



LAND
BRANDENBURG

Ministerium für Arbeit, Soziales,
Gesundheit und Familie



Mit dem Lotsendienst in die Selbständigkeit Evaluation

Gemeinsame Existenzgründungsförderung des
Ministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie
und des Ministeriums für Wirtschaft
Schlussbericht



EUROPÄISCHE
UNION
ESF
EFRE



Schlussbericht

„Evaluation der gemeinsamen Existenzgründungsförderung durch MASGF und MW im Land Brandenburg“

**Untersuchung im Auftrag des Ministeriums für Arbeit, Soziales,
Gesundheit und Familie (MASGF) und des
Ministeriums für Wirtschaft (MW) des Landes Brandenburg**

*zusätzlich gefördert aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds sowie dem
Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung*

Helmut Hägele
Gerhard Machalowski
Marco Puxi
unter Mitarbeit von Tanja Gluding

Köln/ Berlin/ Dresden, im Oktober 2005



Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

mit der hier vorliegenden Evaluation wird eine interessante materialreiche Analyse und Bewertung der Förderung zur qualifizierenden Beratung von Existenzgründerinnen und -gründern in der Vorgründungsphase, der Lotsendienstförderung des Ministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie, und der Förderung von beratender Begleitung, dem Coaching, kleiner und mittlerer Unternehmen in der Nachgründungsphase, der CoNaG-Förderung des Ministerium für Wirtschaft, präsentiert. Die Evaluation erfolgte im Auftrag beider Ministerien für den Zeitraum 2001 bis 2004.

Das Land Brandenburg engagiert sich seit vielen Jahren bei der Unterstützung von Existenzgründungen. Denn sie sind nicht nur unverzichtbar für die wirtschaftliche Entwicklung, sondern auch ein wichtiger strategischer Ansatz bei der Bekämpfung von Arbeitslosigkeit.

Seit 2001 gibt es in Brandenburg die Lotsendienstförderung mit verknüpfter Nachgründungsförderung als wesentlichen Eckpfeiler der Landesinitiative AGiL: „Aufbruch: Gründen im Land“. Diese Politik hat sich als erfolgreich erwiesen. In Brandenburg ist die Selbständigenquote kontinuierlich angestiegen: von 9 % in 1998 auf 11,4 % in 2004. Damit lag Brandenburg als erstes ostdeutsches Bundesland über dem Bundesdurchschnitt. In 2005 ist in Brandenburg die Selbständigenquote weiter angestiegen auf 11,8 %. Auch der Saldo aus Gewerbean- und Gewerbeabmeldungen in 2005 mit plus 5.500 stimmt zuversichtlich. In Brandenburg gab es in 2005 über 118.000 Selbständige. Der Frauenanteil lag hier bislang bei rund einem Drittel.

Erfreulich sind die Ergebnisse der Evaluation: Die Evaluatoren schätzen ein, dass die Existenzgründungsförderung des Landes Brandenburg einen wesentlichen, im Ergebnis notwendigen Beitrag zur qualitativen und quantitativen Verbesserung des Existenzgründungsgeschehens leistet. Als Fazit empfehlen sie vorbehaltlos die Weiterführung der Förderung.

Eine Reihe charakteristischer Merkmale heben die Evaluatoren hervor, mit denen sich die Lotsendienste von anderen Förderangeboten unterscheiden: das landesweite Netz der Lotsendienste, die zielgruppenspezifischen Lotsendienste u.a. für Migrantinnen und Migranten und für Studierende, die Offenheit für alle interessierten Gründungswilligen, den individuellen Beratungsansatz, die Filterfunktion – in nicht aussichtsreichen Fällen wird von einer Existenzgründung abgeraten, die Verbesserung des Gründungsklimas durch regionale Netzwerktaetigkeit.

Eine bestimmte Personengruppe fühlt sich besonders von den Lotsendiensten angesprochen: sie sind unsicherer, aber auch umsichtiger als vergleichbare Existenzgründerinnen und -gründer. Die Lotsendienste erreichen also Existenzgründerinnen und -gründer, die größeren Vorbereitungs- und Unterstützungsbedarf haben, und führen sie zur Selbständigkeit.

Den Erfolg der Lotsendienste zeigen insbesondere folgende Ergebnisse: Im Verhältnis zu vergleichbaren Existenzgründerinnen und -gründern weisen die durch sie Betreuten eine längere Bestandsdauer bei ihren Gründungen auf, sie schaffen mehr Arbeitsplätze und planen, 2006 stärker zu investieren. Zudem stieg bei den von den Lotsendiensten betreuten Gründungen der Frauenanteil auf rd. 40%. Damit liegt er nicht nur über dem entsprechenden durchschnittlichen Anteil im Land, sondern auch über dem bundesweiten Anteil von Frauen an Gründungen.

Das bisherige Wirken der Lotsendienste, welches durch die Ergebnisse der Evaluation belegt wird, und die Einschätzung durch die Evaluatoren haben mich nicht nur veranlasst, die bisherige Förderung bis Anfang 2007 zu verlängern, sondern es soll auch im Rahmen der Vorbereitung der neuen Förderperiode der EU-Strukturfonds geprüft werden, die Existenzgründungsförderung in der Vor- und Nachgründungsphase mit Hilfe von Landes- und Mitteln des Europäischen Sozialfonds ab 2007 weiterzuführen.

Dagmar Ziegler
Ministerin für Arbeit, Soziales,
Gesundheit und Familie

Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung	I
I. Aufgabenstellung und Durchführung der Evaluation	I
II. Kontextbedingungen und Problemanalyse	II
1. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Land Brandenburg	II
2. Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit.....	III
3. Der spezifische Ansatz der gemeinsamen Existenzgründungsförderung des Landes	IV
III. Umsetzung und materieller Verlauf der Förderung	V
1. Implementation der Existenzgründungsförderung	V
2. Der Betreuungsprozess in der Vor- und in der Nachgründungsphase	VII
3. Gründungen der von Lotsendiensten Betreuten	VIII
IV. Zugang zur Betreuung, Inhalte und Qualität der Betreuung	IX
1. Gründungsmotive und Inanspruchnahme von Unterstützungsangeboten	IX
2. Die Inhalte des Betreuungsverhältnisses	XII
2.1 Die Arbeit der Lotsendienste aus Sicht der Gründungswilligen	XII
2.2 Das Assessment im Urteil der Gründungsinteressierten	XIII
2.3 Die Gesamteinschätzung der Betreuung.....	XIV
V. Ökonomische Eckdaten der Betreuten und der Vergleichsgruppe	XIV
VI. Netzwerkarbeit der Lotsendienste und regionales Gründungsklima	XVII
VII. Bewertung der Förderung und Empfehlungen	XIX

I. Einleitung	1
1. Vorbemerkung	1
2. Aufgaben und Durchführung der Untersuchung	1
2.1 Die Aufgabenstellung der Evaluation	1
2.2 Gang der Untersuchung und eingesetzte Methoden	5
2.3 Durchführung der schriftlichen Befragungen und der Vergleichsgruppenanalyse	6
3. Gliederung des Berichts	9
II. Kontextbedingungen und Problemanalyse	12
1. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Land Brandenburg	12
2. Gründungsgeschehen und Spezifika bestimmter Personengruppen	14
2.1 Existenzgründung als Alternative zur Arbeitslosigkeit.....	14
2.2 Existenzgründungen von Frauen	18
2.3 Existenzgründungen von Studierenden und Hochschulmitarbeitern/-mitarbeiterinnen	19
2.4 Existenzgründung von Migranten/Migrantinnen	21
2.5 Existenzgründung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen	22
3. Fördermöglichkeiten für Existenzgründer/-gründerinnen.....	24
3.1 Qualifikations- und beratungsbezogene Förderinstrumente	24
3.2 Unterhaltsbezogene und die soziale Sicherung unterstützende Förderinstrumente	26
3.3 Technologieorientierte Instrumente	27
3.4 Kapitalbezogene Instrumente.....	27
4. Ziele und Ansatz der Existenzgründungsförderung des Landes Brandenburg.....	28
4.1 Leitziele für die Existenzgründungsförderung.....	28
4.2 Spezifische Merkmale der Existenzgründungsförderung	29
III. Umsetzung und materieller Verlauf der Förderung	33
1. Fördermodalitäten und deren Änderungen.....	33
2. Auswahl und Aufgaben der Lotsendienste und deren Begleitung.....	34
3. Der Betreuungsprozess in der Vorgründungsphase	36
4. Der Unterstützungsprozess in der Nachgründungsphase	37
5. Gründungen der von Lotsendiensten Betreuten	39
IV. Zugang zur Betreuung, Inhalte und Qualität der Betreuung	42
1. Strukturmerkmale der von Lotsendiensten Betreuten und der Vergleichsgruppe.....	42
2. Gründungsmotive und Realisierung des Gründungsvorhabens.....	44
3. In Anspruch genommene Beratungs- und Unterstützungsmöglichkeiten	47
4. Betreuung durch die Lotsendienste	49
4.1 Zugangswege und -motive zum Angebot der Lotsendienste	49
4.2 Der Betreuungsprozess und dessen Bewertung durch die Klienten/Klientinnen.....	51
4.3 Das Assessment im Urteil der Klienten/Klientinnen.....	55
4.4 Die Gesamteinschätzung der Klienten/Klientinnen	57
5. Das dreiseitige Betreuungsverhältnis und die Einschätzung durch die Akteure	58
6. Besondere Merkmale bei der Arbeit der zielgruppenspezifischen Lotsendienste.....	60
6.1 Besonderheiten und spezifischer Unterstützungsbedarf von Frauen.....	61
6.2 Spezifika bei Gründungen von Studierenden und Hochschulpersonal.....	61
6.3 Besondere Unterstützung bei Existenzgründungen mit Migrationshintergrund	63
6.4 Besonderheiten bei Existenzgründungen von Jugendlichen und jungen Erwachsenen	65

V. Ökonomische Eckdaten der betreuten Gründer/Gründerinnen und der Vergleichsgruppe	66
1. Strukturmerkmale der Gründer/Gründerinnen.....	66
2. Nutzung von Coachingangeboten in der Nachgründungsphase.....	71
3. Leistungsmerkmale der Befragungsgruppen im Vergleich	75
4. Ökonometrische Vergleichsgruppenanalyse	81
4.1 Theoretisch-konzeptioneller Rahmen	81
4.2 Empirische Umsetzung	83
4.3 Ergebnisse	85
4.4 Zwischenfazit.....	90
VI. Netzwerkarbeit der Lotsendienste und regionales Gründungsklima	91
1. Ansatz und Bezugsrahmen der Netzwerkanalyse	91
2. Netzwerkaktivitäten im Kontext der Unterstützung von Gründungswilligen	93
3. Netzwerkaktivitäten auf der Ebene gründungsrelevanter Akteure.....	96
VII. Zusammenfassung, Schlussfolgerungen und Empfehlungen	98
1. Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse	98
1.1 Die wesentlichen Analyseergebnisse.....	98
1.2 Stärken und Schwächen im Überblick und Gesamtbewertung der Förderung	102
2. Schlussfolgerungen und Empfehlungen.....	107
2.1 Förderung von Betreuung und Coaching in der Nachgründungsphase.....	108
2.2 Weiterentwicklungen bei der Förderung der Lotsendienste	110
VIII. Literatur- und Quellenverzeichnis.....	117

Anlage 1:

Gesprächsleitfaden 1 „Lotsendienste“

Anlage 2:

Fragebogen für die Befragung von Gründungsinteressierten und Existenzgründern/-gründerinnen im Land Brandenburg

Anlage 3:

Übersicht der Änderungen in den Richtlinien zu Lotsendiensten (Vorgründungsphase)

Anlage 4:

Übersicht der Änderungen in den Richtlinien zu Lotsendiensten (Nachgründungsphase)

Anlage 5:

Variablenliste und Tabellen der ökonometrischen Vergleichsgruppenanalyse

Anlage 6:

Exkurs: Die Unterstützung von Gründern/Gründerinnen über Mikrokredite

Tabellenverzeichnis

Kurzfassung:	Gründungsquoten und Verteilung der Gründungen der von Lotsendiensten Betreuten	VII
Tabelle II-1:	Gewerbeanzeigenstatistik für Brandenburg und die neuen Bundesländer	15
Tabelle II-2:	Jahresdurchschnittlicher Bestand an Empfängern/Empfängerinnen von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss in Brandenburg	16
Tabelle II-3:	Arbeitslose unter 25 Jahren in Brandenburg (Septemberwerte)	23
Tabelle III-1:	Zahl der Arbeitslosen und Anteil der Frauen an den Arbeitslosen 2001 bis 2004	39
Tabelle IV-1:	Berufsabschluss und praktische Erfahrungen in der Gründungsbranche	42
Tabelle IV-2:	Schulabschlüsse der betreuten und der nicht betreuten Existenzgründer/-gründerinnen	43
Tabelle IV-3:	Verteilung der Existenzgründer/-gründerinnen nach Altersstufen	44
Tabelle IV-4:	Anteile der Antwort „hatte keine Probleme in der Gründungsphase“ ausgewählter Befragungsgruppen	46
Tabelle IV-5:	Durchschnittliche Zahl der Beratungstermine und der absolvierten Kurse	48
Tabelle IV-6:	Bewertung der Leistungen im Rahmen der Befragung durch die Klienten/Klientinnen (Mittelwerte)	53
Tabelle IV-7:	Haben Sie ein Unternehmen gegründet?	62
Tabelle IV-8:	Regionale Ausrichtung der Unternehmensangebote und -leistungen von Unternehmen der Studierenden	62
Tabelle V-1:	Haben Sie ein Unternehmen gegründet?	66
Tabelle V-2:	Wirtschaftszweige der Unternehmen von Existenzgründern/-gründerinnen	68
Tabelle V-3:	Inanspruchnahme der Coachingangebote nach Altersgruppen	72
Tabelle V-4:	Inanspruchnahme der Coachingangebote nach Schulbildung	73
Tabelle V-5:	Einkommensarten aus den gegründeten Unternehmen nach Geschlecht	76
Tabelle V-6:	Höhe des Bruttoeinkommens aus dem Unternehmen nach Geschlecht	77
Tabelle V-7:	Anzahl der Beschäftigten bei Gründung und heute in den Unternehmen	78
Tabelle V-8:	Schätzergebnisse für die wesentlichen Ergebnisgrößen „Bruttoeinkommen“ und „Umsatz 2004“	86
Tabelle V-9:	Schätzergebnisse für die Ergebnisgröße „Anzahl der Beschäftigten“	88
Tabelle V-10:	Schätzergebnisse für die Ergebnisgrößen „Erwartung Umsatz 2006“ und „Erwartung Beschäftigte 2006“	89

Abbildungsverzeichnis

Abbildung I-1:	Aufbau der Vergleichsgruppen	7
Abbildung III-1:	Klientenströme 1 „Lotsendienste“	37
Abbildung III-2:	Klientenströme 2 „Coaching“	38
Abbildung III-3:	Gründungsquoten nach Geschlecht in Prozent	40
Abbildung III-4:	Verteilung der Gründungen nach Geschlecht in Prozent	41
Abbildung IV-1:	Gründungsmotive der Existenzgründer/-gründerinnen nach Geschlecht	44
Abbildung IV-2:	Gründungsmotive der Existenzgründer/-gründerinnen.....	45
Abbildung IV-3:	Konkrete Probleme im Gründungsprozess	46
Abbildung IV-4:	In Anspruch genommene Beratungsleistungen	47
Abbildung IV-5:	Gründe für die Inanspruchnahme der Lotsendienste	50
Abbildung IV-6:	Gründe für die Inanspruchnahme nach Geschlecht	51
Abbildung IV-7:	In Anspruch genommene Betreuungsleistungen	52
Abbildung IV-8:	Einschätzung der Lotsendienste nach Geschlecht.....	55
Abbildung IV-9:	Ergebnisse und Erkenntnisse des Assessments	56
Abbildung IV-10:	Bewertung der Hilfestellung durch Lotsendienst/Assessment.....	57
Abbildung V-1:	Gründungsjahr der Unternehmen.....	67
Abbildung V-2:	Anteil nicht mehr existierender Unternehmen nach Gründungsjahren	67
Abbildung V-3:	Regionale Ausrichtung der Unternehmensangebote und -leistungen.....	69
Abbildung V-4:	Form der gegründeten Unternehmen.....	69
Abbildung V-5:	Selbstständigkeit im Voll- und Nebenerwerb.....	70
Abbildung V-6:	Alleinige Inhaber/Inhaberinnen und Inhaber/Inhaberinnen mit Partnern/ Partnerinnen	71
Abbildung V-7:	Bekanntheit und Nutzung des Coachingangebots.....	72
Abbildung V-8:	Warum wurden die Coachingleistungen nicht genutzt?.....	73
Abbildung V-9:	Fachliche Qualität des Coachings und Hilfe in der Nachgründungsphase.....	74
Abbildung V-10:	Einkommensarten aus den gegründeten Unternehmen.....	76
Abbildung V-11:	Höhe des Bruttoeinkommens aus dem Unternehmen	77
Abbildung V-12:	Investitionen, Umsatz und bisher eingesetztes Kapital.....	80
Abbildung V-13:	Planungen für 2006	80

Abkürzungsverzeichnis

AA	Arbeitsagentur
ABM	Arbeitsbeschaffungsmaßnahme(n)
AG	Aktiengesellschaft
AGiL	Aufbruch: Gründen im Land
Alg II	Arbeitslosengeld II
ARGE	Arbeitsgemeinschaft
ARP	Arbeitsmarkt- und Berufsbildungspolitisches Rahmenprogramm
BA	Bundesagentur für Arbeit
BeitrAB	Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BPW	Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg
BSHG	Bundessozialhilfegesetz
CoNaG	Coaching in der Nachgründungsphase
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
EAGFL	Europäische Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft
EFRE	Europäischer Fonds für regionale Entwicklung
ERP	European Recovery Program
ESF	Europäischer Sozialfonds
GA	Gemeinschaftsaufgabe

GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GUSS	Modellprojekt „Gesund und sicher gründen“
HWK	Handwerkskammer
IHK	Industrie- und Handelskammer
IAB	Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit
ILB	Investitionsbank des Landes Brandenburg
ISG	Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KG	Kapitalgesellschaft
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
KWG	Kreditwirtschaftsgesetz
LASA	Landesagentur für Struktur und Arbeit Brandenburg
LD	Lotsendienst
MASGF	Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie des Landes Brandenburg
MW	Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg
OHG	Offene Handelsgesellschaft
OP	Operationelles Programm
SGB	Sozialgesetzbuch
SME	Small- and medium-sized enterprises
StGB	Strafgesetzbuch

Kurzfassung

I. Aufgabenstellung und Durchführung der Evaluation

In Zeiten einer anhaltenden Arbeitsmarktkrise bietet die Gründung einer selbstständigen Existenz für Arbeitslose einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit. Allerdings befinden sich die meisten Interessierten, die aus Arbeitslosigkeit heraus die Gründung einer selbstständigen Existenz wagen wollen, im Vergleich mit anderen Existenzgründern/-gründerinnen in einer relativ ungünstigen Situation: Vor allem fehlen fachliche Kompetenzen in den für den Gründungsprozess ausschlaggebenden Bereichen Finanzierung, Gründungskonzeption, Marketing, Management usw. Zur Unterstützung von Gründungen und insbesondere von Gründungen aus Arbeitslosigkeit hat das Land Brandenburg in der gemeinsamen Existenzgründungsförderung Lotsendienste für Existenzgründungsinteressierte errichtet sowie ein Coachingangebot für Jungunternehmen in der Nachgründungsphase aufgelegt.

Die ISG-Dresden Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik GmbH wurde vom Land Brandenburg, vertreten durch das Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie (MASGF) sowie das Ministerium für Wirtschaft (MW), beauftragt, die Evaluation dieser Existenzgründungsförderung des Landes durchzuführen. Nach drei Förderphasen seit 2001 sollen die Wirkungen der Förderung umfassend ermittelt und das Programm einer sorgfältigen Bewertung unterzogen werden. Die Evaluation der Existenzgründungsförderung gliedert sich in vier Schwerpunkte, wobei die Evaluation der Förderung in der Vorgründungsphase (Richtlinie A) den **ersten Schwerpunkt** bildet mit den Teilaufgaben: zum Ersten der Untersuchung der Programmkonzeption und Verortung des Förderprogramms im Kontext der Arbeitsmarktprogramme des Landes und der wirtschaftsfördernden Programme, zum Zweiten der Erfassung und Bewertung der Arbeitsorganisation und Arbeitsweise der regionalen und zielgruppenspezifischen Lotsendienste, zum Dritten der Ermittlung und Einschätzung der Wirkung der Förderung auf die Gründungswilligen und zum Vierten der Analyse der Existenzgründer/-gründerinnen und der gegründeten Unternehmen.

Der **zweite Schwerpunkt** umfasst die spezifische Evaluation für die Förderung in der Nachgründungsphase nach Richtlinie B mit vier Unterschwerpunkten (erstens) der Analyse der Rahmenbedingungen, (zweitens) der Beratung, (drittens) der geförderten Unternehmen sowie (viertens) der Analyse der Rolle der Lotsendienste in der Nachgründungsphase. Der **dritte Schwerpunkt der übergeordneten Prioritäten** für die Evaluation betrifft die konsequente Berücksichtigung des Gender-Mainstreaming-Ansatzes im gesamten Forschungsvorhaben. Die **Erarbeitung von Handlungsempfehlungen** bildet den **vierten Schwerpunkt** der Evaluation.

Komplexe Forschungsvorhaben wie die Evaluation der gemeinsamen Existenzgründungsförderung erfordern die Entwicklung eines **übergreifenden Untersuchungsansatzes** und den Einsatz **multidisziplinärer Analysemethoden**. Bei der Durchführung der Untersuchung wurde ein abgestimmter **Methodenmix** bestehend aus den verschiedenen quantitativen und qualitativen Instrumenten, wie Literatur- und Dokumentenanalyse, sekundäranalytische Aufbereitung amtlicher und nichtamtlicher Statistiken, Fallstudien bei zehn Lotsendiensten, Fach- und Experteninterviews bei relevanten Akteuren sowohl auf der regionalen als auch der Landesebene¹ sowie schriftliche Befragungen zum einen der von Lotsendiensten betreuten Gründungswilligen und zum anderen einer

¹ Interviews wurden geführt mit externen Dienstleistern, Kammern und Einrichtungen der Wirtschaftsförderung, Unternehmern/Unternehmerinnen, Unternehmerverbänden und Organisationen des Wirtschaftslebens, Vertretern/ Vertreterinnen von Netzwerken, politisch-administrativ Verantwortlichen, exemplarisch mit Gründungsinteressierten, Vertretern/Vertreterinnen von Arbeitsagenturen und sonstigen Behörden etc.

Vergleichsgruppe von Existenzgründern/-gründerinnen, die keinen Lotsendienst in Anspruch genommen haben, eingesetzt.

Für die schriftliche Befragung betreuter Gründungsinteressierter konnten insgesamt 4.134 Namen und Adressen von Personen, die zwischen 2001 und 2004 einen Lotsendienst in Anspruch nahmen, für die Erhebung ermittelt werden. Für die Vergleichsgruppe der nicht betreuten Gründer/Gründerinnen wurde bei der Bundesagentur für Arbeit ein Datensatz mit den Anschriften von Überbrückungsgeldempfängern/-empfängerinnen, von Beziehern/Bezieherinnen eines Existenzgründungszuschusses sowie im Rahmen der Freien Förderung unterstützter Existenzgründer/-gründerinnen aus den Jahren 2001 bis 2004 eingeholt. Aus dem Datensatz wurde für die Befragung der Vergleichsgruppe eine doppelt geschichtete Stichprobe von 6.751 Fällen gezogen. In den Auswertungen konnten insgesamt 1.801 Fragebögen berücksichtigt werden, wobei 949 Fragebögen von betreuten Gründungsinteressierten und 817 Fragebögen aus der Vergleichsgruppe eingegangen sind.² Die 949 Fragebögen von betreuten Gründungswilligen entsprechen einem Bruttoreücklauf von 23 %, womit aller Erfahrung nach der Nettorücklauf bei über einem Viertel liegt.³

II. Kontextbedingungen und Problemanalyse

1. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Land Brandenburg

Nach den Ergebnissen der ersten Schnellschätzung des Arbeitskreises Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung der Länder vom Februar 2005 haben sich die konjunkturellen Erwartungen einer wirtschaftlichen Erholung für Brandenburg im Jahr 2004 weitgehend erfüllt. Die dreijährige Stagnationsphase im Land konnte überwunden werden. Nach einem Rückgang der Wirtschaftsleistung in den Jahren 2001 bis 2003 ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Brandenburg 2004 um real 0,9 % gegenüber dem Vorjahr angestiegen. Das Ergebnis des ersten Halbjahres 2004 von +0,8 % konnte damit im zweiten Halbjahr noch ausgebaut werden. Die Zuwachsrate liegt allerdings unter dem ostdeutschen Wachstum (einschl. Berlin), das +1,2 % betrug; im Bundesdurchschnitt erhöhte sich das BIP um +1,7 %.

Allerdings ist diese Entwicklung noch nicht auf dem Arbeitsmarkt zu spüren. Insgesamt geht die Zahl der Personen mit einer **sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung** weiter zurück. Im Jahre 2004 verlor Brandenburg 36.400 Arbeitsplätze. Die Beschäftigung war 2004 insbesondere in der Brandenburger Industrie (-2,1 %) als auch im Baugewerbe (-13,9 %) weiterhin rückläufig. Die aktuelle **Arbeitslosenzahl** im Land Brandenburg (Juni 2005) liegt bei 238.360, was einer Arbeitslosenquote von 19,5 % entspricht. Davon sind 110.780 Frauen betroffen, die somit ca. 45 % der Arbeitslosen stellen. Die Arbeitslosenquote der Frauen liegt mit 18,4 % unter der Quote insgesamt (19,5 %).

² Bei 35 Fragebögen von Gründern/Gründerinnen war eine Zuordnung zu einer dieser beiden Gruppen nicht möglich.

³ Die Quote des Bruttorecklaufs ergibt sich aus der Anzahl der eingegangenen zur Anzahl der versendeten Fragebögen. Es ist davon auszugehen, dass einige Adressaten mit der Fragebogenaktion nicht erreicht wurden (Adresse falsch, Krankheit, verzogen etc.). Das Verhältnis von eingegangenen Fragebögen zu den tatsächlich erreichten Adressaten wäre dann der Nettorücklauf.

2. Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit

Der Anteil der Existenzgründer/-gründerinnen an der Bevölkerung ab 14 Jahren pro Jahr (Gründungsquote) liegt in den neuen Ländern mit 1,9 % in 2004 unter der Gründerquote in Westdeutschland (2,0 %), und auch die Zahl der Existenzgründungen in Brandenburg bewegt sich unter dem deutschen Durchschnitt, jedoch ist sie im Vergleich der neuen Bundesländer recht hoch. Einen markanten Unterschied zwischen den neuen und den alten Ländern stellen die **Gründungen aus Arbeitslosigkeit** dar. Der Anteil der arbeitslosen Gründer/Gründerinnen war 2004 in Ostdeutschland mit 53 % fast doppelt so hoch wie in Westdeutschland mit knapp 28 %. Damit gewinnt die selbstständige Existenz als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit an Bedeutung, wobei allerdings nicht übersehen werden darf, dass es sich hierbei oft um Gründungen aus einer Not- oder Zwangslage heraus handelt, und entsprechend groß sind die Sorgen der Gründungsinteressierten. Nach einer Untersuchung der KfW-Bankengruppe gibt in den neuen Ländern knapp die Hälfte der Gründungsplaner/Gründungsplanerinnen an, sich stark bzw. sehr stark mit den **negativen sozialen Konsequenzen beim Scheitern des Gründungsprojekts** beschäftigt zu haben, während in den alten Ländern dieser Anteil bei 34 % liegt.

Die Erfolgsaussichten auch bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit heraus hängen davon ab, ob Gründer/Gründerinnen den Dreiklang aus Produkt, Zielgruppe und Preisstrategie in den Griff bekommen. Vor dem Hintergrund, dass auch Arbeitslose über unterschiedliche Fähigkeits- und Kenntnisniveaus im Hinblick auf diese drei Faktoren verfügen, wurden vier Gründertypen entwickelt:

- Personen, die ohne Unterstützung eine erfolgreiche Gründung realisieren,
- Personen, die weitgehend über die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse verfügen und nur geringe Unterstützung für den Schritt in die Selbstständigkeit benötigen,
- Personen mit Erfolg versprechenden Ideen, deren Kompetenzen gering ausgebildet sind und daher – bei grundsätzlich vorhandener Entwicklungsfähigkeit – eine längere Unterstützung benötigen,
- Personen ohne ausbaufähige Gründungsidee und/oder mit niedrigem, nicht entwicklungsfähigem Fähigkeitsniveau, denen von einer Gründung abzuraten ist.

Im Kontext der Gründungen aus Arbeitslosigkeit gewinnen die persönlichen, sozialen und organisatorischen Fähigkeiten und Kompetenzen an Bedeutung. In der Literatur werden folgende **Attribute einer Unternehmerpersönlichkeit** genannt:

- Flexibilität/Veränderungsbereitschaft,
- Risiko- und Entscheidungsbereitschaft,
- Beharrlichkeit in der Zielverfolgung,
- realistische und selbstkritische Haltung,
- Selbstvertrauen/Zuversicht, Reflexionsfähigkeit,
- Präsentationsfähigkeit,
- Kommunikations- und Kontaktbereitschaft,
- Rückhalt durch soziale Unterstützung (Freunde, Partner, Bekannte),
- Durchsetzungsfähigkeit, Konfliktbereitschaft,
- Neugier und Lernbereitschaft,
- Führungskompetenz und Führungsbereitschaft,
- psychische Stabilität und Stressresistenz,
- Anstrengungs- und Entbehrungsbereitschaft, Leistungsorientierung,
- kognitive Kompetenz,
- Zeitmanagementfähigkeiten, Erholungsbereitschaft.

Aus der Aufzählung wird deutlich, dass gerade bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit hier erhebliche Defizite zu befürchten sind, weshalb auch in der Literatur ein erhöhter Unterstützungs- und Beratungsbedarf konstatiert wird. In der Konsequenz erfordert dies ein abgestuftes und vielfältiges Filtersystem, dessen einzelne Stufen verschiedene Funktionen erfüllen, um den aussichtsreichen Typen die passgenaue Unterstützung zuteil werden zu lassen. Diese **Filterfunktion** stellt eine wesentliche Voraussetzung für eine effiziente Allokation von Fördermitteln dar und ist – wie noch zu zeigen sein wird – in der Institution der Lotsendienste ebenfalls angelegt.

3. Der spezifische Ansatz der gemeinsamen Existenzgründungsförderung des Landes

Derzeit wird in Deutschland eine Vielzahl mittelstandsbezogener Förderprogramme umgesetzt, die bei den unterschiedlichen finanziellen, unterhaltsbezogenen sowie qualifikationsbezogenen Bedarfen von Unternehmern/Unternehmerinnen in unterschiedlichen Unternehmensphasen von der Gründungsvorbereitung über die Gründungsphase, die unmittelbare Nachgründungs- und Konsolidierungsphase bis hin zur Expansions- und Restrukturierungsphase ansetzen. Die Programmanalyse der Förderkonzeption zeigt, dass sich die gemeinsame Existenzgründungsförderung im Land Brandenburg als Beratungs- und Qualifizierungsprogramm essentiell von anderen Unterstützungsmöglichkeiten unterscheidet. Dies gilt auch für das Angebot der Arbeitsverwaltung, deren Leistungskatalog ebenfalls beratende und qualifizierende Angebote sowohl in der Vor- als auch in der Nachgründungsphase umfasst. Die Lotsendienste sind Anlaufstellen für Existenzgründungswillige. Sie verbinden ein stabiles durchgängiges Service-Angebot mit individuellen spezifischen Beratungs- und Qualifizierungsleistungen, die von externen Leistungserbringern erbracht werden. Das Service-Angebot der Lotsendienste umfasst individuelle Erstberatungen, die Organisation von Assessments zur Erkennung von Stärken und Schwächen der Existenzgründungsinteressierten, die Erarbeitung individueller Gründungsfahrpläne sowie die Vermittlung von externen Qualifizierungs- und Beratungsleistungen. Der Ansatz der Lotsendienste integriert ein breit gefächertes Dienstleistungsangebot, bezieht andere regionale Beratungsangebote mit ein und nutzt sie. Die hervorgehobene Stellung der Landesförderung kann insbesondere an folgenden Merkmalen festgemacht werden:

- Hinsichtlich der **Zielgruppenorientierung** richtet sich das Angebot der Lotsendienste in der Vorgründungsphase an **alle Personen mit Gründungsabsicht**. Damit besteht zum ersten Mal im Land Brandenburg die Unterstützungsmöglichkeit auch für Gründungsinteressierte, die vom Zugang zu Programmen des Bundes und/oder der BA ausgeschlossen sind. Insofern wird das Angebot erweitert und ein größerer Kreis von Gründungsinteressierten erreicht. Durch spezialisierte Lotsendienste werden darüber hinaus besondere Zielgruppen explizit angesprochen.
- Von zentraler Bedeutung für die Umsetzung ist das landesweite Netz der eingerichteten regionalen Lotsendienste. Angesiedelt bei unterschiedlichen Trägern, wie Kammern, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Bildungsträgern etc., sind die Lotsendienste in allen 18 Kreisen und kreisfreien Städten Brandenburgs präsent.
- Besonders herauszustellen ist auch der **phasenübergreifende** Ansatz, der eine Betreuung von Gründungsinteressierten in der Vorgründungsphase sowie die Möglichkeit der Inanspruchnahme von Coaching in der Nachgründungsphase umfasst.
- Die gemeinsame Existenzgründungsförderung folgt einem **integrierten Konzept**, welches sowohl in der Vorgründungs- als auch in der Nachgründungsphase breit gefächerte Dienstleistungen umfasst. Die Lotsendienste, die selbst keine spezifizierten Beratungsleistungen erbringen, aktivieren vorhandene Beratungsangebote, da sie passende Dienstleistungen externer Anbieter aussuchen und die Gründungsinteressierten an diese Anbieter vermitteln.

- Ein weiteres charakteristisches Merkmal ist der **individuelle Förderansatz**, wo die Bedarfe des einzelnen Gründungswilligen gezielt ermittelt und individuell angegangen werden. Deutlich im Vordergrund stehen die personenbezogen angepasste Hilfe und die Vermeidung der Abwicklung als „Massengeschäft“.
- Die Individualität des Förderansatzes bedeutet weiterhin eine **Offenheit** der Förderung dergestalt, dass grundsätzlich keine Verengung auf bestimmte Branchen, Themenfelder, Personengruppen etc. erfolgt. Der Zugang zur Förderung steht grundsätzlich allen Gründungsinteressierten, die die Fördervoraussetzungen erfüllen, offen.
- Die Existenzgründungsförderung übernimmt eine **Filterungsfunktion**, indem tragfähige Konzepte identifiziert, entwicklungsfähige Gründungsideen aufgegriffen und in der Regel nach einer eingehenden Diagnose und Potenzialermittlung der weiteren Förderung zugeführt werden. Gleichzeitig werden nicht tragfähige Konzepte und Ideen ohne Entwicklungspotenzial ermittelt und ausgesondert.
- Die Funktion der Lotsen besteht in der **begleitenden Betreuung** der Klienten/Klientinnen. Weiterführende Leistungen werden vermittelt und von den Lotsen unter Qualitätsaspekten ausgesucht. Dadurch werden Gründungsinteressierte erheblich entlastet. In diesem Zusammenhang ist auch darauf hinzuweisen, dass allein die Existenz eines ständigen Ansprechpartners Gründungsinteressierten ein Gefühl von Sicherheit vermittelt.
- Die Förderung geht über die Betreuung von Einzelfällen hinaus. Vielmehr sollen die Lotsendienste aufgrund ihrer Kenntnis des Gründungsgeschehens und zur Verbesserung der Kontakte und Vermittlungsmöglichkeiten bei der Individualbetreuung das regionale **Gründungsklima** positiv beeinflussen, insbesondere indem sie **Netzwerkaktivitäten** entwickeln. Nutznießer der Förderung sollen nicht nur die von den Lotsendiensten Betreuten sein, sondern auch die potenziell an einer selbstständigen Tätigkeit interessierten Menschen in der Region.
- Die gemeinsame Existenzgründungsförderung steht nicht allein im Raum, sondern ist in die Landesinitiative AGiL eingebettet. Diese Integration in ein Gesamtkonzept ermöglicht und fördert die Nutzung potenzieller Synergieeffekte. Diese können beispielsweise darin bestehen, dass die Kompetenzen der beteiligten Akteure, die z. B. über Netzwerkaktivitäten miteinander in Arbeitskontakte treten, gebündelt und gleichzeitig Schnittstellenprobleme bei unterschiedlichen Zuständigkeiten verhindert oder zumindest minimiert werden können.

Die Verortung der Existenzgründungsförderung zeigt, dass die Betreuung von Existenzgründern/-gründerinnen in der Vorgründungsphase und das Coaching in der Nachgründungsphase einerseits und die Netzwerkaktivitäten andererseits ein **integriertes Gesamtkonzept unter dem Dach der Landesinitiative AGiL**⁴ bilden, das den vom Land gewählten Ansatz deutlich von anderen Unterstützungsförmern abhebt.

III. Umsetzung und materieller Verlauf der Förderung

1. Implementation der Existenzgründungsförderung

Für die Implementation wurden landesweit in den Kreisen und kreisfreien Städten Lotsendienste bei unterschiedlichen Trägern, z.B. bei Kammern, Technologiezentren, Bildungseinrichtungen, Wirtschaftsfördereinrichtungen etc., gefördert. Die Auswahl der Träger erfolgte auf der Grundlage von

⁴ Die Initiative „Aufbruch: Gründen im Land“ besteht aus mehreren Bausteinen, zu deren wichtigsten die gemeinsame Existenzgründungsförderung zählt (siehe auch Abschnitt II.4.2.1 in der Langfassung).

von Qualitätskriterien. In der ersten Richtlinie vom 28.12.2000 wurden die Aufgaben der Lotsendienste für die Vor- und Nachgründungsphase wie folgt festgelegt:

- Analyse der Gründungsvorhaben,
- Betreuung von Gründungswilligen in der Vorgründungsphase,
- Vermittlung von beratender Begleitung (Coaching) für Existenzgründer/-gründerinnen,
- Feststellung der Förderwürdigkeit der Zielgruppe,
- Weiterleitung von Fördermitteln an die externen Leistungserbringer,
- Aktivitäten in Bezug auf die Gründungsnetzwerke.

Gemäß den Festlegungen im Operationellen Programm, die bestimmte Vorgaben für die Strukturfonds (ESF und EFRE) regelten, fand eine Trennung zwischen der Förderung in der Vor- und in der Nachgründungsphase statt, wobei die Aufgabenstellung inhaltlich unverändert blieb. Grundkonstruktion war (und ist), dass die Lotsendienste selbst nicht beraten, sondern eine unabhängige Stellung einnehmen und Leistungen Dritter vermitteln.

Seit dem In-Kraft-Treten der ersten Richtlinie zur Förderung von qualifizierender Beratung und von Coaching wurde eine ganze Reihe von Änderungen in den Fördervoraussetzungen vorgenommen. Anlass und Zielrichtung der Anpassungen sind unterschiedlich. Neben Korrekturen auf eher strategisch-konzeptioneller Ebene sind Maßnahmen der Feinjustierung in Bezug auf Erreichung konkreter Förderziele, Maßnahmen, die unter Qualitätssicherung bzw. Leistungssteigerung fallen, sowie auch administrative Gesichtspunkte zu finden. Eine wichtige Änderung erfolgte bereits kurz nach Förderbeginn. In der ersten Richtlinie waren Betreuung in der Vorgründungsphase und Coaching nach der Gründung noch in einer Richtlinie zusammengefasst. Mit der Erstellung einer eigenen Richtlinie für das Coaching, die zum 1. Juli 2001 in Kraft trat, wurde auch eine institutionelle Trennung in der administrativen Umsetzung eingeführt. Für die Unterstützung in der Vorgründungsphase (Richtlinie A) sollen an dieser Stelle beispielhaft einige Änderungen aufgeführt werden, um deren Zielstellungen in Richtung einer optimierenden Weiterentwicklung zu illustrieren:

- Die ursprüngliche Formulierung in der ersten Richtlinie lautete „Schwachstellen-Assessments“. Diese wurde mit der zweiten Richtlinie geändert in „Assessments (im Sinne von Potenzialanalysen)“, womit eine inhaltlich-konzeptionelle Erweiterung erfolgte.
- Als Anreiz zur Qualitäts- und Performanzsteigerung der Lotsendienste wurde mit der zweiten Richtlinie ein Quorum eingeführt, wonach die Zahl der vergüteten Stunden je betreute Person höher ist, wenn mindestens 50 % der Betreuten tatsächlich den Schritt in die Selbstständigkeit vollziehen. Das Quorum wurde in der dritten Richtlinie auf 60 % angehoben.
- Mit der dritten Richtlinie A wurde die Förderung durch zusätzliche zielgruppenspezifische Lotsendienste erweitert. Zu den bereits bestehenden Lotsendiensten für Frauen kamen Dienste für Migranten/Migrantinnen, Jugendliche sowie Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen an Brandenburger Hochschulen hinzu, womit die Förderung auf der strategischen Ebene eine neue Akzentuierung erhielt. Gleichzeitig wurde für den Adressatenkreis der Studierenden bzw. des wissenschaftlichen Personals die förderrelevante Vorgründungsphase auf neun Monate verlängert und der förderfähige Stundenaufwand verdoppelt.
- Mit dieser Richtlinie wurde bestimmt, dass mindestens 70 % der Gründungswilligen an einem Assessment teilnehmen müssen, womit ein zusätzlicher Standard eingeführt wurde.

Mit der technisch-administrativen Programmumsetzung ist für die Förderung nach der Richtlinie A die LASA Brandenburg beauftragt worden, die neben der Auswahl der Träger u. a. die finanzielle Abwicklung und die inhaltliche Begleitung der Lotsendienste übernommen hat. Zum Aufgabengebiet der LASA Brandenburg gehört auch die Qualitätssicherung. Ein wesentliches Element der Begleitung stellen die von der LASA initiierten und organisierten Veranstaltungen zum Erfahrungs-

austausch dar, die von den meisten Lotsendiensten als hilfreich für die tägliche Arbeit und insgesamt als positiv eingeschätzt wurden.

2. Der Betreuungsprozess in der Vor- und in der Nachgründungsphase

Die Aufgabenwahrnehmung durch die Lotsendienste konzentriert sich auf die Vorgründungsphase. Die Leistungen in dieser Phase können in drei Gruppen eingeteilt werden. Zum Ersten die Betreuungsleistungen der Lotsendienste, an welche auch die Gewährung der anderen Leistungen angeknüpft ist. Zum Zweiten die Assessments, an denen die Mehrheit der Betreuten teilnehmen soll, und zum Dritten die qualifizierenden Beratungsleistungen externer Dienstleister. Bevor die Gründungswilligen in die Betreuung aufgenommen werden, werden im Erstkontakt bzw. in der Erstberatung die Realisierungschancen und die Tragfähigkeit des Vorhabens einer ersten, notwendigerweise eher oberflächlichen Prüfung unterzogen. Hier wird bereits eine Vielzahl von Anfragen, Beratungswünschen etc. aussortiert, da die Chancen auf Realisierung des Vorhabens und dessen Wahrscheinlichkeit am Markt zu bestehen zu gering sind. Diese **Vorfilterfunktion** stellt eine wesentliche Leistung der Lotsendienste dar und bewahrt die Interessierten vor den negativen persönlichen und finanziellen Folgen eines gescheiterten Existenzgründungsvorhabens und die öffentliche Hand vor ineffektivem und ineffizientem Mitteleinsatz.

Weiterhin ist darauf hinzuweisen, dass an jeder Stelle des Vorbereitungs- und Begleitprozesses der Ausstieg aus dem Vorhaben erfolgen kann. Der Hinweis hierauf ist erforderlich, da neben den „erfolgreichen“ Gründungen auch die Vermeidung nicht tragfähiger Gründungen erklärtes Ziel der Landesförderung ist. Insoweit dürfen „Abberatungen“ nicht unterschätzt werden, und auch diese **Filterfunktion** ist herauszustellen.

Die wichtigsten Ablaufprozeduren nach Aufnahme in die Betreuung gestalten sich in einer vereinfachten Darstellung wie folgt: Anschließend, aber teilweise gleichzeitig mit der Aufnahme in die Betreuung, kann ein von externen Dienstleistern durchgeführtes Assessment durchlaufen werden. Während der Beratung kann weiterhin eine von externen Dienstleistern erbrachte qualifizierende Beratung hinzugezogen werden. Wenn der/die Gründungsinteressierte zwischenzeitlich nicht aufgegeben hat, wird die Gründung vollzogen. Damit ergeben sich grundsätzlich folgende relevante Fallkonstellationen an Kombinationen verschiedener geförderter Leistungen:

- gründungswillige Personen, die nur die Betreuungsleistung in Anspruch nehmen;
- Personen, die neben der Betreuungsleistung noch ein Assessment durchlaufen;
- Interessierte, die neben der Betreuungsleistung noch qualifizierende Beratung erhalten;
- Personen, die Betreuungsleistung, Assessment und qualifizierende Beratung in Anspruch nehmen.

Beim **Coaching** in der **Nachgründungsphase** ist der Ablauf etwas anders gelagert. Beim Erbringen des Coachings ist es nicht erforderlich, dass die Antragsteller/Antragstellerinnen vor der Existenzgründung von einem Lotsendienst betreut worden sind. Der Anteil der Geförderten, die ohne eine Lotsendienstbetreuung in ein Coaching aufgenommen werden konnten, lag zuletzt bei 25 %. Weiterhin ist eine Begleitung oder Betreuung durch den Lotsendienst neben dem Coaching nicht erforderlich. Damit ergeben sich grundsätzlich folgende Konstellationen:

- Die Klientin/der Klient wurde in der Vorgründungsphase betreut und die Betreuung wurde in der Nachgründungsphase während des Coachings fortgesetzt bzw. wieder aufgenommen;
- es hat zwar eine Betreuung durch den Lotsendienst in der Vorgründungsphase stattgefunden, diese fand aber in der Nachgründungsphase keine Fortsetzung und es wurde nach der Gründung lediglich das Coaching in Anspruch genommen;

- vor der Gründung hat keine Betreuung stattgefunden, aber in der Nachgründungsphase erfolgte eine Betreuung und ein Coaching wurde in Anspruch genommen;
- weder vor noch nach der Gründung wurde ein Betreuungsverhältnis begründet und es wurde lediglich das Coaching in Anspruch genommen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der integrative, phasenübergreifende Ansatz der gemeinsamen Existenzgründungsförderung bei der Implementation durchbrochen wurde. Der Ablauf des Unterstützungsprozesses und die organisatorischen Zuständigkeiten unterscheiden sich wesentlich von denen der Vorgründungsphase.

3. Gründungen der von Lotsendiensten Betreuten

Im Zeitraum vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2004 wurden insgesamt 3.899 gründungswillige Personen (davon 1.594 Frauen mit einem Anteil von 40,9 %) von den Lotsendiensten betreut. Hinzu kommen noch etwa 250 KMU, die ein Coaching in Anspruch genommen haben und während des Coachings bzw. in der Vorgründungsphase nicht von einem Lotsendienst betreut wurden. Die Differenzierung der in die Betreuung aufgenommenen Personen nach Geschlecht zeigt einen zunehmenden Anteil an gründungsinteressierten Frauen. Betrug der Frauenanteil in der ersten Förderphase des Jahres 2001 34,2 %, so stieg er im folgenden Förderzeitraum (März 2002 bis Februar 2004) auf 42,8 % und blieb im anschließenden Zeitraum mit 42,9 % nahezu konstant. Dieser Anteil liegt weit über dem der bereits selbstständigen Frauen im Land Brandenburg (28,5%).

Insgesamt 2.662 der in der Vorgründungsphase betreuten Personen (davon 1.023 Frauen mit einem Anteil von 38,4%) haben den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Dies entspricht einem Anteil an allen betreuten Personen über alle drei Förderperioden von über zwei Dritteln (68,3 %). Diese Gründungsquote ist von 65,1 % in der ersten Phase auf 70,2 % in der zweiten Phase gestiegen, um in der dritten Phase auf 67,1 % leicht zu sinken. Die Unterscheidung der Gründungsquoten nach Geschlecht zeigt, dass die Gründungsquote der Frauen erfreulicherweise kontinuierlich von 61,8 % in der ersten Periode über 64,2 % in der zweiten auf 65,3 % in der dritten Förderperiode gestiegen ist und insgesamt bei 64,2 % liegt. Allerdings lag die Quote der Frauen immer unter derjenigen von Männern.

Gründungsquoten und Verteilung der Gründungen der von Lotsendiensten Betreuten

	1. Förderperiode 2001	2. Förderperiode 2002/2003	3. Förderperiode 2004	Gesamter Zeitraum
Gründungsquoten				
bei Frauen	62 %	64 %	65 %	64 %
bei Männern	67 %	75 %	68 %	71 %
bei allen Betreuten	65 %	70 %	67 %	68 %
Verteilung der Gründungen				
Frauen	32 %	39 %	41 %	38 %
Männer	68 %	61 %	59 %	62 %
	100 %	100 %	100 %	100 %

Männer stellen mit 2.305 (59,1 %) der in die Betreuung aufgenommenen Gründungsinteressierten die Mehrheit der Betreuten und in der Folge auch die Mehrheit der erfolgten Gründungen. Allerdings konnte der Frauenanteil an den vollzogenen Gründungen kontinuierlich gesteigert werden

von 32,4 % in der 1. Förderperiode, 39,1 % in der 2. Förderperiode, auf 40,8 % in der aktuellen Periode. Damit liegt der Frauenanteil sowohl über dem Durchschnitt des Landes, der sich auf rd. ein Drittel beläuft, als auch über dem bundesweiten Anteil von Frauen an Gründungen, der für 2002 mit 35 % und für 2003 mit 38 % ermittelt wurde.

Im Hinblick auf das Coaching ist nur eine relativ geringe Zahl an Förderfällen festzustellen. Von den insgesamt 299 (bis Ende 2004) registrierten Förderungen sind die Mehrfachförderungen, die nach der ersten und zweiten Richtlinie B möglich waren, abzuziehen, womit lediglich 268 Klienten/Klientinnen verbleiben. Diese Förderfälle verteilen sich zu 48 % auf Männer, zu 29 % auf Frauen und 23 % der Geförderten waren Personen- oder Kapitalgesellschaften. Die Reichweite dieser Förderung ist mithin als gering einzustufen.

IV. Zugang zur Betreuung, Inhalte und Qualität der Betreuung

1. Gründungsmotive und Inanspruchnahme von Unterstützungsangeboten

Die Motivation der Gründungsinteressierten wird von der Lage auf dem Arbeitsmarkt dominiert. Nach den Gründen für eine selbstständige Tätigkeit gefragt, gaben insgesamt 70 % aller Befragten an, dass sie einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit suchten. Dabei ist der Wunsch, der Arbeitslosigkeit zu entinnen, bei der Vergleichsgruppe (75 %) noch ausgeprägter als bei den von Lotsendiensten Betreuten (66 %).⁵ Werden die Angaben der Empfänger/Empfängerinnen des Existenzgründungszuschusses gesondert analysiert, zeigt sich, dass bei Personen, die eine so genannte Ich-AG⁶ gründeten, der Wunsch nach einem Ausweg aus der Arbeitslosigkeit mit 79 % in der Vergleichsgruppe und 74 % bei den Betreuten eine größere Rolle spielt als bei den anderen Gründungsinteressierten. An zweiter Stelle steht bei allen Befragten die persönliche Unabhängigkeit (60 % bei den Betreuten, 57 % bei der Vergleichsgruppe), gefolgt von dem Wunsch nach Selbstverwirklichung (60 % bzw. 55 %). Fast die Hälfte (48 %) der von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten möchte eine gute Geschäftsidee umsetzen, während dies bei der Vergleichsgruppe nur zu 41 % der Fall ist. Erwähnenswert in diesem Zusammenhang ist, dass Frauen, die von Lotsendiensten betreut werden, dies zu 56 % angeben, Männer hingegen nur zu 42 %.

Von nachrangiger Bedeutung sind das Streben nach finanzieller Unabhängigkeit (37 % bei den Betreuten bzw. 40 % in der Vergleichsgruppe) sowie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf (27 % bzw. 33 %). Angesichts des hohen Drucks einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit zu finden und vor dem Hintergrund der ökonomischen Rahmenbedingungen schätzen die Gründer/Gründerinnen die Aussichten recht realistisch ein, wenn lediglich 10 % der Betreuten (bzw. 14 % der Vergleichsgruppe) hohe Verdienstmöglichkeiten als Motiv für das Existenzgründungsvorhaben angeben.

Bezüglich der **Probleme im Gründungsprozess** gaben 28 % der Betreuten an, keine Probleme in der Gründungsphase gehabt zu haben, wobei bei den Nichtbetreuten der Anteil mit 32 % höher ist.

⁵ Bei der Vergleichsgruppe kamen alle Befragten aus der Arbeitslosigkeit, während dies bei den von Lotsendiensten Betreuten nicht in jedem Fall zutraf. In der Klientel der Lotsendienste war allerdings die große Mehrzahl auch zuvor arbeitslos, so dass sich beide Gruppen in der Struktur nur geringfügig unterscheiden.

⁶ Mit dem Zweiten Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt wurde ab 1. Januar 2003 ein gesetzlicher Anspruch auf den Existenzgründungszuschuss zur Unterstützung von so genannten Ich- bzw. Familien-AGs eingeführt. Dieser Zuschuss ist in das Arbeitsförderungsrecht (§ 421 I SGB III) aufgenommen worden.

Werden die Befragten einer Ich-AG herausgerechnet, sinkt der Anteil der Betreuten ohne Probleme im Gründungsprozess sogar auf ein Viertel und in der Vergleichsgruppe auf 30 %. Somit hat die Mehrheit von ca. drei Vierteln bei den Betreuten mit diversen Problemen in der Gründungsphase zu kämpfen und deshalb einen Lotsendienst aufgesucht. Dieser Anteil ist in der Vergleichsgruppe etwas geringer.

In diesem Zusammenhang ist auf die **Vorfilterfunktion** der Lotsendienste hinzuweisen, die bereits im Vorfeld der Kontaktaufnahme und bei der Erstberatung eine erste Prüfung des Gründungsvorhabens und der Fähigkeiten der Interessenten/Interessentinnen vornehmen. Auf dieser Stufe werden nicht tragfähige Vorhaben und unrealistische Konzepte ausgesondert und erst gar nicht in die Betreuung aufgenommen.

Die größten Probleme haben die Gründer/Gründerinnen im Gründungsprozess mit betriebswirtschaftlichen Fragen wie „Werbung und Produkt erreichten noch nicht die Kunden“. Dabei haben die von Lotsendiensten Betreuten bei der Werbung und beim Marketing mehr Probleme als die Vergleichsgruppe (24 % gegenüber 20 %), während die Vergleichsgruppe etwas stärker über einen schleppend anlaufenden Absatz klagt (25 % gegenüber 22 % bei den Betreuten). Bei den weiteren relevanten Problemen in der Vorgründungsphase berichten die Betreuten in etwas größerem Maße von auftretenden Schwierigkeiten als die Vergleichsgruppe. Dies gilt u. a. für die Zusage eines Existenzgründungs- oder sonstigen Darlehens ebenso wie für Defizite bei den betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und bei Problemen mit der Bank, die wegen des geringen Finanzierungsbetrages keine Fördermittel beantragen wollte.

Bei der Frage, warum die Hilfen durch einen Lotsendienst in Anspruch genommen wurden, steht an erster Stelle der Wunsch, generell Kenntnisse zum Gründungsablauf zu erwerben, was von 73 % der Betreuten mit „trifft voll zu“ bestätigt wird. Es folgt das Anliegen, von kompetenten Fachleuten beraten zu werden (64 %) und die bürokratischen Hürden besser bewältigen zu können (57 %). Erst an vierter Stelle steht der Wunsch, die Kenntnisse im Bereich Kalkulation, Finanzen und Steuern zu verbessern (54 %). Genau die Hälfte der Betreuten gibt an, dass die Angst Fehler zu machen, für sie ein wichtiger Beweggrund für die Inanspruchnahme der Betreuungsleistungen war, wobei weitere 36 % angeben, dass dies immerhin teilweise zutreffen habe. In der zweiten Hälfte der Rangliste steht der Wunsch, die Kenntnisse in der Unternehmensführung (45 %) und im Bereich Werbung und Marketing (43 %) zu verbessern, gefolgt von dem Bedürfnis, die persönliche Eignung für eine selbstständige Tätigkeit feststellen zu lassen (35 %). Von nachgeordneter Bedeutung ist das Ausloten der Chancen der Gründungsidee (34 %), und angesichts der häufigen Finanzierungsprobleme rangiert die Frage der Finanzierungsmöglichkeiten (31 %) erstaunlicherweise auf dem letzten Platz. Offenbar sehen die Gründungsinteressierten die Finanzierungsprobleme bzw. die Schwierigkeiten mit der Bank als nur teilweise durch die Betreuung bzw. Beratung behebbar an.

Als Zwischenergebnis ist festzuhalten: Bei den fünf meist genannten Beweggründen wird nur einmal ein konkreter, inhaltlicher Unterstützungsbedarf der Betreuten artikuliert. Es dominieren allgemeine Motive und ein **genereller Hilfebedarf und der Wunsch nach Begleitung** bei dem Ablauf der Gründung, wie der allgemeine Wunsch nach Unterstützung durch kompetente Fachleute oder die verbreitete Unsicherheit, die sich darin äußert, dass Fehler möglichst vermieden werden sollen.

Zur weiteren Klärung dieses Befundes wurden die Fragebögen danach ausgewertet, welche weiteren Beratungsangebote in Anspruch genommen wurden. Nicht weiter verwunderlich ist, dass lediglich 9 % der von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten angeben, kein weiteres Angebot genutzt zu haben, da mit der Aufnahme in die Betreuung der Zugang zu Assessment und zu beratender Qualifizierung durch Dritte eröffnet wird. Sehr hoch ist mit 34 % der Anteil der Nichtbetreuten, die ohne weitere Beratungsleistungen ausgekommen sind, wobei praktisch keine Unter-

schiede zwischen Gründern/Gründerinnen als Ich-AGen und anderen Gründern/Gründerinnen bestehen.

Der Wunsch nach Begleitung in der Vorgründungsphase wird nach den Untersuchungsbefunden von zwei miteinander zusammenhängenden Komponenten gespeist. Zum einen besteht ein Bedarf bei Klienten/Klientinnen nach möglichst umfassender und optimaler Vorbereitung auf den Schritt in die Selbstständigkeit und der Klärung aller damit zusammenhängenden, v.a. auch der betriebswirtschaftlichen Fragen. Diese umsichtige Vorgehensweise stellt ein wichtiges Element in der Motivationslage von Gründungsinteressierten dar. Zum anderen zeigen die Befunde aber auch, dass die Betreuten vorsichtiger an das Existenzgründungsvorhaben herangehen, sich unsicher fühlen und offenbar (noch) nicht über hinreichend ausgeprägtes Selbstvertrauen und Selbstsicherheit verfügen. Der hieraus resultierende Wunsch nach begleitender Unterstützung ist bei den von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten deutlich häufiger vertreten als in der Vergleichsgruppe. Eine Quantifizierung und klare Trennung der beiden Komponenten ist allerdings nicht möglich, jedoch werden beide Aspekte durch das Betreuungsangebot der Lotsendienste abgedeckt. Festzuhalten ist, dass **die Merkmale, die eine Unternehmerpersönlichkeit ausmachen, bei den Betreuten nicht so ausgeprägt vorhanden sind** wie in der anderen Gruppe. Daraus darf allerdings nicht geschlossen werden, dass ungeeignete Bewerber zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit ermuntert werden. Das liegt zum einen daran, dass diese – wie oben gezeigt – bereits im Vorfeld ausgefiltert werden, zum anderen belegen die unten dargestellten Ergebnisse der Betreuung die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Gründungsvorhaben deutlich. Es handelt sich mithin um eine Gruppe, die bei grundsätzlich vorhandener Entwicklungsfähigkeit des Vorhabens in diesem Bereich eine Unterstützung benötigen.

Bei den Gründern/Gründerinnen, die ein Angebot genutzt haben, wurde von den Betreuten am häufigsten noch Rat bei den Kammern gesucht (48 %), die bei den Nichtbetreuten mit 28 % eine wesentlich geringere Rolle spielen. Bei den von Lotsendiensten Betreuten folgen Unternehmensberater/-beraterinnen (44 %) und die Arbeitsverwaltung (42 %), die von den Nichtbetreuten ebenfalls deutlich weniger in Anspruch genommen wurden (26 % bzw. 31 %). Fast ein Viertel (24 %) der in eine Betreuung aufgenommenen Gründungsinteressierten ließ sich außerdem von einer Einrichtung der Wirtschaftsförderung beraten. Dieses Angebot wurde lediglich von 8 % der Nichtbetreuten genutzt. Zusätzlich wurde im Fragebogen um die Angabe gebeten, wie viele Termine bzw. Gespräche mit diesen Stellen in Sachen Existenzgründung geführt wurden. Die von Lotsendiensten Betreuten haben im Durchschnitt mehr Termine wahrgenommen als die Nichtbetreuten. Dieser an sich zu erwartende Unterschied zwischen den beiden Gruppen setzt sich allerdings nicht bei der Zahl der in Anspruch genommenen Kurse und Lehrgänge fort. Hier haben die Nichtbetreuten in etwa ebenso oft, bei manchen Anbietern sogar etwas häufiger, auf Lehrgänge und Kurse zurückgegriffen als die Betreuten.

Damit wird deutlich, dass von Lotsendiensten betreute Gründungswillige **intensiver und zielgerichteter Beratungsleistungen und qualifizierende Angebote** (Kurse, Lehrgänge etc.) im Zusammenhang mit dem Existenzgründungsvorhaben **in Anspruch nehmen**. Sie nehmen zwar mehr Termine als die Vergleichsgruppe wahr, besuchen aber dafür im Durchschnitt nicht mehr, sondern eher weniger Kurse als die Gruppe der Nichtbetreuten. Die Vergleichsgruppe geht offenbar eher nach dem Prinzip von Versuch und Irrtum vor und probiert verschiedene Angebote aus, springt jedoch in der Regel bereits nach wenigen Terminen wieder ab. Das zielgerichtete, stringenter Vorgehen der Betreuten ist auf die Tätigkeit der Lotsendienste zurückzuführen, da nur 13 % der betreuten Interessierten angeben, die Termine, Lehrgänge etc. seien nicht vom Dienst vermittelt worden, was auch in den Interviews bestätigt worden ist.

2. Die Inhalte des Betreuungsverhältnisses

2.1 Die Arbeit der Lotsendienste aus Sicht der Gründungswilligen

Der Betreuungsprozess umfasst verschiedene Leistungspakete für die Gründungswilligen (Betreuung, Assessment, qualifizierende Beratung), wobei lediglich die Betreuungsleistung von den Lotsendiensten selbst erbracht wird. Diese Betreuung umfasst vor allem Vermittlung und Organisation weiterführender Angebote. Daneben sind auch analytische, beratende sowie informierende Elemente in der Betreuungsleistung enthalten, wie z. B. in einem Erstgespräch, wo das Vorhaben einer ersten Analyse unterzogen wird, wo die Klienten/Klientinnen hinsichtlich des weiteren Vorgehens beraten werden können, eventuell ein Gründungsfahrplan erstellt und wo über anderweitige Unterstützungsmöglichkeiten informiert wird. Aus Sicht der Gründungsinteressierten sind die einzelnen Angebotsbestandteile nur schwer zu unterscheiden, weshalb die schriftliche Befragung auf einige ausgewählte Leistungsmerkmale beschränkt wurde.

Zu den einzelnen **Leistungsaspekten der Lotsendienste**: Etwa drei Viertel (76 %) der Betreuten haben die Unterstützung von Lotsendiensten bei der Analyse des Gründungsvorhabens herangezogen. Gleichzeitig wurden die Befragten gebeten, die in Anspruch genommenen Leistungen auf einer Skala von 1 „sehr gut“ bis 5 „ungenügend“ zu bewerten. Die Analyse des Gründungsvorhabens erhielt einen Mittelwert von 2,0. 61 % der Betreuten erhielten Hilfestellung bei der Erstellung des individuellen Gründungsfahrplans und ebenso häufig wurden von den Lotsendiensten Beratungsleistungen vermittelt. Das Urteil beider Leistungsteile liegt ebenfalls bei durchschnittlich 2,0. Die Vermittlung von Dienstleistungen für die Erstellung des Geschäfts- und Finanzierungsplans wurde von 60 % der Betreuten genutzt (Mittelwert 2,0). Bei der Hälfte wurden die fachlichen und persönlichen Voraussetzungen überprüft (Mittelwert 2,0). Für 39 % der Betreuten organisierte der Lotsendienst einen Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern/Gründerinnen (Mittelwert 2,1) und für 26 % wurden Qualifizierungsleistungen vermittelt (Mittelwert 2,3). Auf den ersten Blick überrascht der relativ geringe Anteilswert für Qualifizierungen. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Vermittlung von qualifizierender Beratung von den Befragten überwiegend unter den bereits genannten anderen Leistungsaspekten (Vermittlung von Beratung, Vermittlung an Dritte zur Erstellung eines Geschäfts- und Finanzierungsplans etc.) subsumiert und daher nicht nochmals bei „Vermittlung von Qualifizierungsleistungen“ angegeben wurde. Selten anzutreffen sind die Vermittlung von Bankgesprächen (12 %) und die Vermittlung von Fachkräften aus der Branche (10 %), d. h. Experten/Expertinnen mit branchenbezogenen Spezialkenntnissen. Diese beiden Leistungsaspekte schnitten zudem mit Durchschnittswerten von jeweils 3,2 deutlich unterdurchschnittlich ab. Werden die beiden letzten, ohnehin nur von einer Minderheit in Anspruch genommenen Leistungsaspekte außen vor gelassen, ergibt sich ein **Mittelwert von 2,1**, was ein alles in allem gesehen recht gutes Urteil darstellt, aber noch Spielraum für Verbesserungen lässt.

Die Differenzierung nach Geschlecht ergibt keine bemerkenswerten Unterschiede bei den in Anspruch genommenen Leistungsteilen. Lediglich der Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern/Gründerinnen, der für Frauen (42 %) einen etwas höheren Stellenwert als für Männer hat (36 %), stellt eine Ausnahme dar.

Die Klienten/Klientinnen wurden neben der oben dargestellten Beurteilung der Betreuungs- und Vermittlungsleistungen zusätzlich gebeten, die **Arbeits- und Vorgehensweise der Lotsendienste** zu bewerten. Positive Einschätzungen gaben die Betreuten zu folgenden Aspekten der Arbeitsorganisation und der Performanz an (Angaben für Zustimmung/positives Votum):

- Erreichbarkeit: 82 %,
- Eingehen auf Wünsche und Vorstellungen: 67 %,

- schnelle und unbürokratische Vermittlung von Fachkräften, (alle externen Leistungserbringer und sonstige Experten/Expertinnen): 65 %,
- Vermittlung kompetenter Fachkräfte (alle externen Leistungserbringer und sonstige Experten/Expertinnen): 51 %,
- Aufzeigen ausreichender Förderwege: 47 %,
- Einbindung in Existenzgründernetzwerk: 26 %.

Bei den letzten drei genannten Aspekten sehen die Evaluatoren Ansatzpunkte, um die Arbeit der Lotsendienste zu verbessern. Hinsichtlich der Vermittlung von Fachkräften, d. h. aller externen Anbieter und Leistungserbringer, ist zu berücksichtigen, dass hier auch das recht ungünstige Urteil der Gründer/Gründerinnen zur Vermittlung von Spezialisten/Spezialistinnen aus der Branche (siehe oben) mit eingeflossen ist. Insbesondere den Informationen zu anderweitigen Fördermöglichkeiten sowie der Einbindung in Gründernetzwerke sollte von den Lotsendiensten mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden. Wenn auch hinsichtlich der anderen Förderwege einschränkend darauf hinzuweisen ist, dass aus Sicht der Klienten/Klientinnen das unterdurchschnittliche Urteil auch darauf zurückzuführen ist, dass die Gründungsinteressierten hier unberechtigte und unklare Vorstellungen darüber haben, welche Fördermöglichkeiten (z. B. finanzieller Art) tatsächlich bestehen.

Als ein Ergebnis der Betreuung zeigt sich, dass rd. drei Viertel (74 %) der Betreuten, die sich hinterher selbstständig gemacht haben, ein Unternehmenskonzept vorweisen und weitere 19 % zumindest teilweise über eine entsprechende Konzeption verfügen. Damit erhielt die überwiegende Mehrheit der Betreuten auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit tatkräftige Unterstützung, was sich auch in der **positiven Einschätzung der Gründungsinteressierten** niederschlägt: 69 % der betreuten Klienten/Klientinnen geben an, alles in allem vom Lotsendienst gut betreut worden zu sein, ein weiteres Viertel urteilt noch mit teils/teils und lediglich 7 % fällen ein negatives Gesamturteil. Dieses positive Urteil ist umso bemerkenswerter, als dass ein nicht unerheblicher Teil die Erwartungen an den Lotsendienst revidieren musste. So geben 56 % der betreuten Klienten/Klientinnen an, dass ihre Erwartungen erfüllt worden seien, bei 30 % ist dies nur teilweise der Fall und 14 % sehen ihre Erwartungen als nicht erfüllt an. Dabei spielt es praktisch keine Rolle, ob die Klienten/Klientinnen in der Form einer Ich-AG oder in einer anderen Form gegründet haben.

Die Ergebnisse der Gespräche mit Lotsendiensten und Akteuren bestätigen, dass etwa ein Zehntel der in die Betreuung aufgenommenen Gründungsplaner während der Betreuung ihr Gründungsvorhaben aufgegeben hat, entweder direkt nach dem Erstgespräch, nach dem Assessment oder im Laufe der weiteren Betreuung. Die häufigsten Abbruchgründe sind persönliche oder familiäre Probleme, eine nicht mehr überzeugende Geschäftsidee, fehlendes Kapital oder auch die Aufnahme eines Beschäftigungsverhältnisses. Die von den Lotsendiensten wahrgenommene **Filterfunktion** beschränkt sich somit nicht nur auf die Vorauswahl bei der Entscheidung über die Aufnahme in die Betreuung, sondern wird auch während der Betreuung erfüllt, wenn z. B. Klienten/Klientinnen ihre eigenen Ideen nunmehr kritischer beurteilen.

2.2 Das Assessment im Urteil der Gründungsinteressierten

Ein wesentlicher Bestandteil der Landesförderung stellt das **Assessment** dar, mit dem Stärken und Schwächen sowie Potenziale und Risiken des Gründungswilligen und des Gründungsvorhabens ermittelt werden sollen. Von den befragten Klienten/Klientinnen hat etwa ein Drittel (34 %) angegeben, kein Assessment durchlaufen zu haben. Da das Quorum von 70%iger Teilnahme an einem Assessment erst im Laufe der Förderung eingeführt wurde, spricht dies nicht gegen die Erfüllung dieser Auflage. Allerdings gibt ein Teil der Klienten/Klientinnen an, bereits vor der Betreuung ein Assessment durchlaufen zu haben (22 %). Da aber die Betreuung mit der Teilnahme bzw. unmittelbar nach Ende des Assessment aufgenommen werden kann, weist auch dieser Befund nicht auf Verstöße gegen den Mindestanteil hin.

Die Bedeutung und damit auch die Notwendigkeit der Assessments zeigt sich an den von den Klienten/Klientinnen berichteten Ergebnissen und neuen Erkenntnissen. 56 % geben an, dass die Geschäftsidee und die Chancen der Realisierung bewertet wurden. 51 % meinen, dass ihnen die persönlichen Stärken und Schwächen bewusst geworden sind und ein gleich großer Anteil berichtet, dass ihre Eignung als Unternehmer/Unternehmerin eingeschätzt wurde. Außerdem geben 39 % an, dass sie mit den Bedingungen der künftigen Arbeit als Unternehmer/Unternehmerin vertraut gemacht wurden und für 6 % führte das Assessment zu anderweitigen wichtigen Ergebnissen und Erkenntnissen. Allerdings ist auch darauf hinzuweisen, dass immerhin 18 % angeben, dass das Assessment keine oder kaum neue Erkenntnisse brachte. Relevante Unterschiede zwischen den Geschlechtern sind bezüglich der Einschätzung zur Eignung als Unternehmer/Unternehmerin festzustellen, die von Frauen zu 57 %, von Männern lediglich zu 46 % angegeben wird. Ähnlich verhält es sich bei der Bewusstmachung der persönlichen Stärken und Schwächen, die von 57 % der Frauen, aber nur von 45 % der Männer als Ergebnis angeführt wird. Frauen haben hinsichtlich persönlichkeitsbezogener Aspekte in höherem Maße profitieren können als Männer.

Im Urteil der Gründungsinteressierten schneiden die Assessments gut ab. 64 % der Klienten/Klientinnen antworten auf die Frage, ob ihnen das Assessment geholfen habe, mit „sehr gut“ oder „gut“ und lediglich 13 % sind der Meinung, das Assessment habe wenig oder gar nicht geholfen. Der große **Nutzen des Assessments** sowie die damit **verbundene Filterfunktion** wird bestätigt, wenn nur die Gruppe der nichtrealisierten Gründungsvorhaben betrachtet wird, die zu 65 % mit „sehr gut“ oder „gut“ urteilte und sich damit praktisch nicht von den Klienten/Klientinnen unterscheidet, die ihr Vorhaben realisierten. Offensichtlich ist einem wesentlichen Teil dieser Gründungsinteressierten durch das Assessment deutlich geworden, dass die persönlichen Voraussetzungen nicht gegeben und damit hochriskante Gründungen sowie die negativen Konsequenzen einer Insolvenz vermieden worden sind.

2.3 Die Gesamteinschätzung der Betreuung

Die Gesamtbewertung seitens der Betreuten fällt sowohl für die Arbeit der Lotsendienste insgesamt als auch für die Assessments deutlich positiv aus. 70 % der Klienten/Klientinnen sind der Meinung, der Lotsendienst habe „sehr gut“ oder „gut“ geholfen und lediglich 11 % geben an, dass die Hilfe gering gewesen sei bzw. der Lotsendienst gar nicht geholfen habe. Frauen beurteilen die Hilfestellung seitens der Lotsendienste etwas verhaltener als ihre männlichen Kollegen und geben nur zu 64 % an, der Lotsendienst habe „sehr gut“ oder „gut“ geholfen, während es bei den Männern 71 % sind.

Eine positive Einschätzung der Arbeit des Lotsendienstes erfolgt auch seitens der Betreuten, die ihr Gründungsvorhaben nicht realisierten. Sie benoteten zu 66 % mit „gut“ und „sehr gut“, was nur geringfügig unter dem Durchschnitt aller Klienten/Klientinnen (70 %) liegt. Dieses positiv zu wertende Befragungsergebnis bestätigt, dass während des Betreuungsverhältnisses die Filterfunktion auch im Sinne der Betreuten erfüllt wird.

V. Ökonomische Eckdaten der Betreuten und der Vergleichsgruppe

Die beiden Befragungsgruppen der Untersuchung, d. h. Gründer/Gründerinnen und Gründungsinteressierte des Landes Brandenburg mit bzw. ohne Betreuung durch einen Lotsendienst, unterscheiden sich nicht grundsätzlich. Allerdings gibt es hinsichtlich einiger ökonomischer Eckdaten in den Ergebnissen Abweichungen, die auf das Wirken der Lotsendienste zurückzuführen sind. Die Gründer/Gründerinnen, die sich an der Umfrage beteiligten, führen zum größten Teil noch heute ihr Unternehmen; dies ist bei 91 % der von Lotsendiensten Betreuten der Fall. In der Vergleichsgrup-

pe ist dieser Anteil mit 88 % geringer. Offenbar hatten die Unternehmen der Klientel der Lotsendienste eine größere Wahrscheinlichkeit am Markt zu bestehen als Gründer/Gründerinnen ohne diese Betreuung. Wenn die in der jüngeren Vergangenheit durch die Einführung der Ich-AG verursachte Gründungswelle außen vor gelassen und nur inhabergeführte Unternehmen berücksichtigt werden, tritt der Unterschied deutlicher hervor. Von den betreuten Gründern/Gründerinnen, die in Form eines inhabergeführten Unternehmens gegründet haben, existieren zum Befragungszeitpunkt ebenfalls noch 91 % der Unternehmen – in der Vergleichsgruppe ist dieser Wert mit 83 % um acht Prozentpunkte geringer. D.h. die **Wahrscheinlichkeit am Markt zu bestehen** ist bei diesen von Lotsendiensten betreuten Gründern/Gründerinnen deutlich höher, wenn die – außerdem relativ jungen – Gründungen als Ich-AG nicht berücksichtigt werden.

Die Unterscheidung nach dem Jahr der Gründung bestätigt für alle Jahrgänge die höhere Quote noch am Markt tätiger Unternehmen bei den von Lotsendiensten betreuten Gründern/Gründerinnen, wobei allerdings bei den älteren Gründungsjahrgängen (2002 und früher) die Fallzahlen relativ gering und entsprechend zurückhaltend zu interpretieren sind.

Hinsichtlich der Wirtschaftszweige, in denen gegründet wurde, sind praktisch keine Unterschiede zwischen den Befragungsgruppen festzustellen. Etwa jeder/jede Vierte aus beiden Gruppen ist im Wirtschaftszweig der „Erbringung persönlicher Dienstleistungen“ tätig, wobei es hier deutliche Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründern gibt. Persönliche Dienstleistungen werden insbesondere von Frauen erbracht (30 % Frauenanteil gegenüber 20 % Männeranteil). Dagegen sind Männer mit 34 % überproportional im Baugewerbe aktiv (Frauenanteil: 7 %). Ebenfalls gering sind die Unterschiede bei der regionalen Ausrichtung der Unternehmensangebote, die sich überwiegend an die Region (Kreis) richten bzw. nicht über die Landesgrenzen hinausgehen.

Als ein wesentliches Leistungsmerkmal der gegründeten Unternehmen soll zunächst das **Bruttoeinkommen** der Unternehmer/Unternehmerinnen vergleichend betrachtet werden. Bei zwei Drittel der Gründer/Gründerinnen ist das Einkommen, das sie aus ihrem Unternehmen beziehen, das einzige Einkommen. Etwa jeder/jede vierte Gründer/Gründerin hat neben dem Einkommen aus dem Unternehmen noch Nebeneinkommen und für einige wenige (4 %) ist das Einkommen aus dem Unternehmen ein Nebeneinkommen. Zwischen den beiden Vergleichsgruppen gibt es in der Einkommensart kaum Unterschiede.

Die **Höhe des monatlichen Bruttoeinkommens** zum Befragungszeitpunkt ist weit gestaffelt und reicht von wenigen 100 € bis zu 6.000 € und im Einzelfall auch noch höher. Die Mehrzahl der Gründer/Gründerinnen liegt mit ihrem Einkommen im unteren Bereich bis 1.000 €. So befinden sich 73 % der Klientel der Lotsendienste in diesem Bereich, während dieser Anteil aus der Vergleichsgruppe mit 68 % etwas niedriger ist. Entsprechend beziehen 27 % der Klientel der Lotsendienste 1.000 € bis 4.000 € gegenüber 32 % der anderen Gründer/Gründerinnen. Es lässt sich demnach nicht darauf schließen, dass die Förderung durch einen Lotsendienst einen Einfluss auf die Höhe des Einkommens aus dem Unternehmen hat. Wie allgemein in der Erwerbsstatistik liegen auch bei den Gründern/Gründerinnen die Frauen in ihrem Einkommen unter dem der Männer. Auffallend ist ferner, dass besonders die Gruppe der Ich-AGen im unteren Bereich bis 1.000 € liegt. Bei den durch Lotsendienste Geförderten liegen 86 % der Ich-AGen in diesem unteren Bereich gegenüber 66 % der Gründer/Gründerinnen ohne Existenzgründungszuschuss. Eine eventuell zu erwartende Abhängigkeit zwischen Einkommen und Qualifikation der Gründer/Gründerinnen lässt sich dagegen aus den Umfrageergebnissen nicht bestätigen. Der Vergleich von Befragten mit Facharbeiterabschluss zu höher Qualifizierten ließ kaum nennenswerte Unterschiede im Einkommen erkennen. Allerdings ist relativierend zu berücksichtigen, dass bei schriftlichen Befragungen die Probanden eher zu niedrige Einkünfte angeben und somit die tatsächliche Einkommenssituation unterschätzt wird.

Selbst wenn die Förderform der Ich-AG außen vor gelassen wird, verdienen dennoch zwei Drittel der betreuten Gründer/Gründerinnen aktuell weniger als 1.000 € brutto im Monat aus der selbst-

ständigen Tätigkeit und ein weiteres gutes Viertel liegt zwischen 1.000 € und 2000 €. Bei den Existenzgründungen handelt es sich überwiegend um Klein- und Kleinstgründungen. Zur Orientierung und zum Vergleich sollen die Bruttomonatsverdienste aus einigen Branchen, in denen sich die Gründungen konzentrieren, herangezogen werden. Sie zeigen, dass der Abstand in einigen Branchen nicht allzu hoch ist. So lagen beispielsweise in 2003 die Bruttomonatsverdienste für Bedienungspersonal in der Gastronomie bei 1.324 €, für Bauhelfer/Bauhelferinnen bei 1.728 €, für Gebäudereiniger/Gebäudereinigerinnen bei 1.331 €, für hauswirtschaftliche Betreuer/Betreuerinnen bei 1.168 €. Aufgrund des niedrigen Verdienstniveaus in manchen Branchen in den neuen Ländern ist der Abstand zu sozialversicherungspflichtigen Vollzeitbeschäftigungsverhältnissen zu relativieren. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass im September 2003 in den neuen Ländern die monatlichen Durchschnittsbeträge des Arbeitslosengeldes bei 724 € (Männer) bzw. 601 € (Frauen) lagen.

Als ein zweites Leistungsmerkmal soll die **Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze** in den Unternehmen sowohl bei Gründung als auch zum Zeitpunkt der Befragung herangezogen werden. Die Gründer/Gründerinnen, die durch Lotsendienste gefördert wurden, hatten bereits bei der Gründung mehr Beschäftigte im weiteren Sinne, d. h. einschließlich der tätigen Unternehmer/Unternehmerinnen, Familienangehörigen, Minijobber etc., angestellt als die Vergleichsgruppe. Bei Gründung waren in den Unternehmen (mit Lotsendienst) durchschnittlich 1,73 Beschäftigte einschließlich Unternehmer/Unternehmerin gegenüber 1,55 Beschäftigten bei den Vergleichsunternehmen tätig. Der Unterschied ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die Betreuten in größerem Umfang auf die Unterstützung durch Familienangehörige und Verwandte vertrauen. Bis zum Zeitpunkt der Befragung erhöhten sich diese Werte auf durchschnittlich 2,36 bzw. 2,07 Arbeitsplätze. Das bedeutet, dass die durchschnittliche Beschäftigtenzahl bei den Betreuten zu beiden Zeitpunkten größer war und der Vorsprung sogar leicht ausgebaut werden konnte. **Die Unternehmen mit Lotsendienst konnten demnach vergleichsweise mehr Arbeitsplätze schaffen.** Erfreulicherweise erfolgte der Aufbau an Beschäftigung weit überwiegend durch die Schaffung sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze. Dieser Befund fand in der ökonomischen Vergleichsgruppenanalyse zur Ermittlung der **Netto-Effekte** Bestätigung, wo mit einem statistischen Schätzverfahren ein signifikanter Kausalzusammenhang zwischen Lotsendienstbetreuung und Beschäftigungsaufbau ermittelt wurde.

Eine Vergleichsrechnung verdeutlicht den Beschäftigungsaufbau. Von den bis Ende 2004 von Lotsendiensten betreuten Gründern/Gründerinnen haben 2.662 den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Zusammen mit den tätigen Inhabern/Inhaberinnen wurde somit für 4.605 Personen ($2.662 \times 1,73$) eine Beschäftigungsgelegenheit geschaffen. Eine gleichgroße Gruppe an Vergleichsunternehmen startete dagegen mit lediglich 4.126 Beschäftigten ($2.662 \times 1,55$). Bis zum Befragungszeitpunkt sind in beiden Gruppen Unternehmen aus dem Markt ausgeschieden, und zwar – wie im vorigen Abschnitt gezeigt – bei der Vergleichsgruppe in stärkerem Umfang als bei den Betreuten. Wie aus entsprechenden Umfragen bekannt ist, haben sich die Gescheiterten unterproportional an der Befragung beteiligt und somit liegen die tatsächlichen Ausscheidungsquoten über den ermittelten Werten. Die Ergebnisse anderer Untersuchungen berechtigen zu der Annahme, die oben dargestellten Abbrecherquoten um die Hälfte zu erhöhen. Nach dieser Rechnung arbeiten in den noch existierenden Unternehmen der ehemals Betreuten zum Befragungszeitpunkt 5.435 Personen (+18,0 %), während es in der Vergleichsgruppe 4.519 sind (+9,5 %). Die betreuten Gründer/Gründerinnen konnten danach relativ mehr Beschäftigung aufbauen als die Vergleichsgruppe, und zwar in etwa doppelt so hohem Maße.

Die Planungen der Unternehmer/Unternehmerinnen für 2006 hinsichtlich ihrer betriebswirtschaftlichen Aktivitäten ähneln sich in beiden Befragungsgruppen weitgehend. Vor allem soll der Umsatz gesteigert werden, und auch das Leistungs- und Produktangebot soll sich bei mehr als der Hälfte der Gründer/Gründerinnen ausweiten. Ein Unterschied ist jedoch bei den Investitionen festzustellen, wo die Klientel der Lotsendienste in 2006 stärker investieren will als die Befragten der anderen Gruppe. Die betreuten Gründer/Gründerinnen haben die ersten schwierigen Phasen der selbst-

ständigen Tätigkeit offenbar gut überstanden und wollen ihr Unternehmen auf eine breitere Basis stellen. Den Personalbestand will jedoch nur etwa jedes vierte Unternehmen erhöhen: durch Lotsendienste Geförderte geringfügig stärker als die anderen Gründer/Gründerinnen.

Abschließend noch zum Coaching in der Nachgründungsphase: Die Inanspruchnahme der vom Land Brandenburg initiierten Förderung in Form eines Coachings in der Nachgründungsphase war zwischen 2001 und 2004 gering. Wenn solch eine begleitende Beratung nicht in Anspruch genommen wurde, lag nach den Ergebnissen der schriftlichen Befragung der Hauptgrund darin, dass diese Angebote nicht bekannt waren. Offensichtlich sind die entsprechenden Informationen nicht in hinreichendem Maße bei den Klienten/Klientinnen angekommen. Nur etwa jeder/jede Fünfte gibt in der Umfrage an, dass es hierfür keinen Bedarf gab und dass dafür keine Zeit zur Verfügung stand, d.h. auch die Befragten sehen durchaus Unterstützungsbedarf in der Nachgründungsphase. Andere Gründe für die geringe Nachfrage, wie etwa ein kompliziertes Antragsverfahren oder kein Interesse für die angebotenen Beratungsthemen, fallen dagegen weit weniger ins Gewicht. Lediglich eine Vorfinanzierung ist noch für jeden/jede Zehnte/n ein Grund, dieses Angebot nicht zu nutzen.

Aus Gesprächen mit Fachkräften der Lotsendienste, mit anderen Experten/Expertinnen und auch mit den Gründern/Gründerinnen selbst ist jedoch zu entnehmen, dass ein nicht geringer Bedarf solcher Beratungsleistungen besteht. Inhaltliche Defizite gibt es in der Nachgründungsphase auf nahezu allen Gebieten der Unternehmensführung, vor allem dann, wenn Planung und Praxis nicht mehr übereinstimmen bzw. wenn unvorhergesehene Dinge eintreten. Deshalb halten Experten/Expertinnen ein Beratungsangebot in der Nachgründungsphase für äußerst wichtig; eine Einschätzung, der sich die Evaluatoren anschließen.

VI. Netzwerkarbeit der Lotsendienste und regionales Gründungsklima

Das Bild der Netzwerkaktivitäten der Lotsendienste ist geprägt von einer großen Heterogenität und hoher Komplexität. Ein eindeutiger Typus, wie z. B. in der Literatur behandelt, konnte nicht identifiziert werden. Im Folgenden werden daher zwei Ausprägungen bei den Netzwerkaktivitäten unterschieden: zum einen Netzwerke, die sich mehr oder weniger direkt auf die Unterstützung konkreter Gründungsvorhaben konzentrieren, zum anderen Netzwerke, bei denen das Leistungsangebot an Gründungsinteressierte keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielt und die stärker auf die Vernetzung der für das (regionale) Gründungsgeschehen relevanten Akteure orientiert sind.

Alle befragten Lotsendienste gaben an, zumindest **in ein Netzwerk involviert** zu sein. Die Mehrzahl der Lotsendienste ist in mehreren Netzwerken engagiert. Eine Reihe der Lotsendienste hat eigene Netzwerke gegründet oder strebt die Gründung eines Netzwerks an. Die vorgefundenen Typen an Netzwerken sind breit gefächert. Auf der Ebene der auf Gründungsinteressierte ausgerichteten Typen dominiert eindeutig der Gründerstammtisch. Die Zusammensetzung der Netzwerke auf dieser Ebene variiert ebenso wie die Intensität der Netzwerkbeziehungen, die von gelegentlichen Treffen in zeitlich größeren Abständen bis hin zu turnusmäßigen Zusammenkünften und kürzeren Zeitabständen reicht.

Die von den Lotsendiensten übernommenen Funktionen in den Netzwerken differieren ebenfalls sehr stark. Es existiert sowohl der Typus des vom Lotsendienst initiierten und von ihm unterhaltenen Netzwerks bis hin zum Einbezug in ein bestehendes Netzwerk und ein Engagement auf relativ niedrigem Niveau, welches meist mit fehlenden Ressourcen begründet wird. Der **Nutzen für die Lotsendienste** aus der Netzwerkarbeit besteht neben der Verbesserung des Bekanntheitsgrades v. a. in der Kooperation mit gründungsrelevanten Akteuren, der Bündelung von Kompetenzen, dem Kontakt zu potenziellen Ansprechpartnern/-partnerinnen und dem schnellen Zugriff auf Informatio-

nen und auf Fachleute, wenn z. B. ein externer Dienstleister kurzfristig ausfällt oder eine spezielle Fragestellung zu lösen ist.

Wie bei anderen Netzen auch handelt es sich bei Netzwerken, in die die Lotsendienste involviert sind, um fragile Gebilde, die häufig unter Ressourcenknappheit leiden. Begrenzte finanzielle und personelle Ressourcen führen dazu, dass das Angebot zurückgefahren werden muss oder es auf niedrigem Niveau verharrt. Ein unattraktives Angebot führt dazu, dass Netzwerkpartner ihre Aktivitäten zurückfahren oder einstellen und aus dem Netzwerk aussteigen. Gleichzeitig ist das Netzwerk für neue potenzielle Mitglieder uninteressant, so dass ausscheidende Mitglieder nicht ersetzt werden können. Das **Ressourcenproblem** ist auch ein relevantes Hindernis dafür, dass sich die Lotsendienste nicht in wünschenswertem bzw. erforderlichem Umfang den Netzwerkaktivitäten widmen und das Engagement stark zwischen den Diensten differiert.

Die Interessen der externen Dienstleister, vor allem der beratenden Berufe, sich in ein Gründernetzwerk einzubringen, bestehen vor allem in der Gewinnung von Klienten/Klientinnen, die – außerhalb des Netzwerks – dessen Dienste entgeltlich in Anspruch nehmen. Da die von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten allerdings Klein- und Kleinstgründungen planen, sind sie als potenzielle Klienten/Klientinnen nicht besonders attraktiv, und die Bereitschaft externer Dienstleister, sich einzubringen, ist wenig ausgeprägt.

Der **Nutzen für Gründungsinteressierte** aus den Gründungsnetzwerken besteht v.a. aus:

- Erfahrungsaustausch und Kontakt mit Gleichgesinnten,
- Austausch mit tätigen Unternehmern/Unternehmerinnen und Geschäftsführern/Geschäftsführerinnen, insbesondere wenn bei ihnen der Schritt in die Selbstständigkeit noch nicht allzu lange zurückliegt,
- Kontaktaufnahme zu Ansprechpartnern/-partnerinnen für weitere Fragen,
- Vermittlung von Anregungen und Hinweisen für die Weiterentwicklung von Gründungs-idee und -konzept.

Die engagierten Lotsendienste versuchen durchaus, „ihre“ erfolgreichen Existenzgründer/-gründerinnen für die Gründernetzwerke bzw. -stammtische zu gewinnen. Da aber das Betreuungsverhältnis und die Beziehungen zur Klientel ziemlich abrupt mit der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit enden, sind diese Bemühungen nur von begrenztem Erfolg.

Die Netzwerke auf der zweiten, übergeordneten Ebene übernehmen stärker als die Gründungsnetzwerke die Aufgabe, Arbeitsfelder und Kompetenzen zwischen den Netzwerkpartnern zu koordinieren und abzugrenzen. Ein Ziel ist die Vermeidung von Überschneidungen bei der Arbeit. Eine weitere wichtige Funktion ist der Austausch von Erfahrungen und Informationen. Nach Aussagen von Lotsendienstmitarbeitern/-mitarbeiterinnen sind der Erfahrungsaustausch und das Netzwerk von Ansprechpartnern/-partnerinnen zu bestimmten Fragestellungen der wesentliche Nutzen.

Im Kontext der Netzwerkaktivitäten sind auch die Aktivitäten der **Öffentlichkeitsarbeit** zu erwähnen, bei denen die Lotsendienste standardmäßig Flyer bzw. Informationsbroschüren einsetzen und das Internet als Medium nutzen. Die Mehrheit der Lotsendienste bemüht sich außerdem in der lokalen Presse präsent zu sein und nutzt auch die Rahmen der durch Netzwerkaktivitäten aufgebauten Kontakte. Weitere Instrumente der Öffentlichkeitsarbeit, die allerdings seltener angetroffen wurden, sind allgemeine Beratungstage, Auftreten auf öffentlichen Veranstaltungen inklusive der Gründermessen und Plakatanschläge bzw. Aushänge z. B. in der Arbeitsagentur. Koordinierte und längerfristige Kampagnen stellen die Ausnahme dar, da die Öffentlichkeitsarbeit nicht eigens vom Land gefördert wird und die meisten Träger keine Mittel bereitstellen können. Der Bekanntheitsgrad der Lotsendienste in den Regionen ist sehr unterschiedlich und hängt im Wesentlichen von zwei Faktoren ab: zum einen von der Dauer des Engagements des Trägers auf dem Feld der Existenz-

gründung einschließlich der Wahrnehmung dieser Tätigkeiten in der Öffentlichkeit und zum anderen von dem Engagement des Lotsendienstes im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit.

Die Einschätzungen der befragten Akteure und Programmbeteiligten zum Einfluss der Lotsendienste auf das (regionale) **Gründungsklima** decken die ganze Spannbreite von „überhaupt nicht“ bis „sehr großem Einfluss“ ab. Dabei sind die Bewertungen der Lotsendienste selbst zwar etwas positiver, doch sind sie auch selbstkritisch genug, um die begrenzte Reichweite ihrer Aktivitäten einzugestehen. Die öffentliche Wahrnehmung von Existenzgründungen als Erwerbsmöglichkeit und als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit wurde sicherlich durch die Arbeit der Lotsendienste verbessert, wobei allerdings zwei Aspekte zu berücksichtigen sind. Zum Ersten ist dies die unterschiedliche Intensität, mit der die nicht geförderte Öffentlichkeitsarbeit und Netzwerkaktivitäten von den Lotsendiensten in den Regionen des Landes betrieben werden. Zum Zweiten wird seit 2003 die öffentliche Wahrnehmung von Existenzgründungsförderungen vom Thema Ich-AG dominiert. Von daher ist der sicherlich vorhandene Beitrag der Lotsendienste nicht zu spezifizieren, sollte aber vor diesem Hintergrund alles in allem gesehen nicht überschätzt werden.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Netzwerkaktivitäten auf der Ebene der konkreten Gründungsvorhaben vor allem die Funktion der Kontaktaufnahme und des Informations- und Erfahrungsaustausches übernehmen. Der Aspekt der Öffentlichkeitsarbeit ist ebenfalls von Bedeutung, tritt aber unter dem Blickwinkel des Gründungsgeschehens auf der hier diskutierten Ebene in der Bedeutung für (potenzielle) Existenzgründer/-gründerinnen hinter die genannten Aspekte zurück. Auf der Ebene der allgemeiner ausgerichteten Netzwerke tritt dagegen der Aspekt der Öffentlichkeitsarbeit stärker in den Vordergrund. Die Aktivitäten könnten jedoch noch ausgebaut werden. Zum Ersten bewegt sich das Engagement der Lotsendienste nicht auf einem einheitlichen Mindestniveau, was auch für die Öffentlichkeitsarbeit zutrifft. Zum Zweiten kann die Arbeitsweise in einigen Netzwerken noch effektiver und effizienter gestaltet werden, wenngleich die Performanz von Netzwerken nicht überschätzt werden sollte. Darüber hinaus fällt auf, dass die kommunale Ebene nur in geringem Umfang in die Netzwerke einbezogen ist, was insbesondere zu Zeiten von Hartz IV verbessert werden sollte.

VII. Bewertung der Förderung und Empfehlungen

Die Gesamteinschätzung vorweg: Die Existenzgründungsförderung des Landes Brandenburg leistet einen wesentlichen – und im Ergebnis unverzichtbaren – Beitrag zur qualitativen und quantitativen Verbesserung des Existenzgründungsgeschehens im Land Brandenburg und führt zu der übergreifenden vorbehaltlosen Empfehlung, die Förderung weiterzuführen. Diese Einschätzung beruht auf einer im Rahmen der Evaluation vorgenommenen Bewertung auf den verschiedenen Ebenen von Programmkonzeption, Implementation, Betreuungsprozess und festgestellten Wirkungen, die anhand von insgesamt 71 Kriterien vorgenommen wurde. Die zentralen Bewertungsergebnisse hinsichtlich der Stärken und Schwächen der Förderung werden nachstehend stichwortartig zusammengefasst.

Auf der **programmatischen Ebene** sind als Stärken besonders anzuführen:

- Integration der Förderung in ein übergeordnetes Gesamtkonzept, das Vor- und Nachgründungsphase umfasst.
- Auf individuelle Bedarfe abgestellter Förderansatz, der integrativ ausgelegt, d. h. für alle Problemlagen der Gründungsinteressierten offen ist.
- Das landesweit eingerichtete regionale Netz von Lotsendiensten in allen 18 Kreisen und kreisfreien Städten Brandenburgs, die bei unterschiedlichen Trägern angesiedelt sind.

Bezüglich der **Implementation der Förderkonzeption** sind als wesentliche Stärken anzuführen:

- Umsetzung über eigens errichtete und in einem spezifischen Verfahren ausgewählte Lotsendienste, die über aufgabenadäquates Erfahrungswissen fachlicher und extra-funktionaler Art verfügen.
- Kontinuierliche inhaltliche und organisatorische Begleitung durch die LASA Brandenburg.

Bei der **Betreuung der Gründungsinteressierten** sind v.a. folgende Stärken festzustellen:

- Ausfilterung offensichtlich unrealistischer und nicht tragfähiger Vorhaben bereits im Vorfeld. Diese Vorhaben werden erst gar nicht in ein Betreuungsverhältnis aufgenommen. Damit werden einerseits die Gründungsinteressierten von den negativen Folgen eines gescheiterten Existenzgründungsvorhabens bewahrt und andererseits die öffentlichen Mittel auf die entwicklungsfähigen Vorhaben, die allerdings einen Unterstützungsbedarf aufweisen, konzentriert.
- Systematische Ermittlung von Stärken und Schwächen sowie der Potenziale von Gründungsinteressierten durch Assessments und Vermittlung bedarfsgerechter Beratung.
- Wahrnehmung der Filterfunktion auch während des Betreuungsprozesses, wenn sich in dessen Verlauf herausstellt, dass das Vorhaben nicht zu realisieren oder nicht tragfähig ist.
- Auf individuelle Bedarfe abgestimmte Unterstützung durch Betreuung und Begleitung seitens der Lotsendienste sowie durch die Vermittlungsleistungen der Dienste. Dabei wird – so ein Ergebnis der Evaluation – sowohl dem bei der Klientel vorhandenen Wunsch nach umfassender Vorbereitung auf die Selbstständigkeit ebenso Rechnung getragen wie dem Bedarf, der sich aus nicht immer in hinreichendem Maße ausgeprägten Merkmalen einer Unternehmerpersönlichkeit ergibt. Beide Aspekte werden abgedeckt und im Zuge der Betreuung die erforderlichen persönlichen Kompetenzen und Fähigkeiten aufgebaut und daneben die Defizite, die v.a. im betriebswirtschaftlichen Bereich bestehen, angegangen.
- Zielgerichtete Begleitung und praxisbezogene Unterstützung bei der Planung einer Gründung („Gründungsfahrplan“).

Bezüglich der **Wirkungen der Förderung** bei Gründern/Gründerinnen sind folgende Stärken hervorzuheben:

- Erhöhung der Wahrscheinlichkeit am Markt zu bestehen, insbesondere von inhabergeführten Jungunternehmen.
- Bessere Beschäftigungsentwicklung im Vergleich zu Nichtbetreuten als unmittelbar auf die Förderung zurückzuführende Wirkung, die ohne Förderung nicht eingetreten wäre.
- Hinsichtlich der Geschäftsaussichten für 2006 planen die betreuten Gründer/Gründerinnen höhere Investitionen als die Vergleichsgruppe.
- Aktive Öffentlichkeitsarbeit und Netzwerkaktivitäten sowohl zur weiteren Unterstützung der Gründungsinteressierten als auch zur Verbesserung der Fördermöglichkeiten für potenzielle Interessenten.

Diesen positiven Einschätzungen steht allerdings auch eine Reihe von Befunden gegenüber, die als suboptimal und auch als Schwächen einzustufen sind. Für die Bewertungsebenen sind in komprimierter Form insbesondere zu nennen:

Auf der Ebene der **konzeptionellen Umsetzung der Förderung**:

- Die Durchbrechung des integrativen, phasenübergreifenden Ansatzes durch differierende Förderbestimmungen und die Verteilung der administrativen Umsetzung auf zwei Institutionen stellen eine Schwachstelle dar.

- Die teilweise restriktiven Förderbestimmungen führen dazu, dass einzelfallbezogene Besonderheiten und Anforderungen nicht immer im gebotenen Umfang berücksichtigt werden können. Dies gilt z.B. für die Förderhöchstdauer, die in Einzelfällen nicht ausreicht und für Studierende generell knapp bemessen ist.

Hinsichtlich der **Prozesse** und der **Wirkungen**:

- Das abrupte Ende des Betreuungsverhältnisses und damit oft auch der Kontakte zwischen Klienten/Klientinnen und Lotsendiensten nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit.
- Die nur vereinzelte Berücksichtigung wirkungsbezogener Kriterien zur Steuerung und Qualitätssicherung auf Programm- und Klientenebene. Die verwendeten Kriterien beziehen sich v.a. auf Inputgrößen (z.B. Zahl der maximal aufzunehmenden Interessierten), auf Prozessgrößen (z.B. Anteil der Betreuten, die ein Assessment zu durchlaufen haben) oder auf Outputgrößen (z.B. Gründungsquote), nicht jedoch auf Wirkungen im engeren Sinne, wie z.B. den Verbleib der Geförderten nach 6 oder 12 Monaten. Dies erfolgt derzeit nur in Einzelfällen.
- Die unsystematischen, gering standardisierten Netzwerkaktivitäten der Lotsendienste, bei denen noch Entwicklungspotenziale brachliegen.
- Der sehr begrenzte Bekanntheitsgrad des Coachingangebots nach Gründung, welcher nicht zuletzt auf die oben angeführte abrupte Beendigung des Betreuungsverhältnisses vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit zurückzuführen ist.
- Die geringe Reichweite des Programms „Coaching in der Nachgründungsphase“.

Bei den auf den Schlussfolgerungen aus den Analyseergebnissen basierenden **Empfehlungen** sind an dieser Stelle vor allem zwei Punkte zu nennen:

- Wiederaufnahme der Förderung von Betreuung und Coaching in der Nachgründungsphase.
- Weiterentwicklungen und Anpassungen in der Förderung während der Vorgründungsphase, die in ihren Kernelementen nicht angetastet wird.

Die Notwendigkeit der Förderung von Coaching in der Nachgründungsphase wurde an verschiedenen Stellen der Evaluation sichtbar und sollte wieder aufgenommen werden. Sowohl in den schriftlichen Befragungen als auch in den geführten Experteninterviews wurde ein entsprechender Bedarf ermittelt. Vorhandene Coachingangebote, einschließlich des aus dem ESF kofinanzierten Coaching der Arbeitsagenturen, reichen nicht aus, um den vorhandenen Bedarf abzudecken, insbesondere weil auf das Angebot der BA kein Rechtsanspruch besteht. Das hat zur Folge, dass die Gewährung von Coaching von den verfügbaren Haushaltsmitteln der Arbeitsagentur abhängt und zudem ESF-BA Coaching nur Leistungsbeziehern/-bezieherinnen nach dem SGB III (Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss) gewährt wird. Zur Vermeidung von Überschneidungen mit anderen Fördermöglichkeiten sollte der Grundsatz der Nachrangigkeit der Landesförderung beibehalten werden.

Bei der **Ausgestaltung der Förderung** wird vorgeschlagen, die Coachingförderung in der Nachgründungsphase bei den Lotsendiensten anzusiedeln. Diese sollten auch in der Phase nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit ein Betreuungsverhältnis ähnlich dem in der Vorgründungsphase mit den Klienten/Klientinnen aufbauen. Aufgaben der Lotsen/Lotsinnen wären im Wesentlichen die Ermittlung des Beratungsbedarfs (der von den Lotsen/Lotsinnen aufgrund ihrer Kenntnisse zum Existenzgründungsgeschehen gut eingeschätzt werden kann), die Vermittlung bzw. Hilfestellung bei der Auswahl von Coaches, die Sicherstellung von Qualität und Prüfung der Wirkung des Coachings sowie die finanziell-administrative Abwicklung. Damit könnte auch im administrativ-technischen Ablauf eine Kontinuität beibehalten werden.

Die Förderung von Coaching in der Nachgründungsphase sollte ausschließlich im Rahmen eines Betreuungsverhältnisses mit einem Lotsendienst ermöglicht werden. Eine Förderung ohne Betreuungsverhältnis sollte nicht zugelassen werden, da sonst zusätzliche Bearbeitungs-, Abrechnungs-, Nachweis- und Kontrollprozeduren mit einem ungünstigen Kosten-Nutzen-Verhältnis erforderlich würden.

Gegenstand und Höhe der Förderung: Hier sollte möglichst auf einen Finanzierungsanteil der Klienten/Klientinnen an der Betreuungsleistung der Lotsendienste sowie am Coaching verzichtet werden. Soweit es die EU-rechtlichen Förderbestimmungen zulassen, sollte vor dem Hintergrund der oft prekären wirtschaftlichen Situation der Hilfesuchenden eine Vorfinanzierung seitens der Klienten/Klientinnen möglichst vermieden werden. Angesichts der geringen Beträge stehen getrennte buchhalterische Erfassung und ggf. die Eintreibung eines Eigenanteils der Klienten/Klientinnen in einem kaum zu rechtfertigenden Kosten-Nutzen-Verhältnis. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass jedes vor dem Scheitern bewahrte Jungunternehmen bedeutet, dass die dort geschaffenen Arbeitsplätze erhalten und Sozialleistungen vermieden werden. Für die Unternehmer/Unternehmerinnen bedeutet ein Scheitern in der Regel zudem den Verweis auf Arbeitslosengeld II. Zum Zweiten sollten – sofern nach den EU-Bestimmungen möglich – auch Sachausgaben, die den Klienten/Klientinnen im Kontext des Coachings entstehen, wie z.B. Fahrtkosten, Lernmaterialien und die Übernahme der Unterbringungskosten für Kinder, förderfähig sein.

Auf der Ebene der **Förderkonditionen** betreffend die Lotsendienste besteht aus Sicht der Evaluatoren der Bedarf für die **Aufnahme flexibler Elemente** in die Förderbestimmungen, und zwar in Bezug auf die Betreuungshöchstdauer, die im Laufe der Förderphasen immer wieder verkürzt wurde und derzeit bei vier Monaten liegt. Grundsätzlich ist aus den Untersuchungsergebnissen zu entnehmen, dass eine solche Grenze die zielorientierte Betreuung in der Vorgründungsphase durchaus unterstützt. Allerdings gibt es eine Reihe von Sachverhalten, die es Gründungsinteressierten fast unmöglich macht, innerhalb der vier Monate das Gründungsvorhaben abzuschließen. Daher sollte unter bestimmten Bedingungen, die nicht von den Gründungsplanern/Gründungsplanerinnen zu verantworten sind, die Möglichkeit der Verlängerung der Betreuungsdauer wenigstens um bis zu zwei Monate eröffnet werden – sofern dies tatsächlich erforderlich ist. Dabei sollte es sich um restriktive Ausnahmen handeln, was z. B. durch eine abschließende Aufzählung der Ausnahmetatbestände und durch Höchstgrenzen erreicht werden kann. Wünschenswert wäre zudem, wenn angesetzte, aber nicht ausgeschöpfte Mittel für die Betreuung und vermittelte Leistungen auf andere Fälle übertragen werden könnten.

Ebenfalls auf der Ebene der Ausgestaltung der Förderung liegt die Empfehlung des Evaluationsteams, die **Förderkonditionen für Leistungen für Studierende und Hochschulmitarbeiter/-mitarbeiterinnen von den Förderbestimmungen der anderen Lotsendienste klarer zu trennen**. Dieser Förderstrang weist – wie mehrfach angesprochen – erhebliche Unterschiede gegenüber der anderen Zielgruppenförderung und den regionalen Lotsendiensten auf, so dass auch andere Konditionen zu rechtfertigen sind. Außerdem wird allein schon aus Gründen der besseren Erschließung von Potenzialen die Öffnung der Förderung für Absolventen/Absolventinnen befürwortet.

Ein weiteres Feld mit Anpassungsbedarf ist die **wirkungsbezogene Steuerung und Qualitätssicherung** bei der Betreuung von Gründungsinteressierten. Als Ansatzpunkte sind stichwortartig zu nennen:

- Einführung und Einhaltung einheitlicher Qualitätsstandards verbunden mit der Optimierung der begleitenden Auswertung und Reflexion der eigenen Tätigkeit.
- Einführung von wirkungsorientierten Kenngrößen in der Steuerung wie Verbleib und Geschäftslage mit Beschränkung auf einige wenige, dafür aussagekräftige Merkmale. Eine derartige Erhebung könnte nach 6 bis 9 Monaten telefonisch oder schriftlich mit einem kurzen Fragebogen erfolgen und wäre nicht allzu aufwändig. Bei dieser Erfassung ließen

sich zudem im Bedarfsfall für Gründer/Gründerinnen entsprechende Hinweise einer nachgehenden Betreuung und eines Coachings geben.

Hinsichtlich der **Netzwerkaktivitäten** halten die Evaluatoren die Einführung und Einhaltung einheitlicher Standards (einschließlich der Überprüfung) für unabdingbar. Die „Aktivitätsstandards“ und eine damit verbundene Dokumentationspflicht sollten sich v. a. auf die Bereiche Zugang zu Netzwerken und deren Zusammensetzung, Funktion des Lotsendienstes, Leistungen und Nutzen des Netzwerkes konzentrieren. Hierfür ist die Bereitstellung von Mitteln erforderlich, um einen gewissen Ressourceneinsatz zu ermöglichen, damit die Netzwerkaktivitäten auf einen durchweg höheren Level gebracht und die Nachhaltigkeit der Aktivitäten gesichert werden. Im Kontext der Netzwerkaktivitäten sollten die Lotsendienste bereits jetzt die stärkere **Einbeziehung kommunaler Stellen** angehen, die derzeit unterrepräsentiert sind. Die Lotsendienste sollten in den Netzwerken und auch im Allgemeinen eine **aktivere Rolle** einnehmen und über diese Kontakte auch offensiver auf potenzielle Gründer/Gründerinnen zugehen. Dies würde sicherlich dazu beitragen, die Gründungspotenziale in der Region besser zu erschließen. Hierzu müsste auch die Öffentlichkeitsarbeit – z. B. mit Unterstützung der Netzwerkpartner – noch gezielter auf die potenziellen Gründer/Gründerinnen ausgerichtet werden.

Mit Blick auf die **zielgruppenspezifischen Lotsendienste** vertreten die Evaluatoren die Auffassung, dass die Lotsendienste für Studierende und Hochschulmitarbeiter/-mitarbeiterinnen und der Lotsendienst für Migranten/Migrantinnen weitergeführt werden sollten.

Die in der Literatur zu findende Einschätzung, dass Frauen im Allgemeinen bei der Existenzgründung umsichtiger aber auch vorsichtiger vorgehen als Männer, sich gründlicher vorbereiten und die mit der Gründung zusammenhängenden Faktoren kritischer hinterfragen, konnte in der Evaluation bestätigt werden. Außerdem spielen bei ihnen Fragen der Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine deutlich größere Rolle als bei Männern. Insbesondere aus diesen Gründen versprechen sich Frauen von Geschlechtsgenossinnen ein größeres Verständnis für ihre Fragen und Problemen und bevorzugen daher oft die Betreuung bzw. Beratung durch Frauen. Vor diesem grob skizzierten Hintergrund besteht ein geschlechtsspezifischer Beratungs- und Betreuungsbedarf bei Frauen, was allerdings nicht bedeutet, dass jedes Existenzgründungsvorhaben von Frauen einen spezifischen Betreuungs- und Beratungsbedarf aufweist.

Die landesweite Abdeckung dieses spezifischen Bedarfs erfordert eine politische Entscheidung. Unter der Prämisse, dass eine entsprechende Entscheidung getroffen wird und dass zusätzliche Lotsendienste oder Angebote für Frauen nicht finanzierbar sind, ergeben sich zwei Möglichkeiten: zum einen ein landesweit agierender Dienst, der sich ggf. in enger Abstimmung mit den regionalen Lotsendiensten ausschließlich um frauenspezifische Belange kümmert, zum anderen die Übertragung der Aufgabe (und der freiwerdenden Mittel) an die regionalen Lotsendienste, welche entsprechende spezifische Betreuungsangebote vorhalten und bei Bedarf einsetzen müssen. Bei frauenspezifischen Fragestellungen könnten die Dienste ggf. mit (kommunalen) Gleichstellungsbeauftragten oder mit den Beauftragten für Chancengleichheit am Arbeitsmarkt der örtlichen Agenturen für Arbeit kooperieren. Die Evaluatoren schlagen vor, die damit verbundenen Fragen unter Einbeziehung der Kompetenzen und Kenntnisse regionaler Dienste (z. B. ob diese überhaupt in der Lage sind, die frauenspezifische Vorauswahl zu treffen) und der Frauenlotsendienste zu diskutieren sowie die alternativen Organisationsmodelle zu prüfen. Dabei ist auch der Integrationsaspekt, d. h. die Einbeziehung geschlechtsspezifischer Themenstellungen in die Arbeit der regionalen Lotsendienste, zu berücksichtigen, was ein Argument zugunsten des zweiten Modells darstellen kann.

I. Einleitung

1. Vorbemerkung

In Zeiten einer anhaltenden Arbeitsmarktkrise bietet die Gründung einer selbstständigen Existenz einen Ausweg aus der Erwerbslosigkeit. Allerdings befinden sich die meisten Interessierten, die aus Arbeitslosigkeit heraus die Gründung einer selbstständigen Existenz wagen wollen, in einer relativ ungünstigen Situation. Eine Unterstützung arbeitsloser Gründungsinteressierter ist gleichzeitig ein Beitrag zum Ausgleich von Benachteiligungen mit dem Ziel, die Startchancen als auch die Chancen, sich am Markt zu behaupten, zu verbessern.

Dass die Rahmenbedingungen für Gründungsinteressierte im Land Brandenburg günstig sind, zeigt das im Vergleich mit den anderen neuen Ländern positive Gründungsgeschehen. So konnte für das Jahr 2004 bei rd. 2.000 Betriebsgründungen ein Netto-Saldo von über 11.000 Neuerrichtungen verzeichnet werden.⁷ Wachstumsträger dieser positiven Grundtendenz waren dabei die Wirtschaftszweige Handel, Unternehmensdienstleistungen sowie sonstige private und öffentliche Dienstleistungen. Im Bereich der aus ökonomischer Sicht besonders interessanten Unternehmensdienstleistungen konnten in 2003 die Nettomeldungen mit rd. 2.400 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt werden.

Trotz dieses relativ günstigen Umfelds sind insbesondere Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit mit besonderen Risiken behaftet, da ihre Ausgangsbedingungen relativ ungünstig sind. In der Regel fehlen nicht nur das für die Umsetzung einer Gründung notwendige Eigenkapital, sondern auch fachliche Kompetenzen in den für den Gründungsprozess ausschlaggebenden Bereichen Finanzierung, Gründungskonzeption, Marketing, Management usw. Zur Unterstützung von Gründungen und insbesondere von Gründungen aus Arbeitslosigkeit wurden in allen Bundesländern mehr oder minder stark ausdifferenzierte Förderinstrumente eingeführt, von denen ein erheblicher Teil über europäische Mittel, insbesondere des Europäischen Sozialfonds (ESF), mitfinanziert wird, wie die vom Land Brandenburg errichteten Lotsendienste für Existenzgründungsinteressierte sowie das Coachingangebot des Landes.

Die ISG-Dresden Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik GmbH wurde vom Land Brandenburg, vertreten durch das Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie (MASGF) sowie das Ministerium für Wirtschaft (MW), beauftragt, die Evaluierung der Existenzgründungsförderung des Landes durch die Lotsendienste durchzuführen. Nachdem die Förderung im Jahr 2001 begonnen wurde und sich nunmehr in der dritten Förderphase befindet, sollen die Wirkungen, die von den Lotsendiensten ausgehen, umfassend ermittelt und die Förderung einer sorgfältigen Bewertung unterzogen werden. Die Evaluatoren legen hiermit den Schlussbericht ihrer Arbeit vor.

2. Aufgaben und Durchführung der Untersuchung

2.1 Die Aufgabenstellung der Evaluation

Die Evaluation der gemeinsamen Existenzgründungsförderung im Land Brandenburg, bestehend aus der Lotsendienstförderung in der Vorgründungsphase und dem Coaching in der Nachgründungsphase, lässt sich in die folgenden vier Schwerpunkte gliedern:

⁷ Quelle: Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes.

- spezifische Evaluation für die Förderung nach Richtlinie A;
- spezifische Evaluation für die Förderung nach Richtlinie B;
- übergeordnete Prioritäten für die Evaluation für die Förderung nach Richtlinie A und B;
- Erarbeitung von Handlungsempfehlungen.

Für diese Schwerpunkte wurden die forschungsleitenden Fragestellungen erarbeitet und die Aufgaben der Untersuchung sowie das Untersuchungskonzept spezifiziert. Dabei wurden folgende wesentliche Rahmenbedingungen beachtet:

- Betreuung von Gründungsinteressierten über die Lotsendienste vor der eigentlichen Gründung sowie des Coachings nach erfolgter Gründung sind im Land Brandenburg vergleichsweise „junge“ Instrumente. Über Stabilität und Nachhaltigkeit der Förderung können demnach nur die frühen „Gründungskohorten“ Auskunft geben.
- Darüber hinaus wird deutlich, dass bei einer konstanten Größenordnung von rd. 500 Gründungsfällen pro Jahr bei gleichzeitig steigender Zahl an Gründungsinteressierten „Abberatungen“ durch die Lotsendienste an Bedeutung gewinnen.⁸ Für die Evaluation heißt dies, dass bei der Beurteilung der Arbeit der Lotsendienste im Kontext der Abberatungen auch Aspekte wie die Verhinderung von wirtschaftlichem Misserfolg etc. zu berücksichtigen sind.
- Nach den Vorgaben der Förderrichtlinie A sollen Frauen entsprechend ihrem Anteil an den Erwerbstätigen im Land Brandenburg berücksichtigt werden. Dem Existenzgründungsverhalten von Frauen ist bereits aus diesem Grunde besondere Aufmerksamkeit zu widmen.
- Im Rahmen der Halbzeitbewertung konnten keine belastbaren Aussagen zu Wirksamkeit, Effektivität oder Effizienz der beiden untersuchungsrelevanten Förderrichtlinien gemacht werden.⁹ Von daher kann kaum auf frühere Untersuchungsergebnisse zurückgegriffen werden.
- Hinsichtlich der Weiterentwicklung des Förderinstrumentariums ist ferner auf die Einbettung der untersuchungsrelevanten Instrumente in eine Reihe weiterer Unterstützungsangebote vor allem seitens der Bundesagentur für Arbeit hinzuweisen.¹⁰
- Die gemeinsame Förderung von Existenzgründungen durch unterschiedliche Strukturfonds dürfte in der neuen Förderperiode 2007 - 2013 an Bedeutung gewinnen. Von daher soll die Evaluation belastbare Ergebnisse zur Wirksamkeit der gemeinsamen Existenzgründungsförderung und damit auch Empfehlungen und Hinweise für die Strukturfondsförderung in der nächsten Förderperiode liefern.

Die Evaluation der Förderung in der Vorgründungsphase (Richtlinie A) bildet den **ersten Schwerpunkt**, der sich in die nachstehend erläuterten vier Unterschwerpunkte gliedert.

Unterschwerpunkt 1: Analyse der Programmkonzeption und Verortung des Förderprogramms im Kontext der Arbeitsmarktprogramme des Landes und der wirtschaftsfördernden Programme. Im Bereich der Existenzgründungsförderung existiert eine Vielfalt öffentlicher Förderprogramme. Deshalb besteht das Erfordernis, Programme aufeinander abzustimmen bzw. voneinander abzugrenzen mit dem Ziel, einerseits möglichst genau dem Bedarf der Existenzgründer/-gründerinnen bzw. Unternehmer/Unternehmerinnen zu entsprechen, andererseits aber im Sinne eines sparsamen Mitteleinsatzes Überangebote zu vermeiden. Damit ist gleichzeitig das Kriterium der **Relevanz** der Förderung in wesentlichem Umfang erfüllt. Die Evaluierung muss daher Aussagen zu folgenden wesentlichen Fragestellungen ermöglichen:

⁸ Siehe hierzu die Halbzeitbewertung. In: Kienbaum Management Consultants GmbH (Hrsg.): Gesamtbeurteilung des OP im Rahmen der Halbzeitbewertung des OP des Landes Brandenburg 2000-2006, Berlin 2003, S. 61 f.

⁹ Siehe Kienbaum Management Consultants GmbH (Hrsg.), ebenda, S. 126.

¹⁰ Vgl. Ministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Wer? Was? Für Wen? Ein Leitfadens für Existenzgründer, Unternehmer und Investoren im Land Brandenburg, Berlin 2004.

- Sind die programmatischen Ziele der Förderung relevant im Hinblick auf die tatsächlichen Problemlagen und Bedarfe der Adressaten? Schließt das Programm eine wesentliche Lücke im Förderinstrumentarium in sachgerechter Weise?
- Sind die Ziele des Förderprogramms in sich selbst stringent und widerspruchsfrei? Sind die Ziele im Gefüge des gesamten Förderinstrumentariums konsistent?
- Sind die verfahrenstechnischen Abläufe kompatibel zu den Möglichkeiten der Adressatengruppen gestaltet?

Unterschwerpunkt 2: Analyse und Bewertung der Arbeitsorganisation und Arbeitsweise der regionalen und zielgruppenspezifischen Lotsendienste. Dieser Aufgabenteil zielt auf die Ermittlung und Beurteilung der **Performanz** der Lotsendienste im Hinblick auf ihre multifunktionale Aufgabenstellung. Es muss zum Ersten ihre Leistung für die Gründungswilligen bzw. die Gründer/Gründerinnen berücksichtigt, zum Zweiten die Stellung und Aktivitäten der Lotsendienste im Dreiecksverhältnis zwischen Gründungsinteressierten und externen Dienstleistern sowie zum Dritten ihre Funktion in den regionalen/horizontalen Netzwerken analysiert werden. Die Beurteilung der Performanz¹¹ umfasst sowohl Aspekte der **Implementations- und Prozessanalyse** v. a. zu Strukturen, Prozessen, Ergebnissen (output) und Ebenen der Leistungserbringung als auch der **Netzwerkanalyse** mit akteursbezogenen und auf Interaktionen abstellenden Fragestellungen. Im Zentrum des Arbeitsschrittes stehen die folgenden Fragestellungen:

- Über welche beruflichen Vorerfahrungen verfügen die Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen der Lotsendienste und sind diese angemessen in fachlicher, methodischer und sozial-kommunikativer Hinsicht?
- Durch welche Kanäle erfahren die Gründungsinteressierten vom Angebot der Lotsendienste? Welches sind die Motive das Leistungsangebot in Anspruch zu nehmen? Wie erfolgt der Erstkontakt?
- Werden die Bedarfe der Gründungsinteressierten zielgenau und umfassend ermittelt und wird ein passgenaues Angebot (Beratung, Betreuung, Qualifizierung etc.) unterbreitet?
- Welche Inhalte werden in Assessment, Beratung und Qualifizierung behandelt?
- Wie intensiv sind Begleitung und Betreuung? Wie sind Passfähigkeit, Qualität, Umfang und Nutzen der von den Gründungsinteressierten in Anspruch genommenen Leistungen zu beurteilen?
- Welche Rolle nehmen die Lotsendienste im „Dreiecksverhältnis“ zwischen Gründungsinteressierten und externen Dienstleistern ein und welche Interessen werden vertreten?
- Welche subjektiven und objektiven Arbeitsergebnisse (output) der Tätigkeit der Lotsendienste sind feststellbar? Welche Erfolgskriterien werden von den Lotsendiensten selbst verwendet? Welche Kriterien werden ihnen vorgegeben?
- In welche Netzwerke nach Art, Zielsetzung und Zusammensetzung sind die Lotsendienste eingebunden? Welche Funktionen werden von den Netzwerken wahrgenommen (Informations- und Erfahrungsaustausch etc.)?
- Inwieweit hat die Arbeit der Lotsendienste im Allgemeinen und in den Netzwerken im Besonderen zu einer Verbesserung des Gründungsklimas beigetragen?

Unterschwerpunkt 3: Analyse und Bewertung der Wirkung der Förderung auf die Gründungswilligen. In diesem Unterschwerpunkt werden von der Evaluation Aussagen zu folgenden thematischen Aspekten erwartet:

- Analyse der sozioökonomischen Struktur der Gründungswilligen. Dabei werden u. a. folgende Merkmale berücksichtigt: Alter, Geschlecht, Familienstand, Wohnort, Zugehörigkeit zu spezifischen arbeitsmarktbezogenen Zielgruppen, höchster **schulischer Abschluss**, höchster **beruflicher Abschluss**, **Berufserfahrung** in dem Bereich, für den eine Grün-

¹¹ Zur Leistungsbeurteilung arbeitsmarktpolitischer Dienstleistungen siehe Hägele, H.: Leistungsmessung und Qualitätssicherung in arbeitsmarktpolitischen Projekten, Vortrag auf der EQUAL-Mainstreaming-Tagung am 09.12.2003 in Bonn, Manuskript.

derung beabsichtigt ist, **Status vor Inanspruchnahme** des Lotsendienstes, **Gründungsmotive** und in diesem Kontext auch **Gründungsreife** einschließlich der Situation der Gründungsinteressierten zum Zeitpunkt des Herantretens an die Lotsendienste sowie ihre Erwartungen an die Lotsendienste.

- Die Gründungswilligen aus Sicht der Lotsendienste: Welche Defizite sind bei den Gründungsinteressierten festzustellen? Welche Defizite und Problemlagen veranlassen die Lotsendienste Gründungsinteressierte eben nicht in die Betreuung aufzunehmen (Vorfilterfunktion)? Welche Stärken und Schwächen kristallisieren sich regelmäßig während des Betreuungsprozesses und insbesondere durch das Assessment heraus?
- Analyse des Abbaus von Defiziten bei den Gründungswilligen: Aufbauend auf der beschriebenen Defizitanalyse aus Sicht der Lotsendienste ist zu bewerten, in welchem Maße es tatsächlich gelungen ist, diese Defizite aufzubauen.
- Analyse und Bewertung der Gründungen bzw. der Verhinderung „aussichtsloser“ Gründungen (Abberatungen).

Unterschwerpunkt 4: Analyse der Existenzgründer/-gründerinnen und der gegründeten Unternehmen insbesondere unter dem Aspekt ihrer „Nachhaltigkeit“. In diesem Unterschwerpunkt stehen folgende untersuchungsrelevante Themen im Vordergrund:

- Bestand der gegründeten Unternehmen, Bestandsdauer und Entwicklung der Unternehmen (z.B. Investitionen, Umsatzentwicklung).
- Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der Unternehmen, insbesondere hinsichtlich der Umsatz-, Ertrags- und Beschäftigungsentwicklung sowie geplanter Investitionen.
- Einstellung und Beschäftigung von Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen.

Der **zweite Schwerpunkt** umfasst die spezifische Evaluation für die Förderung nach Richtlinie B und ist gleichfalls in vier Unterschwerpunkte gegliedert, die im Folgenden erläutert werden. Bei der Analyse der Rahmenbedingungen als **erstem Unterschwerpunkt** stehen folgende Fragen im Vordergrund:

- Sind die Förderbedingungen hinsichtlich des Beratungsbedarfs und der Beratungsformen angemessen? Welche Potenziale bestehen zur Optimierung der Förderbedingungen?
- Ist das Förderverfahren transparent und in zeitlicher Hinsicht adäquat? Wie verständlich sind die Anträge, wie aufwändig ist deren Bearbeitung?
- Wie könnte zukünftig die Erreichbarkeit der Adressaten gestaltet werden?

Im **Unterschwerpunkt 2** „Analyse der Beratung“ beziehen sich die relevanten forschungsleitenden Fragen auf folgende Aspekte:

- In welchen Bereichen besteht der größte Beratungsbedarf? Welche thematischen Schwerpunkte können identifiziert werden?
- Wie wird die Qualität der in Anspruch genommenen Beratungen beurteilt und wer führt diese durch? Wie effektiv helfen die Beratungen bei der Lösung konkreter Probleme?
- In welchem Maße wirken sich die in Anspruch genommenen Beratungen auf unternehmerische Entscheidungen aus?
- Wie verteilen sich die Beratungen nach Zahl und Umfang?

Der **Unterschwerpunkt 3** „Analyse der geförderten Unternehmen“ umfasst bei der Richtlinie B grundsätzlich die im Kontext der Richtlinie A dargestellten Merkmale und Aspekte.

Im **Unterschwerpunkt 4** „Analyse der Rolle der Lotsendienste in der Nachgründungsphase“ stehen thematisch die Verbesserungswünsche der geförderten Unternehmen im Vordergrund.

Der **dritte Schwerpunkt der übergeordneten Prioritäten** für die Evaluation betrifft die konsequente Berücksichtigung des Gender-Mainstreaming-Ansatzes im gesamten Forschungsvorhaben. Hinsichtlich der Anwendung dieses Ansatzes ist darauf hinzuweisen, dass im Rahmen der gewählten Vorgehensweise das in allen Auswertungen einzubeziehende Merkmal „Geschlecht“ keine erklärende, sondern deskriptive Funktion hat. Dieser Ansatz hat u. a. zur Folge, dass sämtliche statistischen Berechnungen getrennt nach Geschlechtern durchgeführt wurden und eventuell auftretende Unterschiede zwischen den Geschlechtern – sofern relevant für die Aufgabenstellung der Evaluation – nachgegangen wurde. Weiterhin wurde auch im Rahmen der Kontext- und Problemanalyse der Frage nach geschlechtsspezifischen Unterschieden nachgegangen und die Geschlechterdimension auch bei der Ableitung von Handlungsempfehlungen berücksichtigt.

Bei der **Erarbeitung von Handlungsempfehlungen als viertem Schwerpunkt** der Evaluation stehen folgende Aspekte im Vordergrund, wobei die oben skizzierten Rahmenbedingungen zu berücksichtigen sind:

- Empfehlungen zur Weiterführung und inhaltlichen Ausgestaltung der Angebote von Lotsendiensten im gesamten gründungsbezogenen Förderinstrumentarium.
- Empfehlungen zur organisatorischen, strukturellen und zielgruppenspezifischen Verbesserung der Förderbestandteile der Lotsendienste.
- Empfehlungen zur Verbesserung von Qualität und Effizienz der Förderinstrumente.
- Empfehlungen zur richtlinienspezifischen Weiterentwicklung des Förderinstrumentariums.

2.2 Gang der Untersuchung und eingesetzte Methoden

Komplexe Forschungsvorhaben wie die Evaluierung der gemeinsamen Existenzgründungsförderung erfordern den Einsatz **multidisziplinärer Untersuchungsmethoden** aus den Wirtschaftswissenschaften, der Verwaltungs- und Sozialwissenschaft sowie der Implementations- und Wirkungsforschung. Die vorgeschlagene Vorgehensweise sieht vor, in einem abgestimmten **Methodenmix** die verschiedenen quantitativen und qualitativen Instrumente einzusetzen und in Bausteinen zusammenzufassen. Das Untersuchungskonzept fußt auf sechs miteinander verzahnten Bausteinen:

- **Baustein 1: Schriftliche Erhebung bei Gründungswilligen und Gründern/Gründerinnen**, die von den Lotsendiensten in die Einzelfallbetreuung aufgenommen worden sind, sowie bei Gründern/Gründerinnen, die im Rahmen der Richtlinie B eine Beratung in der Nachgründungsphase erhielten. Die durchgeführten Arbeitsschritte werden im anschließenden Abschnitt 2.3 näher erläutert.
- **Baustein 2: Vergleichsgruppenanalyse** mit einem Vergleich der Existenzgründer/-gründerinnen, die die Lotsendienste in Anspruch genommen haben, mit Gründern/Gründerinnen ohne entsprechende Beratung und Qualifizierung. Die Vergleichsgruppenuntersuchung wird ebenfalls im nächsten Abschnitt dargestellt.
- **Baustein 3: Fallstudien bei den Lotsendiensten**. Die komplexen Fragestellungen der Implementations-/Prozessanalyse sowie der Netzwerkanalyse erfordern eine tiefer gehende qualitative Analyse der Strukturen, Prozesse, Ergebnisse, Interaktionen und Institutionen auf den verschiedenen Ebenen, wie sie letztlich nur von Fallstudien geleistet werden kann. Da Fallstudien ein sehr personal- und zeitaufwändiges Instrument darstellen, wurden in Abstimmung mit dem Auftraggeber 10 Lotsendienste für Fallstudien ausgewählt. Die Befragung erfolgte anhand umfassender Gesprächsleitfäden, die nach dem Erstkontakt und den Vorgesprächen reduziert wurden, um die Komplexität der Thematik zu reduzieren. Um einen Eindruck von der Vielschichtigkeit der im Rahmen der Evaluation zu berücksichtigenden Themenstellungen zu vermitteln, ist in Anlage 1 ein Gesprächsleitfaden beigefügt.
- **Baustein 4: Vertiefende Fachinterviews** mit gründungsrelevanten Akteuren, die als leitfadengestützte Interviews sowohl face-to-face als auch telefonisch durchgeführt wurden.

Da nur ein Teil der Lotsendienste in die Fallstudien einbezogen wurde, sind weitere Beratungsstellen mittels eines einheitlichen Gesprächsleitfadens telefonisch interviewt worden. Im Rahmen der Fallstudien und der Fachinterviews wurden Gespräche u. a. mit Lotsendiensten, externen Dienstleistern, Kammern und Einrichtungen der Wirtschaftsförderung, Unternehmern/Unternehmerinnen, Unternehmerverbänden und Organisationen des Wirtschaftslebens, Vertretern/Vertreterinnen von Netzwerken, mit politisch-administrativ Verantwortlichen, exemplarisch mit Gründungsinteressierten, Vertretern/Vertreterinnen von Arbeitsagenturen und sonstigen Behörden etc. geführt.

- **Baustein 5: Desk-Research** mit vertiefenden Literatur- und Statistikanalysen, sekundär-analytischer Aufbereitung von Daten der amtlichen und nichtamtlichen Statistik und inhaltsanalytischer Auswertung relevanter Literatur und Dokumente, insbesondere auch der „grauen“ Literatur. Dazu gehören auch Unterlagen, die im Verwaltungsverfahren angefallen sind, sowie die von Lotsendiensten erstellten Materialien.
- **Baustein 6:** Zusammenfassung der Ergebnisse, Erarbeiten von Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen sowie Berichtsarbeiten.

2.3 Durchführung der schriftlichen Befragungen und der Vergleichsgruppenanalyse

Organisation der Befragung - Einholung der erforderlichen Daten: Als zentrale methodische Instrumente der Untersuchung wurden schriftliche Befragungen von zwei Zielgruppen durchgeführt. Die Zielgruppe mit der größten Bedeutung ist die Gruppe von Gründungswilligen und Existenzgründern/-gründerinnen, die zwischen 2001 und 2004 die Lotsendienste des Landes Brandenburg in Anspruch genommen haben. Die Befragten aus dieser Gruppe können sowohl Auskünfte geben über die Arbeitsweise der Lotsendienste als auch darüber, welche Effekte mit dem Förderprogramm erreicht wurden. Die Aussagen einer zweiten Zielgruppe, die ebenfalls befragt wurde, nämlich Gründungswillige und Existenzgründer/-gründerinnen, die zwischen 2001 und 2004 keine Lotsendienste in Anspruch genommen haben, wurden den Aussagen der ersten Gruppe gegenübergestellt. Besonders der Vergleich zwischen den beiden Befragungsgruppen „Teilnahme am Lotsendienst“ und „keine Teilnahme am Lotsendienst“ hat zu entsprechenden Erkenntnissen über die Arbeit und Wirksamkeit des Förderprogramms geführt. Eine zentrale Frage war dabei, ob der Erfolg hinsichtlich einer Existenzgründung bei Teilnehmern/Teilnehmerinnen am Lotsendienst größer als in der Vergleichsgruppe ist oder welche abweichenden Merkmale die beiden Gruppen aufweisen.

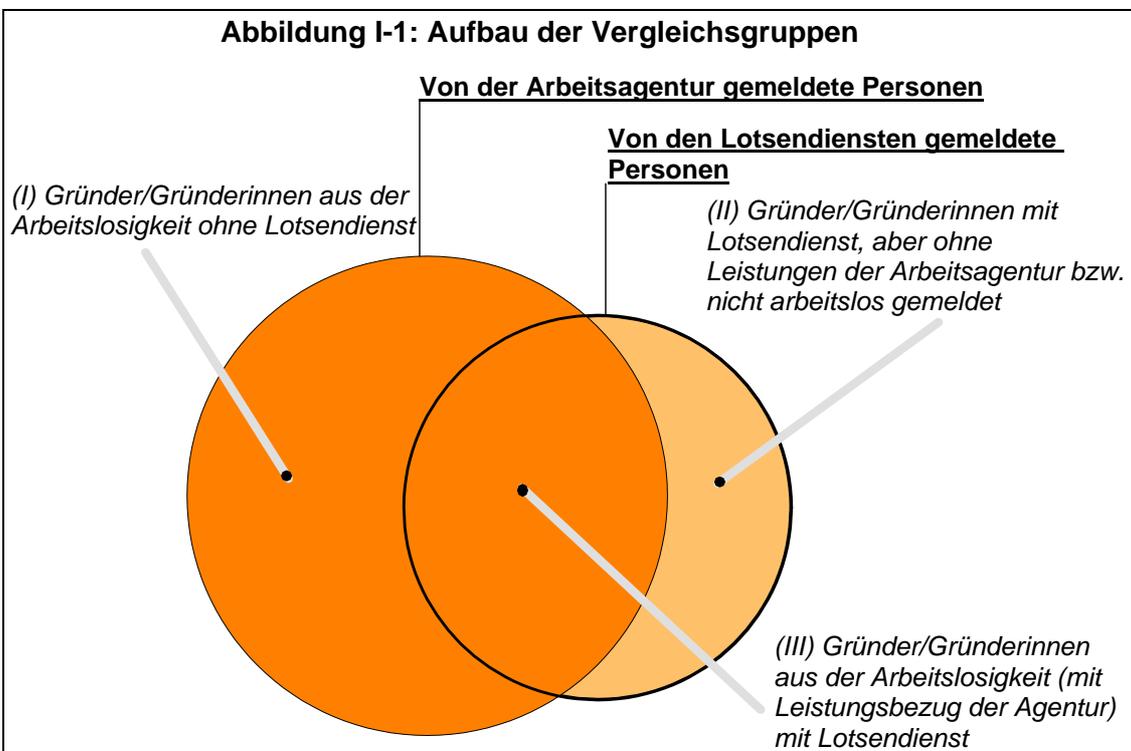
Bei der Realisierung der ursprünglich geplanten Befragung der beiden Gruppen von Gründern/Gründerinnen im Land Brandenburg traten hinsichtlich der Organisation der Erhebung einige Probleme auf, weil es kein geschlossenes Material über die Daten (wie Namen, Adressen, Erwerbsstatus, Teilnahme am Assessment etc.) der seit 2001 am Lotsendienst Teilnehmenden gab. Die bei der LASA vorhandenen Daten lagen nicht auf (elektronischen) Datenträgern und auch nicht in Listenform vor, vielmehr sind sie über eine Vielzahl von Aktenordnern – und in diesen auch nicht geschlossen – verteilt. Die Erfassung der notwendigen Informationen aus diesen Datenquellen wäre äußerst zeitaufwändig gewesen und ließ sich wegen der eng bemessenen Termine so nicht durchführen. Daher beschloss das Evaluationsteam, einer Empfehlung der zuständigen Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen der LASA zu folgen und die erforderlichen Daten bei den Lotsendiensten direkt einzuholen.

Diesem Hinweis folgend, wurden deshalb Ende März 2005 alle Lotsendienste mit der Bitte angeschrieben, die Namen und Adressen der betreuten Personen dem Institut zu benennen, insbesondere auch solche Merkmale wie den Zeitpunkt der Gründung, die Teilnahme am Assessment etc. Gleichzeitig wurde darum gebeten, eventuell vorhandene Berichte, Hinweismaterialien und ähnliche Schriften des jeweiligen Lotsendienstes für die Untersuchung zur Verfügung zu stellen. Die Reaktion aus den Lotsendiensten zu diesem Anliegen war mehrheitlich positiv. Meist wurden die gewünschten Daten in den gängigen Tabellendateiformaten (Word oder EXCEL) geliefert, jedoch

fehlten mitunter die Angaben der gewünschten Zusatzinformationen. Zusätzlich wurden Zwischen- und Schlussberichte, Informationsmaterialien, Teilnehmerunterlagen (Bewerbungsbögen oder Vereinbarungen), Verbleibsberichte, Themenübersichten zu Gründerstammtischen, eine Vielzahl von Berichten aus der regionalen Presse und selbst ein Ausschnitt eines Videos des rbb zugestellt. Mit diesen Materialien war es zudem möglich, einen ersten Über- und Einblick in die Praxis der verschiedenen Lotsendienste zu bekommen und erste Kontakte mit den Fachkräften der Lotsendienste zu knüpfen bzw. Gespräche zu führen.

Die Lotsendienste konnten jedoch nur Daten von Personen übermitteln, die sie selbst betreut hatten. Wie bekannt, sind nicht alle Lotsendienste seit 2001 aktiv, vielmehr nahmen einige der heute existierenden Lotsendienste – entsprechend den laufenden Auswahlverfahren des Ministeriums bzw. der LASA – ihre Arbeit erst in den letzten zwei Jahren auf. Von ehemaligen Lotsendiensten bzw. deren Trägern, die aus dem Programm ausgeschieden sind, entsprechende Informationen zu bekommen, war schwieriger. Insgesamt konnten jedoch 4.134 Namen und Adressen von Personen, die zwischen 2001 und 2004 einen Lotsendienst in Anspruch nahmen, für die Erhebung eingeholt werden.

Bei der Bundesagentur für Arbeit wurde in der zweiten März-Hälfte ein förmlicher Antrag über die Zustellung der Daten von Personen gestellt, die zwischen 2001 und 2004 im Land Brandenburg eine Förderung bezüglich einer Existenzgründung von der Agentur erhielten (Zahlung von Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss oder Freie Förderung). Nach einigen Verzögerungen lieferte die Bundesagentur über 40.000 Namen und Adressen von Personen, die zunächst bereinigt werden mussten. Zwischen den bereinigten Daten und den Daten, die die Lotsendienste stellten, gab es – wie der folgenden Grafik zu entnehmen ist – eine Schnittmenge, denn der größte Teil der Gründungswilligen aus den Lotsendiensten war zuvor arbeitslos.¹²



Aus den Daten der Bundesagentur wurde für die zweite Erhebung bzw. für die Befragung der Vergleichsgruppe eine Stichprobe von 6.750 Fällen gezogen. Die Stichprobe wurde doppelt geschichtet zu Ersten nach der Verteilung der von Lotsendiensten betreuten Existenzgründungsinteressier-

¹² Zu den Strukturmerkmalen siehe ausführlich Kapitel V.1.

ten über die drei Förderphasen seit 2001 und zum Zweiten nach dem Frauenanteil unter den Gründern/Gründerinnen in den Förderzeiträumen. Zuvor wurden die Namen der von den Lotsendiensten gemeldeten Personen herausgefiltert, um einen doppelten Fragebogenversand bei einigen Existenzgründern/-gründerinnen (der Schnittmenge) zu vermeiden. Insgesamt standen somit die Namen und Adressen von knapp 11.000 zu befragenden Personen zur Verfügung.

Fragebogenentwicklung und -auswertung: Das ursprünglich geplante Vorgehen, die beiden Vergleichsgruppen mit unterschiedlichen – aber inhaltlich aufeinander abgestimmten – Fragebögen zu befragen, ließ sich nicht durchführen, da von den gemeldeten Personen der Bundesagentur nicht bekannt war, ob sie einen Lotsendienst in Anspruch genommen hatten. Deshalb entschloss sich das Evaluatorenteam, nur einen Fragebogen für beide Gruppen zu entwickeln.

Der vierseitige Fragebogen (vgl. Anlage 2) wurde in einer ersten Welle an die mehr als 4.100 Personen im Land Brandenburg verschickt, deren Daten die Lotsendienste übermittelten, und weitere 6.750 Fragebögen erhielten in einer zweiten Welle die von der Bundesagentur genannten Existenzgründer/-gründerinnen (Vergleichsgruppe). Da die Rücklaufquote der Fragebögen der ersten Welle mit etwas über 10 % zunächst sehr gering war, wurde eine Erinnerungsaktion gestartet. In den Auswertungen konnten schließlich insgesamt 1.801 Fragebögen berücksichtigt werden, wobei 949 Fragebögen von betreuten Gründungsinteressierten und 817 Fragebögen aus der Vergleichsgruppe eingegangen sind.¹³ Die 949 Fragebögen von betreuten Gründungswilligen entsprechen einem Bruttorecklauf von 23 %, womit aller Erfahrung nach der Nettorücklauf bei über einem Viertel liegt.¹⁴

Durch entsprechende „Weichenstellungen“ innerhalb des Fragebogens ließen sich folgende Untergruppen erreichen, getrennt auswerten und die Ergebnisse vergleichend darstellen:

- Gründungswillige, die jedoch keine Existenz gegründet haben (insbesondere auch solche, die von einem Lotsendienst abgehalten wurden, eine Existenz zu gründen und die dann auch nicht in den Lotsendienst aufgenommen wurden)
- Gründungswillige, die eine Existenz aus der Arbeitslosigkeit oder mit dem Merkmal „von Arbeitslosigkeit bedroht“ gegründet haben
 - ⇒ mit Unterstützung eines Lotsendienstes
 - ⇒ ohne Unterstützung eines Lotsendienstes
 - ⇒ mit einem Coaching in der Nachgründungsphase
 - ⇒ ohne Coaching in der Nachgründungsphase
- Gründungswillige, die eine Existenz mit dem Erwerbsstatus „studierend“ oder „beschäftigt“ gegründet haben
 - ⇒ mit Unterstützung eines Lotsendienstes
 - ⇒ mit einem Coaching in der Nachgründungsphase
 - ⇒ ohne Coaching in der Nachgründungsphase

Als Wirkungskriterien können für die beiden Vergleichsgruppen folgende im Fragebogen aufgeführte Merkmale herangezogen werden: Zunächst wird untersucht, wann eine Existenz gegründet wurde und wie lange diese Bestand hatte. Wenn keine Gründung erfolgte, wurde versucht zu er-

¹³ Bei 35 Fragebögen von Gründern/Gründerinnen war eine Zuordnung zu einer dieser beiden Gruppen nicht möglich.

¹⁴ Die Quote des Bruttorecklaufs ergibt sich aus der Anzahl der eingegangenen zur Anzahl der versendeten Fragebögen. Es ist davon auszugehen, dass einige Adressaten mit der Fragebogenaktion nicht erreicht wurden (Adresse falsch, Krankheit, verzogen etc.). Das Verhältnis von eingegangenen Fragebögen zu den tatsächlich erreichten Adressaten wäre dann der Nettorücklauf.

mitteln, welche hauptsächlichen Gründe dafür vorlagen. Zudem werden eventuelle soziodemografische Unterschiede in den beiden Gruppen gegenübergestellt.

Als ein maßgebliches Wirkungskriterium ist die Gründung selbst heranzuziehen. Eine ganze Palette von Merkmalen dient hier zunächst – eher als „weiche“ Wirkungsfaktoren – dazu, das Gründungsgeschehen in den beiden Gruppen zu vergleichen. Beispielsweise gehören dazu der Erfahrungshintergrund bei den Gründern/Gründerinnen oder der Wirtschaftszweig, in dem die Gründung erfolgte. Eher als „harte“ Wirkungsfaktoren bieten demgegenüber die Antworten zu Fragen über die

- Höhe des Umsatzes der Unternehmung;
- Art des Einkommens, das aus dem Unternehmen bezogen wird (z. B. Haupt-/Nebeneinkommen);
- Höhe des (Brutto-)Einkommens aus dem Unternehmen;
- Größe des Unternehmens – Anzahl der Beschäftigten;
- regionale Ausrichtung der Unternehmensleistungen;
- Entwicklungsstrategien für das Unternehmen, perspektivische Einschätzungen und über
- das Alter des Unternehmens, d. h. wie lange sich die/der Gründer/Gründerin mit ihrer/seiner Unternehmung am Markt behaupten konnte.

Neben der Gegenüberstellung der Ergebnisse aus den beiden Vergleichsgruppen bietet der Fragebogen darüber hinaus Möglichkeiten, den Lotsendienst selbst, seine Arbeitsweise, seine Hilfen und sein Engagement im Dreiecksverhältnis zwischen Gründungswilligen, Lotsen und professionellen Beratern/Beraterinnen beschreiben zu können. Bewertungen einzelner Aspekte und Aufgaben der Lotsendienste sind ebenso möglich, wie die Aufdeckung von denkbaren Reibungsverlusten oder die Identifizierung von Verbesserungsvorschlägen – hier natürlich jeweils aus der Sicht der Befragten. Auch tragen Einschätzungen über das Assessment und über das Coaching mit dazu bei, die Gesamtheit des Förderprogramms zu reflektieren.

Unabhängig von der Gruppenzugehörigkeit wurden von allen in die Erhebung einbezogenen Personen soziodemografische Merkmale erfasst. Dazu zählen:

- Erwerbsstatus (ein Jahr vor der Gründung bzw. vor der Gründungsabsicht, unmittelbar vor der Gründung/Gründungsabsicht und heute);
- Berufsabschluss;
- Schulabschluss;
- Geschlecht, Alter, Familiensituation, Kinder im Haushalt;
- Nationalität;
- gesundheitliche Beeinträchtigungen.

Mit diesem Vorgehen wurde sichergestellt, dass die Netto-Effekte¹⁵ der Förderung bezüglich derjenigen, die sich selbstständig gemacht haben, erfasst und bewertet werden können. Damit wurde eine Evaluationsfrage beantwortet, die im Gesamtgefüge der Aufgabenstellungen von zentraler Bedeutung ist.

3. Gliederung des Berichts

Der Bericht gliedert sich in sieben Kapitel. Nach dem ersten, einleitenden Kapitel mit der Darstellung der Evaluationsaufgaben, der eingesetzten Untersuchungsinstrumente und der Durchführung der Erhebung folgt im **zweiten Kapitel** die Analyse der Kontext- und Rahmenbedingungen, die mit

¹⁵ Die Vorgehensweise bei der ökonomischen Vergleichsgruppenanalyse wird im Zusammenhang mit den Ergebnissen im Text dargestellt.

der Problemanalyse aus Sicht der Gründungsinteressierten verbunden wird. Dieses Kapitel basiert im Wesentlichen auf der Analyse von Literatur, sonstigen Dokumenten und Unterlagen sowie Statistiken. Der erste Teil dieses Kapitels enthält eine kurze Darstellung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Land Brandenburg. Der zweite Abschnitt geht auf das Existenzgründungsgeschehen ein, wobei die für das Evaluationsvorhaben relevanten Personengruppen und ihre spezifische Situation einer tiefer gehenden Betrachtung unterzogen werden. Für Existenzgründer/-gründerinnen steht eine Vielzahl verschiedener Fördermöglichkeiten zur Verfügung, von denen einige der wichtigsten im dritten Abschnitt dieses Kapitels vorgestellt werden. Vor diesem Hintergrund wird im vierten Abschnitt die gemeinsame Existenzgründungsförderung des Landes Brandenburg von der Zielsetzung her charakterisiert, in die Förderlandschaft eingeordnet, und es werden die spezifischen Merkmale dieser Landesförderung herausgearbeitet.

Das **dritte Kapitel** befasst sich mit der Implementation der Förderung und deren materiellem Verlauf. Zunächst werden die Kernelemente der Richtlinien, mit denen die Förderziele konkretisiert werden, und deren Anpassungen in den Förderphasen dargestellt (Abschnitt 1). Nach der Schilderung des Auswahlverfahrens für die Lotsendienste im zweiten Abschnitt mit den entscheidungsrelevanten Merkmalen und Kriterien werden die Betreuungsprozesse und der Förderablauf in der Vorgründungsphase (Abschnitt 3) und nach der Gründung (Abschnitt 4) vorgestellt. Das Kapitel endet mit der Darstellung des materiellen Förderverlaufs.

Im **vierten Kapitel** steht die Betreuung durch die Lotsendienste in der Phase vor der Gründung im Mittelpunkt, wobei hier bereits verschiedene Aspekte im Vergleich mit der Gruppe der nicht betreuten Existenzgründer/-gründerinnen einfließen. Die Ausführungen in diesem Kapitel basieren im Wesentlichen auf den schriftlichen Befragungen, wobei die Ergebnisse aus den qualitativen Erhebungen mit einfließen. Begonnen wird mit strukturellen Merkmalen der Klienten/Klientinnen der Lotsendienste, denen die Vergleichsgruppe gegenübergestellt wird. Der zweite Abschnitt befasst sich mit den Gründungsmotiven der Existenzgründungsinteressierten und der Realisierung des Vorhabens. Im folgenden dritten Abschnitt werden der Unterstützungs- und Beratungsbedarf in der Vorgründungsphase sowie die in Anspruch genommenen Angebote analysiert. Die Betreuungsleistungen durch die Lotsendienste sowie die Einschätzung der Qualität der Arbeit der Dienste stehen im Zentrum des vierten Abschnitts. Im fünften Abschnitt wird auf das Dreiecksverhältnis zwischen Klienten/Klientinnen, Lotsendiensten und externen Dienstleistern eingegangen. Abschließend werden die Besonderheiten zielgruppenspezifischer Lotsendienste hervorgehoben.

Die Situation der Gründer/Gründerinnen nach dem Schritt in die Selbstständigkeit wird im **fünften Kapitel** untersucht, wobei Vergleiche der von Lotsendiensten betreuten Gründer/Gründerinnen mit der Vergleichsgruppe im Zentrum stehen. Auch hier stehen die Befragungsergebnisse aus den schriftlichen Erhebungen im Vordergrund, die um qualitative Befunde ergänzt werden. Im ersten Abschnitt werden die sozioökonomischen Strukturmerkmale der beiden Gruppen gegenübergestellt, um eventuelle Unterschiede in der Zusammensetzung, die das Untersuchungsergebnis beeinflussen können, herauszuarbeiten. Für die Analyse des Vergleichs ist es von entscheidender Bedeutung, dass evtl. vorhandene Unterschiede nicht zu Verzerrungen führen. Wie im Einzelnen gezeigt wird, sind die Unterschiede zwischen den beiden Gruppen gering, so dass praktisch keine Schiefelage in den Ergebnissen zu erwarten ist. Der zweite Abschnitt dieses Kapitels analysiert die Inanspruchnahme bzw. Nicht-Inanspruchnahme von Coachingangeboten, sowohl des Coachings, das im Rahmen der gemeinsamen Existenzgründungsförderung angeboten wurde, als auch von Angeboten Dritter, insbesondere der Bundesagentur für Arbeit. Anschließend werden die erhobenen wirtschaftlichen Kennziffern der beiden Befragungsgruppen miteinander verglichen. Dabei handelt es sich um das Einkommen der Gründer/Gründerinnen, Umsatz und Investitionen, die Beschäftigungsentwicklung seit der Gründung bis heute sowie die unternehmerischen Erwartungen und Aussichten für das Jahr 2006. Anschließend an diesen Abschnitt ist die ökonometrische Vergleichsgruppenanalyse vorgesehen, die im ersten Entwurf des Berichts aufgrund der oben geschilderten Verzögerungen noch nicht fertig gestellt werden konnte.

Das **sechste Kapitel** ist den Netzwerkaktivitäten im Kontext der gemeinsamen Existenzförderung gewidmet. Da es sich hier um eine heterogene und höchst komplexe Materie handelt, beginnt das Kapitel mit einer überblicksartigen Darstellung von Theorie und Ansatz der Netzwerkanalyse im Kontext der vorliegenden Evaluierung. Der folgende zweite Abschnitt ist den Netzwerkaktivitäten der Lotsendienste gewidmet, bei denen die Unterstützung konkreter Gründungsvorhaben im Mittelpunkt steht, während im dritten Abschnitt Netzwerke behandelt werden, die losgelöst von Einzelfällen arbeiten und eher die Verbesserung des Gründungsklimas anstreben. Hier stehen die Ergebnisse der telefonischen und persönlichen Befragungen sowie der Literatur- und Dokumentenanalyse im Vordergrund, ergänzt um einige Befunde aus den schriftlichen Befragungen.

Der Bericht schließt mit dem **siebten Kapitel**, in welchem zunächst die wichtigsten Untersuchungsergebnisse zusammengefasst werden. Anschließend werden die Schlussfolgerungen erarbeitet und die Handlungsempfehlungen diskutiert. Aufbauend auf die Ergebnisse der schriftlichen Befragungen, der Interviews und einer Literatur- und Dokumentenanalyse werden alternative Gestaltungsmöglichkeiten diskutiert und die im Zusammenhang mit einem entsprechenden Förderprogramm zu klärenden Fragestellungen benannt.

II. Kontextbedingungen und Problemanalyse

Im nachfolgenden Kapitel, das im Wesentlichen auf der Literatur- und Dokumentenanalyse, die mit Ergebnissen von Experteninterviews ergänzt wurden, beruht, werden zum Ersten die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen innerhalb derer sich das Existenzgründungsgeschehen bewegt, skizziert. Anschließend werden strukturelle Merkmale relevanter Gruppen von Existenzgründern/-gründerinnen, deren Probleme und – soweit in der Literatur behandelt – ihr spezifischer Beratungs- und Unterstützungsbedarf aufgezeigt. Im anschließenden Abschnitt wird ein kurzer Überblick, der notwendigerweise lediglich kursorischer Art sein kann, über verschiedene Fördermöglichkeiten gegeben. Vor diesem Hintergrund wird die Zielstellung der gemeinsamen Existenzgründungsförderung des Landes dargestellt und es werden ihre spezifischen Merkmale, auch in Abgrenzung zu anderen Unterstützungsmöglichkeiten, aufgezeigt.

1. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Land Brandenburg

Nach den Ergebnissen der ersten Schnellschätzung des Arbeitskreises Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung der Länder vom Februar 2005 haben sich die konjunkturellen Erwartungen einer breiten wirtschaftlichen Erholung für Brandenburg im Jahr 2004 weitgehend erfüllt.¹⁶ Die dreijährige Stagnationsphase im Land konnte überwunden werden. Nach einem Rückgang der Wirtschaftsleistung in den Jahren 2001 bis 2003 ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Brandenburg 2004 um real 0,9 % gegenüber dem Vorjahr angestiegen. Das Ergebnis des ersten Halbjahres 2004 von +0,8 % konnte damit im zweiten Halbjahr noch ausgebaut werden. Brandenburg liegt im Wachstum vor Berlin (+0,4 %) und auch vor Mecklenburg-Vorpommern (+0,8 %). Die Zuwachsrate liegt gleichauf mit der Sachsen-Anhalts. Die Wirtschaft der Länder Sachsen und Thüringen konnte mit einem Zuwachs von +2,3 % bzw. +1,7 % am deutlichsten zulegen. Das ostdeutsche Wachstum (einschl. Berlin) lag bei +1,2 %, im Bundesdurchschnitt erhöhte sich das BIP um +1,7 %.

Den größten Anteil an dieser Entwicklung hatte auch in 2004 das **Verarbeitende Gewerbe** des Landes. Der Zuwachs der Bruttowertschöpfung lag hier bei +5,5 % und damit leicht über dem entsprechenden Bundesdurchschnitt von +5,1 % (alte Länder +4,7 %). Die Industrie Ostdeutschlands (einschl. Berlin) konnte mit einem Plus von 8,3 % deutlich stärker zulegen, als dies für Westdeutschland zutrifft.

Die **Arbeitsproduktivität** gemessen als BIP je Erwerbstätigen konnte in 2004 das Ergebnis des Vorjahres übertreffen. Mit +0,9 % und 41.017 € je Erwerbstätigen erreicht Brandenburg 78 % des bundesdeutschen Durchschnitts (52.500 €). Brandenburg liegt damit nach wie vor über dem Durchschnitt Ostdeutschlands einschließlich Berlin (40.845 €) sowie dem der neuen Länder (39.431 €). Bezogen auf die Wirtschaftsleistung (BIP je Einwohner) erreicht Brandenburg mit 16.243 € jedoch erst 66 % des gesamtdeutschen Durchschnitts.

Für das Jahr 2005 geht die Mehrheit der vom Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg befragten Experten/Expertinnen von einem **Wirtschaftswachstum** von 1 % in Brandenburg aus. Positiv werden sich aller Voraussicht nach Produktion und Umsatz wichtiger Branchen des Verarbeitenden Gewerbes entwickeln. Unsicherheitsfaktoren für die weitere Wirtschaftsentwicklung stellen dagegen auch in Brandenburg eine mögliche Konsumzurückhaltung der privaten Haushalte

¹⁶ Siehe hierzu und zum Folgenden: Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg: Brandenburger Konjunkturreport – Aktuelle Wirtschaftstrends und Statistiken 1/2005, Potsdam 2005 und Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg: Brandenburger Wirtschaftsreport – Aktuelle Berichte und Statistiken 1/2004, Potsdam 2004.

und der Konsolidierungskurs der öffentlichen Hand dar. Mit einer Entspannung am Arbeitsmarkt und einem breiten Aufbau von Beschäftigungsverhältnissen ist erst zu rechnen, wenn das Wirtschaftswachstum die Beschäftigungsschwelle, die in den neuen Bundesländern derzeit bei etwa 2,5 bis 3 % Wachstum des BIP liegt, überschreitet. Die Arbeitslosenquote wird daher nach Ansicht der Experten/Expertinnen weiterhin auf hohem Niveau stagnieren.

Die Trends in Einzelsektoren: Auch wenn im Vergleich zum Durchschnitt der ostdeutschen Länder der Anteil der **Industrie** in Brandenburg und die **Exportorientierung** der Unternehmen etwas geringer sind, war doch in der jüngeren Vergangenheit eine positive Entwicklung bei Auftragseingängen, Produktion und Umsätzen in den Brandenburger Industriebetrieben festzustellen. Hauptimpulsgeber war die **Nachfrage aus dem Ausland**.

Bei Betrachtung **einzelner Branchen** sind sehr unterschiedliche Umsatzentwicklungen zu verzeichnen: Überdurchschnittlich sind insbesondere die Kfz-Industrie, das Holzgewerbe, der Maschinenbau, die Metallerzeugung und -verarbeitung sowie die chemische Industrie gewachsen. Erfreulich ist, dass die Mehrzahl dieser Branchen zu den strukturbestimmenden Wirtschaftszweigen in Brandenburg gehört. Brandenburgs Wirtschaft konnte also ihre Stärken weiter ausbauen. Der seit Jahren **anhaltende Anpassungsprozess des Brandenburger Baugewerbes** hat sich auch in 2004 fortgesetzt. Die Auftragseingänge¹⁷ (-17,9 %), die geleisteten Arbeitsstunden (-14,6 %) und die Umsätze (-16,5 %) der Baubetriebe sind im Vorjahresvergleich um zweistellige Prozentsätze gesunken. Ein Ende der strukturellen Anpassung ist offensichtlich noch nicht erreicht. Innerhalb des Baugewerbes standen 2004 verstärkt der öffentliche Bau und der Verkehrsbau unter Druck. Beim gewerblichen und industriellen Bau konnte hingegen eine positive Umsatzentwicklung beobachtet werden (+2,1 %). Auch im Wohnungsbau zeigten die Auftragseingänge eine Abschwächung des starken Negativtrends aus dem II. Quartal 2004. Nach den Konjunkturmfragen des Zentralverbands des Handwerks schätzten die Inhaber von **Handwerksbetrieben** bundesweit ihre Geschäftslage besser ein als noch im Vorquartal. Hauptgrund sind kräftige saisonale Auftriebskräfte im III. Quartal 2004. Daneben macht sich auch im Handwerk die allgemeine Konjunkturbelebung bemerkbar. Die Brandenburger Handwerksbetriebe beurteilten Ende 2004 ihre Geschäftslage ebenfalls positiver als noch zu Jahresbeginn. Für die nähere Zukunft wird von einer **Fortsetzung der Erholungstendenzen** ausgegangen. Die **Einzelhandelsumsätze** waren im Vorjahresvergleich weiterhin rückläufig (-4,3 %). Auch 2004 konnte damit die zurückhaltende Konsumneigung nicht aufgebrochen werden. Zwar ist in einzelnen Segmenten des Einzelhandels (z.B. Schuhe und Lederwaren sowie kosmetische Artikel) der Umsatz gestiegen. In der Summe sind die Umsätze in den Supermärkten und Warenhäusern sowie bei der Mehrzahl der Einzelhandelsgeschäfte jedoch gesunken. Die **Tourismuszirtschaft** konnte im Sommerhalbjahr 2004 eine erhöhte Anzahl von Gästeankünften verbuchen (+1,0 %). Die Anzahl der Übernachtungen war jedoch mit -1,7 % erstmals wieder rückläufig.

Insgesamt geht die Zahl der Personen, die in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis stehen, weiter zurück. Im Jahre 2004 verlor Brandenburg 36.400 Arbeitsplätze.¹⁸ Die Beschäftigung war 2004 insbesondere in der Brandenburger Industrie (-2,1 %) als auch im Baugewerbe (-13,9 %) weiterhin rückläufig.

Die aktuelle **Arbeitslosenzahl** im Land Brandenburg (Juni 2005) liegt bei 238.360, was einer Arbeitslosenquote von 19,5 % entspricht.¹⁹ Davon sind 110.780 Frauen betroffen, die damit ca. 45 % der Arbeitslosen stellen. Die Arbeitslosenquote der Frauen liegt mit 18,4 % unter der Quote insgesamt. Obwohl im Land Brandenburg zwischen 2000 und 2003 ein Rückgang des Frauenanteils an den Erwerbslosen von 52,1 % (2000) auf 47,7 % (2003) erkennbar ist, ist der Anteil der erwerbslo-

¹⁷ Daten bezogen auf das III. Quartal.

¹⁸ Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB), Bezirk Berlin-Brandenburg, Abt. Arbeitsmarktpolitik: Arbeitsmarktdaten Mai 2005.

¹⁹ Bezogen auf abhängige Erwerbspersonen. Quelle: Bundesagentur für Arbeit.

sen Frauen noch immer höher als in Gesamtdeutschland (Anteil von ca. 44,1 %; Frauenarbeitslosenquote 12,2 %).

Die **Erwerbsquote der Frauen** in den neuen Ländern und Ost-Berlin ist höher als in den alten Bundesländern. Im Jahre 2004 lag sie in Ostdeutschland (ohne West-Berlin) bei 73,4 %, in Westdeutschland bei 64,5 %. Allerdings ging die Erwerbsbeteiligung der Frauen in den neuen Bundesländern bis 2003 kontinuierlich zurück. Ein Grund dafür wird allgemein in den anhaltenden Wanderungsströmen von Ost nach West gesehen. Außerdem wird davon ausgegangen, dass sich die Frauenerwerbstätigkeit langfristig den westdeutschen Verhältnissen annähert. Ein Merkmal der unterschiedlichen Lebensplanung zwischen den alten und den neuen Ländern ist auch, dass die aktive Erwerbstätigkeit der Frauen mit Kindern in den neuen Ländern mit 69 % (2004) höher liegt als die aktive Erwerbstätigkeit der Mütter im alten Bundesgebiet (59 %).²⁰

Die Frauenerwerbstätigkeit in Brandenburg ist zwischen 2000 und 2003 um 1,8 % auf 525.600 angestiegen, obwohl im gleichen Zeitraum die Zahl der Erwerbstätigen um 2,4 % auf 1,12 Millionen gesunken ist. Besonders in den Kreisen mit dem stärksten Erwerbstätigenwachstum ist auch die Zahl der erwerbstätigen Frauen gestiegen. Das trifft vor allem auf die Kreise Potsdam-Mittelmark, Barnim und Oberhavel sowie die kreisfreie Stadt Potsdam zu. In den peripheren Regionen des Landes verringerte sich jedoch der Frauenanteil an den Erwerbstätigen. Besonders betroffen sind die kreisfreie Stadt Frankfurt (Oder) sowie die Landkreise Spree-Neiße, Prignitz und Elbe Elster.²¹

Insgesamt gesehen ist der Druck, der von einer anhaltend hohen und sich verfestigenden Arbeitslosigkeit ausgeht, für die Erwerbslosen sehr hoch. Damit gewinnt die selbstständige Existenz als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit an Bedeutung, wobei andererseits nicht übersehen werden darf, dass es sich hierbei oft um Gründungen aus einer Notlage heraus handeln kann.²²

2. Gründungsgeschehen und Spezifika bestimmter Personengruppen

2.1 Existenzgründung als Alternative zur Arbeitslosigkeit

Der Anteil der Existenzgründer/-gründerinnen an der Bevölkerung ab 14 Jahren (Gründungsquote) liegt in den neuen Ländern mit 1,9 % in 2004 unter der Gründerquote in Westdeutschland (2,0 %).²³ Allerdings gründen ostdeutsche Existenzgründer/-gründerinnen häufiger im Vollerwerb. Die Vollerwerbsquote in den neuen Ländern ist in 2004 deutlich angestiegen. Das bedeutet, dass rd. 10,8 % der Erwerbstätigen – das sind etwa 110.000 Personen – den Weg in die Selbstständigkeit gewählt haben. Damit liegt Brandenburg über dem Durchschnitt der neuen Länder und erreicht fast den Bundesdurchschnitt.²⁴

Im deutschen Global Entrepreneurship Monitor rangieren unter den 97 deutschen Raumordnungsregionen die drei brandenburgischen Regionen Potsdam (Platz 77), Schwedt (Platz 59) und Neu-

²⁰ Bundesagentur für Arbeit: Entwicklung der Chancengleichheit von Frauen und Männern am Arbeitsmarkt, Nürnberg 2005, S. 9.

²¹ Regionomica: Machbarkeitsstudie für „Frauengewerbe-/Gründerinnenzentrum (FGB) im Land Brandenburg“. Endbericht der 1. Untersuchungsphase im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft des Landes Brandenburg 2004, S. 17.

²² Unter Notlage ist in diesem Kontext gemeint, dass von den Gründern/Gründerinnen keine „bessere“ alternative Erwerbsmöglichkeit zur Selbstständigkeit gesehen wird. Zum Aspekt der Notgründungen, insbesondere bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit, siehe ausführlich Sternberg, R.; Lückgen, I.: Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2004, Köln 2005, S. 15 f., 19 f.

²³ KfW Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Gründungsmonitor 2005, Frankfurt 2005, S. 10.

²⁴ Berechnung für 2004 nach den Daten der Erwerbstätigenerhebung des Statistischen Bundesamtes.

ruppin (Platz 55) in der unteren Hälfte der Rangliste. Allerdings sind auch zwei Regionen in der oberen Hälfte vertreten, wobei Frankfurt (Oder) einen beachtlichen 3. Platz einnimmt und auch Cottbus mit Platz 32 sich noch im vorderen Drittel platzieren konnte.²⁵

Die Gewerbeanzeigenstatistik, die allerdings aus verschiedenen Gründen nur begrenzt aussagekräftig ist,²⁶ zeigt einen erheblichen Anstieg sowohl der neuerrichteten Betriebe als auch des Saldos aus Neuerrichtungen und Betriebsaufgaben zwischen den Jahren 2002 und 2003 (siehe Tabelle II-1). Dies ist in erster Linie auf das neu eingeführte Instrument der sog. Ich-AG²⁷ zurückzuführen. Hinzu kommen wichtige Umstellungen in der statistischen Erfassung, die den Vergleich dieser Jahreswerte nur bedingt zulässt.

Tabelle II-1: Gewerbeanzeigenstatistik für Brandenburg und die neuen Bundesländer

	2001	2002	2003	2004
Brandenburg				
Zahl Neuerrichtungen	18.126	16.953	20.790	26.183
Veränderung gegenüber Vorjahr	-	- 6,5 %	+ 22,6 %	+ 25,9 %
Zahl Betriebsaufgaben	15.869	14.448	13.659	14.258
Saldo (Neuerrichtungen ./ Betriebsaufgaben)	+ 2.257	+ 2.505	+ 7.131	+ 11.925
Neue Länder (inkl. Berlin)				
Zahl Neuerrichtungen	119.384	119.655	140.247	175.606
Veränderung gegenüber Vorjahr	-	+ 0,2 %	+ 17,2 %	+ 25,2 %
Zahl Betriebsaufgaben	113.452	111.261	107.029	109.395
Saldo (Neuerrichtungen ./ Betriebsaufgaben)	+ 5.932	+ 8.394	+ 33.218	+ 66.211

Quelle: Statistisches Bundesamt

Positiv aus Sicht des Landes ist die Entwicklung bei den neuerrichteten Betrieben seit 2003, wo das Land bei den Veränderungsraten über dem Schnitt der neuen Länder liegt, wenngleich in 2004 nur noch geringfügig. Allerdings hat sich der Saldo aus Neuerrichtungen und Betriebsaufgaben in den neuen Ländern insgesamt besser entwickelt als im Land Brandenburg, das den Aufwärtstrend nicht in dem Maße nachvollziehen konnte wie der Durchschnitt der neuen Länder.

Einen markanten Unterschied zwischen den neuen und den alten Ländern stellen die Gründungen aus Arbeitslosigkeit dar. Der Anteil der arbeitslosen Gründer/Gründerinnen war 2004 in Ostdeutschland mit 53 % fast doppelt so hoch wie in Westdeutschland mit knapp 28 %. Noch größer ist der Unterschied, wenn nach Voll- und Nebenerwerb differenziert wird. Unter den Vollerwerbsgründern/-gründerinnen liegt der Anteil der Arbeitslosen bei über 50 %, bei denen, die im Nebenerwerb gründen, nur bei knapp 17 %. Als Grund für den hohen Anteil an Vollerwerbsgründungen wird auf die hohen Arbeitslosenzahlen in Ostdeutschland hingewiesen, die – trotz ungünstigen konjunkturellen Umfeldes – einen Druck auf die Arbeitslosen ausüben, eine Existenzgründung zu wa-

²⁵ Losse, B.: Flattern – In welchen deutschen Regionen das Klima für Unternehmensgründungen am besten ist – und wo Deutschland im internationalen Vergleich steht. In: Wirtschaftswoche Nr. 12 vom 17.3.2005, S. 22 ff.

²⁶ Z.B. wird die tatsächliche Aufnahme der Geschäftstätigkeit nicht geprüft.

²⁷ Mit dem Zweiten Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt wurde ab 1. Januar 2003 ein gesetzlicher Anspruch auf den Existenzgründungszuschuss zur Unterstützung von so genannten Ich- bzw. Familien-AGs eingeführt. Dieser Zuschuss ist in das Arbeitsförderungsrecht (§ 421 I SGB III) aufgenommen worden.

gen. Da Arbeitslose in der Regel nur durch eine Vollerwerbsgründung ein hinreichendes Einkommen erzielen können, gründen sie im Vollerwerb. Nebenerwerbsgründer/-gründerinnen streben hingegen meist einen Neben- oder Zuverdienst zu ihrem Einkommen aus einer Beschäftigung an. Hinzu kommt, dass Fördermittel der Bundesagentur für Arbeit (BA) für Gründungen aus Arbeitslosigkeit nur dann in Anspruch genommen werden können, wenn eine Vollerwerbsgründung vorliegt bzw. die Selbstständigkeit die hauptberufliche Tätigkeit darstellt.²⁸ Im Vergleich zum Westen machen sich in den neuen Ländern überproportional viele Menschen in persönlichen Krisensituationen selbstständig, bei denen die Angst vor dem Scheitern deutlich größer ist als bei „normalen“ Gründungen – Befürchtungen, die im internationalen Vergleich in Deutschland ohnehin überdurchschnittlich häufig anzutreffen sind. Nach einer Untersuchung der KfW gibt in den neuen Ländern knapp die Hälfte der Gründungsplaner/Gründungsplanerinnen an, sich stark bzw. sehr stark mit den **negativen sozialen Konsequenzen beim Scheitern des Gründungsprojekts** beschäftigt zu haben, während in den alten Ländern dieser Anteil bei 34 % liegt. Allerdings liegt trotz der größeren Unsicherheit die Realisierungsquote in den neuen Ländern nicht niedriger als im Westen.²⁹

In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass lediglich rd. zwei Drittel der arbeitslosen Gründer/Gründerinnen Leistungen der Bundesagentur erhalten. Das restliche Drittel der arbeitslosen Gründer/Gründerinnen erfüllt die Leistungsvoraussetzungen nicht oder verzichtet auf Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss oder ist gar nicht bei der Arbeitsagentur gemeldet. Dennoch stellen die unterhaltsbezogenen Leistungen der Arbeitsverwaltung ein wichtiges Standbein für Jungunternehmer/Jungunternehmerinnen im Land Brandenburg dar. Bezogen auf den jahresdurchschnittlichen Bestand an Leistungsempfängern/Leistungsempfängerinnen hat sich im Betrachtungszeitraum (Tabelle II-2) der Bestand an Beziehern/Bezieherinnen von Überbrückungsgeld nur geringfügig erhöht, und der Frauenanteil bewegt sich mit Ausnahme des Jahres 2002 knapp unter der 30-Prozentmarke. Der im Jahr 2003 neu eingeführte Existenzgründungszuschuss stieß auch in Brandenburg auf reges Interesse, und der jahresdurchschnittliche Bestand an Leistungsempfängern/Leistungsempfängerinnen stieg von rd. 2.500 in 2003 auf rd. 9.500 im Folgejahr. Bemerkenswert ist, dass der Bestand an Überbrückungsgeldempfängern/-empfängerinnen im gleichen Zeitraum nicht gesunken ist. Offensichtlich ging die Gründungswelle bei den Ich-AGs nicht zu Lasten des Überbrückungsgeldes. Die Form der Ich-AG scheint auch Frauen besonders anzusprechen, da der Frauenanteil bei dieser Leistungsform rd. 10 Prozentpunkte über dem Frauenanteil beim Überbrückungsgeld liegt. Im Bezirk der Regionaldirektion Berlin-Brandenburg wurden bis Juni 2005 aus dem Land Brandenburg ca. 17.613 Leistungsempfänger/Leistungsempfängerinnen des Existenzgründungszuschusses registriert, von denen etwa die Hälfte Frauen waren.

Tabelle II-2: Jahresdurchschnittlicher Bestand an Empfängern/Empfängerinnen von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss in Brandenburg

	Überbrückungsgeld			Existenzgründungszuschuss		
	Gesamt	Frauen	Frauenanteil	Gesamt	Frauen	Frauenanteil
2001	2.433	704	28,9 %	-	-	-
2002	2.598	785	30,2 %	-	-	-
2003	2.788	787	28,2 %	2.439	915	37,5 %
2004	2.844	790	27,8 %	9.430	3.656	38,8 %

Quelle: Bundesagentur für Arbeit. Der Existenzgründungszuschuss wurde erst 2003 eingeführt.

²⁸ So ist z. B. die Aufnahme einer hauptberuflichen selbstständigen Tätigkeit von mindestens 15 Stunden wöchentlich Voraussetzung für den Erhalt von Überbrückungsgeld.

²⁹ Reents, N. et al.: Unternehmer im Gründungsprozess: Zwischen Realisierung und Aufgabe des Gründungsvorhabens. Ergebnisse einer qualitativen Studie und des KfW-Gründungsmonitors, Bonn 2004.

Gründungen aus Arbeitslosigkeit weisen außerdem weitere charakteristische Merkmale auf. Zum einen ist der Innovationsgrad nicht besonders stark ausgeprägt; es handelt sich weit überwiegend um konventionelle Gründungen. Zum anderen handelt es sich in der Regel um Klein- und Kleinstgründungen. Schließlich wird darauf hingewiesen, dass Gründer/Gründerinnen aus Arbeitslosigkeit mehr als andere auf Unterstützung und Beratung angewiesen sind.³⁰ In diesem Zusammenhang ist ein Befund aus der Begleitforschung zum ESF-BA-Programm zu erwähnen. Die Verbleibsquote der von der BA geförderten Existenzgründer/-gründerinnen einen bzw. sechs Monate nach der Förderung unterscheidet sich stark je nachdem, ob die Existenzgründer/-gründerinnen ein ergänzendes Coaching erhalten haben oder nicht. Teilnehmer/Teilnehmerinnen, die kein Coaching erhielten, sind zu rd. zwei Dritteln nach der Förderung wieder arbeitslos gemeldet, während es bei Coachingteilnehmern/-teilnehmerinnen nur ca. 10 % sind.³¹

Wie ist es um den Finanzierungsbedarf der Gründer/Gründerinnen bestellt? Bei den für die Evaluation der gemeinsamen Existenzgründungsförderung besonders relevanten Vollerwerbsgründern/-gründerinnen hatte in 2004 ein knappes Viertel (23,1 %) keinen Finanzierungsbedarf.³² Einen Finanzierungsbedarf von weniger als 5.000 € hatten 21,2 % der Existenzgründer/-gründerinnen und bei weiteren 12,8 % lag die Finanzierungslücke zwischen 5.000 € und 10.000 €. Einen Bedarf zwischen 10.000 € und 50.000 € gaben 28,8 % an und bei den restlichen 14,1 % lag er bei über 50.000 €. Der Finanzierungsbedarf bei mehr als der Hälfte (57 %) der Gründer/Gründerinnen liegt unter 10.000 € und ist für die Mehrheit somit relativ gering.

Die Erfolgsaussichten auch bei Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit hängen davon ab, ob Gründer/Gründerinnen den Dreiklang aus Produkt, Zielgruppe und Preisstrategie in den Griff bekommen. Vor dem Hintergrund, dass auch Arbeitslose über unterschiedliche Fähigkeits- und Kenntnisniveaus verfügen, wurden vier Gründertypen entwickelt:³³

- Personen, die ohne Unterstützung eine erfolgreiche Gründung realisieren,
- Personen, die weitgehend über die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse verfügen und nur geringe Unterstützung für den Schritt in die Selbstständigkeit benötigen,
- Personen mit Erfolg versprechenden Ideen, deren Kompetenzen gering ausgebildet sind und daher – bei grundsätzlich vorhandener Entwicklungsfähigkeit – eine längere Unterstützung benötigen,
- Personen ohne ausbaufähige Gründungsidee und/oder mit niedrigem, nicht entwicklungs-fähigem Fähigkeitsniveau, denen von einer Gründung abzuraten ist.

Im Kontext der Gründungen aus Arbeitslosigkeit heraus gewinnen die persönlichen, sozialen und organisatorischen Fähigkeiten und Kompetenzen an Bedeutung. Ein Literaturüberblick lässt folgende **Attribute einer Unternehmerpersönlichkeit** erkennen:³⁴

- Flexibilität/Veränderungsbereitschaft,
- Risiko- und Entscheidungsbereitschaft,
- Beharrlichkeit in der Zielverfolgung,
- realistische und selbstkritische Haltung,
- Selbstvertrauen/Zuversicht, Reflexionsfähigkeit,
- Präsentationsfähigkeit,

³⁰ Kritikos, A.; Wießner, F.: Die richtigen Typen sind gefragt. IAB-Kurzbericht Nr. 3/004, Nürnberg sowie KfW Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Gründungsmonitor 2004 und 2005, Frankfurt 2004 und 2005.

³¹ Brinkmann, Chr.: Förderung von Existenzgründungen. In: Begleitforschung zum „ESF-BA-Programm“: Bericht zur Halbzeitbewertung, IAB-Projektbericht, Nürnberg 2003.

³² Hierzu und zum Folgenden: KfW Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Gründungsmonitor 2005, Frankfurt 2005, S. 15 ff.

³³ Kritikos, A.; Wießner, F.: Die richtigen Typen sind gefragt. IAB-Kurzbericht Nr. 3/2004, Nürnberg, S. 3 f.

³⁴ Als Überblick siehe z. B. Otto von Guericke Universität Magdeburg, Institut für Arbeitswissenschaft, Fabrikautomatisierung und Fabrikbetrieb et al.: GUSS - Gesund und sicher starten. „Persönlichkeit und Selbstmanagement“. Infoblatt 07-2004, Magdeburg 2004.

- Kommunikations- und Kontaktbereitschaft,
- Rückhalt durch soziale Unterstützung (Freunde, Partner, Bekannte),
- Durchsetzungsfähigkeit, Konfliktbereitschaft,
- Neugier und Lernbereitschaft,
- Führungskompetenz und Führungsbereitschaft,
- psychische Stabilität und Stressresistenz,
- Anstrengungs- und Entbehrungsbereitschaft, Leistungsorientierung,
- kognitive Kompetenz,
- Zeitmanagementfähigkeiten, Erholungsbereitschaft.

Aus der Aufzählung wird deutlich, dass gerade bei Notgründungen, bei denen die Flucht aus Arbeitslosigkeit als dominierender Beweggrund festzustellen ist, hier Defizite zu befürchten sind. In der Konsequenz erfordert dies ein abgestuftes und vielfältiges Filtersystem, dessen einzelne Stufen verschiedene Funktionen erfüllen, um den aussichtsreichen Typen die passgenaue Unterstützung (Einzelberatung, gruppengesteuerte Prozesse, Assessment etc.) zuteil werden zu lassen. Der Typus der nicht geeigneten Gründungsinteressierten erkennt im Idealfall während der Filtrierung von selbst die Aussichtslosigkeit des Vorhabens. Diese **Filterfunktion** stellt eine wesentliche Voraussetzung für eine effiziente Allokation von Fördermitteln dar und ist – wie noch zu zeigen sein wird – in der Institution der Lotsendienste ebenfalls angelegt.

2.2 Existenzgründungen von Frauen

Frauen gehen in deutlich geringerem Umfang einer selbstständigen Tätigkeit nach als Männer. In 2004 waren 13,9 % aller männlichen Erwerbstätigen selbstständig, bei den Frauen nur 7 %.³⁵ Der Frauenanteil an der Gesamtzahl der Selbstständigen in Brandenburg betrug im Jahr 2003 ca. 31 % (32.000) und ist zwischen 1998 und 2003 stärker als der Gesamtdurchschnitt der neuen Bundesländer gestiegen. Heute liegt der Anteil der selbstständigen Frauen im Land Brandenburg über dem in Gesamtdeutschland (28,5 %) und entspricht in etwa dem Frauenanteil in den neuen Bundesländern (31,2 %).

Frauengründungen orientieren sich meist in Richtung persönlicher und z. T. moderner Dienstleistungen und Gründungen im Handel. Bereiche, die außerdem eine vergleichsweise geringe Investitionssumme versprechen.³⁶ In Brandenburg lagen im Jahr 2003 ca. 50 % der Neugründungen von Frauen im Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen sowie in den sonstigen öffentlichen und privaten Dienstleistungen. Ca. 35,4 % der Gründungen befinden sich im Gastgewerbe, 35,1 % im Kredit- und Versicherungsgewerbe, 33,9 % im Bereich Erziehung und Unterricht. Der geringste Frauenanteil findet sich im Baugewerbe mit 4,2 %.³⁷ Die meisten Existenzgründerinnen machen sich allein selbstständig (70 %) oder gründen in der Rechtsform einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR).³⁸ Die wenigsten wählen die Form der GmbH, der KG oder der OHG. Die Gründe liegen in den geringeren formalen Anforderungen. Jedoch besteht mit der Übernahme der persönlichen Haftung ein erhöhtes finanzielles Risiko, einer der Gründe weshalb eine zielgruppenspezifische Beratung und Unterstützung als notwendig erachtet wird.

³⁵ Statistisches Bundesamt: „Mehr Beschäftigung für Frauen, weniger für Männer“ Pressemitteilung vom 20.1.2005 und Bundesagentur für Arbeit: Entwicklung der Chancengleichheit von Frauen und Männern am Arbeitsmarkt, Nürnberg, 2005, S. 9.

³⁶ Vgl. Bonaker, M. et al.: Frauenspezifische Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen. Analysen und Potenziale, Stuttgart u.a. 2002, S. 14.

³⁷ Regionomica: Machbarkeitsstudie für „Frauengewerbe-/Gründerinnenzentrum (FGB) im Land Brandenburg“. Endbericht der 1. Untersuchungsphase im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft des Landes Brandenburg, 2004, S. 28.

³⁸ Bundesweite Gründerinnenagentur: Existenzgründungen von Frauen in Deutschland – Daten und Fakten. Qualitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen, 2002, Factsheet Nr. 2, 225.

Frauen gründen öfter aus „Not“ heraus, da sie – insbesondere nach einer Familienpause – keine bessere Erwerbsalternative sehen.³⁹ Gerade Frauen mit Kindern streben eine Existenzgründung an, mit dem Ziel Familie und Erwerbstätigkeit miteinander vereinbaren zu können. Die Familienpflichten erklären auch die starke Präferenz von Gründungsinteressentinnen für innenstadtnahe oder in der Innenstadt gelegene Flächen. Existenzgründerinnen mit Kindern sind auf eine funktionierende Infrastruktur, insbesondere im Hinblick auf Betreuungs- und Ausbildungsmöglichkeiten für die Kinder, angewiesen.

Das Gründungsverhalten von Frauen wird als risikobewusster eingestuft und ist, anders als das der Männer, nicht so sehr auf schnelles Wachstum und Profit ausgelegt. So beurteilen Frauen auch die Wachstumsabsichten ihres jungen Unternehmens pessimistischer als ihre männlichen Kollegen, wobei allerdings die Gründungsforschung darauf hinweist, dass die Einschätzung der Frauen in dieser Hinsicht oft realistischer ist als die der Männer.

Die Eigenkapitalausstattung von Frauen ist zumeist eingeschränkt und Gründungen von Frauen sind in der Regel weniger kapitalintensiv als die der Männer. Die Gründungsforschung konnte bislang nicht eindeutig klären, ob der geringere Kapitalbedarf auf die bevorzugten Branchen (siehe oben) oder auf die vorsichtigeren Herangehensweise an ein Gründungsvorhaben zurückzuführen ist. Jedenfalls nehmen Frauen weniger öffentliche Förderungen in Anspruch. Das Startkapital wird vorwiegend aus dem Eigenkapital oder aus dem privaten Umfeld entnommen.

Dass die Ich-AG als von Frauen bevorzugte Form des Leistungsbezugs gilt (siehe oben Tabelle II-2), wird vor allem auf zwei Aspekte zurückgeführt: Zum einen ist der Existenzgründungszuschuss im Vergleich zum Überbrückungsgeld für Frauen relativ attraktiv, da sie ein rund 29 % niedrigeres Arbeitslosengeld als Männer erhalten und daher das Überbrückungsgeld entsprechend niedrig ausfällt.⁴⁰ Zum anderen wird darauf verwiesen, dass bei der Ich-AG keine Gründung im Vollerwerb erforderlich ist und die von Frauen bevorzugte Gründung im Nebenerwerb ihrer vorsichtigeren und risikobewussteren Herangehensweise entspricht.

Die Gründe der Frauen eine Beratungsinitiative aufzusuchen liegen vor allem im ganzheitlichen, auf Akzeptanz und Ermächtigung ausgerichteten Beratungsansatz und der Kommunikation sowie im Anliegen, ihr Risikobewusstsein und ihre spezifischen Bedarfe (z. B. Vereinbarkeit von Familie und Beruf) angemessen berücksichtigt zu wissen. Daher wünschen viele Frauen eine Beratung und Unterstützung durch Beraterinnen.

2.3 Existenzgründungen von Studierenden und Hochschulmitarbeitern/-mitarbeiterinnen

Die Gründungsaffinität von Akademikern/Akademikerinnen liegt deutlich über der des Bevölkerungsdurchschnitts. Nach den Daten des GEM Reports (Global Entrepreneurship Monitor) von 2003 beträgt der Gründeranteil in der Gesamtgruppe der erwerbsfähigen Erwachsenen 3,5 %, in der Gruppe der Hochschulabsolventen/-absolventinnen sogar 5,4 %. Im internationalen Vergleich ist das vorhandene Gründungspotenzial an deutschen Hochschulen allerdings noch nicht ausgeschöpft.⁴¹ Der in Deutschland vorherrschende Mangel an Gründungsbereitschaft wird vor allem darauf zurückgeführt, dass die Heranwachsenden an Schulen und Universitäten wenig mit dem Gedanken einer Selbstständigkeit vertraut gemacht werden.⁴²

³⁹ Hierzu und zum Folgenden ausführlich auch Sternberg, R.; Bergmann, H.; Lückgen, I.: Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2003, Köln 2004, S. 34 – 45.

⁴⁰ Institut für Mittelstandsforschung Bonn und Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung (G.I.B.): Ich-AG und Überbrückungsgeld; eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Arbeitspapier 12, Bottrop 2005, S. 7.

⁴¹ Kieschke, U.; Schaarschmidt, U. et al.: Gründungsbereitschaft und Persönlichkeit. Eine Untersuchung an Fachhochschulstudenten. Potsdam 2005.

⁴² Schwaldt, N.: Den Firmengrüdern fehlt der Optimismus. Berliner Morgenpost Nr. 75, 17. März 2005.

In Brandenburg hat es nach Angaben des Wissenschaftsministeriums in den letzten Jahren mindestens 170 Gründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen gegeben, aus denen über 350 Arbeitsplätze entstanden sind.⁴³ Absolventen/Absolventinnen aus den neuen Ländern neigen im geringeren Maße dazu, sich beruflich selbstständig zu machen als die in den alten Ländern. Von den Absolventen/Absolventinnen aus den neuen Ländern machen sich ca. 6 % und von den Absolventen/Absolventinnen aus den alten Ländern ca. 10 % selbstständig.

Das Gründungsinteresse variiert jedoch stark, insbesondere nach Fachrichtung, Geschlecht, Lebensalter und beruflicher Tätigkeit vor dem Studium. Innerhalb der Studienrichtungen stellen die „freiberuflichen“ Architekten/Architektinnen und Raumplaner/Raumplanerinnen aus der Universität den höchsten Anteil jemals Selbstständiger (43 %), hiernach folgen Juristen/Juristinnen (34 %) und Architekten/Architektinnen und Raumplaner/Raumplanerinnen aus den Fachhochschulen (27 %). Wirtschaftswissenschaftler/Wirtschaftswissenschaftlerinnen (Uni/FH) gehen fünf Jahre nach Abschluss zu immerhin 10 % einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nach.⁴⁴ Darüber hinaus wählten 20 % der Absolventen/Absolventinnen eines Magisterstudienganges sowie 19 % der Psychologen/ Psychologinnen den Weg in die Selbstständigkeit.

In aller Regel sind selbstständige Hochschulabsolventen/-absolventinnen in kleinen und kleinsten Unternehmen aktiv. Von ihnen bezeichnen sich 28 % der Männer und 39 % der Frauen als freischaffend ohne Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen. Die beiden nächsten Gruppen sind die Unternehmen mit weniger als fünf Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen (ca. 28 %) und die mit 5-19 Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen (ca. 28 %). Große Betriebe mit bis zu 1.000 Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen sind nur mit 1 % vertreten.

Der hauptsächliche Wunsch einer Existenzgründung liegt bei Hochschulabsolventen/-absolventinnen vor allem in dem Motiv begründet, dass Selbstständigkeit eine eigenverantwortliche Arbeit verspricht. Darüber hinaus ist der Wunsch, sich beruflich etwas Eigenes aufbauen zu können, weit verbreitet. Auch wird der Chance, die Inhalte der Arbeit stärker selbst bestimmen zu können, ein hoher Stellenwert beigemessen. Des Weiteren werden Argumente, wie die Selbstbestimmung der Arbeitszeit und des Arbeitsortes sowie das Geld nur für sich zu erwirtschaften, genannt. Weiter abgeschlagen, aber dennoch relevant ist das Argument der schlechten Arbeitsmarktlage.

Eine Untersuchung der Universität Potsdam, die sich neben der Gründerbereitschaft besonders auf die Gründerpersönlichkeit der Hochschulabsolventen/-absolventinnen konzentrierte, zeigte, dass besonders Hochschulabsolventen/-absolventinnen eine Gründerpersönlichkeit zu attestieren ist.⁴⁵ Von den Studierenden waren ca. 39 % prinzipiell gründungswillig. Dieses Ergebnis aus Brandenburg übersteigt die Marke, die aus anderen Untersuchungen zu Gründungsaktivitäten an Hochschulen bekannt ist. Weiteres Ergebnis der Untersuchung ist, dass 45 % der befragten Studierenden dem so genannten Muster „Gesundheitsideal“ folgen. Inhaltlich bedeutet das ein hohes berufliches Engagement (Bedeutsamkeit der Arbeit, beruflicher Ehrgeiz, Verausgabungsbereitschaft, Perfektionsstreben), eine gute Distanzierungsfähigkeit gegenüber arbeitsrelevanten Themen in der Freizeit, eine ausgeprägte Widerstandsfähigkeit gegenüber Belastungen (geringerer Resignationstendenz gegenüber Misserfolgen, offensive Problembewältigung), innere Ruhe und Ausgeglichenheit sowie eine sehr gute emotionale Grundeinstimmung (berufliches Erfolgserleben, Lebenszufriedenheit, Erleben sozialer Unterstützung). Deutlich wurde in den Befragungen auch, dass sich Männer mit der Perspektive Unternehmertum eher anfreunden als Frauen, und dass

⁴³ Pressemitteilung des Ministeriums für Wissenschaft, Forschung und Kultur. Brandenburg, 21.07.2004.

⁴⁴ Hierzu und zum Folgenden siehe Holtkamp, R.; Imsande, J.: Selbstständigkeit von Hochschulabsolventen – Entwicklung, Situation und Potential. HIS Kurzinformation. Hochschul-Informationssystem A2, Hannover 2001.

⁴⁵ Vgl.: Kieschke, U.; Schaarschmidt, U. et al.: Gründungsbereitschaft und Persönlichkeit. Eine Untersuchung an Fachhochschulstudenten. Potsdam 2005, S. 5.

Personen, die aus einem unternehmerisch vorgeprägten Umfeld stammen, mit höherer Wahrscheinlichkeit die Gründerlaufbahn ansteuern.⁴⁶

Studierende, Hochschulabsolventen/-absolventinnen und Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen der Hochschulen verfügen über eine hohe formale und fachliche Kompetenz. Allerdings weist diese Gruppe auch eine Reihe von Defiziten und Problemen auf. Fachhochschul- und Hochschulstudenten/-studentinnen haben durch eine sehr starke, theoretische Ausrichtung des Studiums mit wenig Bezug zur Praxis ein großes Fachwissen, jedoch zu wenig kaufmännische Kenntnisse. Ein besonderer Mangel, welcher der Abhilfe durch gezielte Fördermaßnahmen bedarf, besteht daher in den Bereichen der wirtschaftlichen Kenntnisse sowie in den unternehmerischen Grundfähigkeiten. Hier stellen mangelnde Kompetenzen und fehlendes Wissen in den Bereichen Marktpotenzial und Wettbewerb, methodische Kompetenz, tragfähige Geschäftsidee, rechtliche Fragen, Finanzierung, Unternehmensführung und Management, Steuern, Buchführung und Controlling, Marketing und Vertriebsorganisation sowie Unternehmensorganisation/Personal die wesentlichen Hindernisse auf dem Weg zur Existenzgründung dar. Eine große Schwierigkeit für den Schritt in die Selbstständigkeit wird in der Beschaffung des erforderlichen Kapitals gesehen. Besonders für die Gründung eines technologieorientierten Unternehmens besteht ein hoher Kapitalbedarf.⁴⁷

2.4 Existenzgründung von Migranten/Migrantinnen

Die arbeitsmarktpolitische Bedeutung der Existenzgründungen mit Migrationshintergrund kann zunächst daran abgelesen werden, dass in Deutschland rd. 280.000 Unternehmen von ausländischen Selbstständigen geführt werden, die ca. 600.000 Arbeitsplätze geschaffen haben.⁴⁸ Jeder/jede 10. Ausländer/Ausländerin in Deutschland schafft sich seine/ihre eigene wirtschaftliche Existenz und gründet eine Firma.

Vorab ist darauf hinzuweisen, dass die Gesamtzahl der Gewerbebeanmeldungen mit Migrationshintergrund 2003 lediglich 436 betrug und damit nur einen Bruchteil der Gewerbebeanmeldungen stellt. Im Land Brandenburg entfallen die meisten Gewerbebeanmeldungen von Migranten/Migrantinnen auf Nicht-EU-Bürger/-Bürgerinnen. Mit 45,9 % (2003) stellen vietnamesische Staatsbürger/Staatsbürgerinnen die Mehrheit der Gewerbebeanmeldungen mit Migrationshintergrund, gefolgt von türkischen Staatsbürgern/Staatsbürgerinnen (34,5 %). Erst an dritter Stelle rangieren mit italienischen Staatsangehörigen (6,9 %) EU-Bürger/-Bürgerinnen. Von nachgeordneter Bedeutung sind Anmeldungen polnischer (6,2 %), russischer (6,2 %) und chinesischer Staatsangehöriger (0,5 %). Ebenfalls einen Migrationshintergrund weisen Spätaussiedler/Spätaussiedlerinnen auf, die über eine deutsche Staatsangehörigkeit verfügen und daher statistisch bei Gewerbebeanmeldungen etc. nicht gesondert erfasst werden. Von 1991 bis 2004 wurden knapp 55.000 Spätaussiedler/Spätaussiedlerinnen in Brandenburg aufgenommen,⁴⁹ die ein relevantes Potenzial für Existenzgründungen darstellen, nicht zuletzt, weil der Altersdurchschnitt relativ niedrig ist. Von den in 2004 aufgenommenen 2.250 Personen waren 37,1 % zwischen 16 und 35 Jahre alt und lediglich knapp 8 % waren 65 Jahre und älter.

Der Wunsch einer Existenzgründung ist bei Migranten/Migrantinnen auffallend hoch vertreten. Zum einen, da sie eine gewisse „Kultur der Selbstständigkeit“ aus ihren Herkunftsländern mitbringen, zum anderen sehen sie häufig eine Existenzgründung aufgrund der mangelnden Arbeitsplatzperspektive als einzige Möglichkeit des sozialen Aufstiegs. Daher sind Existenzgründer/-gründerinnen und Unternehmer/Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund meist Quereinsteiger in die Selbst-

⁴⁶ Ebenda, S. 13 f.

⁴⁷ Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.): „Studierende und Selbstständigkeit“. Ergebnisse der EXIST-Studierendenbefragung. Bonn 2002.

⁴⁸ Jung, M.; Abaci, K.: Migranten als Unternehmer in Deutschland; Unternehmen ohne Grenzen; <http://www.vdg-forum.de/fachbeitraege.php#migr>.

⁴⁹ Quelle: Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung des Landes Brandenburg.

ständigkeit. Aus diesem Grund fehlt es vielen von ihnen an fundiertem Wissen über die hiesigen Wirtschaftsstrukturen.

Neben den allgemeinen Problemen eines Existenzgründungsvorhabens, wie beispielsweise unzureichende fachliche und kaufmännische Kenntnisse, mangelnde Kapitalausstattung, unzureichende Markt- und Standortkenntnisse sowie Schwächen in Marketing und Kundenakquisition, haben Migranten/Migrantinnen weitere Hürden zu überwinden. Dazu gehören v.a. folgende Aspekte:

- Sprachkenntnisse: Deutsche Sprachkenntnisse sind von entscheidender Bedeutung, da ohne sie nicht alle Informationen genutzt werden können, die für die Gründungsvorbereitung und Realisierung wichtig sind. Das Problem beginnt bereits bei der Marktanalyse, die ohne das Lesen deutscher Presse nicht möglich ist, und zieht sich hin bis zum Finanzierungsgespräch mit der Bank, der das jeweilige Konzept erläutert werden muss.
- Branchenwahl: Zumeist machen sich Migranten/Migrantinnen in den wirtschaftlichen Bereichen selbstständig, aus denen sich deutsche Unternehmen zurückgezogen haben, da sie aus finanzieller Sicht wenig attraktiv sind. Die häufigsten Gründungen werden dementsprechend in den „Nischen“ der Gastronomie und im Einzelhandel getätigt.
- Betriebsorganisation: Existenzgründungen von Migranten/Migrantinnen sind darüber hinaus zumeist kleinteilig strukturiert und als Familienbetrieb organisiert. Das hat zusammen mit der oft nicht modernen Ansprüchen genügenden Betriebsorganisation sehr lange Arbeitszeiten und geringe Verdienstmöglichkeiten zur Folge.

Spezielle Beratungsangebote für Migranten/Migrantinnen sind diesen häufig nicht bekannt oder werden kaum in Anspruch genommen, da solche Institutionen in den Herkunftsländern unüblich oder zu kostenintensiv sind. Außerdem fürchten viele Gründungsinteressierte weitere bürokratische Hindernisse und Hemmnisse, womit die ohnehin vorhandenen Schwierigkeiten mit der öffentlichen Verwaltung verstärkt werden. Folglich werden Informationen fast nur bei Freunden oder Familienangehörigen eingeholt und wichtige Informationsquellen wie Medien und öffentliche Beratungseinrichtungen werden nicht genutzt. Migranten/Migrantinnen erhalten daher unzureichende Informationen über alternative Strategien zur Unternehmensgründung und -führung. Dies betrifft vor allem Bereiche wie Finanzierung, Förderung sowie gesetzliche Regelungen.⁵⁰

Wenn Beratungseinrichtungen in Anspruch genommen werden, kommt es häufig zu Missverständnissen, die sprachlich, aber auch kulturell bedingt sind. Viele Migranten/Migrantinnen kommen mit der Beratung nicht zurecht, die schnell als „Belehrung“ aufgefasst wird. Außerdem wollen sie keine „Schwächen“ zeigen und sprechen bestehende Probleme nicht offen an. Darüber hinaus sind ihnen viele deutsche Gesetze und Vorschriften unverständlich und Fachbegriffe werden gar nicht oder falsch verstanden. Die schwierige Finanzierungssituation führt nicht selten zum Scheitern einer geplanten Existenzgründung. Der Grund dafür liegt zunächst im geringen Eigenkapital, das Migranten/Migrantinnen zur Existenzgründung zur Verfügung steht, aber vor allem in der noch restriktiveren Kreditvergabepraxis deutscher Banken. An die Beratungsleistung für Migranten/Migrantinnen im Gründungsprozess werden aus diesen Gründen besondere Anforderungen gestellt. Notwendig ist, dass der/die Berater/Beraterin an die soziokulturellen Erfahrungen der Migranten/Migrantinnen anknüpft. Das bedeutet, dass die jeweiligen Strukturen, Normen und Werte aus dem Heimatland, wie auch die individuellen Erlebnissituationen der Migranten/Migrantinnen berücksichtigt werden, da sie stark prägend für das wirtschaftliche Verhalten sind.

2.5 Existenzgründung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen

Die derzeit geringen Stellenangebote in den Unternehmen aber vor allem der Wunsch nach persönlicher Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung in Verbindung mit der Umsetzung einer guten

⁵⁰ Hierzu und zum Folgenden siehe Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.): „Gründung durch Migranten“. In: GründerZeiten. Informationen zur Existenzgründung und -sicherung Nr. 10, 10. April 2004.

Geschäftsidee sind bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen die wesentlichen Motive, sich selbstständig zu machen. Auch die Arbeitslosigkeit, die bei Jugendlichen bis 25 Jahre bei knapp 20 % liegt (Tabelle II-3), trägt zu dieser Entscheidung mit bei;⁵¹ dies gilt insbesondere für Jüngere, die nach Abschluss der Berufsausbildung an der zweiten Schwelle stehend, die Integration in das Berufsleben nicht schaffen.

Tabelle II-3: Arbeitslose unter 25 Jahren in Brandenburg (Septemberwerte)

	2001	2002	2003	2004
Zahl der Arbeitslosen unter 25 Jahren	31.072	32.750	31.141	33.327
Arbeitslosenquote der unter 25-Jährigen	17,8 %	18,2 %	17,7 %	19,5 %

Quelle: Bundesagentur für Arbeit

Mit Blick auf die Existenzgründung Jugendlicher und junger Erwachsener wird eine intensive Unterstützung in der Gründungsphase mit sozialpädagogischer Ausbildung für notwendig erachtet, um den Besonderheiten Jugendlicher und junger Erwachsener gerecht zu werden.⁵²

Dazu zählen:

- wenig berufliche Kontakte und Erfahrungen,
- unstetes Verhalten,
- starkes Bedürfnis nach Bestätigung,
- geringe Lebenserfahrung,
- Selbstzweifel,
- keine oder kaum fachliche und betriebswirtschaftliche Kompetenz,
- keine Vertriebs- oder Marketingerfahrung,
- wenig oder gar kein Eigenkapital.

Ein grundlegendes Problem, das sich gerade bei Jugendlichen bemerkbar macht, ist der in Deutschland bestehende Mangel an Gründungsbereitschaft. Dies wird vor allem darauf zurückgeführt, dass die Heranwachsenden an Schulen und Universitäten wenig mit dem Gedanken einer Selbstständigkeit vertraut gemacht werden.⁵³ In der Folge fehlen oft grundlegende Voraussetzungen für eine Existenzgründung, die nicht über eine Betreuung, Begleitung oder Beratung ausgeglichen werden können.

⁵¹ Als maßgebliche Motive für die Existenzgründung geben junge Gründer/Gründerinnen bis 30 Jahre in der hier durchgeführten Umfrage mit „trifft voll zu“ an: Persönliche Unabhängigkeit (71 %), Selbstverwirklichung (69 %), Ausweg aus der Arbeitslosigkeit (51 %) und Umsetzung einer guten Geschäftsidee (50 %). Bei älteren Gründern/Gründerinnen haben die meisten dieser Motive ein weniger großes Gewicht. Insbesondere der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit spielt mit zunehmendem Alter eine größere Rolle.

⁵² Siehe Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ): Existenzgründung – Ein Weg zur Reduzierung von Jugendarbeitslosigkeit? Dokumentation der Tagung vom 21.12.2004, Eschborn. Zu den Aktivitäten in Brandenburg sei auf das Programm „Junge Leute machen sich selbstständig“ verwiesen. Es gehört zu der Initiative „Jugend 2005“, in der die Landesregierung verschiedene Angebote und Programme bündelt, um Jugendlichen mit abgeschlossener Berufsausbildung den Start ins Berufsleben zu erleichtern bzw. zu ermöglichen. In Gründungswerkstätten werden arbeitslose junge Menschen bis 27 Jahre bei der Gründungsvorbereitung unterstützt. Die künftigen Selbstständigen können Qualifizierungsleistungen, konkrete Beratung und Begleitung in die Selbstständigkeit erhalten und die entsprechende Infrastruktur in der Gründungswerkstatt nutzen.

⁵³ Siehe z. B. Schwaldt, N.: Den Firmengründern fehlt der Optimismus. Berliner Morgenpost Nr. 75, 17. März 2005.

3. Fördermöglichkeiten für Existenzgründer/-gründerinnen

Derzeit wird in Deutschland eine Vielzahl mittelstandsbezogener Förderprogramme umgesetzt, die auf die unterschiedlichen finanziellen, unterhaltsbezogenen sowie qualifikationsbezogenen Bedarfe von Unternehmern/Unternehmerinnen in unterschiedlichen Unternehmensphasen von der Gründungsvorbereitung über die Gründungsphase, die unmittelbare Nachgründungs- und Konsolidierungsphase bis hin zur Expansions- und Restrukturierungsphase zielen. Die Diversifikation des Spektrums von Förderangeboten ergibt sich darüber hinaus auch durch branchenbezogene (z. B. Technologieförderung) und zielgruppenbezogene Fokussierungen (z. B. Gründer/Gründerinnen im Handwerk, Migranten/Migrantinnen, Gründer/Gründerinnen aus dem Hochschulbereich etc.). Für eine gründungsinteressierte Person bedeutet dies, dynamisch ändernde Förderkonditionen im dynamischen Gründungsprozess mit zu berücksichtigen.

Im Folgenden sollen einige Fördermöglichkeiten für Existenzgründer/-gründerinnen angesprochen werden, wobei der Fokus auf Unterstützungsmöglichkeiten liegt, die für die Zielgruppe der gemeinsamen Existenzgründungsförderung von Relevanz sind bzw. sein können. Hierbei geht es **nicht** um einen vollständigen und detaillierten Überblick, sondern lediglich darum, einige der wesentlichen Fördermöglichkeiten mit Berührungspunkten und Schnittstellen zur Förderung des Landes Brandenburgs zu benennen und kurz zu charakterisieren, um die gemeinsame Existenzgründungsförderung des Landes besser verorten zu können (siehe hierzu auch den folgenden Abschnitt). Für umfassende und detaillierte Informationen und Übersichten zur Existenzgründungsförderung sei auf die internetbasierte Förderdatenbank der KfW-Bankengruppe sowie auf die Literatur verwiesen.⁵⁴

Unter inhaltlichen Gesichtspunkten können die Förderinstrumente grundsätzlich in die folgenden Gruppen unterschieden werden, auf die in den nachfolgenden Abschnitten eingegangen wird:

- qualifikations- bzw. beraterbezogene Förderung,
- unterhaltsbezogene Instrumente,
- technologiebezogene Förderungen und
- kapitalbezogene Förderinstrumente.

3.1 Qualifikations- und beraterbezogene Förderinstrumente

An erster Stelle zu nennen ist im Zusammenhang mit dem Evaluationsgegenstand die Möglichkeit für Überbrückungsgeldempfänger/-empfängerinnen bzw. Empfänger/Empfängerinnen des Existenzgründerzuschusses (Ich-AG), an Maßnahmen teilzunehmen, deren Kosten von der Bundesagentur für Arbeit übernommen werden.⁵⁵ Es werden Unterstützungsleistungen für Existenzgründer/-gründerinnen gewährt, die in Abstimmung mit den nicht ESF-kofinanzierten Instrumenten die Erfolgchancen der Existenzgründungen erhöhen sollen. Bis zum 01.04.2003 wurden im Rahmen des ESF-BA-Programms in Ergänzung zum Überbrückungsgeld Vorbereitungsseminare für gründungswillige Arbeitslose, die Überbrückungsgeld erhielten bzw. potenzielle Bezieher/Bezieherinnen des Existenzgründungszuschusses finanziert. Die BA übernahm hierbei die Weiterbildungskosten für Existenzgründungsseminare mit einer Dauer von 4 bis 12 Wochen. Neben den Kursgebühren wurden anfallende Fahrt- und Unterbringungskosten sowie die Kosten für die Kinderbetreuung

⁵⁴ Siehe z. B. die ausführliche Zusammenstellung. In: Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg et al. (Hrsg.): Wer? Was? Für Wen? Ein Leitfaden für Existenzgründer, Unternehmer und Investoren im Land Brandenburg, Potsdam 2004.

⁵⁵ Quelle: Deeke, A. et al.: Aktualisierung der Halbzeitbewertung des ESF-BA-Programms, IAB-Projektbericht, Nürnberg 2005, siehe auch den folgenden Abschnitt.

übernommen. Seit dem 01.04.2003 wurden die Existenzgründerseminare als Teilbereich der Förderung beruflicher Weiterbildung in die Regelförderung übernommen und nicht mehr aus dem ESF kofinanziert.⁵⁶

Weiterhin gefördert aus dem ESF-BA-Programm wird das Gründercoaching in der Nachgründungsphase, bei welchem die Kosten für Beratungsleistungen und Fahrtkosten zu den Beratungen bis zu einem Jahr nach Existenzgründung übernommen werden. Der Förderhöchstbetrag liegt bei 2.000 €. Zwingende Fördervoraussetzung ist der Erhalt von Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss. Das Coaching soll als individuelle und persönliche Einzelberatung angeboten werden, wobei bei gleichen Interessenlagen auch Kleingruppen gebildet werden können.

Die Begleitforschung zum ESF-BA-Programm bemängelt einen grundlegenden Konstruktionsfehler dieses Programms: die zwingende Bindung an die Regelförderung des SGB III mit der Folge, dass die Umsetzung in die gesetzlichen Finanzierungsstrukturen, die Mittelausstattung und die Umsetzungsvorgaben der Arbeitsförderung nach SGB III eingebettet sind. Durch den Ansatz der Individualförderung in der Arbeitsförderung der BA ist das ESF-BA-Programm in jedem einzelnen Förderfall an das SGB III geknüpft, mithin bei jeder Förderentscheidung leistungsrechtlich durch das SGB III konditioniert.⁵⁷ Damit ist auch die Umsetzung des ESF-BA-Programms von den tief greifenden Veränderungen durch die Hartz-Gesetze betroffen. In der Konsequenz sind Empfänger/Empfängerinnen des Alg II von den Coachingfördermöglichkeiten der BA – genauso wie Beschäftigte mit Gründungsabsicht oder nicht bei Arbeitsagenturen, ARGEN und/oder optierenden Kommunen registrierte Personen (z. B. solche in der Familienphase) – ausgeschlossen. Mit Blick auf die Zielgruppen der Lotsendienste ist der Vollständigkeit halber zu erwähnen, dass auch Studierende und Hochschulabsolventen/-absolventinnen nicht gefördert werden.

Hinsichtlich der weiteren Schulungs- und Beratungsangebote können folgende Kurzcharakterisierungen vorgenommen werden:

- Der *Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg* (BPW) richtet sich an Gründungsinteressierte und Jungunternehmer/Jungunternehmerinnen, sofern die Existenzgründung nicht länger als 18 Monate zurückliegt. Ziel des kostenlosen Unterstützungsprogramms ist es, aus Geschäftsideen kontinuierlich ein tragfähiges Geschäftskonzept zu entwickeln. Durch die Teilnahme am BPW sollten die Interessierten lernen, wie ein guter Geschäftsplan erstellt wird. Dazu stehen den Teilnehmern/Teilnehmerinnen Seminare offen, Coachingexperten/-expertinnen können in Anspruch genommen werden, der Businessplan wird fachkundig geprüft, Kontakte können über das Netzwerk geknüpft werden und die Preisträger/Preisträgerinnen werden mit Geldprämien ausgezeichnet. Der Wettbewerb selbst läuft in drei Stufen ab, die jeweils gesondert prämiert werden. Beginnend mit der ersten Stufe „Idee und Gründerteam“ als Ausgangspunkt einer möglichst erfolgreichen Gründung geht es in der zweiten Stufe um „Marktanalyse und Marketing“, bevor auf der dritten Stufe „Unternehmen und Finanzplanung“ im Mittelpunkt stehen und ein vollständiges Geschäftskonzept entwickelt wurde.
- Beim *KfW-Gründercoaching* können bis zu 10 Beratertagen mit einem maximalen Betrag von 320 € bezuschusst werden. Die Förderung ist auf 65 % des Beraterhonorars begrenzt, den Rest haben die Klienten/Klientinnen als Eigenanteil aufzubringen. Das Angebot kann von Gründungsinteressierten, Existenzgründern/Existenzgründerinnen und von KMU bis zu 5 Jahren nach der Gründung in Anspruch genommen werden, sofern das Coachingvorhaben positiv beurteilt wird und ein bei der KfW-Mittelstandsbank gelisteter KfW-Coach

⁵⁶ Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung e.V., Institut für Sozialökonomische Strukturanalysen, Ronning, G.: Evaluierung der arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen des Europäischen Sozialfonds in Deutschland in der Förderperiode 2000-2006, Halbzeitbewertung für das OP des Bundes Ziel 1, Essen/Berlin 2003, S. 255.

⁵⁷ Deeke, A. et al.: Halbzeitbewertung des „ESF-BA-Programm 2000 – 2006“, BeitrAB 283, Nürnberg 2004, S. 46.

gewählt wird. Inhalte und Themen werden frei zwischen Existenzgründer/Existenzgründerin und Coach festgelegt. Dieses Programm ist in Brandenburg erst vor kurzem zum 01.07.2005 angelaufen.

- Bei der *Förderung von Unternehmensberatungen für KMU und Existenzgründer/-gründerinnen* (BMWA) erfolgt keine Festlegung von Beratertagen. Die relevante Richtlinie sieht einen maximalen Zuschussbetrag von 1.500 € für Existenzgründungsberatungen bzw. von 3.000 € an Gesamtzuschüssen für alle Beratungen (Existenzgründerzuschussberatung, Existenzaufbauberatung, weitere Beratung) vor. Bei den Beratern/Beraterinnen muss es sich um selbstständige Unternehmensberater/-beraterinnen oder um Beratungsunternehmen handeln. Auch hier werden Inhalte und Themen frei zwischen Existenzgründer/-gründerin und Berater/Beraterin festgelegt.
- Für die *Informations- und Schulungsveranstaltungen (Fort- und Weiterbildung) für KMU und Führungskräfte sowie Existenzgründer/-gründerinnen* (BMWA) sind in der relevanten Richtlinie folgende Festlegungen ausgeführt: Die Informations- oder Schulungsveranstaltung muss eine Mindestdauer von sechs Stunden aufweisen, wobei mehrtägige Veranstaltungen innerhalb eines Monats abgeschlossen werden sollen. Gewährt wird ein Zuschuss in Höhe von 40 € je Unterrichtsstunde und maximal ein Betrag von 720 € pro Veranstaltung.
- Auf Existenzgründungen im Handwerk konzentriert sich die thematisch sehr umfassende Förderung der Beratungen von Handwerksunternehmen durch Kammern und Fachverbände sowie die spezifische Erfinderförderung im Handwerk (BMWA/Handwerkskammer). Bei den *Beratungen von Handwerksunternehmen durch Kammern und Fachverbände* können innerhalb von drei Jahren 15 Beratertage über einen Zuschuss von maximal jeweils 200 € (also insgesamt 3.000 €) gefördert werden. Die Themen beziehen sich hier auf alle gründungsrelevanten Aspekte und werden zwischen Gründer/Gründerin und Berater/Beraterin festgelegt. Es dürfen nur Berater/Beraterinnen in Anspruch genommen werden, die bei den Handwerkskammern und Fachverbänden des Handwerks tätig sind. Bei der *Erfinderförderung im Handwerk* stehen demgegenüber Beratungen im Vordergrund, die thematisch Aspekte wie die Bewertungen von Erfindungen, Sicherung von Schutzrechten oder auch die Vermarktung innovativer Produkte beinhalten. Die Beratungen erfolgen durch ein Beraternetzwerk unterschiedlicher Einrichtungen.

3.2 Unterhaltsbezogene und die soziale Sicherung unterstützende Förderinstrumente

Die Instrumente diesen Typs beziehen sich ausschließlich auf Personen, die vor der Gründung bei den Agenturen für Arbeit als arbeitslos gemeldet waren. Die Bundesagentur für Arbeit unterstützt Arbeitslose im Gründungsprozess, wenn sie die Tragfähigkeit einer Existenzgründungsidee nachweisen können, wobei dieser Nachweis bei den Ich-AGen erst Ende des Jahres 2004 eingeführt wurde. Hierzu werden den Gründern/Gründerinnen aus Arbeitslosigkeit mit zwei unterschiedlichen Instrumenten Zuschüsse für die Bestreitung des Lebensunterhalts bzw. zur sozialen Sicherung der Alters- und Krankenvorsorge angeboten.

Die Bundesagentur für Arbeit bietet im Rahmen der unterhaltsbezogenen Unterstützung zwei Instrumente an:⁵⁸

- Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III: Arbeitslose, die sich selbstständig machen, erhalten für die Dauer von sechs Monaten einen Unterhaltszuschuss in Höhe der bisher bezogenen Arbeitslosengeldbeträge zzgl. der Anteile zur Sozialversicherung.

⁵⁸ Deeke, A. et al.: Aktualisierung der Halbzeitbewertung des ESF-BA-Programms, IAB-Projektbericht, Nürnberg 2005, S. 163 ff.

- Existenzgründerzuschuss (Ich-AG): Bis zu drei Jahre erhalten Arbeitslose oder ABM-Beschäftigte, die sich selbstständig machen, einen monatlichen pauschalen Zuschuss, der im ersten Jahr 600 € monatlich, im zweiten Jahr 360 € monatlich und im dritten Jahr 240 € monatlich beträgt. Es besteht während der Bezugsdauer des Existenzgründerzuschusses Schutz in der gesetzlichen Rentenversicherung sowie Zugang zur gesetzlichen Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung.

Zu berücksichtigen ist, dass mit Einführung von Hartz IV Empfänger/Empfängerinnen von Leistungen der Grundsicherung (Alg II), die sich beruflich selbstständig machen möchten, keinen Anspruch auf Überbrückungsgeld oder einen Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) haben. Dafür können sie – ähnlich dem Überbrückungsgeld – ein sog. „Einstiegsgeld“, das zusätzlich zum Alg II gewährt wird, erhalten (§ 29 SGB II). Das Einstiegsgeld kann bei der örtlich zuständigen Einrichtung der Grundsicherung für Arbeitssuchende beantragt werden.

3.3 Technologieorientierte Instrumente

Auf die begleitende Unterstützung von Gründungen in ausgewählten Technologiebereichen, die von Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen oder Studierenden an Hochschulen vorbereitet werden, konzentriert sich *EXIST-Seed* (BMBF). Die Zuschüsse decken die Personalausgaben für Gründer/Gründerinnen (studentische Hilfskräfte: 10.000 €) und wissenschaftliche Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen (30.000 €) sowie Sachausgaben (Einzelgründungen: 13.000 €, Teamgründungen: 20.000 €). Die Förderung erfolgt für die projektbegleitende Gründungsbetreuung in der Vorphase der Unternehmensentwicklung. Diese Form der Unterstützung weist Berührungspunkte mit der Unterstützung von Studierenden und Hochschulmitarbeitern/-mitarbeiterinnen auf, wobei es wegen der unterschiedlichen Fördergegenstände nicht zu Überschneidungen kommt.

3.4 Kapitalbezogene Instrumente

Diese Instrumente verfolgen – unabhängig von der konkreten Unterstützungsform – das Ziel, die finanziellen Grundlagen für die Durchführung des Gründungsvorhabens zu ermöglichen. Hierbei werden beispielsweise zur **Stärkung der Eigenkapitalbasis** direkte, aus öffentlichen Mitteln finanzierte **Beteiligungen** an zu gründenden Unternehmen durchgeführt. Hierbei ist zwischen technologieorientierten, d. h. branchenspezifischen Beteiligungsinstrumenten und offenen (branchenübergreifenden) Förderangeboten zu unterscheiden. Ebenfalls an der Eigenkapitalseite setzen **Zuschüsse zu Investitionskosten** an, die beispielsweise bei der Errichtung der Betriebsstätten anfallen. Investitionsbezogene Zuschüsse werden im Land Brandenburg beispielsweise über die aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung mitfinanzierte GA-Förderung der gewerblichen Wirtschaft (GA-G) bei Ausgaben für Sachinvestitionen oder für investitionsgebundene Lohnkosten gewährt, sofern die Errichtung (oder Erweiterung) einer Betriebsstätte im Handwerk, im Verarbeitenden Gewerbe, in der Industrie, in der Tourismus- oder Dienstleistungsbranche erfolgt.

Auf der **Fremdkapitalseite** setzen demgegenüber öffentlich geförderte **Darlehen** und **Präferenzkredite** an, welche die Hausbankdarlehen ergänzen. Öffentlich geförderte Darlehen und Präferenzkredite ermöglichen den Gründungsinteressierten einen im Vergleich zu den marktüblichen Konditionen günstigeren Zugang zu Fremdkapital. Ähnlich wirken **Bürgschaften und Garantien**: Zwar erfolgt hier keine direkte Unterstützung auf der Eigenkapital- oder Fremdkapitalseite, dadurch, dass aber Bürgschaften der öffentlichen Hand als Sicherheiten eingesetzt werden können, erhöht sich für die Gründungsinteressierten der Spielraum beim Zugriff auf Fremdkapital, das von Kreditinstituten in Form von Krediten bzw. Darlehen zur Verfügung gestellt wird.

Probleme mit der Gründungsfinanzierung hatten in 2004 19 % der Gründer/Gründerinnen. Bei den Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind die finanziellen Probleme deutlich ausgeprägter: Über die Hälfte der Gründungen mit Finanzierungsproblemen erfolgt aus Arbeitslosigkeit. Da Existenzgründungen von Arbeitslosen überwiegend als Vollerwerb gedacht sind, stellt sich das Finanzierungs-

problem für diese Gruppe verschärft dar. Da es sich hier in Relation zur Kreditsumme um relativ aufwändig abzuwickelnde Mikro-Finanzierungen handelt, wurden von der KfW-Mittelstandsbank zwei Fördermöglichkeiten aufgelegt, die kurz vorgestellt werden sollen:

- *KfW-Mikrodarlehen* für Kreditvolumina bis maximal 25.000 € für eine gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründung, den Kauf eines Unternehmens oder die Übernahme einer tätigen Beteiligung. Das Darlehen kann auch in der Existenzfestigungsphase (bis zu drei Jahren nach Aufnahme der Selbstständigkeit) in Anspruch genommen werden. Finanziert werden bis zu 100 % des Gesamtfinanzierungsbedarfs bei einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren. Die Anträge sind bei der jeweiligen Hausbank zu stellen.
- *KfW-Mikrodarlehen – Variante „Mikro 10“* der KfW-Mittelstandsbank für Kreditvolumina bis maximal 10.000 € für Kleinstgründungen mit besonders geringem Finanzierungsbedarf für Existenzgründung, Unternehmenskauf oder Beteiligungsübernahme sowie Festigung der Existenz analog zum Mikrodarlehen. Für die Abwicklung gelten vereinfachte Regelungen und Nachweisanforderungen, die insbesondere den Hausbanken, über die die Antragstellung läuft, die Abwicklung erleichtern sollen.

4. Ziele und Ansatz der Existenzgründungsförderung des Landes Brandenburg

4.1 Leitziele für die Existenzgründungsförderung

Existenzgründer/-gründerinnen leisten als wesentlicher Teil des wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Lebens einen erheblichen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung, begründen Innovationen und transportieren Werte wie Eigenverantwortung und Eigeninitiative in ihr soziales Umfeld. Dabei schaffen sie für sich und für andere Erwerbsmöglichkeiten und tragen dadurch zur Senkung der Arbeitslosigkeit bei.⁵⁹ Vor diesem Hintergrund hat das Land Brandenburg die gemeinsame Existenzgründungsförderung, bestehend aus der Lotsendienstförderung in der Vor- und dem Coachingangebot in der Nachgründungsphase, aufgelegt. Damit sollen zwei Ziele erreicht werden: Zum einen sollen gesellschaftliche Akzeptanz von Selbstständigkeit gestärkt und generell ein gründungsfreundliches Klima im Land und in den Regionen geschaffen werden. Zum anderen soll die Möglichkeit am Markt zu bestehen durch gezielte Angebote bei Planung und Vorbereitung sowie nach der Gründung in Form von beratender Begleitung erhöht werden. Die beiden Teilziele sind in den Fördergrundsätzen verankert. So werden Qualifizierung und Coaching von Gründungsinteressierten und von Existenzgründern/-gründerinnen finanziell unterstützt und die Vernetzung regionaler Gründungsakteure befördert.

Aus übergeordneter Perspektive ist die gemeinsame Existenzgründungsförderung in die Gründungsinitiative „Aufbruch: Gründen im Land“ (AGiL) eingebettet, über die landesseitig verschiedene Informations- und Unterstützungsangebote für Gründungswillige vorgehalten werden. Die gemeinsame Existenzgründungsförderung stellt einen wichtigen Baustein der Initiative dar.⁶⁰

Von zentraler Bedeutung für die Umsetzung sind die landesweit eingerichteten regionalen Lotsendienste sowie die – 2002 zunächst nur für Frauen – errichteten zielgruppenspezifischen Lotsendienste. Angesiedelt bei unterschiedlichen Trägern, wie Kammern, Wirtschaftsförderungsgesell-

⁵⁹ Siehe Präambel des Ministers für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Frauen sowie des Ministers für Wirtschaft in der ersten Richtlinie zur gemeinsamen Existenzgründungsförderung vom 25.09.2001.

⁶⁰ Weitere Elemente von AGiL sind u. a. der Internetauftritt, die Zusammenführung von drei Fördergesellschaften zur Zukunftsagentur Brandenburg, die Errichtung eines Gründerbeirats beim Wirtschaftsministerium des Landes, das Aktionsbündnis „Aktiv für AGiL“ etc.

schaften, Bildungsträgern, Arbeitsfördergesellschaften etc., sind die Lotsendienste in allen 18 Kreisen und kreisfreien Städten Brandenburgs präsent.

Die Lotsendienste wenden sich an alle Personen mit Gründungsabsichten. Durch spezialisierte Lotsendienste werden darüber hinaus besondere Zielgruppen angesprochen wie Frauen, Jugendliche, Migranten/Migrantinnen und durch Lotsendienste an Hochschulen Studenten/Studentinnen und Hochschulmitarbeiter/-mitarbeiterinnen.

Die Lotsendienste sind Anlaufstellen für Existenzgründungswillige. Sie verbinden ein stabiles durchgängiges Service-Angebot mit individuellen spezifischen Beratungs- und Qualifizierungsleistungen, die von externen Leistungserbringern erbracht werden. Das Service-Angebot der Lotsendienste umfasst individuelle Erstberatungen, Organisation von Assessments zur Erkennung von Stärken und Schwächen der Existenzgründungsinteressierten, Erarbeitung individueller Gründungsfahrpläne sowie die Vermittlung von externen Qualifizierungs- und Beratungsleistungen. Der Ansatz der Lotsendienste integriert ein breit gefächertes Dienstleistungsangebot, bezieht andere regionale Beratungsangebote mit ein und nutzt sie.

Die Lotsendienste haben zudem die Aufgabe, das regionale Gründungsklima zu verbessern, insbesondere indem sie entsprechende Netzwerkaktivitäten mit gründungsrelevanten Akteuren entwickeln, pflegen oder sich daran beteiligen.

Die zwischenzeitlich eingestellte Förderung des Coachings in der Nachgründungsphase konnte im Rahmen eines Betreuungsverhältnisses durch einen Lotsendienst erfolgen, stand aber auch jungen Klein- und Mittelunternehmen, die in der Vorgründungsphase nicht betreut wurden, offen. Während eines Betreuungsverhältnisses vermittelte der Lotsendienst ebenfalls Qualifizierungs- und Beratungsleistungen (Coaching), die von externen Leistungsanbietern erbracht wurden. Außerdem bestand für junge Unternehmen die Möglichkeit, ein Coaching ohne eine Betreuung durch einen Lotsendienst in Anspruch zu nehmen, d. h. unmittelbar und direkt einen qualifizierten Dienstleister in Anspruch zu nehmen.

4.2 Spezifische Merkmale der Existenzgründungsförderung

Im Kontext der dargestellten Zielstellung und unter Berücksichtigung der in den verschiedenen Richtlinien festgehaltenen Fördergrundsätze ergibt sich ein spezifischer Ansatz der gemeinsamen Existenzgründungsförderung, die als qualifikations- bzw. beratungsbezogenes Instrument der Gründungsförderung im gesamten Spektrum der gründungsrelevanten Förderangebote eine hervorgehobene Stellung einnehmen und eine wichtige Lücke im Förderinstrumentarium schließen. Im Folgenden werden die charakteristischen Merkmale und Aspekte, aufgrund derer sich die Landesförderung von anderen, oben in Abschnitt II.3 dargestellten Beratungs- und Qualifizierungsprogrammen zur Existenzgründungsförderung abhebt, dargestellt. Von den anderweitigen Unterstützungsmöglichkeiten umfasst die Förderung seitens der Arbeitsagenturen ebenfalls die Vor- und die Nachgründungsphase⁶¹ und weist daher eine Reihe von Ähnlichkeiten in Ansatz und Zielstellung auf. Daher wird im Folgenden die gemeinsame Existenzgründungsförderung des Landes im Wesentlichen mit der Förderung durch die Arbeitsverwaltung verglichen und die jeweiligen Charakteristika herausgestellt. Ein Vergleich mit anderen Programmen erfolgt nur punktuell ergänzend. In diesem Kontext sind folgende Merkmale der Förderung in Brandenburg zu nennen:

- Hinsichtlich der **Zielgruppenorientierung** richtet sich das Angebot der Lotsendienste in der Vorgründungsphase an alle Personen mit Gründungsabsicht. Damit eröffnet das Land

⁶¹ Zum ESF-BA-Programm siehe insbesondere Deeke, A. et al.: Aktualisierung der Halbzeitbewertung des ESF-BA-Programms, IAB-Projektbericht, Nürnberg 2005, S. 40 ff., 163 ff. und Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung e.V., Institut für Sozialökonomische Strukturanalysen, Ronning, G.: Evaluierung der arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen des Europäischen Sozialfonds in Deutschland in der Förderperiode 2000-2006, Halbzeitbewertung für das OP des Bundes Ziel 1, Essen/Berlin 2003.

Brandenburg Unterstützungsmöglichkeiten auch für Gründungsinteressierte, die andere Beratungsprogramme des Bundes und/oder der BA nicht in Anspruch nehmen können oder davon ausgeschlossen sind. Insofern erweitern sie das Angebot und erreichen einen größeren Kreis von Gründungsinteressierten. Die „Offenheit“ der Angebote der Lotsendienste in der Vorgründungsphase geben damit v. a. Klein- und Kleinstgründungen sowie Nischengründungen eine realistische Perspektive. Durch spezialisierte Lotsendienste werden darüber hinaus Migranten/Migrantinnen, Studierende bzw. Hochschulmitarbeiter/-mitarbeiterinnen, Jugendliche und Frauen explizit angesprochen.

Damit ist der Kreis der förderfähigen Personen deutlich weiter gefasst als bei der ESF-BA-Förderung, die auf Empfänger/Empfängerinnen von Überbrückungsgeld oder (potenzielle) Empfänger/Empfängerinnen des Existenzgründungszuschusses begrenzt ist.⁶²

- Besonders herauszustellen ist auch der **phasenübergreifende** Ansatz im Dienstleistungsangebot, der eine Betreuung von Gründungsinteressierten in der Vorgründungsphase sowie die Möglichkeit der Inanspruchnahme von einem Coaching in der Nachgründungsphase umfasst. Die Existenzgründungsförderung der BA sieht ebenfalls Unterstützungsmöglichkeiten sowohl in der Vor- als auch in der Nachgründungsphase vor, so dass sich die beiden Ansätze insoweit nicht wesentlich unterscheiden, es allerdings bei der Förderung durch die Arbeitsagentur zu einer gewissen Zäsur kommt, da die Förderung in der Vorgründungsphase nach dem SGB III als Regelförderung erfolgt, während das Coaching in der Nachgründungsphase als ESF kofinanziertes Programm nicht zur Regelförderung zählt.
- Die gemeinsame Existenzgründungsförderung folgt einem **integrierten Konzept**, welches sowohl in der Vorgründungs- als auch in der Nachgründungsphase breit gefächerte Dienstleistungen umfasst. Diese beziehen sich in der Vorgründungsphase auf eine individuelle Erstberatung, Durchführung von Assessments, die Erarbeitung individueller Gründungsfahrpläne sowie die Vermittlung von externen Qualifizierungs- und Beratungsleistungen, in der Nachgründungsphase hingegen auf die Unterstützung und Beratung bei der Suche nach geeigneten Coaches und die finanzielle Unterstützung bei der Inanspruchnahme von Coachingleistungen. Die Lotsendienste aktivieren andere Beratungsangebote und setzen sie in Wert, indem sie für die Gründungswilligen die jeweils passende Unterstützungsleistung von externen Leistungsanbietern aussuchen und sie dorthin vermitteln. Die Lotsenfunktion wird auch daran deutlich, dass die Lotsendienste im Rahmen der Betreuung spezifizierte Beratungsleistungen nicht selber erbringen dürfen.

Hier besteht ein weiterer relevanter Unterschied zur Förderung seitens der Arbeitsagentur, die sich in der Vorgründungsphase auf die Teilnahme an Seminaren (zuzüglich der Übernahme flankierender Kosten) beschränkt und erst in der Nachgründungsphase ein individuelles Coaching vorsieht, wobei allerdings auch hier die Bildung von Kleingruppen möglich ist.

- Weiteres charakteristisches Merkmal ist der **individuelle Förderansatz**, wo die Bedarfe des/der einzelnen Gründungswilligen gezielt ermittelt und individuell angegangen werden. Deutlich im Vordergrund stehen die personenbezogen angepasste Hilfe und die Vermeidung der Abwicklung als „Massengeschäft“.

Auch in diesem Punkt hebt sich der Ansatz des Landes von der Förderung seitens der Arbeitsagenturen ab, da dort in der Vorgründungsphase Seminare gefördert werden, bei denen naturgemäß nur in begrenztem Maße auf die individuelle Situation der Gründungswilligen eingegangen werden kann.

In der Nachgründungsphase konnte im Rahmen von CoNaG ein Coaching als begleitende Beratung zur Lösung spezieller betriebswirtschaftlicher Probleme gefördert werden, wozu

⁶² Zu den Instrumenten der BA siehe oben die Abschnitte 3.1 und 3.2 in diesem Kapitel.

insbesondere folgende Inhalte zählten: Anpassung und Weiterentwicklung von Unternehmenskonzepten, Ermittlung von Verkaufspreisen und Nachkalkulation, Liquiditätsplanung und -steuerung, Finanz- und Investitionsplanung, Optimierung der Aufbau- und Ablauforganisation, Personalauswahl und -entwicklung. Darüber hinaus konnte die zweckorientierte Betreuung durch einen Lotsendienst gefördert werden. Mithin ist auch in der Nachgründungsphase der Grundsatz der individuellen Förderung verwirklicht gewesen.

- Die Individualität des Förderansatzes bedeutet weiterhin eine **Offenheit** der Förderung dergestalt, dass grundsätzlich keine Verengung auf bestimmte Branchen, Themenfelder, Personengruppen etc. erfolgt. Der Zugang zur Förderung steht grundsätzlich allen Gründungsinteressierten, die die Fördervoraussetzungen erfüllen, offen. Wie bereits erwähnt, unterscheidet sich hier die Landesförderung deutlich von der BA-Förderung, die auf Bezieher/Bezieherinnen von Überbrückungsgeld bzw. Existenzgründungsförderung begrenzt ist. Wie oben in Abschnitt 3.1 gezeigt, wird diese Verknüpfung des ESF-BA-Programms mit den Regelleistungen der Bundesagentur kritisch gesehen. Außerdem ist im Zusammenhang mit der Offenheit des Zugangs darauf hinzuweisen, dass die Unterstützung in der Vorgründungsphase für die Gründungsinteressierten kostenlos ist und damit keine finanziellen Schwellen für die Inanspruchnahme bestehen. Auch die (zwischenzeitlich eingestellte) Förderung in der Nachgründungsphase war im Vergleich mit anderen Fördermöglichkeiten, wie z.B. das jüngst in Brandenburg aufgelegte KfW-Coaching (siehe oben), finanziell durchaus attraktiv ausgestaltet. So wurden bis zu 90 % der Coachingkosten sowie der Begleitung durch einen Lotsendienst übernommen, während es im erwähnten KfW-Programm lediglich 65 % der Kosten des Coachings sind.

In diesem Zusammenhang ist auch darauf hinzuweisen, dass die Coachingförderung in der Nachgründungsphase für junge Unternehmen bis zu vier Jahren nach Geschäftseröffnung möglich war, so dass die Unterstützung zur Verbesserung der Qualität der Unternehmensführung in KMU nicht nur auf einen kurzen Zeitraum nach der Gründung beschränkt war.

- Die gemeinsame Existenzgründungsförderung übernimmt eine **Filterfunktion**, indem tragfähige Konzepte identifiziert, entwicklungsfähige Gründungsideen aufgegriffen und in der Regel nach einer eingehenden Diagnose und Potenzialermittlung der weiteren Förderung zugeführt werden. Gleichzeitig werden nicht tragfähige Konzepte und Ideen ohne Entwicklungspotenzial ermittelt und ausgesondert. Die Filterfunktion trifft grundsätzlich auch für die BA-Förderung in der Vorgründungsphase zu.⁶³
- Die Funktion der Lotsen besteht in der **begleitenden Betreuung** der Klienten/Klientinnen. Weiterführende Leistungen werden vermittelt und von den Lotsen unter Qualitätsaspekten ausgesucht. Die Kosten für externe Qualifizierungs- und Beratungsleistungen in der Vorgründungsphase werden in bestimmtem Umfang – bis zu einer Höhe von 1.300 € (bei den Lotsendiensten für Studenten/Studentinnen und wissenschaftliche Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bis zu einer Höhe von 2.600 €) – getragen. Dabei übernimmt der Lotsendienst sämtliche förderrechtlichen Formalitäten, so dass den Existenzgründungswilligen kein bürokratischer Aufwand entsteht. Dadurch werden Gründungsinteressierte, die kaum in der Lage sind, Inhalte und Qualität von Leistungen vor deren Inanspruchnahme zu prüfen und zu bewerten, erheblich entlastet. In diesem Zusammenhang ist auch darauf hinzuweisen, dass allein die Existenz einer ständig ansprechbaren Person Gründungsinteressierten ein Gefühl von Sicherheit vermittelt. Diese individuelle Betreuung und Begleitung ist in der Gründungsförderung der Arbeitsverwaltung in der Phase vor Gründung nicht vorgesehen.

Für die begleitende Beratung in der Nachgründungsphase konnten bis zu 2.600 €, höchstens jedoch 90 % der zuwendungsfähigen Ausgaben, in Form eines nachträglich ausbezahlten Zuschusses finanziert werden. Zusätzlich konnte die Inanspruchnahme eines Lot-

⁶³ Siehe z. B. Kritikos, A.; Wießner, F.: Die richtigen Typen sind gefragt. IAB-Kurzbericht Nr. 3, Nürnberg 2004.

sendienstes mit max. 300 €, höchstens jedoch 90 % der zuwendungsfähigen Ausgaben, gefördert werden. Im Unterschied zur Vorgründungsphase mussten die Unternehmen selbst die Antragstellung und Abwicklung der Förderung übernehmen.

- Bei den Lotsendiensten handelt es sich um ein **flächendeckend landesweites Angebotsnetz**. Die regionalen Lotsendienste sind in allen Kreisen des Landes Brandenburg vertreten und durch diese Präsenz für die Gründungsinteressierten leicht auffindig zu machen und schnell zu erreichen.
- Die Förderung geht über die Betreuung von Einzelfällen hinaus. Vielmehr haben die Lotsendienste auch die Aufgabe, aufgrund ihrer Kenntnis des Gründungsgeschehens einerseits und zur Verbesserung der Kontakte und Vermittlungsmöglichkeiten bei der Individualbetreuung andererseits das regionale **Gründungsklima** positiv zu beeinflussen, insbesondere indem sie entsprechende **Netzwerkaktivitäten** entwickeln. Nutznießer der Förderung sollen nicht nur die von den Lotsendiensten Betreuten sein, sondern auch die potenziell an einer selbstständigen Tätigkeit Interessierten in der Region. Diese Aufgabenstellung ist in der BA-Gründungsförderung nicht zu finden. Es bleibt den Agenturen für Arbeit überlassen, inwieweit sie sich in Netzwerken und ähnlichen Kooperationsformen für das Existenzgründungsgeschehen im Agenturbezirk einsetzen.
- Die gemeinsame Existenzgründungsförderung steht nicht allein im Raum, sondern ist in die Landesinitiative AGiL eingebettet. Diese **Integration in ein Gesamtkonzept** ermöglicht und fördert die Nutzung potenzieller Synergieeffekte. Diese können beispielsweise darin bestehen, dass die Kompetenzen der beteiligten Akteure, die z. B. über Netzwerkaktivitäten miteinander in Arbeitskontakte treten, gebündelt und gleichzeitig Schnittstellenprobleme bei unterschiedlichen Zuständigkeiten verhindert oder zumindest minimiert werden können.

Die Verortung der gemeinsamen Existenzgründungsförderung mittels der dargestellten Punkte zeigt, dass die Betreuung von Existenzgründern/-gründerinnen in der Vorgründungsphase und begleitende Beratung in der Nachgründungsphase einerseits und die Netzwerkaktivitäten andererseits einen wichtigen Baustein der Landesinitiative AGiL darstellen, das bei den anderen Unterstützungsinstrumenten in dieser Form eben nicht vorhanden ist.

III. Umsetzung und materieller Verlauf der Förderung

1. Fördermodalitäten und deren Änderungen

Seit dem In-Kraft-Treten der ersten Richtlinie zur Förderung qualifizierender Beratung und des Coachings wurden verschiedene, teilweise wesentliche Änderungen in den Fördervoraussetzungen vorgenommen. Anlass und Zielrichtung der Änderungen und Anpassungen sind unterschiedlich. Neben Korrekturen auf eher strategisch-konzeptioneller Ebene sind Maßnahmen der Feinjustierung in Bezug auf Erreichung konkreter Förderziele, Maßnahmen, die unter Qualitätssicherung bzw. Leistungssteigerung fallen, als auch administrative Gesichtspunkte zu finden, wobei die Trennung zwischen diesen Bereichen retrospektiv nicht immer eindeutig vorgenommen werden kann.

Eine wichtige Änderung erfolgte bereits kurz nach Förderbeginn. In der ersten Richtlinie waren die Betreuung in der Vorgründungsphase und das Coaching nach der Gründung noch in einer Richtlinie zusammengefasst. Mit der Erstellung einer eigenen Richtlinie für das Coaching, die zum 1. Juli 2001 in Kraft trat, wurde auch eine institutionelle Trennung in der administrativen Umsetzung eingeführt. In den Anlagen 3 und 4 zu diesem Bericht sind die Änderungen in den Richtlinien-texten synoptisch gegenübergestellt.

Die wichtigsten Änderungen in der Unterstützung in der Vorgründungsphase (Richtlinie A) können vor dem geschilderten Hintergrund wie folgt zugeordnet werden:

- Mit der zweiten Richtlinie A wurde der Kreis der Förderberechtigten auf sozialversicherungspflichtig oder geringfügig Beschäftigte ausgedehnt und damit die Zielrichtung erweitert. Mit dieser Erweiterung wurde die Basis für die gemeinsame Existenzgründungsförderung geschaffen und kann damit als Geburtsstunde der gemeinsamen Förderung bezeichnet werden.
- Die zweite Richtlinie A bestimmt zudem, dass die Auswahl der Lotsendienste auf der Grundlage eines einheitlichen Kriterienkatalogs erfolgen muss und die Stellen, die sich um die Trägerschaft eines Lotsendienstes bemühen, in den Bewerbungsunterlagen die Umsetzung des Gender-Mainstreaming-Prinzips darstellen müssen. Auch dieser Aspekt ist dem Bereich „Qualitätssicherung und Leistungssteigerung“ zuzurechnen.
- Die ursprüngliche Formulierung in der ersten Richtlinie A bei den geförderten Leistungen lautete „Schwachstellen-Assessments“. Dies wurde mit der zweiten Richtlinie geändert in „Assessments (im Sinne von Potenzialanalysen)“, womit eine inhaltlich-konzeptionelle Erweiterung und Neuausrichtung verbunden war.
- Als Anreiz zur Qualitäts- und Performanzsteigerung der Lotsendienste wurde gleichzeitig ein Quorum eingeführt, wonach die Zahl der vergüteten Stunden je betreute Person höher ist, wenn mindestens 50 % der Betreuten in der Vorgründungsphase tatsächlich den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Das Quorum wurde in der dritten Richtlinie auf 60 % angehoben.
- Ebenfalls mit der zweiten Richtlinie A wurden die Lotsendienste verpflichtet an fünf Tagen der Woche erreichbar zu sein. Damit wurde ein Mindeststandard für die Bereithaltung des Dienstleistungsangebots gesetzt.
- Mit der dritten Richtlinie A wurde die Förderung durch zusätzliche zielgruppenspezifische Lotsendienste erweitert. Zu den bereits bestehenden Lotsendiensten für Frauen kamen Lotsendienste für Migranten/Migrantinnen, Jugendliche sowie Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen an Brandenburger Hochschulen hinzu, womit die Förderung auf der strategischen Ebene eine neue Akzentuierung erhielt. Gleichzeitig wurde für den Adressatenkreis der Studierenden bzw. des wissenschaftlichen Personals die

förderrelevante Vorgründungsphase auf neun Monate verlängert und der förderfähige Stundenaufwand wurde verdoppelt.

- Mit dieser Richtlinie wurde außerdem bestimmt, dass mindestens 70 % der Gründungswilligen an einem Assessment teilgenommen haben müssen, womit ein zusätzlicher Standard eingeführt wurde.
- Gleichzeitig wurden Anforderungen an die Nachweispflicht (abgeschlossene Verträge, Bestätigung der erbrachten Leistungen) erhöht, was ebenfalls als qualitätssichernde Maßnahme interpretiert werden kann.

Für die Richtlinien B, mit welcher die Fördervoraussetzungen für die Nachgründungsphase (Coaching) festgelegt wurden, sind folgende wesentliche Änderungen festzuhalten:

- Mit der zweiten Richtlinie B wurden KMU des Einzelhandels von der Förderung ausgeschlossen, womit eine relevante strategische Verengung des Kreises der potenziell Anspruchsberechtigten erreicht wurde.
- Ebenfalls mit der zweiten Richtlinie B wurden auch KMU bzw. Einzelunternehmen zur Förderung zugelassen, die nicht in der Vorgründungsphase von einem Lotsendienst betreut worden waren. Für diesen Adressatenkreis wurden bis zu 5 % des Bewilligungsvolumens zur Verfügung gestellt. Diese Obergrenze wurde mit der dritten Richtlinie B auf 25 % erhöht. Diese Maßnahme ist ebenfalls auf der strategisch-konzeptionellen Ebene zu verorten.
- Mit der dritten Richtlinie B wurde festgehalten, dass die „Coaches“ über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen müssen. Außerdem mussten fortan die wesentlichen Ergebnisse der begleitenden Beratung in einem schriftlichen Bericht zusammengefasst und dem/der „Gecoachten“ ausgehändigt werden. Diese Änderung korrespondiert mit einer ähnlichen Neuregelung in der Richtlinie A und ist wie diese als qualitätssichernde Maßnahme zu verstehen.
- Weiterhin wurde mit der dritten Richtlinie B verfügt, dass KMU nicht mehrmals gefördert werden können, was eine Anpassung der Förderkonzeption darstellt.

Mit Blick auf die forschungsleitenden Fragestellungen der Evaluation ist in einer Gesamtschau der Veränderungen festzuhalten, dass – gemessen am gesamten Förderzeitraum – eine nicht unerhebliche Zahl an Veränderungen in den Richtlinien vorgenommen wurde. Dabei erfolgten relevante Änderungen sowohl auf der strategisch-konzeptionellen Ebene als auch im Bereich Qualitätssicherung und Performanzsteigerung. Damit wird die Frage aufgeworfen, ob sich die mehrfachen Änderungen nicht nachteilig auf Transparenz und Kontinuität der Förderung ausgewirkt und damit Umsetzung, Output und Wirkungen tangiert haben, die in der Gesamtschau der Untersuchungsergebnisse zu bewerten sind.

2. Auswahl und Aufgaben der Lotsendienste und deren Begleitung

Für die Implementation der Förderrichtlinie wurden landesweit in den Kreisen und kreisfreien Städten Lotsendienste errichtet, die von den Zuwendungsempfängern/-empfängerinnen wahrgenommen wurden. In der ersten Richtlinie vom 28.12.2000 wurden die Aufgaben der Lotsendienste wie folgt festgelegt:

- Analyse der Gründungsvorhaben,
- Betreuung von Gründungswilligen in der Vorgründungsphase,
- Vermittlung von beratender Begleitung (Coaching) für Existenzgründer/-gründerinnen,
- Feststellung der Förderwürdigkeit der Zielgruppe,

- Weiterleitung von Fördermitteln an die externen Leistungserbringer,
- Aktivitäten in Bezug auf die Gründungsnetzwerke.

Von diesen Aufgaben wurde in den nachfolgenden Richtlinien der Punkt „Vermittlung von beratender Begleitung“ gestrichen; ansonsten blieb die Aufgabenstellung inhaltlich unverändert.

Grundkonstruktion war (und ist), dass die Lotsendienste selbst nicht beraten, sondern eine unabhängige Stellung einnehmen und Leistungen Dritter vermitteln. Darüber hinaus mussten sich die Zuwendungsempfänger/-empfängerinnen verpflichten, sich an Maßnahmen der Qualitätssicherung zu beteiligen.

Für den Nachweis der Kompetenz wurden gefordert:

- Befähigungsnachweis (bisherige Erfahrungen, Referenzen),
- Nachweis des Engagements in einem Netzwerk regionaler Gründungsakteure,
- Stellungnahme Landrat/Oberbürgermeister,
- Einschätzung des tatsächlichen Bedarfs an förderfähigen Gründungswilligen,
- Beschreibung der geplanten Arbeitsweise, Qualifikationsprofile des Personals.

Mit der Richtlinie vom 23.11.2001 wurde die Nachweispflicht auf die Darstellung der Umsetzung des Gender-Mainstreaming-Prinzips und um den Nachweis der Niederlassung in der Region erweitert. In der dritten Förderperiode erfuhr das Auswahlverfahren eine weitere Änderung: In der Richtlinie vom 10.02.2004 wurde lediglich bestimmt, dass die Antragsauswahl auf der Grundlage eines separat erhältlichen Kriterienkatalogs erfolgt. Die potenziellen Antragsteller/Antragstellerinnen wurden in diesen ergänzenden Unterlagen aufgefordert, detaillierte Angaben zu den inhaltlichen Aufgaben der Lotsendienste zu machen – im Einzelnen:

- individuelle berufliche Handlungskompetenz der ausübenden Person,
- Vorbereitung, Durchführung und Auswertung von Assessments,
- Aufnahme von Gründungswilligen in die Einzelfallbetreuung mittels Analyse des Vorhabens und Feststellung der Förderwürdigkeit,
- vertragliche Einbindung von externen Leistungserbringern,
- Aktivitäten zur Gestaltung regionaler Gründungsnetzwerke.

Darüber hinaus war die Darstellung der Aufgabenwahrnehmung im Rahmen der Begleitung und des Coachings nach der Gründung gefordert.

Bei gleichwertigen Konzepten waren weitere Kriterien zur Entscheidungsfindung vorgesehen:

- individuelle berufliche Handlungskompetenz (Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz),
- realistische Planung der Leistungen des Lotsendienstes,
- Belege für die bisherige und Pläne für die künftige Kooperation mit der Arbeitsverwaltung,
- Planung der Öffentlichkeitsarbeit.

Weitere Änderungen im Auswahlprozess der Träger zielten auf die Verbesserung von Effektivität und Effizienz der Förderung. So mussten in den Auswahlverfahren die Bewerber/Bewerberinnen nachweisen, dass sie mit einer Mindestzahl an externen Beratern/Beraterinnen kooperieren. Diese Mindestanforderung wurde sukzessive erhöht und liegt derzeit bei mindestens zwölf qualifizierten Kooperationspartnern. Zielsetzungen sind die Stimulierung von Wettbewerb und die Vermeidung kartellartiger Strukturen.

Die potenziellen Träger müssen bei der Antragstellung angeben, wie viele Gründungsinteressierte sie in die Betreuung aufnehmen wollen. Damit können die interessierten Träger unter Berücksichtigung der regionalen Bedingungen und ihrer Leistungsfähigkeit eine realistische Einschätzung vornehmen. Im Rahmen der zur Verfügung stehenden Haushaltsmittel wird damit ein Beitrag dazu ge-

leistet, dass die Möglichkeiten vor Ort so weit wie möglich ausgeschöpft werden und gleichzeitig die Durchführung aufgrund der Angaben zur Leistungsfähigkeit der Träger – soweit im Planungsstadium möglich – sichergestellt wird.

Die letztendliche Entscheidung, an der auch die beiden Ministerien beteiligt waren, oblag einer Jury bei der LASA Brandenburg. Letztere übernahm auch die Begleitung der Lotsendienste. Die Begleitung der Lotsendienste umfasst neben der fördertechnischen und finanziellen Abwicklung unter inhaltlichen Gesichtspunkten im Wesentlichen die Organisation von Erfahrungsaustausch und themenbezogene Informationsveranstaltungen. Die Begleitung der Lotsendienste durch die LASA Brandenburg ist auch unter qualitätssichernden Aspekten zu sehen. Dazu zählen die Veranstaltungen zum Erfahrungsaustausch, die regelmäßig für die an Hochschulen errichteten Dienste und die regionalen Lotsendienste getrennt organisiert werden. Themen von übergreifender Bedeutung werden in gemeinsamen Veranstaltungen behandelt. In diesem Zusammenhang ist auch zu erwähnen, dass für die Dienste ein Leitfaden für die Durchführung von Assessments erstellt wurde. Zu den Aufgaben der Begleitung gehören auch die Einholung und Auswertung von Berichten der Lotsendienste sowie die Prüfung, ob die Vorgaben, wie z. B. Anteil der Assessmentteilnehmer an allen Betreuten, Gründungsquote des Dienstes etc., eingehalten werden. Darüber hinaus wird Beschwerden, die von dritter Seite an die LASA Brandenburg herangetragen werden, nachgegangen. Schließlich ist darauf hinzuweisen, dass die Ergebnisse der Begleitung seitens der LASA für die ministeriell Verantwortlichen aufbereitet und in die Weiterentwicklung der Richtlinien eingebracht werden.

In den Interviews mit den Lotsendiensten werden der Erfahrungsaustausch und die Bereitstellung von Informationen praktisch durchweg positiv gewürdigt. Vereinzelt geäußerte Kritikpunkte im Verhältnis zur LASA Brandenburg bezogen sich auf den administrativen, „bürokratischen“ Aufwand bezüglich Berichts- und Nachweispflichten sowie auf das Abrechnungsverfahren. Diese und weitere Äußerungen der Dienste (z. B. zu den Vorgaben) werden bei der Einschätzung berücksichtigt und fließen, wie der Implementationsaspekt der Begleitung der Dienste insgesamt, in die Gesamtschau der Bewertung ein.

3. Der Betreuungsprozess in der Vorgründungsphase

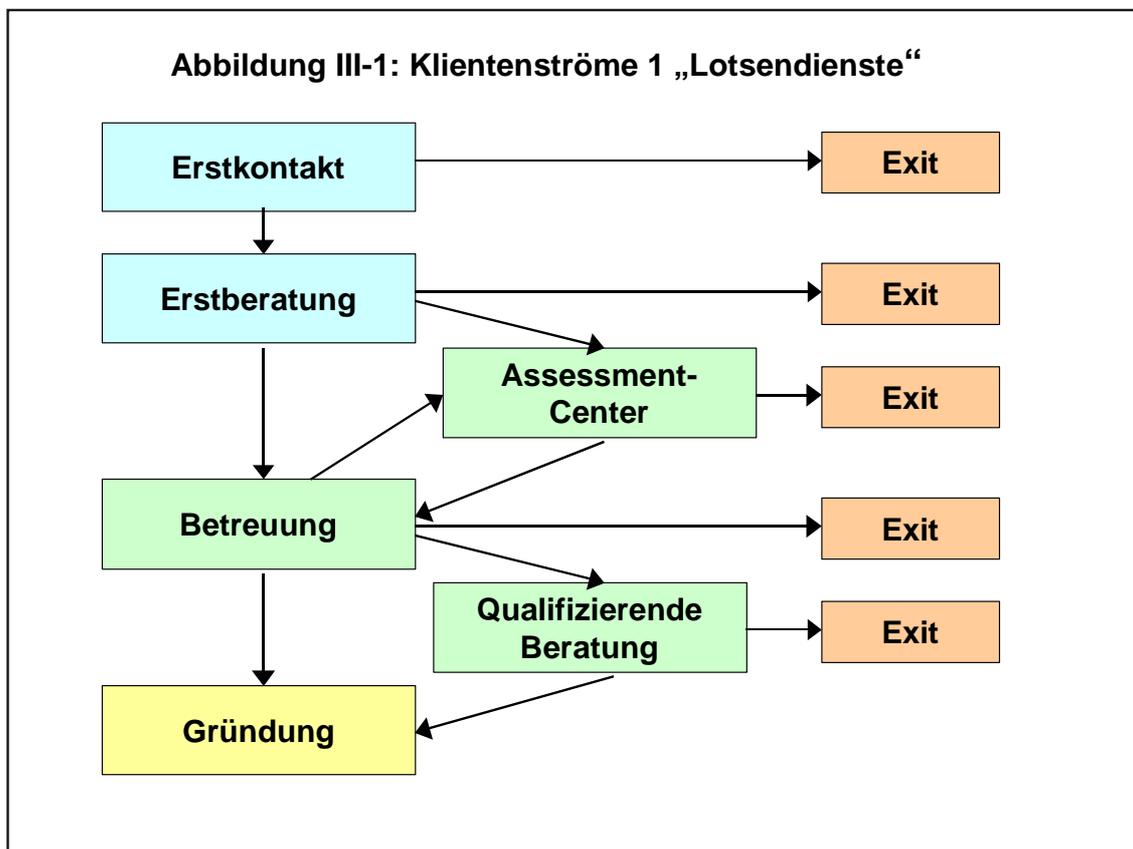
Die geförderten Leistungen in der Vorgründungsphase können in drei Gruppen eingeteilt werden. Zum Ersten die Betreuungsleistungen der Lotsendienste, an welche auch die Gewährung der anderen Leistungen angekoppelt ist. Zum Zweiten die Assessments, an denen die Mehrheit der Betreuten teilnehmen soll, und zum Dritten die qualifizierenden Beratungsleistungen externer Dienstleister. Der grundsätzliche Ablauf der Betreuung von Gründungsinteressierten kann der nachstehenden Übersicht entnommen werden. Bereits auf den ersten Blick wird die Bedeutung des Ausstiegs (Exit) aus dem Gründungsvorhaben deutlich, der an jeder Stelle des Vorbereitungs- und Begleitungsprozesses erfolgen kann. Der Hinweis hierauf ist erforderlich, da neben den „erfolgreichen“ Gründungen auch die Vermeidung nicht tragfähiger Gründungen erklärtes Ziel der Landesförderung darstellt. Insoweit dürfen Abberatungen nicht marginalisiert und müssen bei der Programmevaluierung berücksichtigt werden.

Die wichtigsten Ablaufprozeduren gestalten sich in einer typisierenden und vereinfachenden Darstellung wie folgt (siehe auch Abbildung III-1): Sofern es nach dem Erstkontakt zu einer Erstberatung kommt und die/der Klient/Klientin danach nicht aussteigt, wird sie/er in die Betreuung aufgenommen. Anschließend, aber teilweise gleichzeitig mit der Betreuung, kann ein von externen Dienstleistern durchgeführtes Assessment durchlaufen werden. Während der Beratung kann weiterhin eine von externen Dienstleistern erbrachte qualifizierende Beratung hinzugezogen werden.

Wenn der/die Gründungsinteressierte zwischenzeitlich nicht aufgegeben hat, wird die Gründung vollzogen. Damit ergeben sich grundsätzlich folgende relevante Fallkonstellationen an Kombinationen verschiedener geförderter Leistungen:

- gründungswillige Personen, die nur die Betreuungsleistung in Anspruch nehmen;
- Personen, die neben der Betreuungsleistung noch ein Assessment durchlaufen;
- Interessierte, die neben der Betreuungsleistung noch qualifizierende Beratung erhalten;
- Personen, die Betreuungsleistung, Assessment und qualifizierende Beratung in Anspruch nehmen.

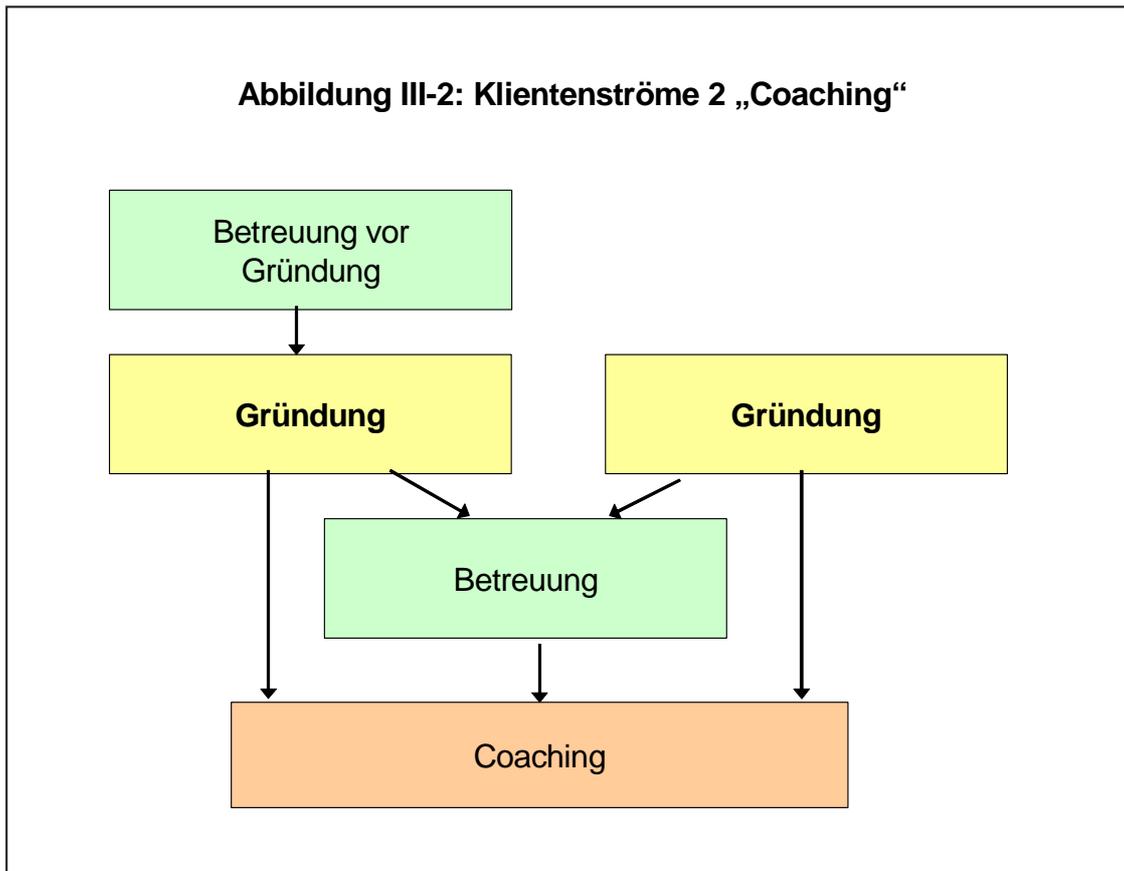
Ergänzend ist noch auf die Gruppe der gründungsinteressierten Personen, die die Betreuung durch den Lotsendienst abgebrochen haben, hinzuweisen. Diese Personen können sowohl das Gründungsvorhaben aufgeben als auch den Schritt in die Selbstständigkeit vollzogen haben, weshalb die Abbruchgründe von Interesse sind. Diese letzte Gruppe der „Abbrecher“ wird daher in die Analyse aufgenommen und neben den genannten Fallgruppen berücksichtigt.



4. Der Unterstützungsprozess in der Nachgründungsphase

Beim **Coaching** in der Nachgründungsphase ist der Ablauf etwas anders gelagert. Beim Erbringen des Coachings ist es nicht erforderlich, dass der/die Antragsteller/Antragstellerin vor der Existenzgründung von einem Lotsendienst betreut worden ist. Der Anteil der Geförderten, die ohne eine Lotsendienstbetreuung in ein Coaching aufgenommen wurden, lag zuletzt bei 25 %. Weiterhin ist eine Begleitung oder Betreuung durch den Lotsendienst neben dem Coaching nicht erforderlich.

Abbildung III-2: Klientenströme 2 „Coaching“



Damit ergeben sich grundsätzlich folgende Konstellationen (siehe Abbildung III-2):

- der/die Klient/Klientin wurde in der Vorgründungsphase von einem Lotsendienst betreut und die Betreuung wurde in der Nachgründungsphase/während des Coachings fortgesetzt bzw. wieder aufgenommen;
- es hat zwar eine Betreuung durch den Lotsendienst in der Vorgründungsphase stattgefunden, diese fand aber in der Nachgründungsphase keine Fortsetzung und es wurde nach der Gründung lediglich das Coaching in Anspruch genommen;
- vor der Gründung hat keine Betreuung stattgefunden, aber in der Nachgründungsphase erfolgte eine Betreuung und ein Coaching wurde in Anspruch genommen;
- weder vor noch nach der Gründung wurde ein Betreuungsverhältnis begründet und es wurde lediglich das Coaching in Anspruch genommen.

Im Hinblick auf das Coaching ergibt sich das Problem, dass die relativ geringe Zahl an Förderfällen dazu führt, dass die einzelnen Gruppen relativ klein werden. Von den insgesamt 299 Förderfällen (bis Ende 2004)⁶⁴ sind zunächst die Mehrfachförderungen, die nach der ersten und zweiten Richtlinie B möglich waren, abzuziehen. Die verbleibenden 268 Klienten/Klientinnen verteilen sich dann auf die vier genannten Gruppen, womit rein rechnerisch jede Gruppe mit nur rd. 68 Unternehmen bzw. Unternehmern/Unternehmerinnen besetzt wäre. Bei diesen Größenordnungen stellt sich die Frage, aus welchen Gründen dieser Programmteil so wenig in Anspruch genommen wurde, obgleich Erfahrungen aus anderen Programmen zeigen, dass ein erheblicher Bedarf an begleitender Unterstützung in der Nachgründungsphase besteht. Angesichts der relativ geringen Fallzahlen und der Vielzahl hypothetischer Ursachen wird dieser Frage im Zusammenhang mit den weiteren qualitativen und statistischen Auswertungen nachgegangen.

⁶⁴ Datenquelle: ILB Brandenburg.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der integrative, phasenübergreifende Ansatz der gemeinsamen Existenzgründungsförderung, wie er oben in Kapitel II.4 auf der programmatischen Ebene identifiziert wurde, bei der Implementation durchbrochen wurde. Der Ablauf des Unterstützungsprozesses und die organisatorischen Zuständigkeiten unterscheiden sich derart von denen der Vorgründungsphase, dass sogar von Brüchen in der Implementation gesprochen werden kann. Inwieweit dies für die relative Erfolglosigkeit des aus Landesmitteln geförderten Coaching (mit-)verantwortlich ist, wird in der zusammenfassenden Gesamtbewertung im Schlusskapitel erörtert.

5. Gründungen der von Lotsendiensten Betreuten

Im Zeitraum vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2004 wurden insgesamt 3.899 gründungswillige Personen⁶⁵ von den Lotsendiensten betreut. Hinzu kommen noch etwa 200 KMU, die ein Coaching in Anspruch genommen haben und während des Coachings bzw. in der Vorgründungsphase nicht von einem Lotsendienst betreut wurden.

Die Angebote der Lotsendienste werden offenbar von den Gründungsinteressierten gut angenommen und zunehmend akzeptiert. Wurden im ersten Jahr der Förderung rein rechnerisch 62 Personen durchschnittlich pro Monat in die Betreuung aufgenommen, waren es in der Phase vom 1. März 2002 bis 29. Februar 2004 bereits 80 Personen. Dieser Wert stieg in der dritten Phase vom 1. März 2004 bis Ende des Jahres auf über 130, wobei allerdings zu beachten ist, dass hier die Lotsendienste an den Hochschulen neu hinzugekommen sind. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass in 2003 mit der Einführung der Ich-AG eine Gründungswelle ausgelöst wurde, die die Gründungszahlen nach oben schnellen ließ (siehe auch oben Kapitel II).

Die Differenzierung der in die Betreuung aufgenommenen Personen nach Geschlecht zeigt einen zunehmenden Anteil an gründungsinteressierten Frauen. Betrug der Frauenanteil in der ersten Förderphase des Jahres 2001 34,2 %, so stieg er im folgenden Förderzeitraum (März 2002 bis Februar 2004) auf 42,8 % und verzeichnete im anschließenden Zeitraum mit 42,9 % noch eine leichte Zunahme. Über den gesamten Betrachtungszeitraum gesehen liegt der Frauenanteil bei 40,9 %. Wie der folgenden Übersicht zu entnehmen ist, liegt dieser Anteil zwar unter dem Anteil der Frauen an der Arbeitslosigkeit, jedoch hat sich der Abstand seit Beginn der Förderung kontinuierlich verringert. Auch liegt der Frauenanteil bei den Betreuten unter dem Anteil der Frauen an den Erwerbstätigen im Land Brandenburg, der rd. 47 % beträgt. Allerdings deuten die Zahlen darauf hin, dass der Schritt in die Selbstständigkeit für arbeitslose Frauen noch nicht ganz die Bedeutung als Alternative zur Arbeitslosigkeit erlangt hat wie bei Männern.

**Tabelle III-1: Zahl der Arbeitslosen und Anteil der Frauen an den Arbeitslosen
2001 bis 2004**

	2001	2002	2003	2004
Arbeitslose gesamt	233.650	237.903	253.028	251.154
davon Frauen	116.847	115.205	120.747	118.739
Anteil Frauen	50,0 %	48,4 %	47,7 %	47,4 %

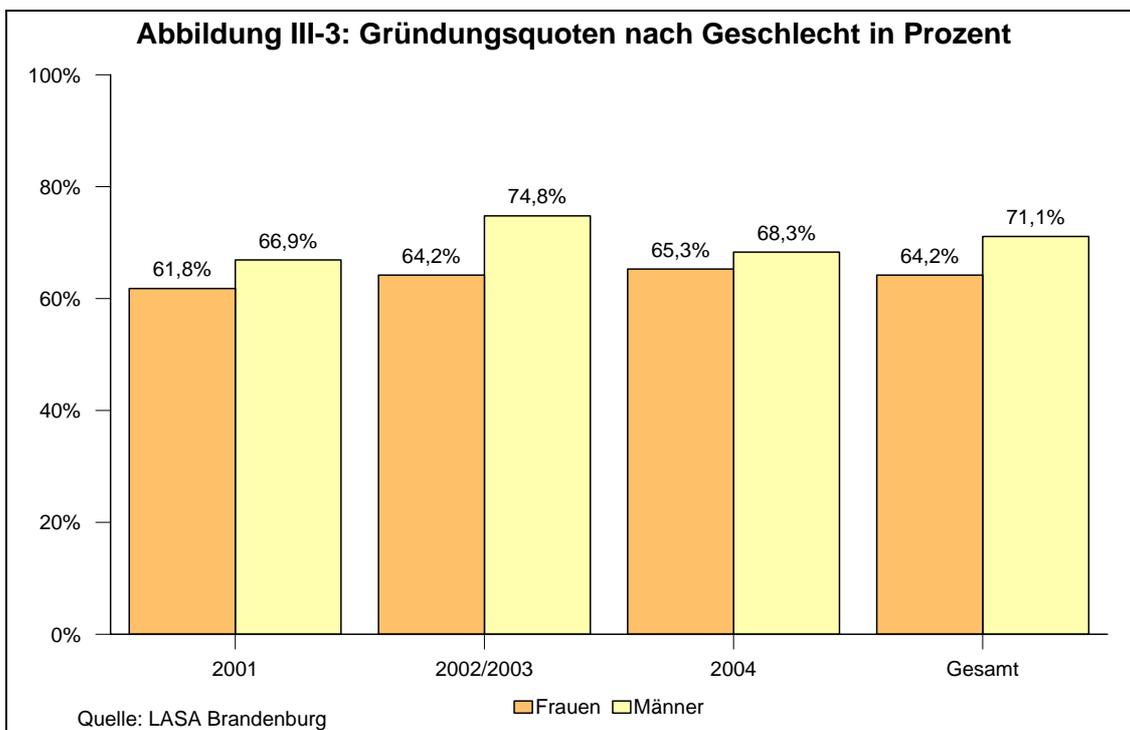
Quelle: Bundesagentur für Arbeit

Insgesamt 2.662 der betreuten Personen haben den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Das entspricht einem Anteil an allen betreuten Personen über alle drei Förderperioden von über zwei

⁶⁵ Die Daten zu den betreuten Gründungswilligen und den von ihnen vollzogenen Gründungen wurden von der LASA Brandenburg zur Verfügung gestellt.

Dritteln (68,3 %). Diese Gründungsquote ist von 65,1 % in der ersten Phase auf 70,2 % in der zweiten Phase gestiegen, um in der dritten Phase auf 67,1 % zu sinken.

Die Unterscheidung der Gründungsquoten nach Geschlecht zeigt, dass die Gründungsquote der Frauen erfreulicherweise kontinuierlich von 61,8 % in der ersten Periode über 64,2 % in der zweiten auf 65,3 % in der dritten Förderphase gestiegen ist und insgesamt bei 64,2 % liegt. Allerdings lag die Quote der Frauen immer unter derjenigen von Männern (siehe Abbildung III-3).

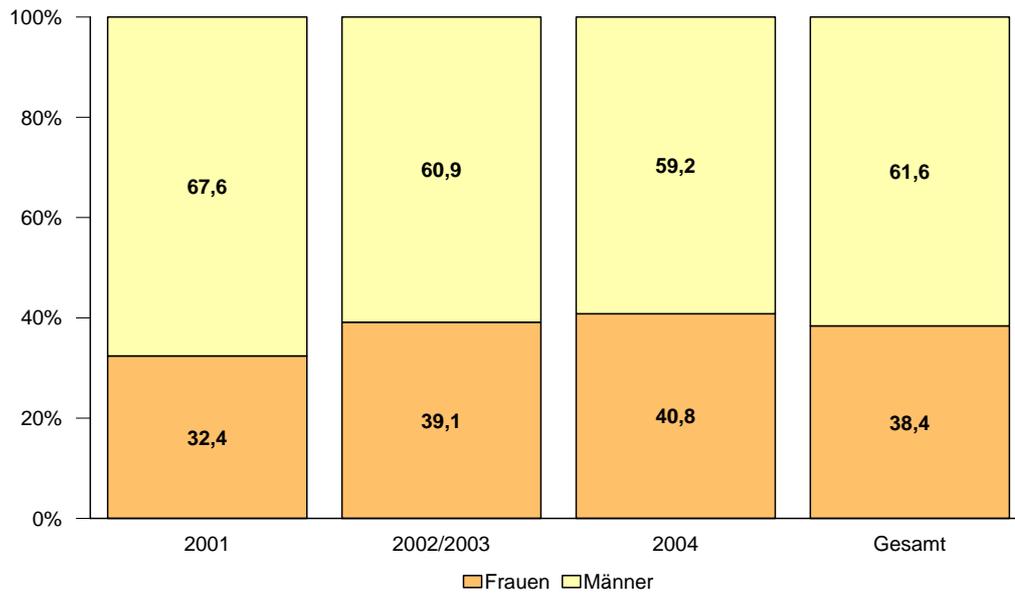


Männer stellen mit einem Anteil von 59,1 % der in die Betreuung aufgenommenen Gründungsinteressierten die Mehrheit der Betreuten und damit auch die Mehrzahl an den Existenzgründern/-gründerinnen. Da die Gründungsquote von Frauen niedriger ist als die von Männern, ist folglich auch der Anteil der Gründerinnen an allen Existenzgründern mit 38,4 % etwas niedriger als der Frauenanteil an den betreuten Gründungswilligen mit 40,9 %. Allerdings konnte der Frauenanteil bei den Personen, die sich selbstständig machten, kontinuierlich gesteigert werden. Der Frauenanteil stieg von 32,4 % in der ersten Förderperiode im Jahr 2001 auf 39,1 % in der zweiten Phase und überstieg in der dritten Periode mit 40,8 % sogar die 40-Prozentmarke (Abbildung III-4). Damit liegt der Frauenanteil sowohl über dem Durchschnitt des Landes, der sich auf rd. ein Drittel beläuft, als auch über dem bundesweiten Anteil von Frauen an Gründungen, der für 2002 mit 35 % und für 2003 mit 38 % ermittelt wurde.⁶⁶

Wie bereits oben in Kapitel III.4 ausgeführt, wurden im Bereich des Coachings in den drei Förderphasen lediglich 299 Förderfälle registriert. Diese Förderfälle verteilen sich zu 48,2 % auf Männer, zu 29,1 % auf Frauen und 22,7 % der Geförderten waren Personen- oder Kapitalgesellschaften. Werden diese Gesellschaften nicht berücksichtigt, ergibt sich ein Verhältnis bei den geförderten Personen von 37,7 % Frauen zu 62,3 % Männern. Wengleich aufgrund der geringen Fallzahlen keine weiteren Schlussfolgerungen möglich sind, ist an dieser Stelle doch darauf hinzuweisen, dass der Frauenanteil geringfügig unter der Quote bei den Betreuten in der Vorgründungsphase liegt.

⁶⁶ Siehe Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.): Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002, Bonn 2003, S. 9, KfW Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Gründungsmonitor 2004, Frankfurt 2004, S. 17.

Abbildung III-4: Verteilung der Gründungen nach Geschlecht in Prozent



Quelle: LASA Brandenburg, eigene Berechnungen

IV. Zugang zur Betreuung, Inhalte und Qualität der Betreuung

1. Strukturmerkmale der von Lotsendiensten Betreuten und der Vergleichsgruppe

Der Vergleich der strukturellen Merkmale verfolgt zwei Zielsetzungen: Zum einen soll die Zusammensetzung der von den Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten und der Existenzgründer/-gründerinnen dargestellt werden. Zum anderen sollen die Charakteristika der Nichtbetreuten herausgearbeitet werden, damit die Gruppe der Betreuten in das Existenzgründungsgeschehen des Landes eingeordnet werden kann, und damit auch für die Vergleichsgruppenanalyse die Strukturmerkmale bestimmt werden.

Insgesamt gesehen weist die Vergleichsgruppe nur wenige Unterschiede zur Gruppe der von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten und tatsächlichen Gründern/Gründerinnen auf. Dies gilt hinsichtlich der Wirtschaftszweige, des Berufsabschlusses, der Dauer der (beruflichen und außerberuflichen) Branchenerfahrung und der Art der Gründung hinsichtlich Neugründung, Geschäftsübernahme oder Umgründung (Änderung der Rechtsform, Standortwechsel etc.), wo allerdings bei den Betreuten die Neugründung eines Unternehmens mit 91 % nicht ganz so stark dominiert wie bei der Vergleichsgruppe mit 96 %.

Gerade die beiden letzten Aspekte des Berufsabschlusses und der Branchenerfahrung sind für den erfolgreichen Schritt in die Selbstständigkeit und die Dauerhaftigkeit der selbstständigen Existenz von Relevanz. Wie aus Tabelle IV-1 ersichtlich, gibt es nur geringe Unterschiede beim höchsten Berufsabschluss zwischen den betreuten Gründungsinteressierten und der Vergleichsgruppe. Lediglich der mit 14 % etwas niedrigere Anteil an den Betreuten, der einen Fachschulabschluss hat, unterscheidet sich in nennenswertem Maße von der Vergleichsgruppe, wo dieser Anteil 17 % beträgt.

Tabelle IV-1: Berufsabschluss und praktische Erfahrungen in der Gründungsbranche
(N_{Mit LD}=921, N_{Ohne LD}=799)

	Mit LD	Ohne LD	gesamt
Höchster Berufsabschluss			
keinen Berufsabschluss	2%	2%	2%
Facharbeiter/Facharbeiterin	35%	37%	36%
Fachschulabschluss	12%	11%	11%
Abschluss einer berufl. Weiterbildung	16%	14%	15%
Fachhochschulabschluss, Ingenieur/Ingenieurin o.Ä.	14%	17%	16%
Hochschul- oder Universitätsabschluss	19%	18%	18%
Anderes	2%	1%	2%
gesamt	100%	100%	100%
Erfahrungen in der Gründungsbranche (Mehrfachnennungen)			
ja, Berufserfahrungen über Jahre	72%	71%	71%
ja, Erfahrungen aus Hobby/Freizeit über Jahre	21%	18%	20%
ja, andere Erfahrungen	9%	5%	7%
nein, noch keinerlei Erfahrungen	10%	11%	11%
gesamt	100%	100%	100%

Die Mehrzahl der Gründungsinteressierten und der Existenzgründer/-gründerinnen verfügt über berufliche Erfahrungen auf dem Gebiet, auf dem sie sich selbstständig machen wollen, wobei der Anteil der Gründungsinteressierten mit jahrelanger Erfahrung in beiden Gruppen mit 71 % und 72 % dicht beieinander liegt. Lediglich etwa jede/jeder Zehnte – sowohl bei den Betreuten als auch in der Vergleichsgruppe – verfügt über keinerlei Branchen- bzw. Berufserfahrung. Auch die Dauer der Berufserfahrung unterscheidet sich nur unwesentlich. Während die von Lotsendiensten Betreuten angeben, im Durchschnitt über 13 Jahre Berufserfahrung zu verfügen, sind es bei der Vergleichsgruppe 12 Jahre.

Bei weiteren persönlichen Merkmalen der Existenzgründer/-gründerinnen (siehe Tabelle IV-2) sind auch die Anteile zu den Schulabschlüssen in beiden Gruppen nahezu identisch. Etwa jeder/jede Dritte hat das Abitur bzw. die Hochschulreife und weit über die Hälfte verfügt über einen Realschulabschluss bzw. den Abschluss der (ehemaligen) Polytechnischen Oberschule.

Tabelle IV-2: Schulabschlüsse der betreuten und der nicht betreuten Existenzgründer/-gründerinnen (N_{Mit LD}=902, N_{Ohne LD}=802)

Höchster Schulabschluss	Mit LD	Ohne LD	gesamt
kein Abschluss	0%	0%	0%
(Volksschul-/)Hauptschulabschluss	7%	7%	7%
Realschulabschluss (mittlere Reife, Fachschulreife), Abschluss der Polytechnischen Oberschule (POS)	57%	58%	57%
Abitur, Hochschulreife, Erw. Oberschule	33%	34%	34%
anderer Abschluss	3%	1%	2%
gesamt	100%	100%	100%

Bezüglich des Familienstandes bestehen keine nennenswerten Differenzen. Die Mehrheit der Befragten ist verheiratet bzw. lebt in einer Lebensgemeinschaft (in beiden Gruppen 68 %). Der Anteil der allein erziehenden Betreuten ist mit 12 % etwas höher als in der Vergleichsgruppe, wo er 9 % beträgt. Mit der Verteilung nach Geschlecht scheint dies jedoch nicht zusammenzuhängen, da der Frauenanteil bei den Betreuten mit 45 % mit dem der Vergleichsgruppe (44 %) nahezu gleich groß ist. Frauen, die wie im vorigen Kapitel III dargestellt, etwa 41 % der betreuten Gründungswilligen stellen, haben demnach leicht überdurchschnittlich auf die Befragung geantwortet.

Bei den weiteren persönlichen Merkmalen ist festzuhalten, dass der Anteil der Ausländer/Ausländerinnen bzw. Spätaussiedler/Spätaussiedlerinnen mit 3 % (Betreute) bzw. 2 % (Nichtbetreute) nur wenig abweicht. Der Anteil der Betreuten mit Behinderung und/oder gesundheitlicher Einschränkung liegt bei 7 %, während dieser Anteil in der Vergleichsgruppe 10 % beträgt. Hinsichtlich des Alters unterscheidet sich das Durchschnittsalter mit 43 und 42 Jahren geringfügig, auch zeigt die Verteilung über die Altersstufen, dass die von Lotsendiensten Betreuten in der Stufe der 40- bis 49-Jährigen etwas stärker vertreten sind (siehe Tabelle IV-3).

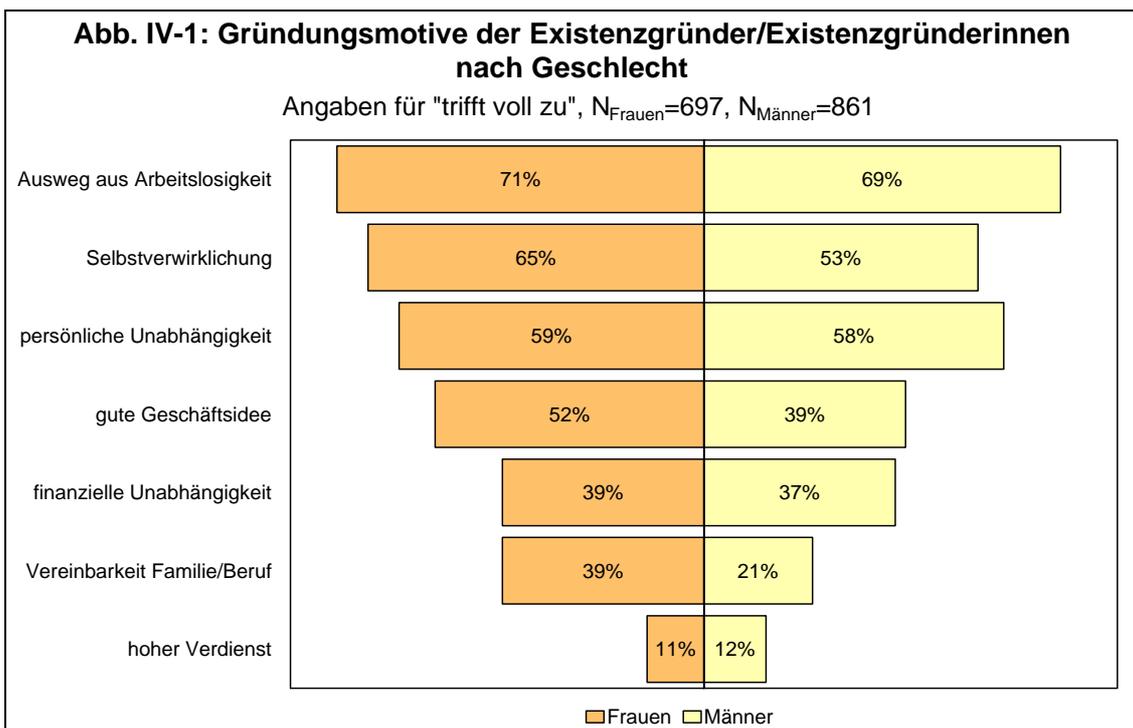
Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Unterschiede zwischen den Gruppen bei den persönlichen Merkmalen gering sind. Die Gründer/Gründerinnen aus der Vergleichsgruppe sind nahezu gleichaltrig und verfügen über annähernd gleiche Berufs- und Schulabschlüsse. In der Vergleichsgruppe sind Behinderte und Personen mit gesundheitlichen Einschränkungen etwas stärker vertreten.

Tabelle IV-3: Verteilung der Existenzgründer/-gründerinnen nach Altersstufen
(N_{Mit LD}=911, N_{Ohne LD}=809)

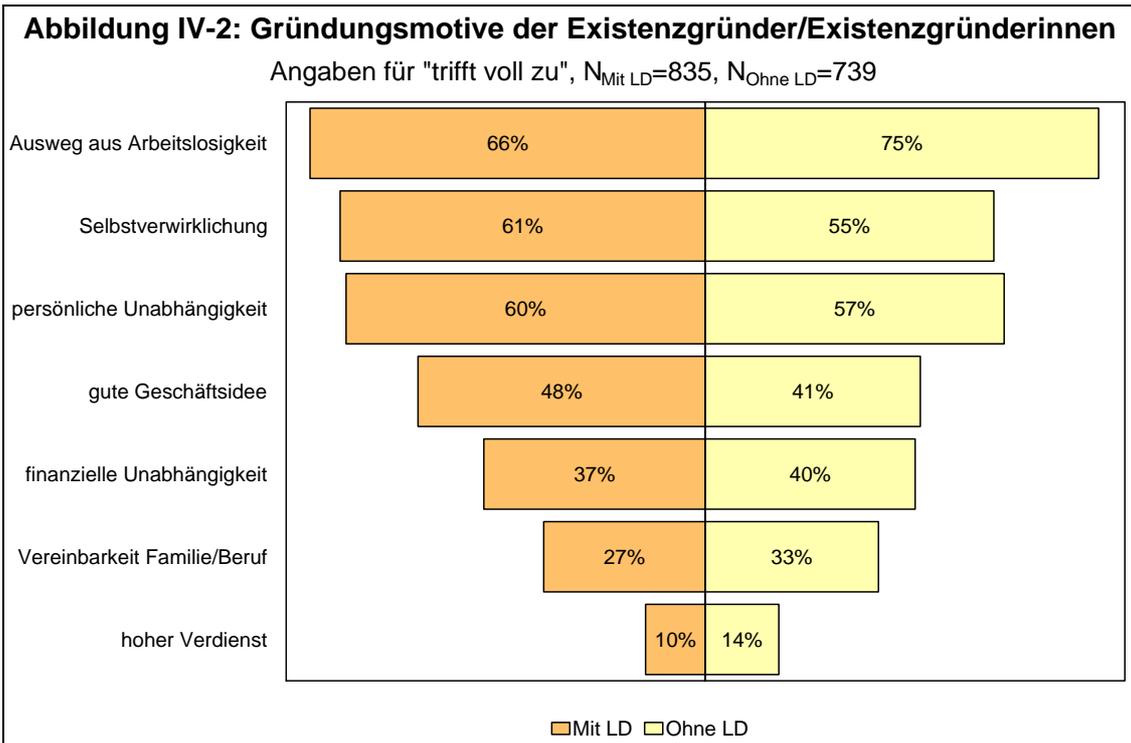
	Mit LD		Ohne LD		gesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
bis 24 Jahre	13	1%	22	3%	35	2%
25 bis 29 Jahre	71	8%	61	8%	132	8%
30 bis 39 Jahre	228	25%	219	27%	447	26%
40 bis 49 Jahre	377	41%	290	36%	667	39%
50 Jahre u. älter	222	25%	216	26%	438	25%
gesamt	911	100%	808	100%	1719	100%

2. Gründungsmotive und Realisierung des Gründungsvorhabens

Die Motivation der Gründungsinteressierten wird von der Lage auf dem Arbeitsmarkt dominiert. Nach den Gründen für eine selbstständige Tätigkeit gefragt, gaben 70 % an, dass sie einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit suchten (siehe Abbildung IV-1). An zweiter Stelle steht die persönliche Unabhängigkeit (59 %), gefolgt von dem Wunsch nach Selbstverwirklichung (58 %), wobei Frauen mit 65 % häufiger sich selbst verwirklichen wollen als Männer (53 %). Auch geben Frauen häufiger an, eine gute Geschäftsidee umsetzen zu wollen (52 % gegenüber 39 % bei Männern). Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf steht für 39 % der Frauen im Vordergrund, während dieser Aspekt bei den Männern von untergeordneter Bedeutung ist (21 %). Während die finanzielle Unabhängigkeit noch immerhin bei 37 % eine große Rolle spielte, rangiert der Wunsch nach hohen Einkommen mit gut 10 % am Ende der Skala. Dies deutet darauf hin, dass die Gründungsinteressierten die Verdienstchancen als begrenzt und damit wohl realistisch einschätzen.



Für den weiteren Gang der Analyse ist es von Interesse, ob sich die Motive zwischen den Gründungsinteressierten, die von einem Lotsendienst betreut wurden, von denjenigen unterscheiden, die ohne Lotsendienst eine selbstständige Tätigkeit anstrebten. Wie aus der Abbildung IV-2 ersichtlich, hat für die Nichtbetreuten aus der Vergleichsgruppe der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit mit 75 % eine noch größere Bedeutung als für die Betreuten (66 %). Demgegenüber geben die von Lotsendiensten Betreuten häufiger an, sich selbst verwirklichen zu wollen (61 % gegenüber 55 % in der Vergleichsgruppe), und ihre gute Idee umzusetzen (48 % gegenüber 41 %). Andererseits hat die finanzielle Unabhängigkeit bei den Nichtbetreuten einen etwas höheren Stellenwert als bei den Betreuten.



Die von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten sind in höherem Maße von ihrer Geschäftsidee überzeugt. Somit eine gute Voraussetzung, um den Herausforderungen einer selbstständigen Existenz erfolgreich begegnen zu können.

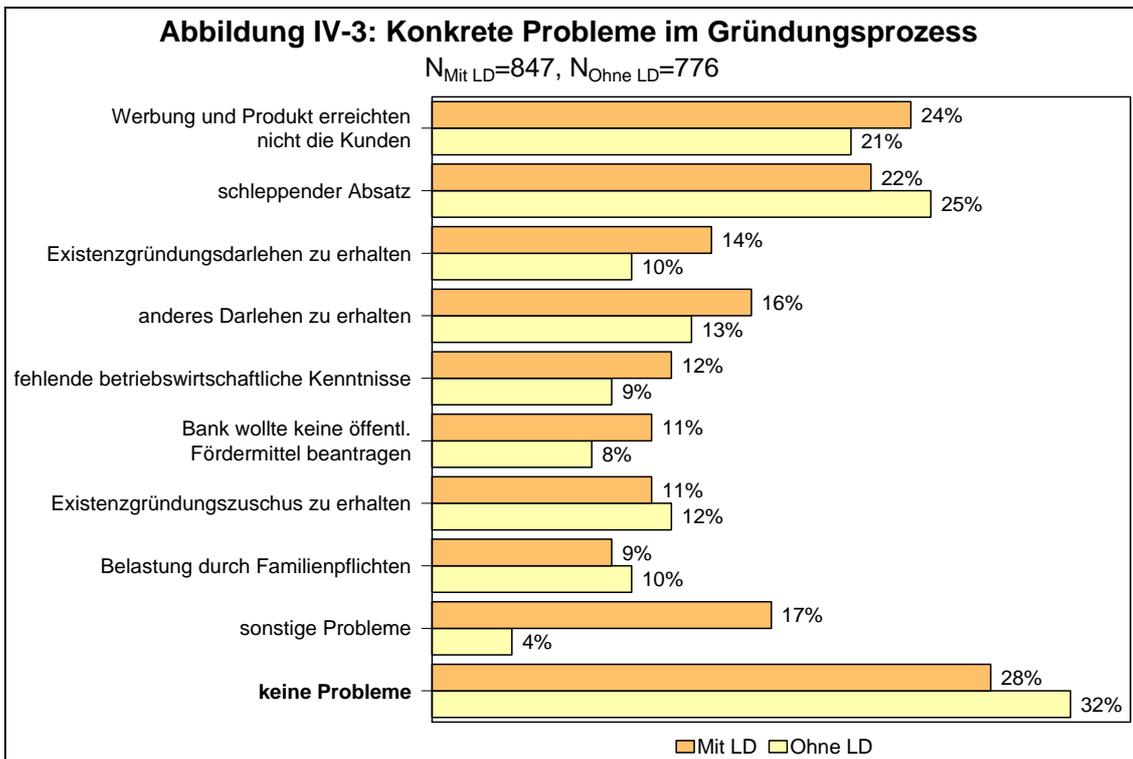
Nun zu den Problemen im Gründungsprozess. Immerhin ein Anteil von 30 % der Befragten gibt an, keine Probleme in der Gründungsphase gehabt zu haben, wobei bei den Nichtbetreuten der Anteil mit 32 % etwas höher ist als bei den von Lotsendiensten Betreuten mit 28 % (siehe Abbildung IV-3). Bei weiteren Gruppen, die keine Probleme in der Gründungsphase hatten, ergeben sich folgende Unterschiede: Frauen hatten weniger Probleme als Männer, ebenso Gründer/Gründerinnen einer Ich-AG als solche von inhabergeführten Unternehmen (ohne Ich-AG). Dagegen lassen sich kaum Unterschiede nach der Qualifikation bzw. dem Berufsabschluss ausmachen (siehe Tabelle IV-4).

Die größten Probleme haben die Gründungswilligen mit betriebswirtschaftlichen Fragen wie „Werbung und Produkt erreichten noch nicht die Kunden“ sowie dem nur schleppend in Gang kommenden Absatz (jeweils knapp jeder Vierte).

Tabelle IV-4: Anteile der Antwort „hatte keine Probleme in der Gründungsphase“ ausgewählter Befragungsgruppen

Geschlecht	Frauen	32 %
	Männer	28 %
Unternehmensform (Mit LD)	Ich-AG	33 %
	Inhabergeführte Unternehmen (ohne Ich-AG)	26 %
Berufsabschluss	Facharbeiter/Facharbeiterinnen	30 %
	Höher als Facharbeiter/Facharbeiterinnen	31 %

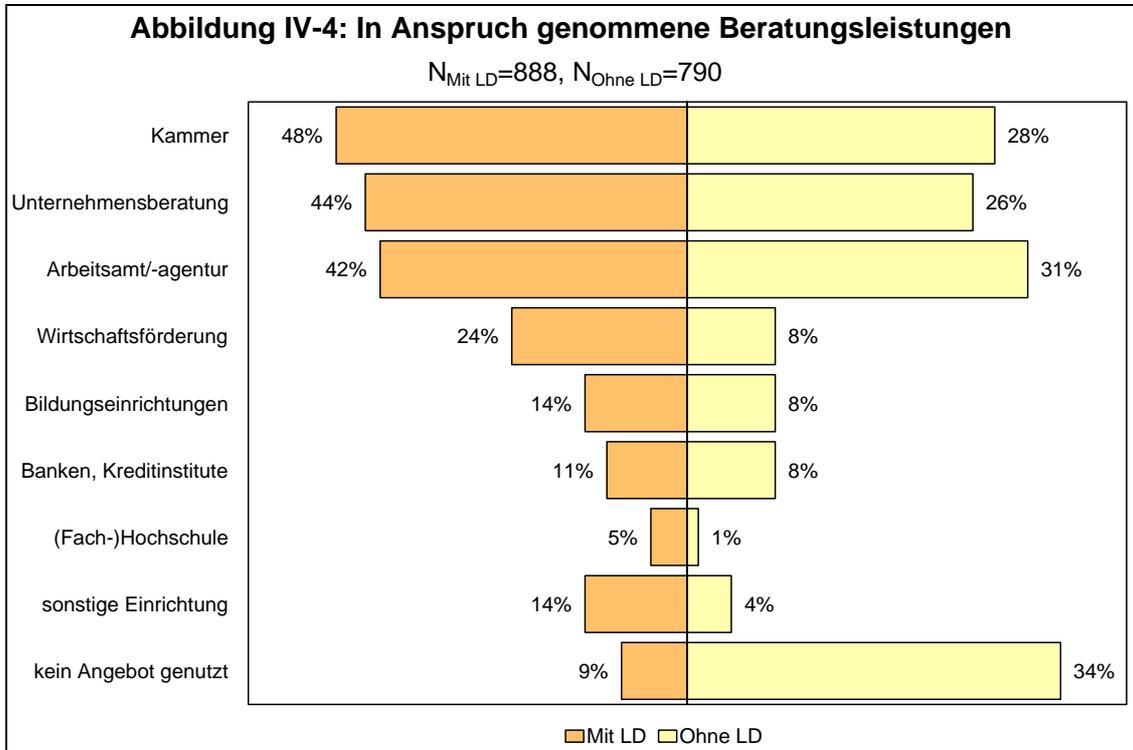
Wie aus Abbildung IV-3 ebenfalls ersichtlich, hatten die von den Lotsendiensten Betreuten in etwas größerem Umfang mit diesen Problemen zu kämpfen als die Nichtbetreuten. Immerhin 11 % der Befragten gestehen ein, dass mangelnde betriebswirtschaftliche Kenntnisse zu einigen Schwierigkeiten in der Gründungsphase führten (12 % bei den Betreuten und 9 % bei den Nichtbetreuten). Eine weitere Ursache für Probleme im Gründungsprozess ist die Beschaffung von Kapital bzw. die finanzielle Absicherung des Vorhabens. Hier berichten insgesamt 15 % von Schwierigkeiten ein Darlehen (ohne Gründungskredite) zu bekommen, 12 % hatten Probleme ein Existenzgründungsdarlehen zu erhalten und ebenfalls 12 % geben an, dass es Schwierigkeiten bei der Gewährung des Existenzgründungszuschusses gab bzw. die Hausbank wegen Geringfügigkeit des Finanzierungsbedarfs keine Fördermittel beantragen wollte. Mit Ausnahme des Existenzgründungsdarlehens, wo die Betreuten etwas häufiger von Problemen berichten, gibt es kaum Unterschiede zwischen den Gruppen. Wenn die durch Lotsendienste Betreuten in einem etwas größeren Umfang auf Probleme in der Gründungsphase verweisen, kann das auch damit zusammenhängen, dass ihr Problembewusstsein durch die Lotsendienstbegleitung stärker geschärft wurde als bei den Nichtbetreuten.



Von 69 Befragten, die von einem Lotsendienst betreut wurden, liegen zum Auswertungszeitpunkt die Gründe für den Abbruch des Existenzgründungsvorhabens vor. Auch wenn bei dieser relativ geringen Zahl an Antworten weiterführende Analysen limitiert sind, soll ein kurzer Blick auf die Aufgabegründe geworfen werden. An erster Stelle liegt mangelndes Eigenkapital (44 %), gefolgt von nichtbewilligten Existenzgründungsdarlehen und der mangelnden Reife der Geschäftsidee (beides 19 %). Anteilswerte von jeweils über 10 % der Nennungen entfallen auf nichtbewilligte Existenzgründungszuschüsse, Probleme mit der Hausbank und auf persönliche bzw. familiäre Umstände. Trotz der beschränkten Aussagefähigkeit bestätigen die Abbruchgründe die Bedeutung der finanziellen Probleme von Klein- und Kleinstgründungen in der Gründungsphase.

3. In Anspruch genommene Beratungs- und Unterstützungsmöglichkeiten

Die Existenzgründer/-gründerinnen wurden zunächst gefragt, welche weiteren Unterstützungs- und Beratungsangebote (ohne Lotsendienst) von ihnen in Anspruch genommen wurden. Nicht weiter verwunderlich ist, dass lediglich 9 % der von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten angeben, kein weiteres Angebot genutzt zu haben, da mit der Aufnahme in die Betreuung der Zugang zu Assessment und zu beratender Qualifizierung durch Dritte eröffnet wird. Recht hoch ist mit 34 % der Anteil der Nichtbetreuten, die ohne weitere Beratungsleistungen ausgekommen sind (siehe Abbildung IV-4). Die hier aufgeführten Beratungseinrichtungen und ihre Leistungen wurden – so die Angaben der Betreuten – zu 87 % von Lotsendiensten vermittelt, davon haben 48 % alle von ihnen angegebenen Angebote vermittelt bekommen und 39 % ein Teil dieser Angebote, im Schnitt etwa zwei Angebote.



Von den Betreuten wurde am häufigsten noch Rat bei den Kammern gesucht (48 %), die bei den Nichtbetreuten mit 28 % insgesamt, d. h. vor dem Hintergrund einer generell geringeren Nutzung der Beratungsangebote, eine wesentlich geringere Rolle spielen. Bei den von Lotsendiensten Betreuten folgen Unternehmensberater/-beraterinnen (44 %) und die Arbeitsagentur (42 %), die von

den Nichtbetreuten insgesamt gesehen deutlich weniger in Anspruch genommen wurden (26 % bzw. 31 %). Ein Viertel der in eine Betreuung aufgenommenen Gründungsinteressierten ließ sich außerdem von einer Einrichtung der Wirtschaftsförderung beraten. Ein Angebot, das lediglich von 8 % der Nichtbetreuten genutzt wurde.

Tabelle IV-5: Durchschnittliche Zahl der Beratungstermine und der absolvierten Kurse
(N_{Mit LD}=344, N_{Ohne LD}=179)

Einrichtung	Beratungstermine		Kurse	
	Mit LD	Ohne LD	Mit LD	Ohne LD
Kammern (IHK, HWK)	2,7	1,8	1,6	1,6
Arbeitsamt/-agentur	2,7	2,5	1,4	1,3
Unternehmensberater	6,0	4,5	2,0	2,1
Wirtschaftsfördereinrichtung	3,7	2,8	1,4	1,4
Bildungseinrichtung	3,9	2,6	1,9	2,4
Banken/Kreditinstitute	3,3	3,3	2,8	3,6
Hochschulen, Fachhochschule	5,3	6,4	2,9	2,3
sonstige Einrichtung	6,0	5,9	2,5	1,6

Zusätzlich wurde im Fragebogen um die Angabe gebeten, wie viele Termine/Gespräche/Einzel-sitzungen mit diesen Stellen in Sachen Existenzgründung geführt und wie viele Kurse (Lehrgänge, Seminare etc.) von den aufgeführten Einrichtungen besucht wurden. Von einer insgesamt höheren Inanspruchnahme der Angebote durch die Betreuten ausgehend zeigt Tabelle IV-5, dass diese Gründer/Gründerinnen auch meist mehr Termine wahrgenommen haben als die der Vergleichsgruppe. Aus Abbildung IV-4 und Tabelle IV-5 ist beispielsweise rein rechnerisch zu entnehmen, dass 48 von 100 Gründern/Gründerinnen mit Betreuung durch Lotsendienste im Schnitt insgesamt rd. 130 (48 x 2,7) Beratungsleistungen bzw. -termine mit Kammern hatten, während in der Vergleichsgruppe bei 28 von 100 Gründern/Gründerinnen nur rd. 50 (28 x 1,8) solcher Termine vor-kamen. Die von Lotsendiensten Betreuten haben also sowohl in größerem Umfang Beratungs-leistungen der zuständigen Stellen genutzt als auch deutlich mehr Gespräche mit diesen Stellen ge-führt. Bei der durchschnittlichen Anzahl der besuchten Kurse sind dagegen weniger Unterschiede erkennbar.

In der Gesamtschau wird deutlich, dass von Lotsendiensten betreute Gründungswillige umfangrei-cher, intensiver und damit sicher auch zielgerichteter Beratungsleistungen in Anspruch nehmen. Dies ist offenbar auf die Tätigkeit der Lotsendienste zurückzuführen, da lediglich 13 % der betreu-ten Gründungsinteressierten angeben, diese Beratungen seien nicht vom Lotsendienst vermittelt worden.

Bei den Gründen für die **Nicht-Inanspruchnahme** der Lotsendienste seitens der Vergleichsgruppe steht die Unkenntnis über diese Angebote im Vordergrund. Zwei Drittel (66 %) geben an, dass sie Lotsendienste nicht kannten. An zweiter Stelle steht mit 22 % die Angabe, dass bereits anderweiti-ge Hilfe zur Verfügung gestanden hätte. Lediglich 7 % äußern Vorbehalte gegen diese Art der Un-terstützung und insgesamt 5 % geben sonstige Gründe für den Verzicht auf die Hilfe durch Lotsen-dienste an.

Bei der **finanziellen Förderung** dominieren in beiden Gruppen die Leistungen der Arbeitsförde-rung in Form von Überbrückungsgeld oder Existenzgründerzuschuss. Allerdings bevorzugen die

betreuten Gründungsinteressierten deutlich Leistungen in Form des Überbrückungsgeldes mit 52 % gegenüber dem Existenzgründungszuschuss mit 36 %. Dieser Unterschied ist in der Vergleichsgruppe geringer, wo 43 % Überbrückungsgeld und 49 % Existenzgründungszuschuss erhalten.

Anderweitige finanzielle Fördermöglichkeiten spielen bei beiden Gruppen eine untergeordnete Rolle. Die von den Lotsendiensten Betreuten haben in nennenswertem Umfang die nachstehenden Fördergelder anteilig in Anspruch genommen, wobei in Klammern der Anteil für die Vergleichsgruppe angegeben ist:

- Kredit/Darlehen der KfW bzw. der DtA: 4 % (1 %),
- Fördermittel des Bundes, der KfW, der DtA: 2 % (1 %),
- sonstige Fördermittel des Bundes, der Länder, der EU (ohne Beteiligungskapital): 6 % (1 %).

Die sehr geringe Inanspruchnahme finanzieller Existenzgründungsförderungen außerhalb der Leistungen des SGB III spiegelt die im obigen Absatz dargestellten Probleme der Gründungsinteressierten, an einen Kredit oder an eine Förderung zu kommen, wider.

4. Betreuung durch die Lotsendienste

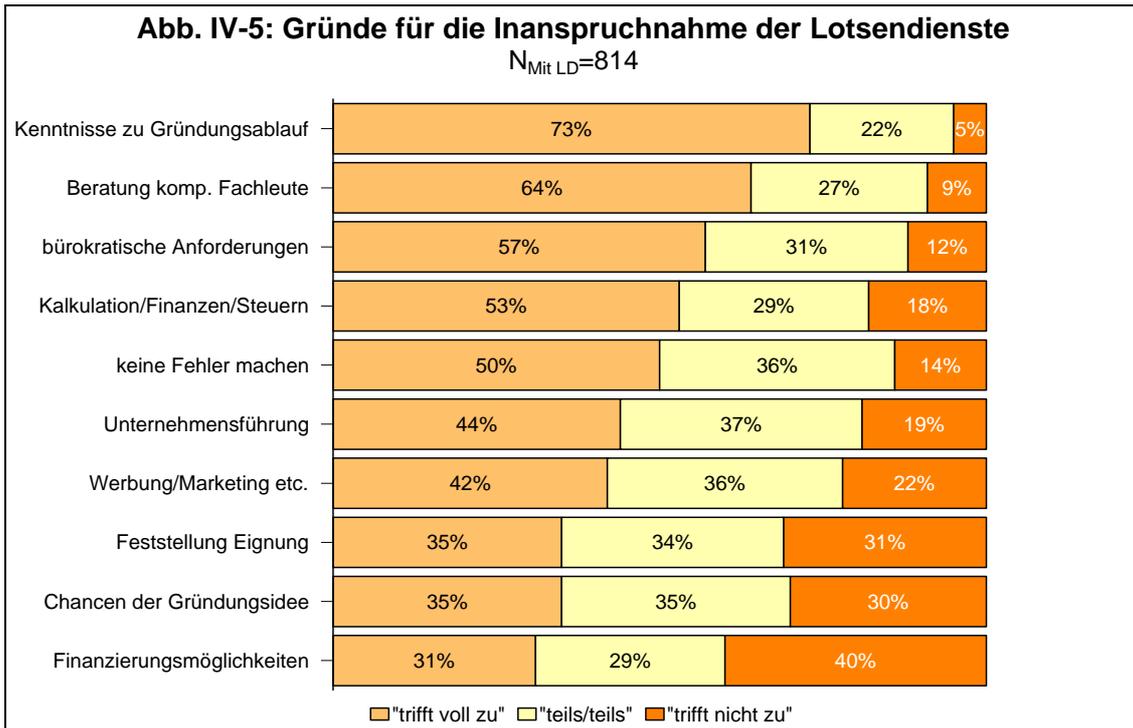
4.1 Zugangswege und -motive zum Angebot der Lotsendienste

Die in eine Betreuung aufgenommenen Gründungsinteressierten haben am häufigsten über das Arbeitsamt bzw. die Arbeitsagentur von der Existenz der Lotsendienste erfahren (45 %). Eine weitere wichtige Informationsquelle stellen die Kammern dar, die 21 % der Befragten auf die Arbeit der Lotsendienste hinwiesen. Weitere relevante Informationsquellen sind die Medien (14 %), der persönliche Bekannten- und Freundeskreis (13 %) sowie die Gründer- und Technologiezentren (11 %). Von nachgeordneter Bedeutung, d.h. mit Anteilswerten von unter zehn Prozent, sind andere Informationsquellen wie Faltblätter etc., die beratenden Berufe, die kommunale Wirtschaftsförderung, Bildungseinrichtungen sowie Beratungsagenturen. Praktisch bedeutungslos sind in diesem Zusammenhang Banken und Kreditinstitute.

Von besonderem Interesse sind die Motive für die Inanspruchnahme der Lotsendienste. Am häufigsten wurden von den Befragten die nachstehenden Gründe für die Kontaktaufnahme genannt (Angaben für „trifft voll zu“):

- Erwerb von Kenntnissen über den Gründungsablauf: 73 %,
- Beratung durch kompetente Fachleute: 64 %,
- bessere Bewältigung bürokratischer Anforderungen: 57 %,
- Erweiterung des Wissens zu Kalkulation/Finanzen/Steuern: 53 %,
- keine Fehler machen: 50 %.

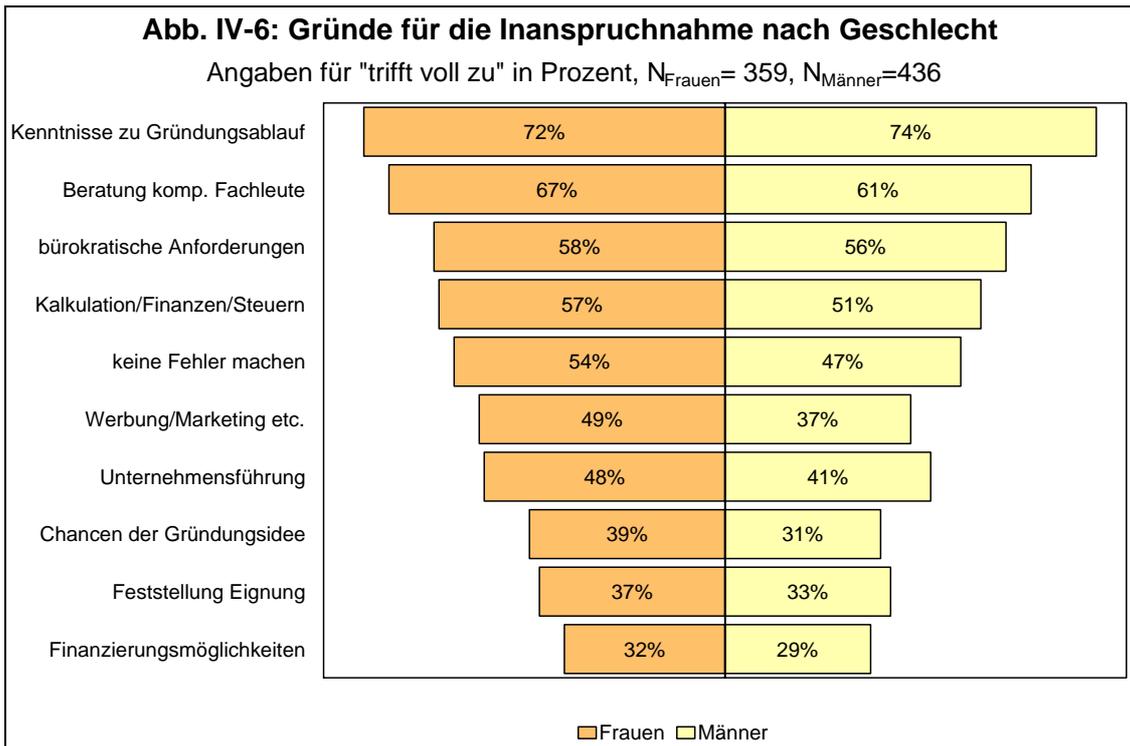
Damit zeigt sich, dass der Wunsch nach fachkundiger Betreuung bei den Gründungsinteressierten vorherrscht und – zumindest bei der Aufnahme in die Betreuung – betriebswirtschaftliche und sonstige Probleme noch nicht detailliert angegeben werden konnten. Noch deutlicher wird diese eher allgemeine Unsicherheit bzw. der anfangs unspezifizierte Beratungsbedarf, wenn die weiteren Gründe betrachtet werden. In Abbildung IV-5 werden die Prozentpunkte für „trifft voll zu“, „teils/teils“ und „trifft nicht zu“ gegenübergestellt. Werden die Angaben für die ersten beiden Einschätzungen zusammen betrachtet, ergibt sich doch ein wesentlicher Unsicherheitsfaktor hinsichtlich der eigenen Fähigkeiten, der Angst Fehler zu begehen, der Kenntnisse über den allgemeinen Ablauf und damit ein allgemein formulierter Beratungswunsch bei den Gründungsinteressierten.



In der Differenzierung nach Geschlecht bestätigen sich die im Rahmen der Problemanalyse (Kapitel II.2.2) eruierten Faktoren, dass Frauen bei Existenzgründungen vorsichtiger vorgehen. Wie aus Abbildung IV-6 ersichtlich, setzen sie in stärkerem Maße als Männer auf kompetente Beratung durch Fachleute und wollen möglichst keine Fehler machen, d. h. Risiken vermeiden. Allerdings scheinen sie auch die Hauptprobleme von Kleinstartups aus Arbeitslosigkeit, nämlich die Marketing- und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, realistischer als ihre männlichen Kollegen einzuschätzen. Die prozentualen Anteile für die Aspekte Werbung/Marketing, Unternehmensführung und Chancen zur erfolgreichen Realisierung der Gründungsidee liegen teilweise doch deutlich über den Werten der Männer.

Entgegen den bereits mehrfach angesprochenen Finanzierungsproblemen war die Frage der Klärung von Finanzierungsmöglichkeiten zwar für 31 % der Betreuten ein wichtiges Motiv für die Inanspruchnahme des Lotsendienstes. In der Reihenfolge der Häufigkeit der Nennungen rangiert dieser Aspekt aber an letzter Stelle. Dies könnte damit zusammenhängen, dass der Finanzierungsbedarf anfangs noch nicht abzuschätzen war oder dass bei der Aufnahme in die Betreuung, die Geschäftsidee noch unklar und nicht ausgereift war. Letzteres trifft jedoch nur teilweise zu, da 85 % angeben, bei der Aufnahme in die Betreuung bereits feste Vorstellungen von der beabsichtigten Gründung zu haben und lediglich 14 % (12 % der Männer, 16 % der Frauen) gaben zu, dass die Idee noch nicht ausgereift war. Ein geringer Anteil von 1 % hatte nicht einmal grobe Vorstellungen von der selbstständigen Existenz als er den Lotsendienst in Anspruch nahm. Hierbei ist allerdings relativierend zu erwähnen, dass sich in der Retrospektive eine Tendenz zur positiven Selbsteinschätzung ergibt und die Befragten (unbeabsichtigt) den Stand ihrer eigenen Vorbereitungen im Nachhinein eher zu positiv einschätzen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der Bedarf für die Betreuung praktisch durchgehend vorhanden war, insbesondere weil die Gründungsinteressierten zwar Beratungs- und Unterstützungsbedarf bei sich selbst erkannten, diesen aber nicht spezifizieren konnten. Bei den Beweggründen für die Inanspruchnahme dominieren allgemeine Motive, ein genereller Hilfebedarf und ein allgemeiner Wunsch nach Begleitung.

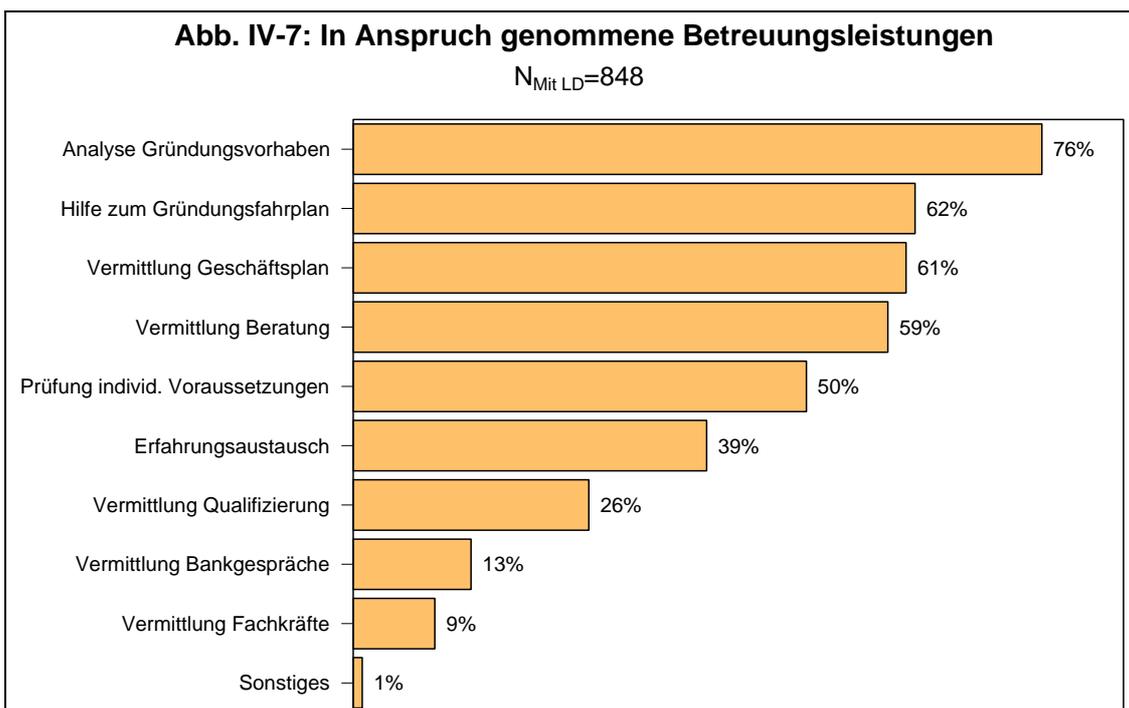


Der Wunsch nach Begleitung in der Vorgründungsphase wird nach allen Untersuchungsbefunden (einschließlich der geführten Interviews) von zwei miteinander zusammenhängenden Komponenten gespeist. Zum einen besteht ein Bedarf bei Klienten/Klientinnen nach möglichst umfassender und optimaler Vorbereitung auf den Schritt in die Selbstständigkeit und der Klärung aller damit zusammenhängenden, v. a. auch der betriebswirtschaftlichen Fragen. Diese umsichtige Vorgehensweise stellt ein wichtiges Element in der Motivationslage von Gründungsinteressierten dar. Zum anderen zeigen die Befunde aber auch, dass die Betreuten vorsichtiger an das Existenzgründungsvorhaben herangehen, sich unsicher fühlen und offenbar (noch) nicht über hinreichend ausgeprägtes Selbstvertrauen und Selbstsicherheit verfügen. Der hieraus resultierende Wunsch nach begleitender Unterstützung ist bei unter den von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten deutlich häufiger vertreten als in der Vergleichsgruppe. Eine Quantifizierung und klare Trennung der beiden Komponenten ist allerdings nicht möglich, jedoch werden beide Aspekte durch das Betreuungsangebot der Lotsendienste abgedeckt. Festzuhalten ist, dass **die Merkmale, die eine Unternehmerpersönlichkeit ausmachen, bei den Betreuten nicht so ausgeprägt vorhanden sind** wie in der anderen Gruppe. Daraus darf allerdings nicht geschlossen werden, dass ungeeignete Bewerber zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit ermuntert werden. Das liegt zum einen daran, dass diese – wie oben gezeigt – bereits im Vorfeld ausgefiltert werden, zum anderen belegen die unten dargestellten Ergebnisse der Betreuung die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Gründungsvorhaben deutlich. Es handelt sich mithin um eine Gruppe, die bei grundsätzlich vorhandener Entwicklungsfähigkeit des Vorhabens in diesem Bereich eine Unterstützung benötigen.

4.2 Der Betreuungsprozess und dessen Bewertung durch die Klienten/Klientinnen

Wie in Kapitel III.3 dargestellt, umfasst der Betreuungsprozess verschiedene Leistungspakete für die Gründungswilligen (Betreuung, Assessment, qualifizierende Beratung), die sich aus einer Vielzahl einzelner Dienstleistungen zusammensetzen. Von daher ist es von Interesse, welche einzelnen Leistungen von den Betreuten in Anspruch genommen wurden. Etwa drei Viertel (76 %) der Betreuten haben die Unterstützung durch die Lotsendienste bei der Analyse des Gründungsvorhabens genutzt (Abbildung IV-7). 62 % der Betreuten erhielten Hilfestellung bei der Erstellung des individuellen Gründungsfahrplans und ebenso häufig wurden von den Lotsendiensten Beratungsleis-

tungen vermittelt. Die Vermittlung von Dienstleistungen für die Erstellung des Geschäfts- und Finanzierungsplans wurde von 61 % der Betreuten genutzt. Bei der Hälfte wurden die fachlichen und persönlichen Voraussetzungen überprüft. Für 39 % der Betreuten organisierte der Lotsendienst einen Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern/Gründerinnen und für ca. ein Viertel wurden Qualifizierungsleistungen vermittelt. Der auf den ersten Blick relativ geringe Anteilswert für Qualifizierungen ist zu relativieren, da viele der vermittelten Leistungen mit Qualifizierungsanteilen bereits durch die anderen abgefragten Aspekte abgedeckt wurden und die Befragten hierunter v. a. Bildungsmaßnahmen in Form von Kursen verstanden haben. Am Ende der Skala sind die Vermittlung von Bankgesprächen (13 %) und von Fachkräften der Branche (9 %) zu finden.



Die Differenzierung nach Geschlecht zeigt, dass Frauen etwas weniger oft als Männer die Dienstleistungen zur Analyse des Gründungsvorhabens, der Hilfestellung bei der Erstellung eines individuellen Gründungsfahrplans und der Vermittlung bei der Erstellung des Geschäfts- und Finanzierungsplans genutzt haben. Allerdings beträgt die Differenz zu den Anteilswerten der Männer lediglich 4 Prozentpunkte bezüglich der Analyse des Gründungsvorhabens bzw. weniger als 4 Prozentpunkte bei den beiden anderen Teilleistungen. Andererseits hat der Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern/Gründerinnen einen etwas höheren Stellenwert (42 % gegenüber 36 % bei den Männern).

Wie sieht es nun mit der Einschätzung der Qualität der Lotsendienstleistungen aus? Die Bewertung erfolgt durch die Befragten auf einer fünfstufigen Skala von „sehr gut“ (1) bis „ungenügend“ (5). Über alle oben dargestellten Teilleistungen hinweg ergibt sich ein Mittelwert von 2,3. Die Gesamtbewertung fällt deutlich besser aus, wenn die beiden Teilleistungen, die am seltensten in Anspruch genommen wurden, herausgerechnet werden. Die Vermittlung von Bankgesprächen und von Fachkräften aus der Branche wurde nur von 12 % bzw. 10 % der Klienten/Klientinnen in Anspruch genommen. Ohne diese beiden mengenmäßig relativ unbedeutenden Betreuungsleistungen beträgt der **Mittelwert** über die restlichen Leistungen hinweg auf der Fünferskala 2,1. Das ist ein alles in allem gesehen recht gutes Urteil, das aber noch Spielraum für Verbesserungen zulässt.

Die Einschätzung der einzelnen Betreuungsleistungen nach Mittelwerten auf der fünfstufigen Skala fällt erwartungsgemäß bei den Klienten/Klientinnen, die die Betreuung vollständig durchlaufen und nicht vorzeitig abgebrochen haben, besser aus. In der folgenden Tabelle IV-6 sind die Mittelwerte (fünfstufige Skala) für die Einschätzung der Teilleistungen für alle Klienten/Klientinnen und die Klienten/Klientinnen mit durchgehender Betreuung aufgeführt.

Tabelle IV-6: Bewertung der Leistungen im Rahmen der Befragung durch die Klienten/Klientinnen (Mittelwerte)

	alle Klienten/ Klientinnen mit durch- gehender Betreuung
Hilfestellung bei einem individuellen Gründungsfahrplan	2,0	1,9
Analyse des Gründungsvorhabens	2,0	1,9
Vermittlung bei der Erstellung des Geschäfts- und Finanzierungsplans	2,0	1,9
Vermittlung von Beratungsleistungen	2,0	1,9
Überprüfung meiner fachlichen und persönlichen Voraussetzungen	2,1	2,0
Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern/Gründerinnen	2,2	2,0
Vermittlung von Qualifizierungsleistungen	2,3	2,1
Vermittlung von Fachkräften der Branche	3,1	3,0
Vermittlung von Bankgesprächen	3,4	3,1

Bei der Rangliste der Bewertungen fällt auf, dass die Vermittlungsleistungen der Lotsendienste überwiegend schlechter bewertet werden als die mehrheitlich direkt den Klienten/Klientinnen gegenüber erbrachten Leistungen. Hier ist zu berücksichtigen, dass das Urteil von der Qualität der von Dritten erbrachten Leistungen beeinflusst wird und das Ergebnis dieser Beratung bzw. des Gesprächs, wie z.B. im Verhältnis zu Banken, ebenfalls die Einschätzung maßgeblich beeinflusst.

Die Differenzierung nach persönlichen Merkmalen der Klienten/Klientinnen zeigt nur wenige nennenswerte Unterschiede (Mittelwerte auf der fünfstufigen Skala):

- Frauen beurteilen die Vermittlung von Qualifizierungsleistungen mit 2,5 etwas schlechter als Männer (2,1). Gleiches gilt für die Vermittlung von Fachkräften aus der Branche (3,3 gegenüber 3,0).
- Ältere Klienten/Klientinnen mit 50 Jahren und älter sehen den Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern/Gründerinnen mit 2,4 schlechter als der Durchschnitt (2,1), während Jüngere bis 30 Jahre diesen überdurchschnittlich positiv sehen (1,6).
- Die Jüngeren bis 30 Jahre beurteilen die Vermittlung von Bankgesprächen mit 3,1 etwas besser als der Durchschnitt (Mittelwert 3,4). Offenbar sind solche Vermittlungen für sie (relativ) erfolgreich verlaufen – vermutlich auch vor dem Hintergrund, dass der Kreditbedarf von Jugendlichenprojekten in aller Regel geringer ist als bei anderen (älteren) Gründern/Gründerinnen.
- Die Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen schätzt die Vermittlung von Qualifizierungsleistungen relativ schlecht ein (2,6 gegenüber dem Durchschnitt von 2,2).
- Klienten/Klientinnen mit Hauptschul- oder vergleichbarem Abschluss beurteilen die Qualität der Betreuungsleistungen tendenziell besser als Betreute mit höheren Schulabschlüssen.

Erwartungsgemäß hat auch die Tatsache, ob die Existenzgründung tatsächlich vollzogen wurde und ob das Unternehmen noch heute besteht, Einfluss auf die Bewertung der Betreuungsleistungen. Klienten/Klientinnen, die nicht gegründet haben, bewerten die Arbeit der Lotsendienste durchgehend etwas schlechter als der Durchschnitt. Bei den Betreuten, die den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben, die selbstständige Tätigkeit aber zwischenzeitlich wieder aufgegeben haben, trifft dies jedoch nicht zu. Im Gegenteil: Bei einigen Aspekten vergaben sie sogar bessere Wertungen als die Klienten/Klientinnen, die heute noch selbstständig sind. Dies gilt insbesondere hinsichtlich der Teilleistungen „Vermittlung bei der Erstellung eines Geschäfts- und Finanzierungsplans“ und „Überprüfung der fachlichen und persönlichen Voraussetzungen“, wenngleich die Differenz relativ gering ist. Auf der anderen Seite hat die Gruppe der eingestellten Vorhaben das Item „Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern/Gründerinnen“ schlechter beurteilt.

Zusätzlich zu den Betreuungsinhalten wurden die Klienten/Klientinnen gebeten, die Arbeits- und Vorgehensweise der Lotsendienste zu bewerten. Positive Einschätzungen gaben die Betreuten zu folgenden Aspekten der Arbeitsorganisation und der Performanz an (Angaben für Zustimmung/positives Votum in Prozent der befragten Klienten/Klientinnen):

- Erreichbarkeit: 82 %,
- Eingehen auf Wünsche und Vorstellungen: 68 %,
- schnelle und unbürokratische Vermittlung von Fachkräften: 66 %,
- Vermittlung kompetenter Fachkräfte: 51 %,
- Aufzeigen ausreichender Förderwege: 47 %,
- Einbindung in Existenzgründernetzwerk: 27 %.

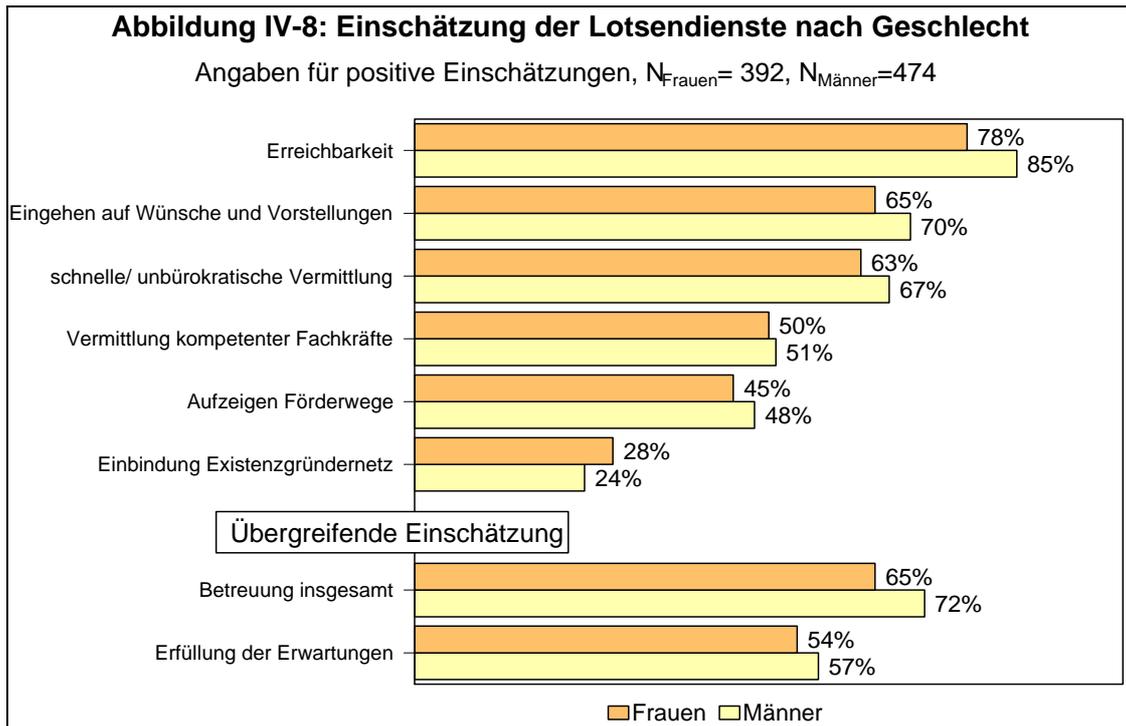
Wie bereits bei den Betreuungsinhalten angesprochen, erreicht die Vermittlung von Fachkräften einen nicht besonders positiven Wert. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass hier auch das negative Urteil bezüglich der branchenspezifischen Fachkräfte (siehe Tabelle IV-6) eingeflossen ist.

Recht positiv fällt die Gesamteinschätzung zur Betreuung aus: 69 % der betreuten Klienten/Klientinnen geben an, vom Lotsendienst gut betreut worden zu sein, ein weiteres Viertel urteilt noch mit teils/teils und lediglich 6 % fällten ein negatives Gesamturteil. Dieses positive Urteil ist umso bemerkenswerter, als dass ein nicht unerheblicher Teil die Erwartungen an den Lotsendienst revidieren musste. So geben 56 % der betreuten Klienten/Klientinnen an, dass ihre Erwartungen erfüllt worden seien, mit 30 % ist dies bei fast einem Drittel nur teilweise der Fall gewesen und 13 % sehen ihre Erwartungen als nicht erfüllt an.

Interessanterweise sind Frauen kritischer im Urteil mit der Arbeit der Lotsendienste als Männer. Wie Abbildung IV-8 zeigt, vergeben sie mit einer Ausnahme weniger oft positive Voten für die Arbeit der Lotsendienste. Die Ausnahme bezieht sich auf die Einbindung in Existenzgründernetzwerke, die – wie oben gezeigt – für sie wichtiger ist als für Männer und die nach Einschätzung der Frauen bei ihnen auch besser gelungen ist als bei den männlichen Pendanten.

Von den befragten Betreuungsklienten/-klientinnen gibt jeder/jede Zehnte an, die Betreuung durch den Lotsendienst vorzeitig abgebrochen zu haben. Leider machten nur wenige von der Möglichkeit Gebrauch, die Gründe für die vorzeitige Beendigung der Betreuung anzugeben. Die mitgeteilten Gründe lassen sich in folgende Gruppen zusammenfassen:

- kein weiterer Unterstützungsbedarf einschließlich Aufgabe der Gründungsabsicht,
- Defizite auf Seiten des Lotsendienstes,
- Defizite auf Seiten der/s Betreuten einschließlich der Aussichtslosigkeit des Vorhabens,
- persönliche und familiäre Probleme.



Die Ergebnisse der Gespräche mit Lotsendiensten und Akteuren bestätigen, dass etwa ein Zehntel der in die Betreuung aufgenommenen Gründungsplaner während der Betreuung ihr Gründungsvorhaben aufgegeben hat. Die häufigsten Abbruchgründe sind persönliche oder familiäre Probleme, die Geschäftsidee überzeugt nicht mehr, fehlendes Kapital und auch die Aufnahme eines Beschäftigungsverhältnisses.

Abschließend können die Aussagen dahingehend zusammengefasst werden, dass die Mehrheit der Befragten die Arbeit der Lotsendienste positiv bewertet. Das betrifft vor allem die gesamte Betreuung, die Erreichbarkeit der Lotsendienste und das Eingehen auf Vorstellungen und Wünsche. Andere Aspekte wie die Vermittlung kompetenter Fachkräfte oder das Aufzeigen von Förderwegen wird von etwa der Hälfte ebenfalls positiv bewertet, jedoch war etwa jeder/jede Fünfte damit weniger zufrieden. Das Einbinden der Gründer/Gründerinnen in Existenzgründernetzwerke ist den Lotsendiensten offenbar am wenigsten gelungen.

4.3 Das Assessment im Urteil der Klienten/Klientinnen

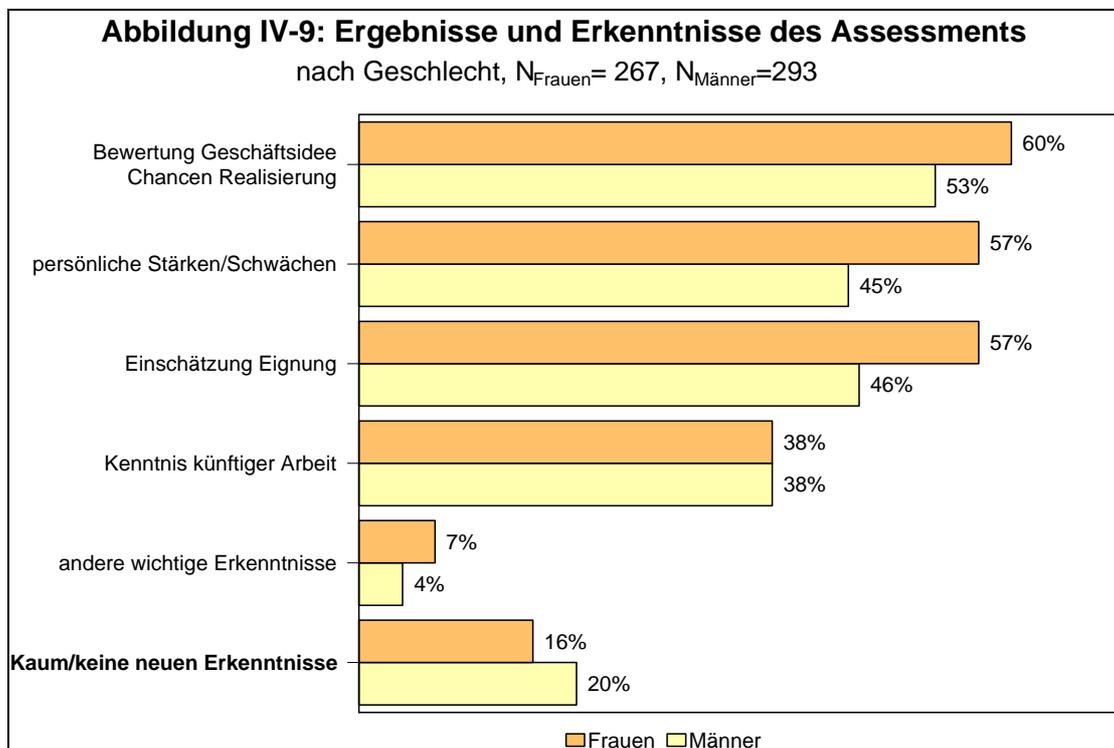
Ein wesentlicher Bestandteil der Landesförderung stellt das Assessment dar, mit dem Stärken und Schwächen sowie Potenziale und Risiken der Gründungswilligen und der Gründungsvorhaben ermittelt werden sollen. Von den befragten Klienten/Klientinnen hat knapp ein Drittel (34 %) angegeben, kein Assessment durchlaufen zu haben. Da das Quorum von 70%iger Teilnahme an einem Assessment erst im Laufe der Förderung eingeführt wurde, spricht dies nicht gegen die Erfüllung dieser Auflage. Allerdings gibt ein Teil der Klienten/Klientinnen an, bereits vor der Betreuung ein Assessment durchlaufen zu haben (22 %). Da aber die Betreuung mit der Teilnahme bzw. unmittelbar nach Ende des Assessments aufgenommen werden kann, weist auch dieser Befund nicht auf Verstöße gegen das Quorum hin.

Die Bedeutung und damit auch die Notwendigkeit der Assessments wird durch die Ergebnisse und neuen Erkenntnisse dieses Instruments aus Sicht der Klienten/Klientinnen bestätigt. 56 % geben an, dass die Geschäftsidee und die Chancen der Realisierung bewertet wurden. 50 % meinen, dass ihnen die persönlichen Stärken und Schwächen bewusst geworden sind und ebenfalls die Hälfte meint, dass ihre Eignung als Unternehmer/Unternehmerin eingeschätzt wurde. Außerdem berichten 38 %, dass sie mit den Bedingungen der künftigen Arbeit als Unternehmer/Unternehme-

rin vertraut gemacht wurden und für 7 % führte das Assessment zu anderweitigen wichtigen Ergebnissen und Erkenntnissen. Allerdings ist auch darauf hinzuweisen, dass immerhin jeder/jede Fünfte angibt, dass das Assessment keine oder kaum neue Erkenntnisse brachte. Dieser Wert scheint recht hoch, da – idealerweise – erst nach einer Erstberatung über die Teilnahme an einem Assessment entschieden werden sollte. Hier stellt sich die Frage, ob die doch ziemlich verbreitete Verfahrenspraxis, die Klienten/Klientinnen zunächst in ein Assessment zu schicken und dann die Betreuung aufzunehmen, auf Ausnahmefälle beschränkt werden sollte, indem eine Erstberatung zwingend vorgeschrieben wird und nur ausnahmsweise nach dem – relativ oberflächlichen – Erstkontakt eine direkte Weiterleitung in ein Assessment möglich ist. Jedenfalls ist aus Sicht der Evaluatoren der Grundsatz der Eingangsberatung verbunden mit der Prüfung, ob ein Assessment angezeigt ist, einem Ansatz vorzuziehen, der nach einer ersten flüchtigen Prüfung des Vorhabens die Gründungsinteressierten in ein Assessment steckt nach dem Motto „mal schauen, was dabei rauskommt“.

Wie aus der Abbildung IV-9 ersichtlich ist, haben Frauen offenbar in höherem Maße von den Assessments profitiert als Männer. Ihr Erkenntnisgewinn ist in nahezu allen Bereichen größer als bei Männern. So konnten sie durch das Assessment in stärkerem Maße die Chancen ihrer Geschäftsidee prüfen (60 % zu 53 %) und die Eignung als Unternehmerin feststellen lassen (57 % zu 46 %). Auch die persönlichen Stärken und Schwächen wurden Frauen deutlich stärker bewusst als Männern.

Werden die Antworten danach differenziert, ob die Betreuten gegründet haben, wird der Wert des Assessments als Diagnoseinstrument deutlich. Klienten/Klientinnen, die sich nicht selbstständig gemacht haben, geben überdurchschnittlich häufig an, dass sie sich durch die Teilnahme am Assessment der persönlichen Stärken und Schwächen bewusst geworden sind (67 %) und – da offenbar die Defizite aufgedeckt wurden – vom Gründungsvorhaben Abstand genommen haben. Damit übernimmt das Assessment auch eine wichtige Aufgabe im Zusammenhang mit der Filterfunktion.

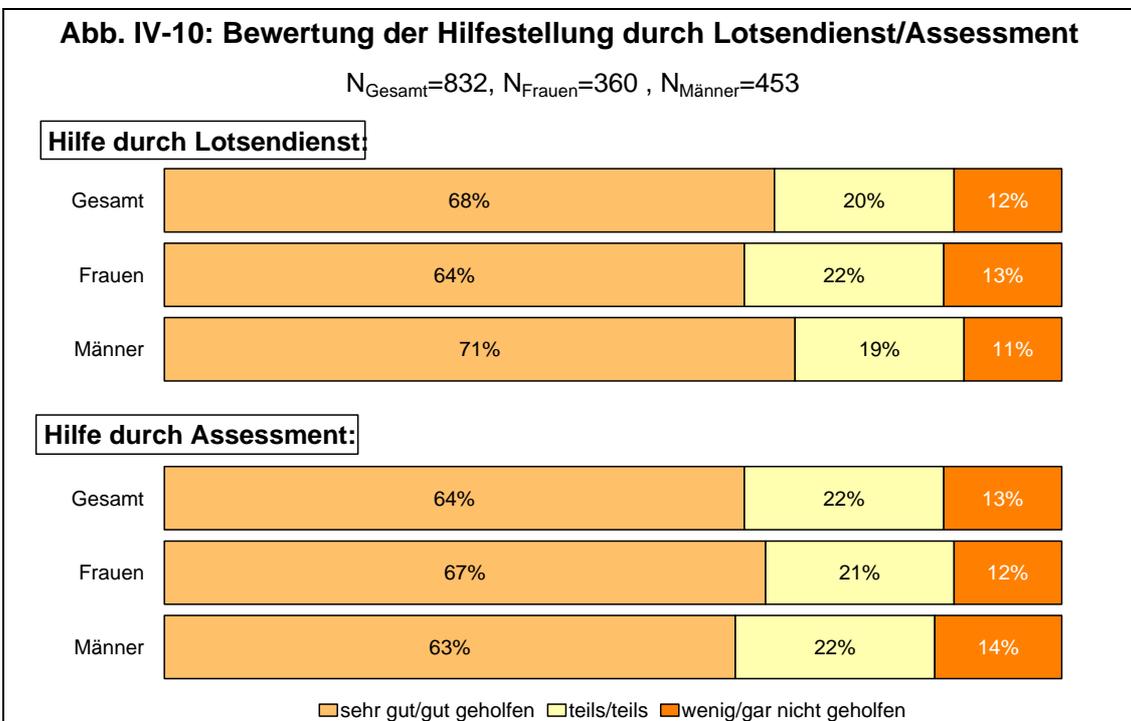


4.4 Die Gesamteinschätzung der Klienten/Klientinnen

In der schriftlichen Befragung wurden die betreuten Gründungsinteressierten um eine Gesamtbewertung der Lotsendienste und der Assessments gebeten. Dieses Urteil fällt sowohl für die Arbeit der Lotsendienste insgesamt als auch für die Assessments deutlich positiv aus (siehe Abbildung IV-10): 68 % der Klienten/Klientinnen sind der Meinung, der Lotsendienst habe „sehr gut“ oder „gut“ geholfen und lediglich 12 % geben an, dass die Hilfe gering gewesen sei bzw. der Lotsendienst gar nicht geholfen habe. Ähnlich gut fällt das Urteil zu den Assessments aus, wo 64 % der Klienten/Klientinnen ein „sehr gut“ oder „gut“ vergeben und lediglich 13 % der Meinung sind, das Assessment habe wenig oder gar nicht geholfen.

Wie aus der Abbildung IV-10 auch ersichtlich ist, schätzen Frauen die Hilfestellung seitens der Lotsendienste etwas verhaltener ein als ihre männlichen Kollegen, während sie die Hilfe des Assessments etwas besser einschätzen als die Männer.

Der große Nutzen des Assessments, wie er bereits im vorigen Abschnitt angesprochen wurde, wird bei der Gesamteinschätzung nochmals bestätigt. Während 64 % der heute noch existierenden Unternehmer/Unternehmerinnen den Nutzen des Assessments mit „gut“ und „sehr gut“ bewerten, ist dieser Anteilswert bei der Gruppe der nichtrealisierten Gründungsvorhaben ebenfalls so groß. Offensichtlich ist einem wesentlichen Teil dieser Gründungsinteressierten durch das Assessment deutlich geworden, dass die persönlichen Voraussetzungen nicht gegeben und damit hochriskante Gründungen sowie die negativen Konsequenzen einer Insolvenz vermieden worden sind. Bestätigt wird dies auch durch die positive Einschätzung der Arbeit des Lotsendienstes seitens dieser Teilgruppe, die zu 65 % mit „gut“ und „sehr gut“ benoteten, was nur wenig unter dem Durchschnitt aller Klienten/Klientinnen (68 %) liegt.



5. Das dreiseitige Betreuungsverhältnis und die Einschätzung durch die Akteure

Auch wenn mit dem Gesamturteil aus Sicht der Klienten/Klientinnen mit Zwei-Minus die gemeinsame Existenzgründungsförderung in der Vorgründungsphase gut abschneidet, gibt es einige Punkte, die es noch zu vertiefen gilt. Während einige der Punkte im Schlusskapitel im Lichte aller Untersuchungsbefunde diskutiert werden, wie z. B. die Finanzierungsproblematik, soll an dieser Stelle auf einige Aspekte eingegangen werden. Zunächst ist dies die **Filterfunktion der Lotsendienste**, die bereits vor Aufnahme in ein Betreuungsverhältnis einsetzt. Sowohl in den Erstkontakten als auch in den Erstberatungen werden Tragfähigkeit und Realisierungschancen des Gründungsvorhabens eingeschätzt. Unrealistische Vorhaben werden von den Lotsendiensten „abberaten“ und nicht in die Betreuung aufgenommen. Der Anteil der Abberatungen bzw. der Ablehnungen variiert zwischen den Lotsendiensten, wobei zwischen Abberaterung und Ablehnung zu differenzieren ist. Bei Abberatungen wird auf die Aufgabe des Gründungsvorhabens hingewirkt, hingegen können Ablehnungen der Aufnahme in ein Betreuungsverhältnis auch andere Gründe haben, wie z. B. Kapazitäten der Lotsendienste bzw. der Assessments sind erschöpft,⁶⁷ die Voraussetzungen für eine Gründung sind noch nicht gegeben oder der/die Klient/Klientin hat nur einige wenige Fragen, die im Erstkontakt oder der Erstberatung geklärt werden können etc.⁶⁸

Bei den Abberatungen kristallisierten sich in den Gesprächen im Wesentlichen drei Gründe heraus: Zum Ersten unklare und diffuse Vorstellungen der Gründungsinteressierten, zum Zweiten Defizite in der Gründerpersönlichkeit und zum Dritten zu hoher bzw. nicht zu realisierender Kapitalbedarf. Teilweise wird bei den regionalen Lotsendiensten von Ablehnungsquoten von bis zu 70 % berichtet. In diesem Zusammenhang wurde auch mitgeteilt, dass die Zahl und der Anteil der Ablehnungen über die drei Förderphasen hinweg deutlich zugenommen hat. Dies ist auf den mit der Einführung der Ich-AG ausgelösten Gründungsboom zurückzuführen.

Ein weiterer Gesichtspunkt ist das Verhältnis von Klient/Klientin zu Lotsendienst und von Klient/Klientin zu externen Dienstleistern, die die Assessments und die qualifizierende Beratung durchführen. Klienten/Klientinnen nehmen keine passive Rolle als Konsumenten ein, sondern müssen für ein erfolgreiches Betreuungsergebnis aktiv mitwirken, weshalb sie auch als „Prosumenten“ bezeichnet werden.⁶⁹ Erforderlich ist, dass sich Gründungsinteressierte aktiv und engagiert einbringen. Dies ist nach den geführten Gesprächen durchweg der Fall. Mangelndes Engagement eventuell noch gepaart mit Desinteresse kommt bei den betreuten Gründungsinteressierten nur im Ausnahmefall vor. Entsprechend auffällige Kandidaten/Kandidatinnen werden bereits beim Erstkontakt bzw. in der Erstberatung aussortiert.

Diese **Selektionsfunktion** muss deutlich herausgestellt werden, da damit nicht nur öffentliche Fördergelder eingespart werden, sondern auch persönliches Ungemach bis hin zur persönlichen Insolvenz vermieden wird.

Auch auf der Seite der Dienstleistungserbringer wird von Lotsendiensten und externen Dienstleistern ein hohes Maß an Motivation und Engagement erwartet. Während im Zuge der Recher-

⁶⁷ In solchen Fällen werden die Klienten/Klientinnen jedoch häufig an andere Lotsendienste verwiesen.

⁶⁸ Die eingangs erwähnten Verzögerungen bei der Beschaffung der Adressen für die schriftlichen Befragungen wirkten sich auch auf die Durchführung der Fallstudien und Interviews aus, die zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichtsentwurfs noch nicht vollständig und abschließend berücksichtigt werden konnten. Daher sind einige der folgenden Ausführungen relativierend zu sehen.

⁶⁹ Zum Begriff des Prosumenten, mit dem Rolle und Stellung der Klientel in der aktiven Arbeitsmarktpolitik neuerdings umschrieben wird, siehe z. B. Mosley, H. et al.: Effizienz der Arbeitsämter – Leistungsvergleich und Reformpraxis, Berlin 2003.

chen zwar kein „unmotivierter“ oder nachlässig arbeitender Lotsendienst zu identifizieren war, so variieren Engagement und Einsatz zwischen verschiedenen Lotsendiensten doch spürbar. Solche Unterschiede sind meist auf die abweichenden Kompetenzen, Erfahrungen, die Ausbildung der Lotsen/Lotsinnen, auf effiziente Trägerstrukturen oder auf die Einbindung in Netzwerke zurückzuführen. Da die Unterschiede insbesondere bei den nicht gesondert vergüteten Netzwerkaktivitäten erkennbar sind, wird dieser Punkt im Zusammenhang mit der Netzwerkanalyse nochmals aufgegriffen.

Bei der **Auswahl der externen Dienstleister** – wie z. B. Unternehmensberater – für die Assessments wird in der Regel eine Ausschreibung durchgeführt und die Anbieter im Wettbewerb – meist nach eingehender Prüfung – ausgesucht. Bei den Gesprächen ist durchweg zu erkennen, dass die Qualitätsanforderungen an die externen Dienstleister über die drei Förderphasen hinweg verschärft wurden. Die Auswahlkriterien und die geschilderten Auswahlverfahren können als zweckmäßig und zielgerichtet eingestuft werden. Die Auswahl der Fachkräfte für die qualifizierende Beratung erfolgt jedoch kaum nach einem Ausschreibungsverfahren, weil dies für wenig sinnvoll und ineffizient angesehen wird.

Die Lotsendienste müssen zwar eine Mindestzahl an Arbeitskontakten zu externen Leistungsanbietern nachweisen. In der Praxis reduziert sich die Zahl der externen Anbieter mit denen hauptsächlich kooperiert wird, auf vier bis sieben. Anhaltspunkte, wonach die Konzentration auf weniger Dienstleister ineffektiv war oder zu leistungsmindernden Beziehungsverhältnissen führte, konnten nicht nachgewiesen werden. Allerdings sollte verstärkt darauf geachtet werden, dass der Kreis der „Stammdienstleister“ wegen der Nachteile von zu erwartenden „Verkrustungen“ und „Kartellen“ nicht zu klein wird.

Hinsichtlich der **Qualitätssicherung** und der Selbsteinschätzung weichen die vorgefundenen Verfahren stark voneinander ab. Einzelne Lotsendienste prüfen die Qualität der Betreuung durch einen Fragebogen, der von den Klienten/Klientinnen nach Durchlaufen des Assessments oder nach Ende der Betreuung ausgefüllt wird. In verschiedenen Lotsendiensten sind Qualitätsmanagementsysteme etabliert und einzelne Dienste sind zertifiziert bzw. in ein übergreifendes Qualitätssicherungs- oder Evaluationssystem eingebunden. Wenngleich verschiedene Träger auf dem Gebiet des Qualitätsmanagements geradezu vorbildliche Aktivitäten schildern, sind die verwendeten Verfahren und Standards nicht einheitlich.

Die **Selbstwahrnehmung der Lotsendienste** und die Erfolgskriterien, die von ihnen an die eigene Arbeit gerichtet sind, spiegeln die gesamte Bandbreite, die den integrativen Ansatz der gemeinsamen Existenzgründungsförderung des Landes charakterisieren, wider. Als erfolgskritische Faktoren ihrer eigenen Arbeit wurden u. a. genannt:

- qualifizierte und fundierte Beratung,
- intensive Gesprächsführung,
- Einbeziehung der Gründer/Gründerinnen in die Nachbetreuung,
- fachliche Kompetenz der Lotsen,
- Tragfähigkeit und Dauerhaftigkeit der Gründung,
- Abberatungen,
- Gespür für die Gründungsidee und die Eignung des Gründers/der Gründerin,
- verlässliche Partner für Assessments und qualifizierende Beratungen,
- Kompetenz, Verständnis und pädagogische Fähigkeiten,
- Zustandekommen der Gründung.

Gerade der letzte Punkt ist aufzugreifen. Die Vorgabe, dass 60 % der Betreuten tatsächlich eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen, wird praktisch von allen Lotsendiensten problemlos erreicht. Angesichts des hohen Problemdrucks bei arbeitslosen Gründungsplanern/Gründungsplanerinnen wird von einigen Diensten eingeräumt, dass es im Bedarfsfall relativ leicht wäre, die Vorgabe zu erreichen. Die Klienten/Klientinnen könnten mit sanftem Druck dahin gebracht werden, das

reichen. Die Klienten/Klientinnen könnten mit sanftem Druck dahin gebracht werden, das Gewerbe anzumelden, womit der formal notwendige Akt erledigt wäre. In diesem Zusammenhang ist darauf hin zu weisen, dass diese Vorgabe keine Wirkungs- oder Erfolgsgröße im engeren Sinne, sondern eine Output-Größe darstellt. Wirkungsgrößen sind hingegen z.B. die tatsächliche und möglichst erfolgreiche Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit, die Dauerhaftigkeit der Gründung, der dauerhafte Bezug von (ausreichenden) Einkünften aus dem Unternehmen sowie die Schaffung von Arbeitsplätzen. Von daher wird in der Gesamtbewertung zu diskutieren sein, ob alternative Kennziffern verwendet werden können, die sich stärker auf das Erreichen der Wirkungsziele orientieren.

Weiterhin ist festzuhalten, dass bei der Qualitätssicherung und der Erfolgskontrolle der eigenen Arbeit durch die Lotsendienste keine einheitlichen Standards verwendet und insbesondere die Wirkungen im geschilderten Sinne nur sporadisch und nicht systematisch erfasst werden.

Ein uneinheitlicher Eindruck ergibt sich bei der Frage der **kontinuierlichen Weiterbildung**. Zwar kann den Lotsendiensten praktisch durchgehend eine hohe und aufgabenadäquate Qualifikation ebenso bescheinigt werden wie ein großes Interesse, das Wissen auf dem neuesten Stand zu halten. Hier werden die verschiedenen Informationskanäle, wie z. B. Informationen der LASA Brandenburg, genutzt. Allerdings haben die Evaluatoren den Eindruck gewonnen, dass die Weiterbildung bei den Trägern relativ unsystematisch und häufig eher zufällig erfolgt. Nicht wenige Lotsinnen und Lotsen wünschen sich deshalb eine zentral durchgeführte Weiterbildung für ihre Tätigkeit.

In den Gesprächen gab es neben **kritischen** Äußerungen auch **Verbesserungsvorschläge**. Im Betreuungsverhältnis zu den Gründungsinteressierten wurde mehrfach die geringe Flexibilität, die die Förderbestimmungen zulassen, bemängelt. Als besonders einengend werden die Betreuungshöchstdauer und die Unmöglichkeit, nicht ausgeschöpfte Förderbeträge für andere Gründer/Gründerinnen einzusetzen, beanstandet. Von verschiedener Seite wurde auch der administrative Beantragungs- und Abwicklungsaufwand, insbesondere vor dem Hintergrund der relativ niedrigen Förderbeträge, bemängelt. Im Kontext mit den Vergütungssätzen wird auch deutlich, dass die externen Berater weniger an den relativ geringen Tageshonoraren interessiert sind als an der Gewinnung neuer Klienten/Klientinnen für ihre Steuerberatungskanzlei bzw. ihre Unternehmensberatung.

Die Förderhöchstdauer von vier Monaten wird dann problematisch, wenn sich die Finanzierungsverhandlungen mit Banken und Kreditinstituten in die Länge ziehen. Auch hier wurde der Wunsch geäußert, dass in solchen begründeten Fällen, im Einzelfall die Betreuungshöchstdauer überschritten werden kann.

6. Besondere Merkmale bei der Arbeit der zielgruppenspezifischen Lotsendienste

Bereits mit der ersten Richtlinie aus dem Jahre 2001 wurde der erste zielgruppenspezifische Lotsendienst für Frauen eingerichtet. Mit der dritten, in 2004 beginnenden Förderphase wurden zusätzliche Zielgruppen berücksichtigt: Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen an den Hochschulen Brandenburgs, Migranten/Migrantinnen sowie Jugendliche und junge Erwachsene. In der Problem- und Literaturanalyse (Kap. II.2) wurde das Existenzgründungsgeschehen unter besonderer Berücksichtigung bestimmter Zielgruppen dargestellt und zielgruppenspezifische Besonderheiten herausgearbeitet. Vor dem Hintergrund der Ergebnisse dieses Analyseschritts, der schriftlichen Befragungen und der durchgeführten Interviews im Kontext der Fallstudien und Expertengespräche können zum Existenzgründungsgeschehen bei Zielgruppen die nachstehenden Aussagen getroffen werden.

6.1 Besonderheiten und spezifischer Unterstützungsbedarf von Frauen

In den Interviews und Expertengesprächen wurde durchweg bestätigt, dass Frauen im Allgemeinen vorsichtiger bei einem Existenzgründungsvorhaben vorgehen als Männer. Sie prüfen länger und intensiver als Männer, bereiten sich detaillierter auf die Gründung vor und sind auch häufiger als ihre männlichen Pendanten im Zweifel, ob sich die Geschäftsidee realisieren lässt. Neben der geringeren Risikobereitschaft wurden weitere wesentliche charakteristische Merkmale in den Gesprächen genannt:

- Frauen gründen vor allem im sozialen Bereich und Gesundheitssektor (z. B. Altenpflege) sowie in den einfachen, bürobezogenen Dienstleistungen (z. B. Schreibbüros).
- Der Lebensunterhalt wird überwiegend von der Familie und dem Lebenspartner getragen.
- Ein nicht unwesentlicher Teil der Frauen will zunächst im Nebenerwerb gründen, wobei langfristig der Haupterwerb angestrebt wird.
- Frauen suchen stärker nach Zusammenarbeit und Kooperation als Männer.
- Die Doppelbelastung durch Familie und Beruf ist auch in der Vorgründungsphase, wie z. B. bei der Terminierung von Qualifizierungen, zu beachten.
- Die Kombination von Familienpflichten und Erwerbstätigkeit führt auch dazu, dass die Förderhöchstdauer in der Vorgründungsphase von etwa einem Viertel der gründungsinteressierten Frauen überschritten wird.

In einem vorläufigen Resümee kann festgehalten werden, dass bei den Gründungsplanerinnen in der Tat ein anders gelagerter Unterstützungs- und Beratungsbedarf existiert, auch wenn nicht alle der in der Literatur aufgearbeiteten Besonderheiten in der Praxis in dem Ausmaß und mit der Relevanz vorliegen, wie sie zumindest von einem Teil der Literatur geschildert werden. Inwieweit der – unbestrittenenmaßen – existente spezifische Unterstützungs- und Beratungsbedarf von Frauen landesweit effektiv und effizient abgedeckt werden kann, ist Gegenstand der Bewertung der Stärken und Schwächen der gemeinsamen Existenzgründungsförderung sowie der Schlussfolgerungen und Empfehlungen, deren Erarbeitung im Schlusskapitel erfolgt.

6.2 Spezifika bei Gründungen von Studierenden und Hochschulpersonal

Die Unterstützung von Studierenden und Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen an den Hochschulen des Landes wurde 2004 in die gemeinsame Existenzgründungsförderung aufgenommen. Die Zielgruppe der potenziellen Existenzgründer/-gründerinnen aus dem Hochschulbereich wurde bereits bei den Förderkonditionen besonders berücksichtigt, indem ihr großzügigere Bedingungen zugestanden wurden. Zu nennen sind v. a.:

- Der förderfähige Zeitraum in der Vorgründungsphase kann bis zu neun Monate betragen.
- Die förderfähige Stundenzahl der Einzelfallbetreuung für Aufnahme und Betreuung ist mit je 20 Stunden jeweils doppelt so hoch wie bei anderen Gründern/Gründerinnen.
- Für die externe qualifizierende Beratung steht mit 2.600 € ein doppelt so hoher Betrag wie bei anderen Gründern/Gründerinnen zur Verfügung.

Vor diesem Hintergrund ist zu fragen, was die Besonderheiten bei dieser Zielgruppe im Existenzgründungsgeschehen sind und darauf aufbauend, ob eine gesonderte und angesichts der Förderkonditionen bevorzugte Behandlung gerechtfertigt ist.

In den schriftlichen Umfragen wurden insgesamt 42 Befragte identifiziert, die ein Jahr vor der Gründung oder noch heute studieren, davon 35 mit Förderung eines Lotsendienstes und 6 ohne diese Förderung. Wegen der geringen Zellenbesetzungen dieser Befragungsgruppe können die nachfolgenden Aussagen nur Tendenzcharakter haben und sollen sich nur auf diejenigen beziehen, die durch Lotsendienste gefördert wurden.

Die (ehemaligen) Studierenden sind durchschnittlich 28 Jahre alt, meist ledig (60 %) und sind zur Hälfte im Land Brandenburg geboren. Der Frauenanteil liegt mit 48 % in dieser Gruppe über dem aller Befragten (45 %). Von 44 durch Lotsendienste Geförderten haben vier von fünf an einem Assessment teilgenommen, nur 6 (13 %) nutzten die Coachingangebote des Landes Brandenburg und 36 (78 %) gründeten ein Unternehmen, das noch heute existiert, während 10 (22 %) keine Existenz gründeten. Die wichtigsten Motive für die Gründung waren „Selbstverwirklichung“, „persönliche Unabhängigkeit“ und „die Umsetzung einer guten Geschäftsidee“. Der Anteil mit Abschluss einer Fachhochschule, Hochschule oder Universität kurz vor der Gründung ist mit 59 % erwartungsgemäß überdurchschnittlich hoch.

Tabelle IV-7: Haben Sie ein Unternehmen gegründet?

	Mit LD		Ohne LD		gesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja, aber Unternehmen existiert nicht mehr			2	21	2	3
ja, mein Unternehmen existiert noch heute	36	78	4	52	40	73
nein, habe keine Existenz gegründet	10	22	2	27	13	24
gesamt	46	100	8	100	55	100

Für gut die Hälfte der von Lotsendiensten geförderten (ehemaligen) Studierenden ist das Unternehmen ein Vollerwerb und mehr als ein Drittel arbeiten mit Partnern/Partnerinnen im Unternehmen. Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten lag zum Zeitpunkt der Gründung bei 2,32 Beschäftigte und stieg bis heute auf 3,30 Beschäftigte. Damit sind in den Unternehmen mehr Beschäftigte als in anderen Unternehmen, was vor allem darauf zurückzuführen ist, dass der Anteil von Unternehmensführungen mit Partnern/Partnerinnen überdurchschnittlich groß ist. Auch in der regionalen Verteilung der Unternehmensangebote und -leistungen zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Betrieben der Studierenden und den anderen Befragten. So sind Leistungen bei zwei Drittel der Unternehmen von Studierenden auf das gesamte Bundesgebiet ausgerichtet.

Tabelle IV-8: Regionale Ausrichtung der Unternehmensangebote und -leistungen von Unternehmen der Studierenden

	Mit LD		Ohne LD		gesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
nur auf den Kreis	2	6			2	5
nur auf das Land Brandenburg	6	17	3	50	9	21
bundesweit	23	64	3	50	26	62
international	5	13			5	12
gesamt	36	100	6	100	42	100

Die Studierenden nutzten zu 90 % die durch Lotsendienste vermittelten Beratungen. Darunter am häufigsten die Beratungsangebote von Hochschulen bzw. Fachhochschulen (60 %). Darüber hinaus wurden auch Informationen von Unternehmensberatern (51 %), Kammern (49 %) oder von der Arbeitsagentur (30 %) eingeholt. Die Aktivitäten der Lotsendienste werden von den (ehemaligen) Studierenden meist positiv mit „gut“ bewertet, lediglich mit der Vermittlung von Bankgesprächen sind einige der Befragten unzufrieden. Auch das Assessment bekommt von zwei Drittel der Befragten eine „sehr gute“ oder „gute“ Bewertung.

Die Form der von Studierenden gegründeten Unternehmen unterscheidet sich von der der übrigen Klientel der Lotsendienste. Handelt es sich bei 37 % der von Lotsendiensten Betreuten um Ich-AGs, so ist dieser Anteil bei den Studierenden mit 18 % deutlich geringer.

Auf der Grundlage der geführten Gespräche muss bezüglich der Interviewergebnisse zunächst der Hinweis erfolgen, dass bereits die Ansprache von potenziellen Existenzgründern/-gründerinnen unter den Studierenden oder dem wissenschaftlichen Personal anders organisiert und gestaltet werden muss als bei den Klienten/Klientinnen der regionalen Lotsendienste, wo Kleinstgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus, die Arbeit der Lotsen bestimmen. Hierzu ist es erforderlich, dass sich der Lotse sowohl im studentischen als auch im Hochschulumfeld auskennt und in diesem Umfeld bewegen kann.

Die Gründungsinteressierten, gerade aus der Gruppe der Studierenden, sind mit einem Durchschnittsalter von 31 Jahren verhältnismäßig jung und verfügen dementsprechend über wenig Lebens- und Berufserfahrung. Umso wichtiger ist eine umfassende und auf einer entsprechenden Lebens- und Berufserfahrung aufbauenden Beratungs- und Betreuungsleistung.

Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bereiten sich quasi im Nebenerwerb auf die selbstständige Existenz vor, zumindest war das bei 41 % zum Zeitpunkt der Gründung und noch bei 37 % zum Zeitpunkt der Umfrage der Fall. Der Zeitplan und der Fahrplan für die Gründung werden diktiert von den Vorlesungszeiten und – noch viel deutlicher – von den Prüfungsterminen. Das Zeitbudget, das für die Vorbereitung der Existenzgründung zur Verfügung steht, ist grundsätzlich – da als Nebentätigkeit vorbereitet – schmaler als bei nicht berufstätigen Gründern/Gründerinnen und es wird maßgeblich von den externen Rahmenbedingungen beeinflusst.

Der relativ hohe Bildungsstand der Gründungsinteressierten und ihre ambitionierten Gründungsvorhaben führen zu hochkomplexen und wissensbasierten Gründungsvorhaben, die den Einsatz hochspezialisierter und dementsprechend teurer Berater und Coaches erforderlich machen. Diesen anspruchsvollen Gründungsideen und -vorhaben steht kontrastierend die relativ geringe Lebens- und Berufserfahrung gegenüber, die von Außenstehenden leicht als Naivität gedeutet werden kann. Der existenzielle Druck wie bei Arbeitslosen ist nicht gegeben und der Einsatz, mit dem das Gründungsvorhaben vorangetrieben wird, deutlich geringer. Eine Konsequenz hieraus ist, dass die Ansprüche an den Lotsen, die ernsthaften Kandidaten auszufiltern, deutlich höher anzusetzen sind als bei Lotsen mit anderem Klientel.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Lotsendienste an den Hochschulen in der relativ kurzen Zeit ihres Bestehens bereits ein bemerkenswertes Aktivitätsspektrum entfaltet haben und nach Einschätzung des Evaluationsteams schon jetzt einen wichtigen Beitrag für den Ausbau des Existenzgründungsgeschehens geleistet haben.

6.3 Besondere Unterstützung bei Existenzgründungen mit Migrationshintergrund

Gründungsinteressierte mit Migrationshintergrund haben zumeist Probleme sich in den deutschen administrativen Strukturen und Zuständigkeiten zurechtzufinden. Ein häufig vorhandenes übergroßes Misstrauen verhindert die Auseinandersetzung mit der deutschen Verwaltung und blockiert zusammen mit den oftmals mangelhaften Deutschkenntnissen auch die Beschäftigung mit der Förder- und Unterstützerlandschaft. Von daher steht bei Migranten/Migrantinnen mit Existenzgründungsabsicht in der Regel zunächst die Notwendigkeit vertrauensbildender Maßnahmen und die Vermittlung von Grundkenntnissen des bundesdeutschen Verwaltungsgefüges im Vordergrund. Insofern wurden die spezifischen Probleme, die für diesen Personenkreis im Rahmen der Literatur- und Problemanalyse herausgearbeitet wurden, in der Fallstudie und in den Fachinterviews bestätigt. Gleiches gilt für die Anforderung an Lotsen, Beratern und Betreuern, auf die Berücksichtigung und Einhaltung von Vorschriften und administrativen Notwendigkeiten hinzuwirken, was beinahe schon als Basiskompetenz anzusehen ist, die im Übrigen vom Lotsendienst voll erfüllt wird.

Ebenfalls Bestätigung fanden die in der Literatur beschriebenen Probleme, die auf die soziokulturellen Unterschiede und Erfahrungshintergründe zurückzuführen sind. Hier sind insbesondere soziale Kompetenz und Einfühlungsvermögen der Berater und Begleiter gefordert. Erforderlich ist in diesem Zusammenhang, dass sich die Lotsen im Kulturkreis der Migranten/Migrantinnen einigermaßen auskennen und insbesondere Normen, Werte und geschlechtsspezifische Verhaltensweisen einordnen und mit ihnen umgehen können. In diesem Zusammenhang wurde auch der Befund aus der Literatur bestätigt, dass insbesondere aus dem Ausland stammende Männer schnell die Geduld verlieren und sich bevormundet fühlen, obgleich die Gründungsidee offensichtlich nicht ausgereift ist.

Ein zwiespältiger Gesichtspunkt ist die Beherrschung der Landessprache. Auf der einen Seite erleichtert dies den Vertrauensaufbau, auf der anderen Seite müssen die Gründungsinteressierten ihre Geschäftsidee in einem deutschsprachigen Umfeld umsetzen. Dem Aspekt des Abbaus von Sprachbarrieren steht die Anforderung gegenüber, die unternehmerische Existenz in Deutschland dauerhaft aufzubauen. Insoweit können Sprachkenntnisse in der Anfangsphase der Betreuung von Vorteil sein. Es muss aber konsequent darauf geachtet werden, dass die Gründungsidee in der Sprache des Geschäfts- und Behördenumfeldes realisiert wird.

Ein Problemkreis, der in der Literatur nicht oder nur am Rande angesprochen wird, betrifft die Anerkennung von im Ausland erworbenen Abschlüssen. Der Anteil der Gründungsinteressierten, die im Herkunftsland einen Hochschul- oder ähnlichen Abschluss erworben haben, ist relativ hoch. Bei dieser Gruppe, wie auch bei den Personen, die bereits im Herkunftsland selbstständig tätig waren, ist die Frustrationsschwelle gerade bei sich hinziehenden Verwaltungsverfahren relativ niedrig. Von daher sollten sich Lotsen auch mit der Problematik der Anerkennung von im Ausland erworbenen Abschlüssen auseinandersetzen können.

Erstaunlicherweise sind die Klienten/Klientinnen des migrationsbezogenen Lotsendienstes mit überwiegend 40 bis 60 Jahren relativ alt. Dies erstaunt insoweit, als dass die Gruppe der Spätaussiedler/Spätaussiedlerinnen relativ jung ist (siehe oben Kapitel II.2.4). Allerdings ist zu berücksichtigen, dass bei den älteren Migranten/Migrantinnen der von der Arbeitslosigkeit ausgehende Druck besonders groß ist und für sie eine selbstständige Existenz die einzige Möglichkeit zur Überwindung der Erwerbslosigkeit und zur Bestreitung des Lebensunterhalts aus eigener Kraft darstellt. Da für Ältere die Überwindung der soziokulturellen Barrieren besonders schwer fällt, ist – auch nach Einschätzung der Evaluatoren – der Beratungs- und Unterstützungsbedarf für diese Gruppe besonders groß.

In Potsdam befindet sich ein speziell für die Gruppe der Gründer/Gründerinnen mit Migrationshintergrund eingerichteter Lotsendienst, wo eine Fachkraft als Lotsin tätig ist, die über reichhaltige Berufserfahrungen mit solcher Klientel verfügt. Ihre Aussagen decken sich weitgehend mit den oben angesprochenen Besonderheiten in der Betreuung und den besonderen Anforderungen, die an den Lotsen gestellt werden. Viele Anfragen von Migranten/Migrantinnen, die sehr intensive Begleitung der Interessenten oder die Vermittlung von solchen Klienten/Klientinnen durch andere Lotsendienste bekräftigen das Erfordernis, einen speziellen Lotsendienst für Gründer/Gründerinnen mit Migrationshintergrund weiterzuführen. Da es sich um eine ganz spezielle Personengruppe mit einem in aller Regel größeren Betreuungsaufwand handelt, kommt von diesem Lotsendienst der durchaus nachzuvollziehende und zu unterstützende Vorschlag, die Dauer der Betreuung für Ausländer/Ausländerinnen und Migranten/Migrantinnen abweichend bis auf sechs Monate zu verlängern.

6.4 Besonderheiten bei Existenzgründungen von Jugendlichen und jungen Erwachsenen

Jugendliche und junge Erwachsene – im Folgenden verkürzt nur als Jugendliche bezeichnet – sind im Durchschnitt sehr jung, wenn sie den für sie eingerichteten Lotsendienst besuchen. Daher mangelt es einem wesentlichen Anteil der Interessierten an den grundlegenden Fähigkeiten und Kompetenzen für die Ausübung einer Erwerbstätigkeit und insbesondere an der Einschätzung der mit einer selbstständigen Existenz verbundenen Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Risiken. Wunschen und tatsächliche Belastungen klaffen deutlich auseinander.

Die wenig realistischen Vorstellungen und der Wunsch, einerseits viel Geld zu verdienen, andererseits den Aufwand und die Arbeitsbelastung in Grenzen zu halten, sind vermutlich auch Ursache dafür, dass relativ viele Jugendliche im Nebenerwerb gründen wollen.

Insgesamt gesehen scheint es dieser Gruppe an wesentlichen Fähigkeiten und Kompetenzen, die eine Unternehmerpersönlichkeit ausmachen, zu mangeln. Vergleichbar mit der Kategorie der Beschäftigungsfähigkeit sind auch grundlegende Voraussetzungen für eine „Unternehmerfähigkeit“ mitzubringen, was offenbar nicht der Fall ist. Hierbei handelt es sich um Kenntnisse, Erfahrungen etc., die in entsprechende Kompetenzen und Fähigkeiten münden, die nicht im Rahmen einer Lotsendienstbetreuung geschaffen werden können, sondern umfangreicher und grundlegender Qualifizierungen in Richtung einer soliden Grundlage des Entrepreneurships (Unternehmergeistes) bedürfen. Insofern stellt sich die Frage, ob ein Lotsendienst allgemein für Jugendliche erforderlich ist. Hinsichtlich des Umfangs dieser Klientel weist die Umfrage der Existenzgründer/-gründerinnen eindeutig auf eine sehr geringe Quote hin, denn der Anteil der Befragten im Alter bis 25 Jahre beträgt lediglich 4 %. Aus den oben genannten Gründen und den geringen Fallzahlen dieser Altersgruppe hält das Evaluatorenteam es bereits aus diesem Grunde für nicht zweckmäßig, einen solchen Lotsendienst zu betreiben.

V. Ökonomische Eckdaten der betreuten Gründer/Gründerinnen und der Vergleichsgruppe

1. Strukturmerkmale der Gründer/Gründerinnen

Die Gründer/Gründerinnen, die sich an der Umfrage beteiligten, führen zum größten Teil noch ihr Unternehmen. Die von Lotsendiensten betreuten Befragten haben jedoch nicht immer eine Existenz gegründet. Knapp jeder/jede Zehnte nahm von einer Gründung Abstand, weil – so die Auskünfte dieser Befragten – vor allem Eigenkapital fehlte (46 %), ein Existenzgründungsdarlehen nicht gegeben wurde (24 %), Probleme mit der Hausbank bestanden (18 %) oder die Geschäftsidee noch nicht „ausgereift“ war (18 %). Darüber hinaus geben einige der Befragten – mit einer geringeren Gewichtung – an, dass sie Angst vor dem Risiko hatten und dass sie – insbesondere bei Frauen – durch familiäre Pflichten zu stark eingebunden waren. Der Befund, dass nicht alle Gründungsinteressierten eine Existenz gegründet haben, deckt sich weitgehend mit den Informationen aus den Gesprächen mit den Lotsendiensten (siehe oben Kap. IV.5).

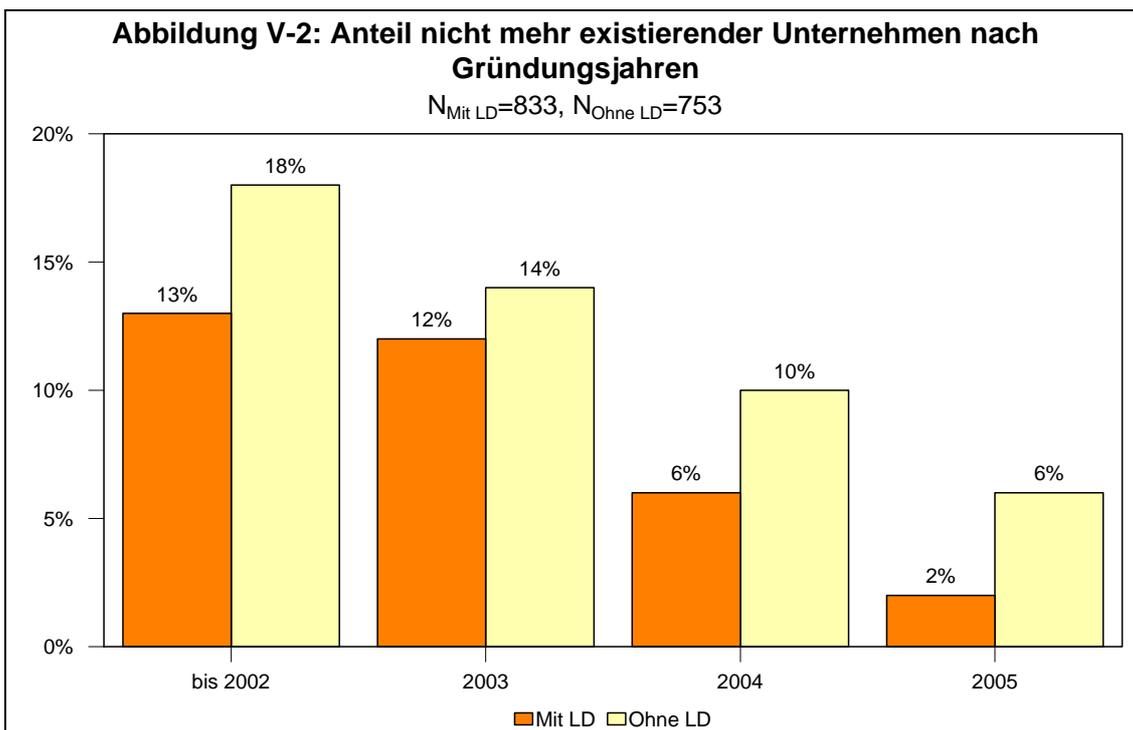
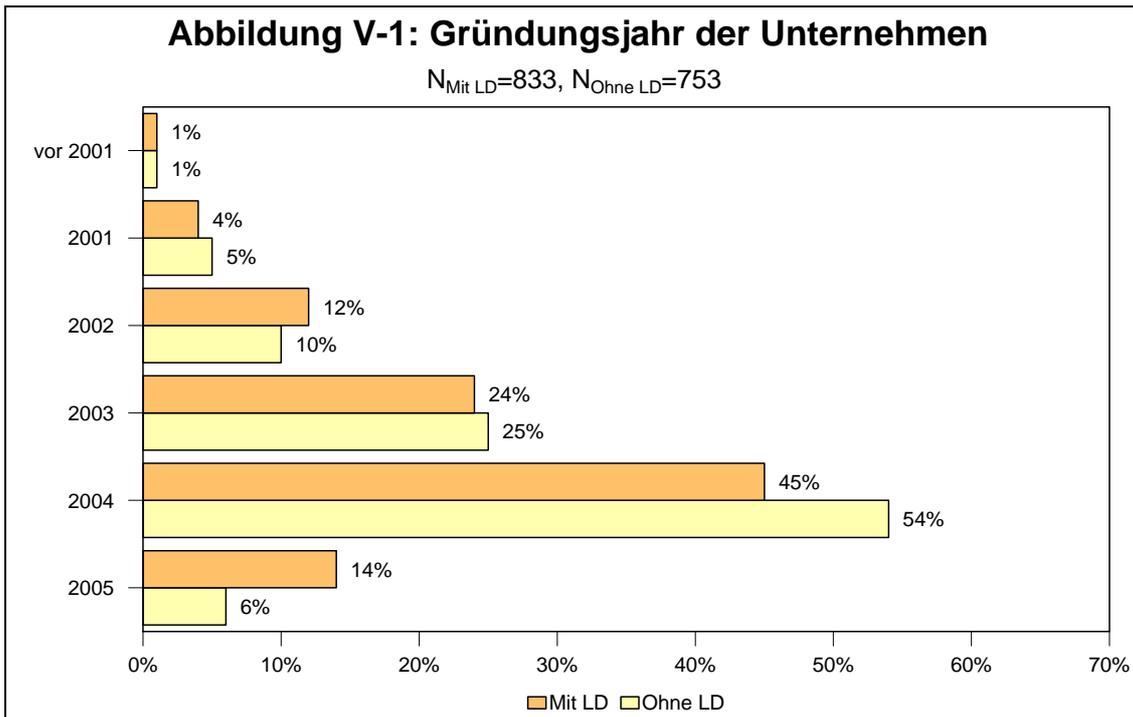
Tabelle V-1: Haben Sie ein Unternehmen gegründet?

	Mit LD		Ohne LD	
	absolut	in %	absolut	in %
ja, aber Unternehmen existiert nicht mehr	72	8	94	12
ja, mein Unternehmen existiert noch heute	764	83	688	85
nein, habe keine Existenz gegründet	81	9	30	3
gesamt	917	100	812	100

Rechnet man aus Tabelle V-1 diejenigen heraus, die keine Existenz gegründet haben, dann existieren die Unternehmen von 91 % der von Lotsendiensten betreuten Gründer/Gründerinnen noch heute, während dieser Anteil mit 88 % in der Vergleichsgruppe – also Gründer/Gründerinnen ohne Betreuung durch Lotsendienste – geringer ausfällt, d. h. die Unternehmen der Klientel der Lotsendienste hatten eine etwas größere Chance am Markt zu bestehen. Als Gründungsjahr geben nahezu alle an der Umfrage beteiligten Gründer/Gründerinnen die Jahre zwischen 2001 und 2005 an, mit einem deutlichen Schwerpunkt auf den Jahren 2003 und 2004 (siehe Abbildung V-1).

Die größere Chance am Markt zu bestehen ist bei den Unternehmen von Gründern/Gründerinnen, die von Lotsendiensten betreut wurden, in jedem Gründungsjahr auffällig. Eine Verteilung nach Gründungsjahren zeigt, dass für jedes Gründungsjahr der Anteil der nicht mehr existierenden Unternehmen bei den Betreuten geringer ist als bei den nicht betreuten Gründern/Gründerinnen. Sieht man sich in Abbildung V-2 diese Verteilung an, so macht beispielsweise für die bis 2002 gegründeten Unternehmen der Unterschied sogar 5 Prozentpunkte zwischen beiden Gruppen aus.

Wenn die in der jüngeren Vergangenheit durch die Einführung der Ich-AG verursachte Gründungswelle außen vor gelassen und nur inhabergeführte Unternehmen berücksichtigt werden, tritt der Unterschied deutlicher hervor. Von den betreuten Gründern/Gründerinnen, die in Form eines inhabergeführten Unternehmens gegründet haben, existieren zum Befragungszeitpunkt ebenfalls noch 91 % der Unternehmen – in der Vergleichsgruppe ist dieser Wert mit 83 % um acht Prozentpunkte geringer. D. h. die Bestandsdauer der von Lotsendiensten betreuten Gründungen ist deutlich höher, wenn die – zudem relativ jungen – Gründungen als Ich-AG nicht berücksichtigt werden.



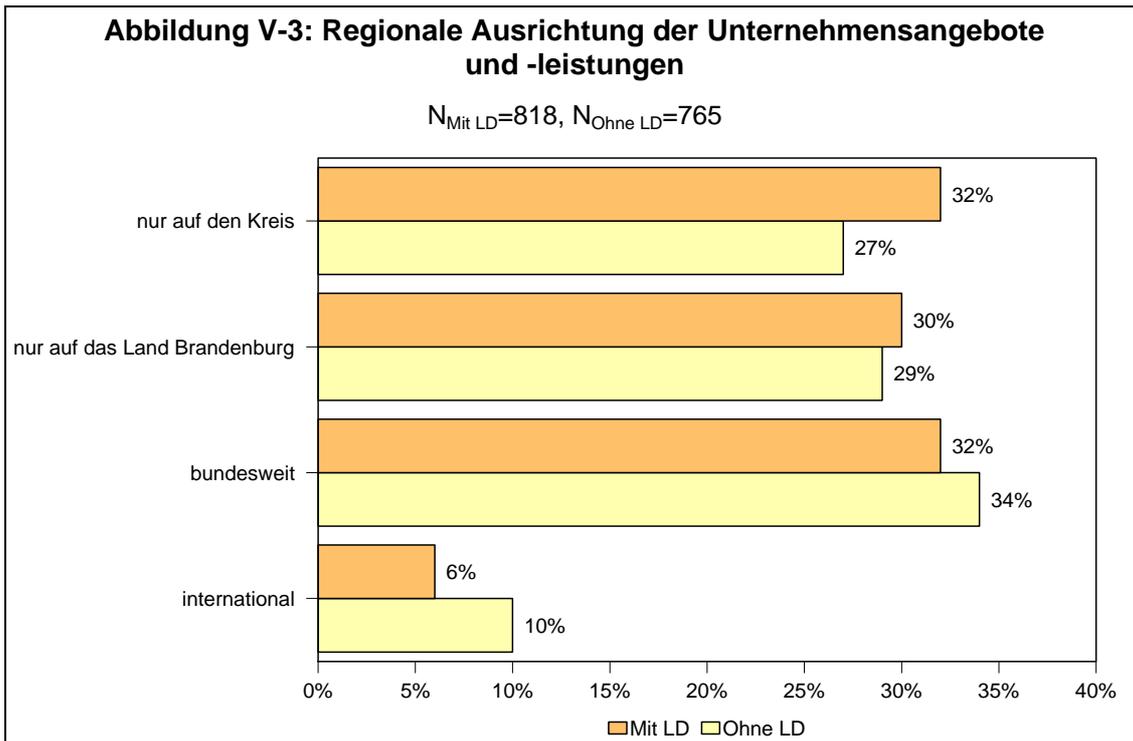
Die Wirtschaftszweige, in denen gegründet wurde, unterscheiden sich in den beiden Befragungsgruppen nur geringfügig; ein Lotsendienst wird demnach unabhängig vom Wirtschaftszweig des zu gründenden Unternehmens aufgesucht (s. Tabelle V-2). Gut jeder/jede Vierte beider Gruppen ist im Wirtschaftszweig der „Erbringung persönlicher Dienstleistungen“ tätig, wobei es hier und in weiteren Bereichen deutliche Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründern gibt. Persönliche Dienstleistungen werden insbesondere von Frauen erbracht (32 % Frauenanteil gegenüber 21 % Männeranteil), während Männer mit 33 % überproportional im Baugewerbe aktiv sind (der Frauenanteil liegt hier bei 6 %).

Tabelle V-2: Wirtschaftszweige der Unternehmen von Existenzgründern/-gründerinnen (Mehrfachnennungen)

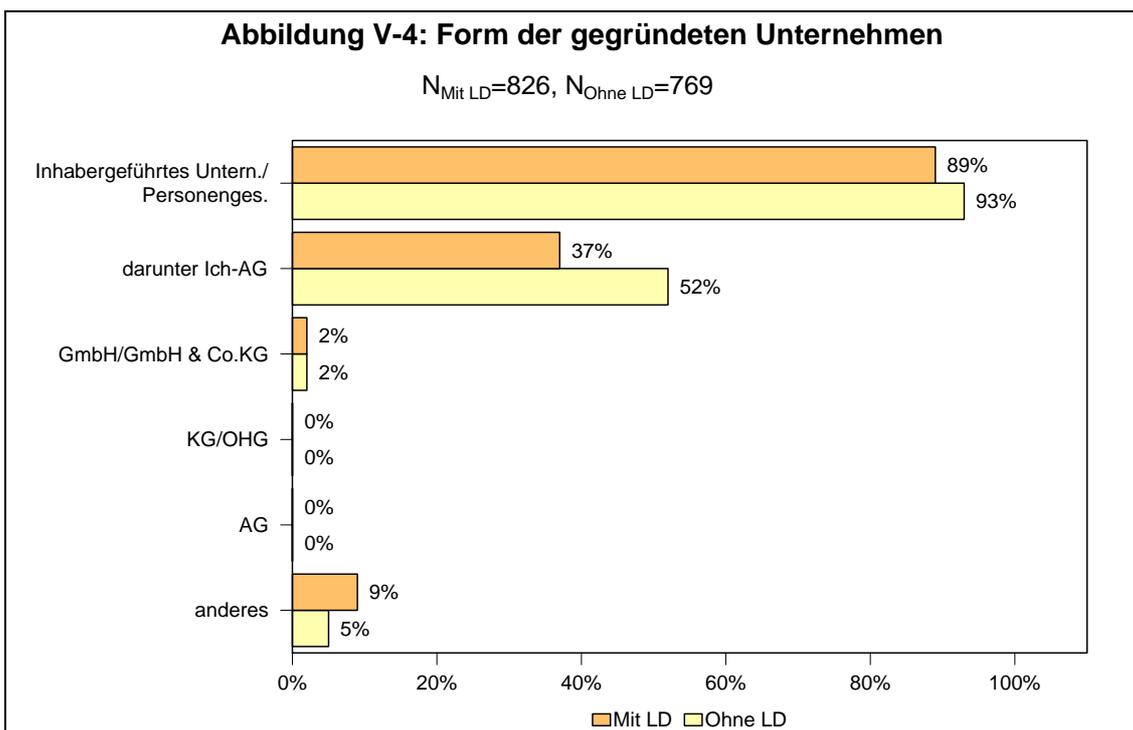
	Mit LD		Ohne LD	
	absolut	in %	absolut	in %
Erbringung von sonst. persönlichen Dienstleistungen	205	26	197	27
Baugewerbe	186	23	144	20
Handel	117	15	115	16
Erbringung von sonst. öffentlichen Dienstleistungen	85	11	105	14
Gesundheits-, Sozialwesen	51	6	38	5
Gastgewerbe	39	5	33	4
Kredit- und Versicherungsgewerbe	19	2	47	6
Erziehung und Unterricht	43	5	18	2
Verarbeitendes Gewerbe/Industrie	25	3	24	3
Land- und Forstwirtschaft	15	2	23	3
Grundstücks- und Wohnungswesen	10	1	8	1
Energie- und Wasserversorgung	7	1	8	1
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	9	1	6	1
Fischerei und Fischzucht	1	0	1	0
anderer Wirtschaftszweig	115	14	28	4
gesamt	801	100	736	100

Sieht man sich die Wirtschaftszweige von den Unternehmen an, die heute nicht mehr existieren, dann gibt es keine auffallenden Besonderheiten gegenüber den Wirtschaftszweigen der noch heute existierenden Unternehmen. Aus den Ergebnissen der Umfrage gibt es keine Indizien dafür, dass die Erfolgchancen für eine Unternehmensgründung in bestimmten Wirtschaftszweigen besonders groß bzw. besonders schlecht sind. Dagegen werden aber von den gescheiterten Existenzgründern/-gründerinnen im Vergleich häufiger solche allgemeinen Gründe für die Probleme bei der Gründung genannt, wie „Werbung und Produkt erreichten nicht die Kunden“, „Absatz ist nach der Gründung eingebrochen“ oder „gewählter Standort des Unternehmens war ungünstig“.

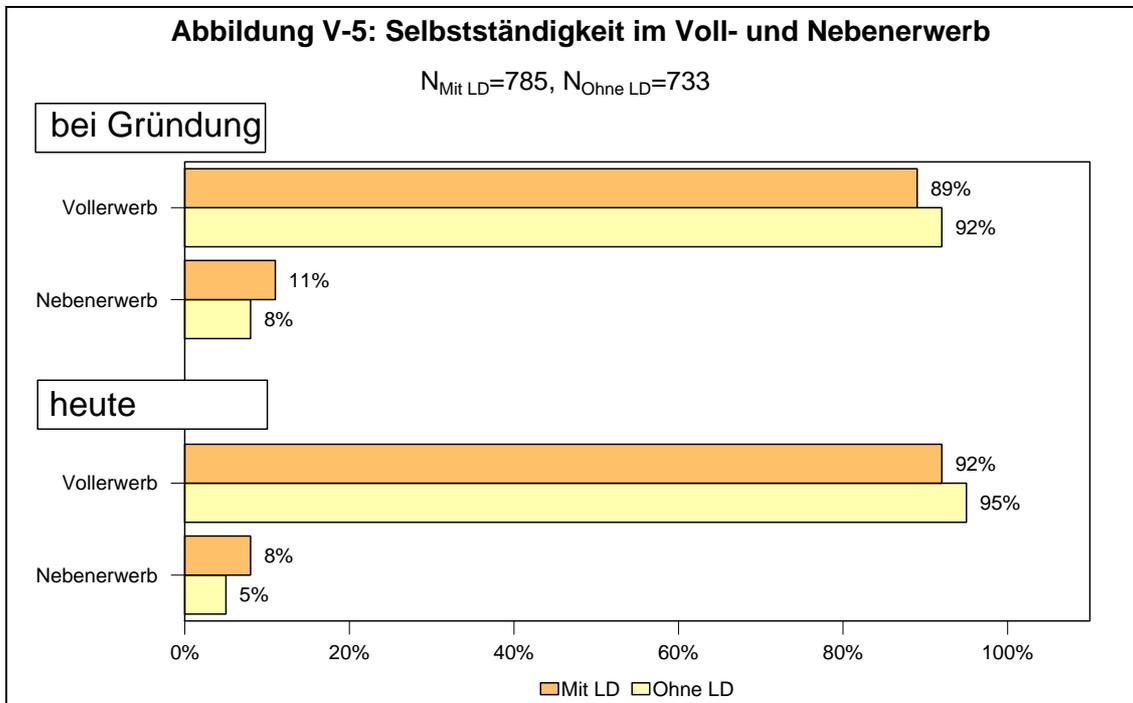
Die Unternehmen der Existenzgründer/-gründerinnen befinden sich nahezu ausschließlich im Land Brandenburg. Lediglich 2 % der Existenzgründer/-gründerinnen, die von einem Lotsendienst betreut wurden, und 4 % der Existenzgründer/-gründerinnen ohne diese Förderung geben an, dass der Sitz ihres Unternehmens außerhalb von Brandenburg liegt. Die regionale Ausrichtung der Unternehmensangebote und -leistungen von Existenzgründern/-gründerinnen ist dagegen weit gestreut und verteilt sich grob betrachtet zu je einem Drittel **nur** auf den Kreis, auf das Land Brandenburg und auf das gesamte Bundesgebiet. Eine internationale Orientierung ist zwar mit Anteilen von 6 % bzw. 10 % vergleichsweise gering, doch zeigt dies, dass sich junge Existenzgründer/-gründerinnen auch im internationalen Wettbewerb behaupten können. Die Unterschiede zwischen den beiden Befragungsgruppen fallen auch bei dieser Frage gering aus, während es zwischen Frauen und Männern einige Abweichungen gibt. Angebote von Frauen konzentrieren sich in der Mehrzahl auf den Kreis (42 % Frauenanteil gegenüber 20 % Männeranteil), während Männer mit ihren Unternehmen häufiger im Land Brandenburg und bundesweit ausgerichtet sind.



Die Betriebe der Existenzgründer/-gründerinnen sind zum größten Teil inhabergeführte Unternehmen, wobei der Anteil der Ich-AGs gut ein Drittel in der Gruppe der durch Lotsendienste Betreuten ausmacht. In der Vergleichsgruppe liegt dieser Anteil mit 52 % deutlich höher, was vor allem darauf zurückzuführen ist, dass die Gründer/Gründerinnen ohne Lotsendienste mehrheitlich aus der Arbeitslosigkeit ihre Existenz aufgebaut haben. Aus den Ergebnissen der Umfrage kann nicht repräsentativ nachvollzogen werden, welche Gründer/Gründerinnen kurz vor ihrer Gründung arbeitslos oder beschäftigt waren oder einen sonstigen Erwerbsstatus hatten. Das lag vor allem daran, dass diese Frage vor dem Hintergrund einer z.T. bis zu fünf Jahren zurückliegenden Gründung von den Befragten kaum beantwortet wurde.



Die Annahme, dass aus der nicht betreuten Gruppe mehr Personen aus der Arbeitslosigkeit gegründet haben, ist auch der Grund dafür, dass der Anteil der Gründer/Gründerinnen, die ihre Selbstständigkeit als Vollerwerb nutzen, in der Gruppe ohne Lotsendienste etwas größer ist als in der Gruppe mit Betreuung durch Lotsendienste (siehe Abbildung V-5).

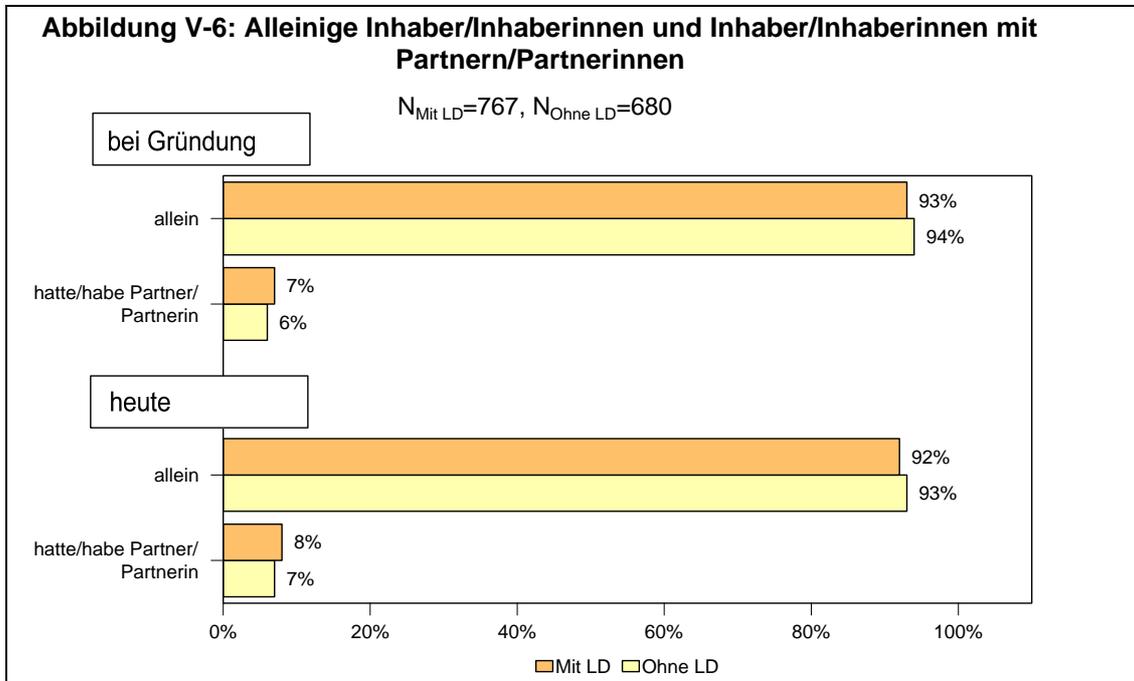


Wie aus Abbildung V-5 zu entnehmen ist, hat sich in dem Zeitraum seit der Gründung bis zur Gegenwart der ursprüngliche Nebenerwerb zugunsten eines Vollerwerbs verschoben. Diese Tendenz ist besonders bei einem Teil der Frauen auffällig, die ihr Unternehmen zunächst im Nebenerwerb gründen (Frauenanteil 12 % bei Gründung), um dann zum Vollerwerb überzugehen (derzeitiger Frauenanteil des Nebenerwerbs 6 %). Der Vergleich zwischen Ich-AGs und den anderen Unternehmen zeigt folgenden Verlauf: Jede zehnte Ich-AG gründet zunächst im Nebenerwerb, um dann in den Vollerwerb überzugehen, mit der Folge, dass bis zum Befragungszeitpunkt der Anteil des Nebenerwerbs bei nur noch 2 % lag. In der Gruppe ohne Ich-AGs gründen 12 % im Nebenerwerb. Dieser Anteil veränderte sich bis zum Befragungszeitpunkt dann nicht mehr.

Die große Mehrzahl der Unternehmen wird von den Existenzgründern/-gründerinnen alleine geführt. Das hat sich zwischen dem Zeitpunkt der Gründung und heute kaum verändert (siehe Abbildung V-6). Auch zwischen den beiden im Zentrum der Untersuchung stehenden Befragungsgruppen sind die Unterschiede marginal. Wenn Partner/Partnerinnen im Unternehmen mit einbezogen werden, dann trifft dies etwas häufiger bei Gründern zu als bei Gründerinnen (8 % zu 5 %). Vor allem sind es aber jüngere Gründer/Gründerinnen im Alter bis 30 Jahre, die sich weitere Partner/Partnerinnen suchen (Anteil 14 % bei Gründung und 17 % heute). Dagegen ist dieser Anteil bei über 50-Jährigen mit 4 % zu beiden Zeitpunkten weitaus geringer.

Zusammenfassend lässt sich einschätzen, dass sich die Strukturmerkmale der Gründer/Gründerinnen der beiden in die Befragung einbezogenen Gruppen nur geringfügig unterscheiden. Die von Lotsendiensten betreuten Gründer/Gründerinnen weisen eine etwas bessere Erfolgsbilanz hinsichtlich der weiteren Existenz ihres Unternehmens auf als Gründer/Gründerinnen ohne diese Betreuung. Dieses Ergebnis ist in allen Gründungsjahren vorzufinden. Tendenziell lässt sich auch erkennen, dass die Befragten der Gruppe ohne Hilfe eines Lotsendienstes überwiegend aus der Arbeitslosigkeit ihr Unternehmen gegründet haben. Dafür spricht vor allem ein größerer Anteil von

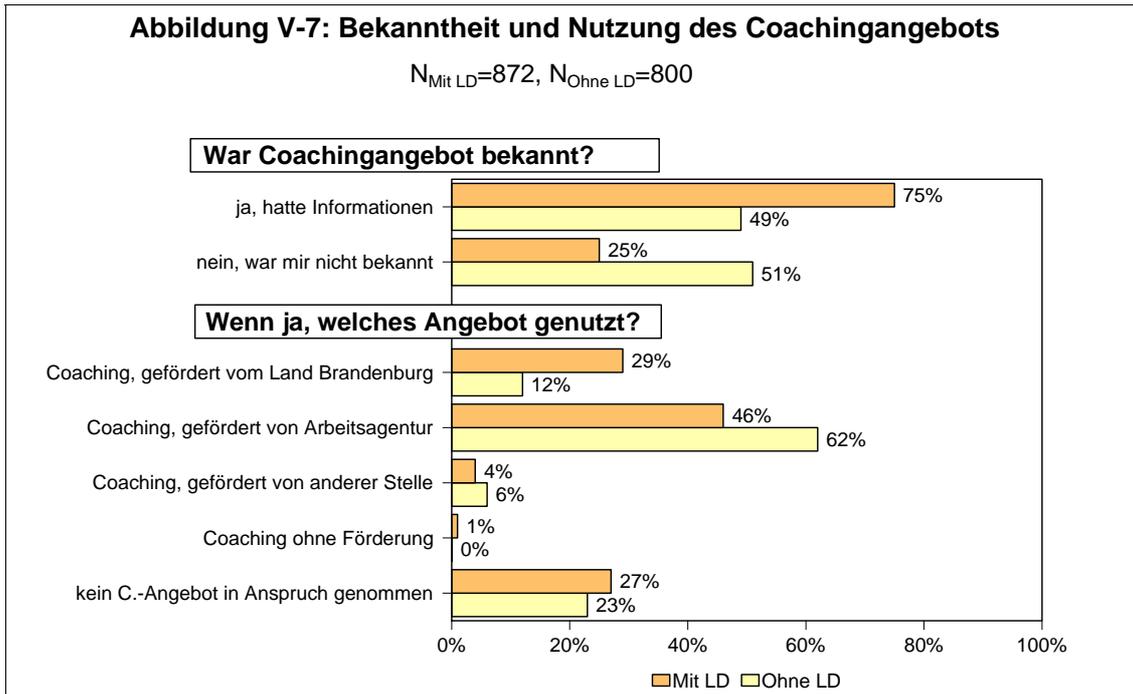
Ich-AGs und von Existenzen mit Vollerwerb in dieser Gruppe. Aber auch in der Gruppe der von Lotsendiensten Betreuten waren 88 % vor der Gründung bei der Arbeitsagentur arbeitslos gemeldet. Andere eventuelle Unterscheidungsmerkmale, wie etwa die Wirtschaftszweige der gegründeten Unternehmen oder die regionale Ausrichtung der Unternehmensleistungen, sind nicht auszumachen.



2. Nutzung von Coachingangeboten in der Nachgründungsphase

Die Inanspruchnahme der vom Wirtschaftsministerium des Landes Brandenburg initiierten Förderung in Form eines Coaching in der Nachgründungsphase war – wie bereits in Kapitel III.4 ausgeführt – zwischen 2001 und 2004 gering. Unabhängig von der fördernden Stelle (Land Brandenburg, Arbeitsagentur etc.) einer beratenden Begleitung war mehr als ein Drittel der Existenzgründer/-gründerinnen solch ein Angebot nicht bekannt. Bei den von Lotsendiensten begleiteten Gründern/Gründerinnen hatte ein Viertel dazu keine Informationen, während in der Vergleichsgruppe (ohne Lotsendienste) nur die Hälfte diese Fördermöglichkeiten kannte.

Falls das Coachingangebot den Gründern/Gründerinnen bekannt war, hat es rd. jeder/jede Vierte der von Lotsendiensten Betreuten und jeder/jede Fünfte aus der anderen Befragungsgruppe nicht in Anspruch genommen. Ein Coaching, gefördert durch die Arbeitsagentur, wurde deutlich öfter genutzt als das Coachingprogramm des Landes Brandenburg. Besonders die Gründer/Gründerinnen ohne Lotsendienst hatten offenbar einen größeren Zugang zu den Fördermöglichkeiten der Arbeitsagentur als zu denen des Landes Brandenburg. Aber auch die durch Lotsendienste begleiteten Gründer/Gründerinnen nahmen diese Möglichkeiten deutlich stärker in Anspruch als die diesbezügliche Landesförderung (siehe Abbildung V-7). Ein Grund für die geringere Inanspruchnahme des vom Land Brandenburg geförderten Coaching ist sicher darauf zurückzuführen, dass mit der durch das Land initiierten Öffentlichkeitsarbeit nicht alle Adressaten erreicht wurden. Auch der bei der Landesförderung aufzubringende Eigenanteil wirkt sich hier vermutlich negativ aus.



In der Auswertung der schriftlichen Befragung wurde untersucht, welche Befragungsgruppen die begleitende Beratung in der Nachgründungsphase besonders genutzt haben. Ein Unterschied zwischen Gründerinnen und Gründern ließ sich dabei nicht feststellen. Auch die Wirtschaftszweige, in denen gegründet wurde, haben keinen Einfluss auf den Bedarf nach einer solchen Förderung. Die Auswertung hinsichtlich des Berufsabschlusses und der Schulbildung ergab jedoch dahingehend gewisse Abweichungen, dass Gründer/Gründerinnen mit einer geringeren beruflichen Qualifikation und besonders mit einer geringeren Schulbildung häufiger das Coaching in Anspruch genommen haben. Auch scheint das Alter der Gründer/Gründerinnen eine Rolle zu spielen, denn mit zunehmendem Alter ist eine etwas häufigere Nutzung dieser Angebote erkennbar (siehe Tabelle V-3).

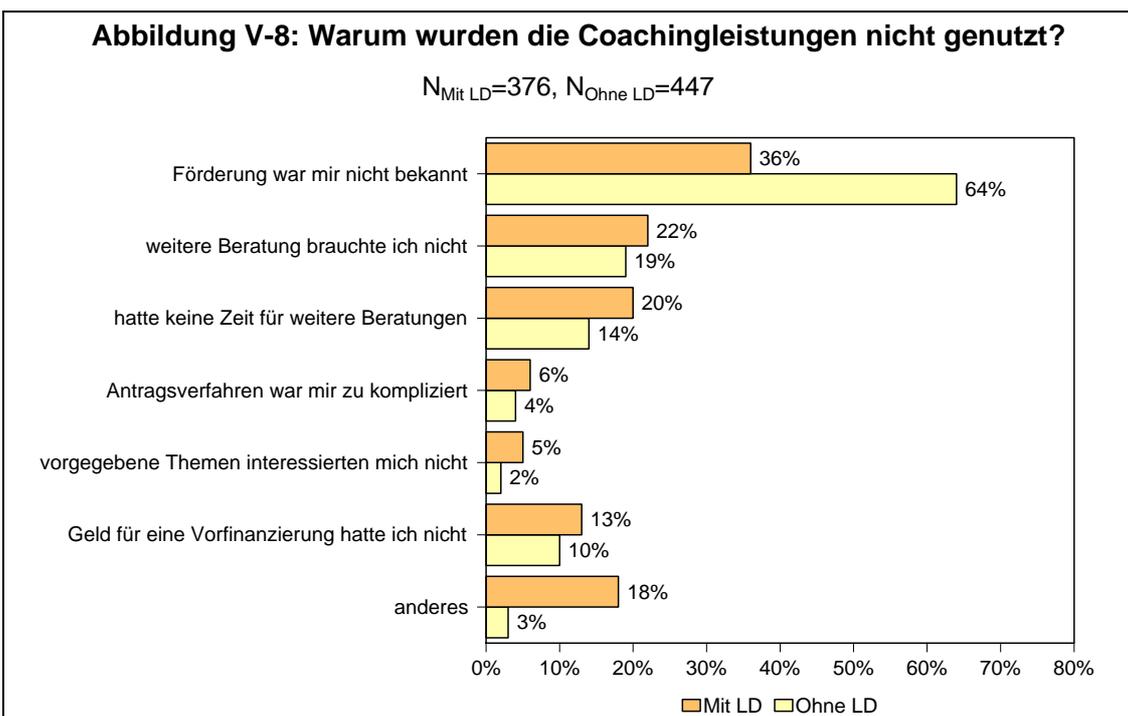
Tabelle V-3: Inanspruchnahme der Coachingangebote nach Altersgruppen (Mehrfachnennungen)

	bis 29 Jahre		30 bis 39 Jahre		40 bis 49 Jahre		50 Jahre u. älter		gesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Coaching, gefördert vom Land Brandenburg	18	22	61	24	88	22	56	22	222	22
Coaching, gefördert von Arbeitsamt/Arbeitsagentur	41	50	127	50	211	53	135	53	514	52
Coaching, gefördert von anderer Stelle	0	0	12	5	13	3	21	8	46	5
Coaching ohne Förderung	0	0	1	0	3	1	0	0	5	0
kein Coachingangebot in Anspruch genommen	26	32	66	26	103	26	58	23	252	25
gesamt	81	100	255	100	400	100	255	100	991	100

Tabelle V-4: Inanspruchnahme der Coachingangebote nach Schulbildung (Mehrfachnennungen)

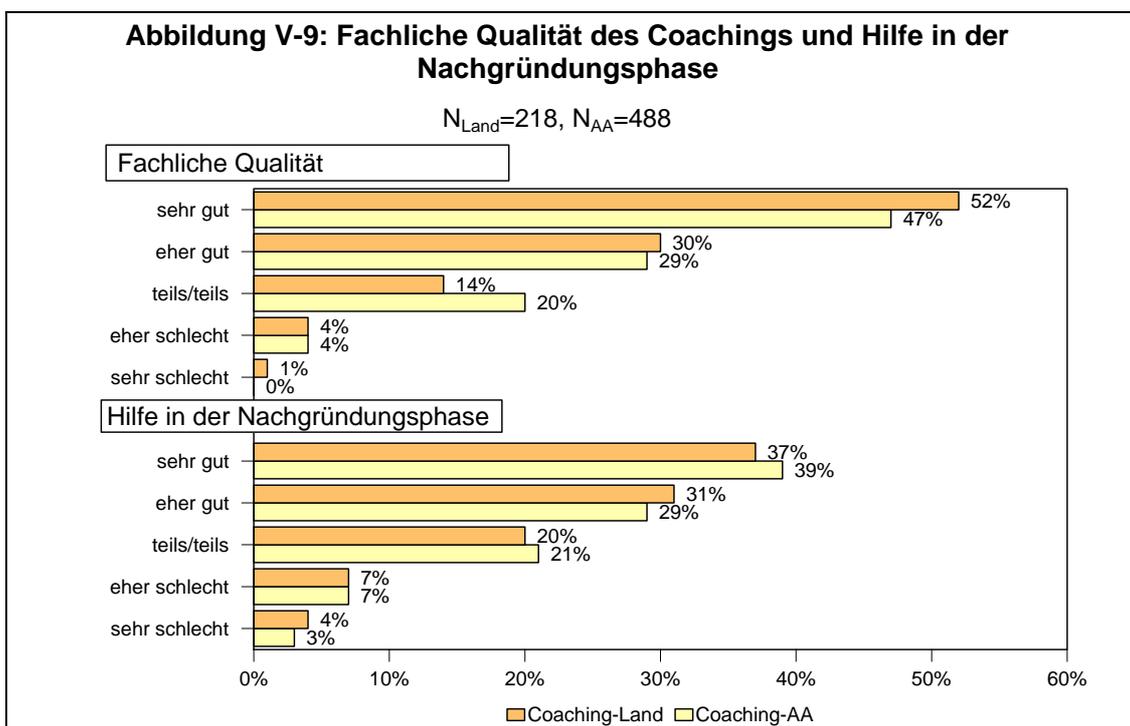
	Hauptsch.		Realsch.		Abitur		gesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Coaching, gefördert vom Land Brandenburg	16	27	20	19	172	22	226	23
Coaching, gefördert von Arbeitsamt/Arbeitsagentur	39	65	63	58	382	49	510	51
Coaching, gefördert von anderer Stelle	0	0	3	3	39	5	44	4
Coaching ohne Förderung	0	0	0		6	1	7	1
kein Coachingangebot in Anspruch genommen	10	17	25	23	217	28	264	26
gesamt	60	100	108	100	782	100	1002	100

Die Gründe, warum eine begleitende Beratung nicht in Anspruch genommen wurde, sind weit gestreut (siehe Abbildung V-8). Einem recht hohen Anteil – etwa zwei Drittel der Nichtbetreuten und gut einem Drittel der Betreuten – war das Angebot nicht bekannt und konnte somit erst gar nicht genutzt werden. Hier haben die Informationen zu den Fördermöglichkeiten die Adressaten nicht hinreichend erreicht, wobei selbst bei den Betreuten noch immerhin ein Drittel uninformiert ist. Etwa jeder/jede Fünfte gibt konkrete Gründe an, dass es dafür keinen Bedarf gab und/oder dass dafür keine Zeit zur Verfügung stand. Andere Gründe, wie etwa ein kompliziertes Antragsverfahren oder kein Interesse für die angebotenen Beratungsthemen, fallen dagegen weit weniger ins Gewicht. Lediglich eine Vorfinanzierung ist noch für jeden/jede Zehnten/Zehnte ein Hinderungsgrund, dieses Angebot nicht zu nutzen.



Schaut man sich nur jene Befragten an, denen das Coachingangebot bekannt war, dann fallen folgende Gründe ins Gewicht: „Eine weitere Beratung brauchte ich nicht“ geben 27 % der Betreuten und 42 % der Nichtbetreuten an; Zeitmangel war für 30 % bzw. 24 % ein Grund das Coaching nicht zu nutzen und bei 18 % der Betreuten sowie 28 % der Nichtbetreuten fehlte das Geld für eine Vorfinanzierung.

Die Einschätzungen der Gründer/Gründerinnen, die am Coaching teilnahmen, fallen dazu in der Mehrzahl positiv aus. So wird die fachliche Qualität der Beratung von 82 % der vom Land Brandenburg geförderten Maßnahme mit „sehr gut“ und „eher gut“ bewertet, während etwa jeder/jede Fünfte nicht (ganz) zufrieden damit war. Das Urteil zu den von der Arbeitsagentur geförderten Coachingleistungen fällt ebenfalls positiv aus, liegt jedoch mit 76 % „sehr guten“ und „eher guten“ Bewertungen etwas unter den Einschätzungen zur Landesförderung.



Die effektive, praxisrelevante Hilfe in der Nachgründungsphase wird dagegen nicht mehr ganz so positiv gesehen. Hier vergeben zwar noch 68 % (bei der Landesförderung und bei der Förderung durch die Arbeitsagentur) eine sehr gute und eher gute Note, doch ist das Potenzial der Unzufriedenen in dieser Frage mit Anteilen von jeweils 31 % größer als bei der Beurteilung der fachlichen Qualität. Daraus könnte der Schluss gezogen werden, dass die begleitende Beratung nicht bei allen Klienten/Klientinnen das Ziel erreicht hat, da etwa einem Drittel der Gründer/Gründerinnen durch das Coaching nur in geringem Maße oder auch nicht in der Nachgründungsphase geholfen werden konnte. Jedoch wird bei ähnlichen Untersuchungen zu diesem Problemkreis meist die fachliche Qualität besser als die praktische Umsetzung bewertet.

Als Resümee lässt sich zusammenfassen, dass vielen – besonders von Lotsendiensten nicht betreuten – Gründern/Gründerinnen Informationen über die Förderungen in Form eines Coachings fehlten, was neben weiteren Gründen mit dazu beitrug, dass die Angebote nur wenig genutzt wurden. Aus Gesprächen mit Fachkräften der Lotsendienste und anderen Experten/Expertinnen, aber auch mit den Befragten der Erhebung selbst ist jedoch zu entnehmen, dass unter den Gründern/Gründerinnen ein nicht geringer Bedarf solcher Beratungsleistungen besteht. So wurde berichtet, dass trotz guter Vorbereitung in der Gründungsphase die eigentlichen Probleme oft erst in der Nachgründungsphase beginnen, wenn Planung und Praxis nicht mehr übereinstimmen, wenn

(theoretische) betriebswirtschaftliche Kenntnisse nicht umgesetzt werden können oder wenn unvorhergesehene Dinge eintreten, die gewöhnlich nur mit einem entsprechenden, in der Praxis erworbenen Erfahrungswissen zu lösen sind. Eine rapide Veränderung der Marktsituation (z. B. ein kurzfristig aufgestelltes Halteverbotsschild vor dem Geschäft eines Gründers/einer Gründerin), eine zu optimistische Kalkulation der Kosten, nicht eingeplante Forderungen des Finanzamts oder Auseinandersetzungen mit Kunden und neu eingestellten Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen stellen die Gründer/Gründerinnen oft vor – für sie – ausweglose Situationen. Probleme bei der Anwendung der (theoretischen) Kenntnisse gibt es dann häufig in den Bereichen Kundenakquisition, Buchhaltung, Marketing, in der Bearbeitung der Unterlagen für das Finanzamt, im Unternehmensmanagement, in der Betriebswirtschaft, dem Rechnungswesen, Controlling und auch bei der Beantragung neuer Fördermittel. Solche Umsetzungsprobleme sind weniger auf eine ungenügende Vorbereitung in der Gründungsphase zurückzuführen, vielmehr hängen sie mit dem mangelnden Erfahrungswissen zusammen. Deshalb halten die in der Evaluation befragten Fachkräfte und Experten/Expertinnen ein Beratungsangebot in der Nachgründungsphase für äußerst wichtig. Gute und hilfreiche Beispiele solcher Beratungen liegen besonders dann vor, wenn die Berater/Beraterinnen selbst aus der Praxis kommen. Einzelbeispiele zeigen, dass selbst Senioren/Seniorinnen, die ein ganzes Berufsleben ein Unternehmen erfolgreich führten, solche Leistungen im Ruhestand in Form eines freiwilligen Engagements anbieten können und in dieser Frage für die „jungen“ Gründer/Gründerinnen eine große Unterstützung sind.

Nach den Befragungsergebnissen liegt ein höherer Bedarf insbesondere bei geringer qualifizierten und älteren Gründern/Gründerinnen vor. Während es zur fachlichen Qualität des Coachings nur wenig Kritik von den Befragten gab, war die eigentliche Hilfe in der Nachgründungsphase für die Klientel nicht immer zufrieden stellend. Zum einen sind die Akteure des Coachings offenbar nicht immer ausreichend auf die individuellen Bedürfnisse, auf fachspezifische Besonderheiten oder auf regionale betriebswirtschaftliche Probleme eingegangen, um den Gründern/Gründerinnen zielgerichtet in der Nachgründungsphase zu helfen. Zum anderen können aber auch objektive Probleme das Gründungsgeschehen negativ beeinflusst haben, die selbst durch die Coachingbegleitung nicht behoben werden konnten.

3. Leistungsmerkmale der Befragungsgruppen im Vergleich

Zu den wesentlichen Leistungsmerkmalen der gegründeten Unternehmen zählen u. a. das Bruttoeinkommen der Unternehmer/Unternehmerinnen und die Zahl der Beschäftigten. Bei etwa zwei Drittel der Gründer/Gründerinnen ist das Einkommen, das sie aus ihrem Unternehmen beziehen, das einzige Einkommen. Jeder/jede vierte Gründer/Gründerin hat neben dem Einkommen aus dem Unternehmen noch Nebeneinkommen und für einige wenige (3 %) ist das Einkommen aus dem Unternehmen ein Nebeneinkommen. Zwischen den beiden Vergleichsgruppen, d. h. mit und ohne Lotsendienst gefördert, gibt es in der Einkommensart kaum Unterschiede (vgl. Abbildung V-10). Auffallend ist lediglich, dass ein etwas größerer Anteil der Klientel der Lotsendienste bisher noch kein Einkommen bezieht. Das sind insbesondere Unternehmen, die erst 2005 gegründet wurden. Wie oben aus Abbildung V-1 entnommen werden kann, ist der Anteil der in 2005 gegründeten Unternehmen unter den Betreuten mit 14 % mehr als doppelt so hoch wie bei den Nichtbetreuten mit nur 6 %.

Weitere Auswertungen nach Ich-AGs bzw. Unternehmen ohne Ich-AGs ergeben keine nennenswerten Abweichungen gegenüber den in Abbildung V-10 dargestellten Werten. Allerdings zeigen sich in dieser Frage geschlechtsspezifische Abweichungen, denn für Männer ist das Einkommen aus dem Unternehmen häufiger als bei Frauen das einzige Einkommen. Entsprechend beziehen Frauen öfter neben dem Einkommen aus dem Unternehmen noch ein Nebeneinkommen.

Die Höhe des monatlichen Bruttoeinkommens ist weit gestaffelt und reicht von wenigen 100 € bis zu 6.000 € und im Einzelfall auch noch höher, wobei die Mehrzahl der Gründer/Gründerinnen mit ihrem Einkommen im unteren Bereich bis 1.000 € liegt. So befinden sich 73 % der Klientel der Lotsendienste in diesem Bereich, während dieser Anteil aus der Vergleichsgruppe mit 68 % etwas niedriger ist. Entsprechend beziehen 27 % der Klientel der Lotsendienste 1.000 € bis 4.000 € gegenüber 32 % der anderen Gründer/Gründerinnen. Es lässt sich demnach nicht darauf schließen, dass die Förderung durch einen Lotsendienst einen Einfluss auf die Höhe des Einkommens aus dem Unternehmen hat.

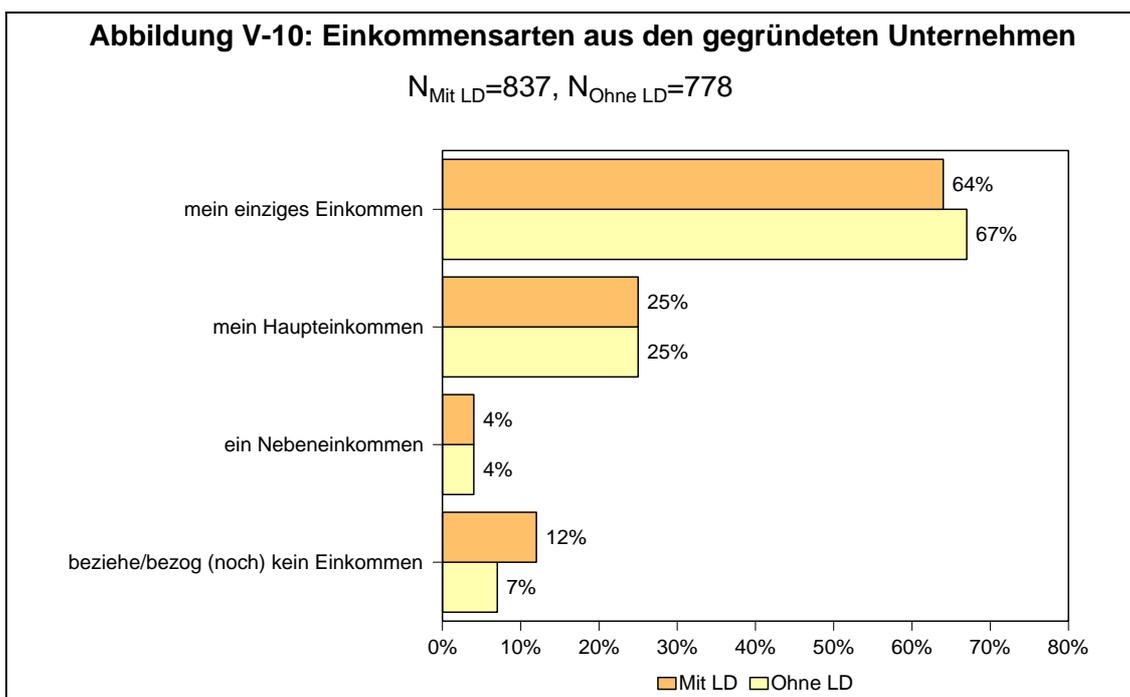


Tabelle V-5: Einkommensarten aus den gegründeten Unternehmen nach Geschlecht

	Frauen		Männer		Gesamt*	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
mein einziges Einkommen	423	59	611	70	1035	65
mein Haupteinkommen	187	26	165	19	352	22
ein Nebeneinkommen	26	4	25	3	52	3
beziehe/bezog (noch) kein Einkommen	78	11	76	8	154	10
gesamt	714	100	877	100	1630	100

* = einschließlich der Fragebögen, die keine Angaben zum Geschlecht enthielten.

Wie allgemein in der Erwerbsstatistik liegen auch bei den Gründern/Gründerinnen die Frauen in ihrem Einkommen unter dem der Männer. Wie die nachfolgende Tabelle V-6 sehr deutlich zeigt, sind Frauen mit einem Anteil von 79 % vor allem in den unteren Einkommensgruppen bis 1.000 € vertreten, gegenüber Männern mit einem Anteil von 64 %. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass Frauen mehr als Männer – wie oben erwähnt – neben ihrem Einkommen aus dem Unternehmen noch ein Nebeneinkommen beziehen. Eine eventuell zu erwartende Abhängigkeit zwischen Einkommen und Qualifikation der Gründer/Gründerinnen lässt sich aus den Umfrageergeb-

nissen teilweise bestätigen. Zwar sind in der Einkommensgruppe bis 500 € sowohl 37 % Facharbeiter/Facharbeiterinnen als auch darüber liegende Qualifikationen vertreten, jedoch haben 24 % der Facharbeiter/Facharbeiterinnen ein Einkommen zwischen 1.000 € bis 4.000 € gegenüber 33 % der Befragten mit höherer Qualifikation.

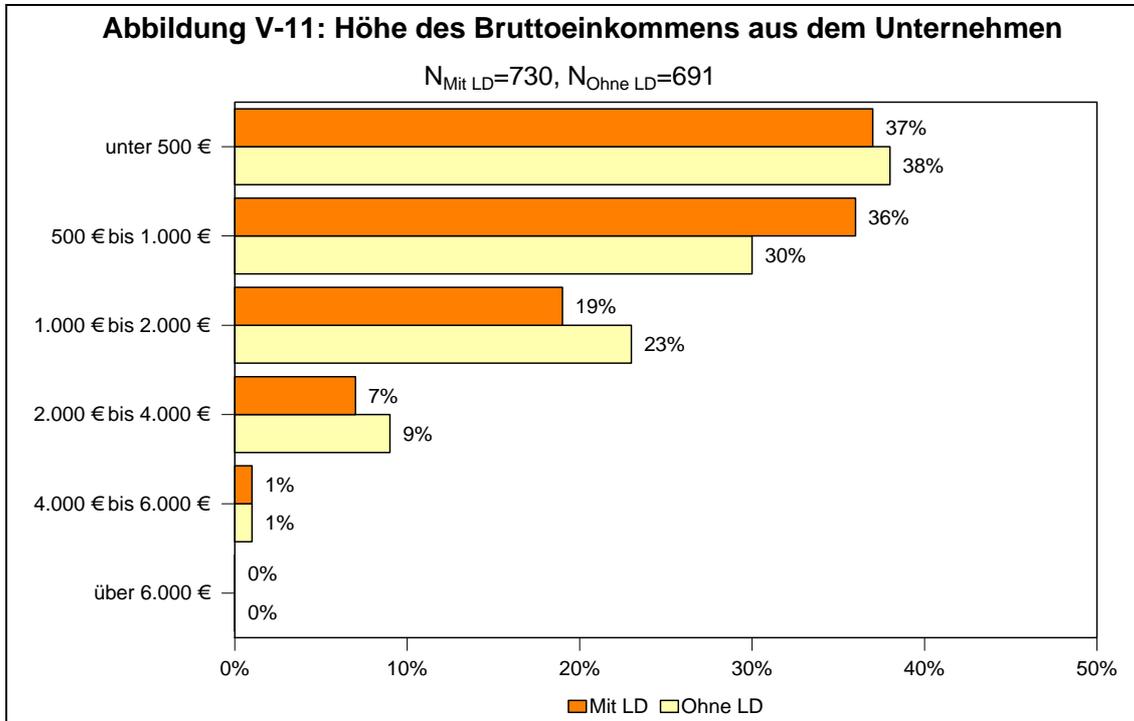


Tabelle V-6: Höhe des Bruttoeinkommens aus dem Unternehmen nach Geschlecht

	Frauen		Männer		Gesamt*	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
unter 500 €	288	46	237	31	533	37
500 € bis 1.000 €	204	33	253	33	467	33
1.000 € bis 2.000 €	101	16	193	25	300	21
2.000 € bis 4.000 €	30	5	77	10	112	8
4.000 € bis 6.000 €	1	0	11	1	14	1
über 6.000 €	1	0	5	0	6	0
gesamt	625	100	776	100	1432	100

* = einschließlich der Fragebögen, die keine Angaben zum Geschlecht enthielten.

Als Zwischenergebnis ist festzuhalten, dass selbst wenn die Förderform der Ich-AG außen vor gelassen wird, dennoch zwei Drittel der betreuten Gründer/Gründerinnen aktuell weniger als 1.000 € brutto im Monat aus der selbstständigen Tätigkeit verdienen. Ein weiteres gutes Viertel liegt zwischen 1.000 € und 2000 €. Bei den Existenzgründungen handelt es sich überwiegend um Klein- und Kleinstgründungen. Zur Orientierung und zum Vergleich sollen die Bruttomonatsverdienste aus einigen Branchen, in denen sich die Gründungen konzentrieren, herangezogen werden. Es zeigt sich, dass der Abstand in einigen Branchen nicht allzu hoch ist. So lagen beispielsweise in 2003 die Bruttomonatsverdienste für Bedienungspersonal in der Gastronomie bei 1.324 €, für Bauhelfer/Bauhelferinnen bei 1.728 €, für Gebäudereiniger/Gebäudereinigerinnen bei 1.331 €, für hauswirtschaftliche Betreuer/Betreuerinnen bei 1.168 €. Aufgrund des niedrigen Verdienstniveaus in

manchen Branchen in den neuen Ländern ist der Abstand zu sozialversicherungspflichtigen Vollzeitbeschäftigungsverhältnissen zu relativieren. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass im September 2003 in den neuen Ländern die monatlichen Durchschnittsbeträge des Arbeitslosengeldes bei 724 € (Männer) bzw. 601 € (Frauen) lagen.

Als ein zweites Leistungsmerkmal soll die **Anzahl der Beschäftigten** in den Unternehmen sowohl bei Gründung als auch heute herangezogen werden, um eventuelle Unterschiede zwischen den beiden Gruppen zu identifizieren. Aus den Angaben der nachstehenden Tabelle ist zu entnehmen, dass die Befragten, die von Lotsendienste betreut wurden, bereits bei der Gründung mehr Beschäftigte hatten als die Vergleichsgruppe. Bei Gründung waren in den Unternehmen (mit Lotsendienst) durchschnittlich 1,73 Beschäftigte einschließlich Unternehmer/Unternehmerin und 1,55 Beschäftigte bei den anderen Unternehmen (ohne Lotsendienst) tätig. Zum Zeitpunkt der Befragung erhöhten sich diese Werte auf 2,36 bzw. 2,07 Beschäftigte. Das bedeutet, dass die durchschnittliche Beschäftigtenzahl – von einer höheren Beschäftigtenzahl ausgehend – bei den Betreuten um 36 % und bei den Unternehmen der Vergleichsgruppe um 34 % gestiegen ist.

Tabelle V-7: Anzahl der Beschäftigten bei Gründung und heute in den Unternehmen

		Mit LD		Ohne LD		gesamt	
		abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
bei Gründung	1 Beschäftigte/r	357	69	335	79	692	74
	2 Beschäftigte	85	17	43	10	128	13
	3-4 Beschäftigte	50	10	33	8	83	9
	5 bis 10 Beschäftigte	18	4	12	3	30	3
	mehr als 10 Beschäftigte	4	1	3	1	7	1
gesamt		514	101*	426	101*	940	100
* rundungsbedingte Differenz zu 100							
heute	1 Beschäftigte/r	300	62	288	73	588	67
	2 Beschäftigte	83	17	44	11	127	14
	3-4 Beschäftigte	47	10	35	9	82	9
	5 bis 10 Beschäftigte	41	8	17	4	58	7
	mehr als 10 Beschäftigte	15	2	12	2	27	3
gesamt		486	100	396	100	882	100

Welche Auswirkungen dies auf die Gesamtzahl an Arbeitsplätzen hat, verdeutlicht eine Vergleichsrechnung: 2.662 betreute Personen haben bis Ende 2004 eine Existenz gegründet. Nach der schriftlichen Befragung sind rd. 9 % nicht mehr existent (vgl. oben Abbildung V-2), wobei allerdings die Abbrecherquote höher sein dürfte, da die Gescheiterten wahrscheinlich in höherem Maße nicht auf die Befragung reagiert haben. Die Ergebnisse anderer Untersuchungen berechtigen zu der Annahme, die ermittelte Abbrecherquote um die Hälfte zu erhöhen. Damit ergibt sich folgende Berechnung:

- Beschäftigungszahl bei Gründung: 1,73 x 2.662 Unternehmen = 4.605 Personen.
- Beschäftigungszahl heute: 2,36 x 2.303 (Zahl der weiter existierenden Unternehmen) = 5.435 Personen.

- Die Unternehmen (mit Lotsendienst) konnten zwischenzeitlich 830 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen, einschließlich sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, Mini-Jobs, Auszubildende und mithelfende Familienangehörige, was einem Zuwachs von ca. 18 % bedeutet.

Betrachtet man die Vergleichsgruppe mit ebenfalls (angenommenen) 2.662 Existenzgründern/-gründerinnen, dann ergibt sich nachstehende Rechnung. Dabei wird berücksichtigt, dass die Vergleichsgruppe in der Befragung mit 12 % eine etwas höhere Abbrecherquote angegeben hat, die ebenfalls um die Hälfte erhöht wird:

- Beschäftigungszahl bei Gründung: $1,55 \times 2.662$ Unternehmen = 4.126 Personen.
- Beschäftigungszahl heute: $2,07 \times 2.183$ (Zahl der weiter existierenden Unternehmen) = 4.519 Personen.
- Somit konnte die Anzahl noch existierender Unternehmen (ohne Lotsendienst) 393 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen, was eine Zunahme von rd. 9 % bedeutet.

Die Unternehmen mit Lotsendienst konnten vergleichsweise mehr Arbeitsplätze schaffen ($830 - 393 = 437$), und zwar in etwa doppelt so hohem Maße. Insgesamt konnten die Gründer/Gründerinnen mit Lotsendienst mehr Beschäftigung aufbauen als die gleiche Anzahl noch existierender Betriebe ohne Lotsendienst.

Wie aus Tabelle V-7 weiterhin zu entnehmen ist, sind heute in 38 % der Unternehmen der Klientel der Lotsendienste neben der/m Inhaber/Inhaberin weitere Personen tätig, in der Vergleichsgruppe ist dieser Anteil mit 27 % deutlich geringer.

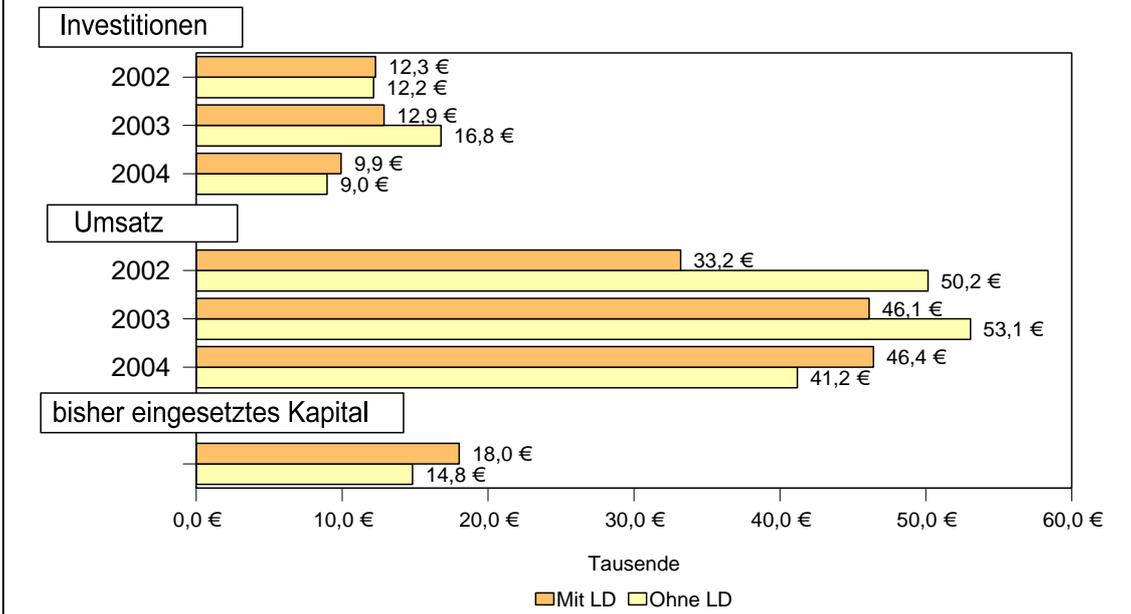
Die Höhe der Investitionen, des Umsatzes und des bisher eingesetzten Kapitals sollen nachfolgend als weitere Leistungsmerkmale für den Vergleich der beiden Befragungsgruppen untersucht werden. Vergleicht man die in Abbildung V-12 ausgewiesenen Durchschnittswerte der von den Gründern/Gründerinnen aufbrachten Investitionen, dann hat die Klientel der Lotsendienste in den Jahren 2002 bis 2004 rd. 1.000 € mehr in ihre Unternehmen investiert als die Gründer/Gründerinnen ohne Förderung eines Lotsendienstes. Der Umsatz war dagegen in letzterer Gruppe in den Jahren 2002 und 2003 deutlich höher, jedoch konnte die Klientel der Lotsendienste im Jahr 2004 aufholen und sogar die Vergleichsgruppe überholen. Auch das bisher eingesetzte Kapital ist bei den durch Lotsendienste Geförderten um rd. 3.000 € größer als bei den anderen Gründern/Gründerinnen. Hier handelt es sich in beiden Gruppen weitgehend um eigenes Kapital, das im Schnitt mit 9.300 € beziffert wurde.

Die Planungen der Unternehmer/Unternehmerinnen für 2006 hinsichtlich ihrer betriebswirtschaftlichen Aktivitäten ähneln sich in beiden Befragungsgruppen weitgehend. Vor allem soll der Umsatz gesteigert werden, und auch das Leistungs- und Produktangebot soll sich bei mehr als der Hälfte der Gründer/Gründerinnen ausweiten.

Ein Unterschied ist jedoch hinsichtlich der Investitionsplanung festzustellen. Hier will die Klientel der Lotsendienste in 2006 stärker investieren als die Befragten aus der Vergleichsgruppe. Die betreuten Gründer/Gründerinnen haben die ersten, schwierigen Phasen der selbstständigen Tätigkeit offenbar gut überstanden und wollen ihr Unternehmen auf eine breitere Basis stellen. Den Personalbestand will jedoch nur etwa jedes vierte Unternehmen erhöhen: durch Lotsendienste Geförderte geringfügig stärker als die anderen Gründer/Gründerinnen.

Zwischen Gründerinnen und Gründern zeigen sich bei diesen Planungen nur geringe Abweichungen, die in der Differenz 4 Prozentpunkte und meist weniger ausmachen. Die Auswertung nach Wirtschaftszweigen der Unternehmen weist dagegen einige Unterschiede auf. So beabsichtigen insbesondere Unternehmen des gewerblichen und industriellen Bereichs sowie aus Handel und Gastgewerbe eine stärkere Ausweitung ihrer Angebote und eine Erhöhung ihres Personalbestands als die Unternehmen der anderen Branchen.

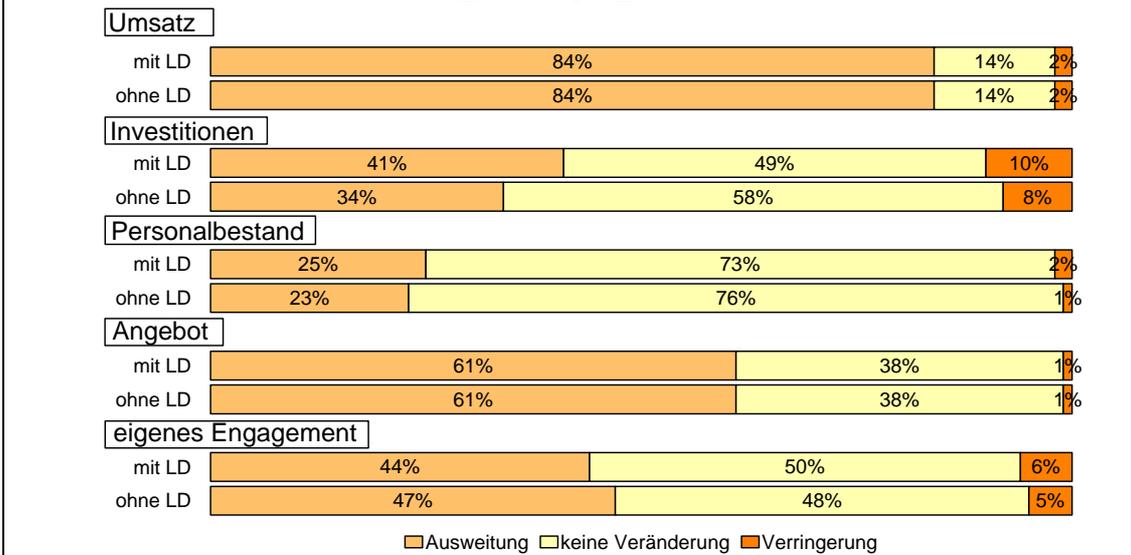
**Abbildung V-12: Investitionen, Umsatz und bisher eingesetztes Kapital
(Durchschnittswerte in 1.000 Euro, N_{Mit LD}=413, N_{Ohne LD}=402)**



Die deskriptive Vergleichsanalyse zeigt vor allem zwei Aspekte, bei denen die Gruppe der Betreuten besser abschneidet als die Vergleichsgruppe. Zum einen der Beschäftigungsaufbau, der seit der Gründung bis zum Befragungszeitpunkt realisiert werden konnte. Zum anderen die für 2006 geplanten Investitionen, wo die von Lotsendiensten Betreuten stärker investieren wollen als die andere Gruppe.

Abbildung V-13: Planungen für 2006

N_{Mit LD}=761, N_{Ohne LD}=654



4. Ökonometrische Vergleichsgruppenanalyse

4.1 Theoretisch-konzeptioneller Rahmen

Die Grundfrage einer jeden Studie, die sich die Beurteilung der Wirkung einer staatlichen Intervention zum Ziel gesetzt hat, ist eine *Was-wäre-wenn-Frage*. Im Fall der Förderung von Existenzgründern/-gründerinnen durch Lotsendienste lautet diese Frage: Welchen Erfolg hätten die Gründer/Gründerinnen erzielt, wenn sie den Lotsendienst nicht in Anspruch genommen hätten? Oder anders ausgedrückt: Weisen diejenigen Gründer/Gründerinnen, die den Lotsendienst in Anspruch genommen haben, aufgrund dieser Inanspruchnahme eine wirtschaftliche Situation auf, die sie ansonsten nicht erreicht hätten?

Nur wenn diese Frage bejaht werden kann, hatte die Förderung einen positiven *kausalen* Effekt auf die teilnehmenden Individuen. Diese Frage ist die sog. „*kontrafaktische Frage*“ und die durch sie implizierte Situation die „*kontrafaktische Situation*“. Das Problem dieser kontrafaktischen Situation liegt auf der Hand, sie ist *nicht beobachtbar* oder in technischen Termini *nicht identifiziert*. Die Unbeobachtbarkeit der kontrafaktischen Situation stellt das *fundamentale Evaluierungsproblem* dar.

Die Unbeobachtbarkeit der kontrafaktischen Situation induziert die Notwendigkeit, ein beobachtbares Gegenstück (Vergleichssituation) zu ihr durch geeignete Annahmen zu *konstruieren*. Diese Annahmen werden *Identifikationsannahmen* genannt, da sie es erlauben die kontrafaktische Situation zu *identifizieren*. Bei der Konstruktion einer beobachtbaren Vergleichssituation muss darauf geachtet werden, dass der *einzigste* Unterschied zwischen der Maßnahmesituation auf der einen Seite und der Vergleichssituation auf der anderen Seite darin besteht, dass im Idealfall in der einen Situation die Maßnahme durchgeführt und sie in der anderen Situation nicht durchgeführt wurde.

Im Allgemeinen setzt also eine überzeugende Antwort auf die kontrafaktische Frage voraus, dass für eine wohldefinierte Beobachtungseinheit der Wert einer beobachtbaren Ergebnisvariable (Erfolgsgröße) nach der Durchführung der Maßnahme mit dem Wert dieser Ergebnisvariable einer Vergleichssituation konfrontiert wird.

Im vorliegenden Fall würde dies zum Beispiel bedeuten, dass für Gründer/Gründerinnen, die den Lotsendienst in Anspruch genommen haben (*Beobachtungseinheit*), das Einkommen aus der Unternehmung (*Ergebnisvariable*) mit dem Einkommen einer durch Identifikationsannahmen konstruierten Vergleichssituation oder Vergleichsgruppe an Gründern/Gründerinnen konfrontiert wird.

Solche Annahmen sind statistisch *nicht testbar* und können deshalb *a priori* nicht richtig oder falsch sein. Sie können sich *a posteriori* auch weder als zutreffend noch als unzutreffend herausstellen, sondern nur mehr oder weniger überzeugend bzw. mehr oder weniger leicht verletzlich sein. Darüber hinaus findet man in der einschlägigen Literatur mannigfaltige Beispiele dafür, dass unterschiedliche Identifikationsannahmen in der Regel zu unterschiedlichen Ergebnissen und verschiedenen Aussagen hinsichtlich der Wirkung einer Maßnahme führen. Dies hat zur Konsequenz, dass es schlichtweg *nicht* möglich ist, eine endgültige Antwort auf die Eingangsfrage zu finden.

Die statistische und ökonometrische Literatur kennt eine ganze Reihe möglicher Identifikationsstrategien, die allesamt auf unterschiedlichen Identifikationsannahmen basieren. Zu den prominentesten Vertretern gehören das sogenannte *Differenz-von-Differenzen-* und das *Matching-Verfahren*. Diesen beiden Identifikationsstrategien ist gemeinsam, dass sie eher „datenhungrige“ Verfahren sind, bei denen die statistische Zuverlässigkeit der Schätzergebnisse sehr stark von einem hinreichend großen Stichprobenumfang abhängt. Als Alternative zu diesen Verfahren bieten sich Re-

gressionsmodelle an, die für statistisch haltbare Aussagen wesentlich weniger Beobachtungen benötigen, dafür allerdings etwas stärkere Annahmen treffen müssen.⁷⁰

Unabhängig von der gewählten Identifikationsstrategie muss allerdings zunächst festgehalten werden, dass sich die Mitglieder der Teilnehmer- und der Vergleichsgruppe im Regelfall deutlich voneinander unterscheiden, d.h. sie sind *heterogen*. Hierbei muss sehr genau zwischen *beobachtbarer* Heterogenität und *unbeobachtbarer* Heterogenität unterschieden werden. Unter beobachtbarer Heterogenität versteht man all diejenigen Charakteristika, die zwischen einzelnen Beobachtungseinheiten unterschiedlich sind und die sich im vorhandenen Datenmaterial ablesen lassen. Hierzu ist beispielsweise im vorliegenden Fall der Wirtschaftszweig einer Gründung oder der Berufsabschluss des/der Gründers/Gründerin zu zählen. Unter unbeobachtbarer Heterogenität versteht man diejenigen Unterschiede zwischen den Beobachtungseinheiten, die sich aus dem vorhandenen Datenmaterial nicht erkennen lassen. Typische Beispiele hierfür wären im vorliegenden Fall, die Motivation des/der Gründers/Gründerin, sein/ihr Durchhaltevermögen oder die Originalität der Geschäftsidee.

Beobachtbare Heterogenität stellt, sofern das vorhandene Datenmaterial fehlerfrei ist, keine wirkliche Bedrohung der Identifikation des wahren Maßnahmeeffekts dar. Unterschiede in beobachtbaren Charakteristika der Unternehmen lassen sich als sog. Kontrollvariablen mit in das Modell aufnehmen. Unbeobachtbare Heterogenität jedoch ist ein ernstes Problem für jede Evaluierungsstudie, ganz gleich welche Identifikationsstrategie sie verfolgt. Unterscheiden sich die an einer Maßnahme teilnehmenden Beobachtungseinheiten *systematisch* von ihrer Vergleichsgruppe, sind diese Unterschiede für den Evaluierenden nicht beobachtbar und werden bei der Bestimmung des Maßnahmeeffekts nicht berücksichtigt, so erhält man keinen konsistenten Schätzer für den wahren Maßnahmeeffekt und damit auch keine verlässliche Antwort auf die kontrafaktische Frage.

Im vorliegenden Fall liegt die Vermutung nahe, dass sich Gründer/Gründerinnen, die den Lotsendienst in Anspruch genommen haben, z.B. hinsichtlich der Originalität ihrer Geschäftsidee, ihrer intrinsischen Motivation selbstständig tätig zu sein oder ähnlichen, im Datensatz unbeobachtbaren Attributen, systematisch von Personen unterscheiden, die ohne Lotsendienst gegründet haben. Wenn dem so ist und diese unbeobachtbaren Charakteristika gleichzeitig die Ergebnisgröße (z.B. das Einkommen, das aus der Unternehmung erzielt wird) beeinflusst, so spricht man von einer *negativen Selbstselektion* in die Teilnehmergruppe und dies würde zu folgendem Problem bei der Vergleichsanalyse führen: Wenn dieser Umstand nicht in der Bestimmung des Maßnahmeeffektes berücksichtigt wird, so würde die durch die unbeobachtbare Heterogenität der Teilnehmergruppe ausgelöste ungünstige Entwicklung der Ergebnisvariablen als kausaler Effekt ganz oder teilweise der Teilnahme an der Maßnahme zugeschrieben. Ein eventuell vorhandener positiver Effekt der Maßnahme würde also kleiner ausgewiesen als er tatsächlich ist bzw. ein negativer Effekt der Maßnahme würde überzeichnet, d.h. die Maßnahme würde schlechter erscheinen als sie tatsächlich ist. Im Falle einer *positiven Selbstselektion* in die Teilnehmergruppe gilt das Umgekehrte. Eine zentrale Herausforderung bei der Wahl einer geeigneten Identifikationsstrategie ist es deshalb, unbeobachtbare Heterogenität so weit wie irgend möglich zu berücksichtigen.

Im vorliegenden Fall soll unbeobachtbare Heterogenität durch die Berücksichtigung vergangener, d.h. vor dem Zeitpunkt der Gründung liegender, Arbeitsmarktereignisse und der Motive der Gründung beseitigt werden. Die Idee hierbei ist die Folgende. Sofern sich Gründer/Gründerinnen, die einen Lotsendienst in Anspruch genommen haben, hinsichtlich unbeobachtbarer Charakteristika wie z.B. Motivation oder Beharrlichkeit systematisch von Personen unterscheiden, die ohne Lotsendienst gegründet haben, und solche Charakteristika im Zeitablauf persistent sind, dann sollten sich diese Unterschiede auch schon im Zeitraum vor der eigentlichen Gründung im jeweiligen Ar-

⁷⁰ Fertig, M.; Kluge, J.; Schmidt, C.M.; Apel, H.; Friedrich, W.; Hägele, H.: Die Hartz-Gesetze zur Arbeitsmarktpolitik – Ein umfassendes Evaluationskonzept. RWI Schriften Nr. 74, Berlin: Duncker & Humboldt 2004.

beitsmarktstatus niederschlagen. Darüber hinaus dürften sich derartige Unterschiede auch in den Motiven der Gründung niederschlagen.

Eine Berücksichtigung solcher Charakteristika als erklärende Variablen kann dann etwaige unbeobachtbare Unterschiede zwischen Teilnehmer - und Vergleichsgruppe beseitigen. Allerdings nur dann, wenn diese sich im Zeitablauf nicht oder nur geringfügig verändert haben. Es ist also durchaus möglich, dass durch die Berücksichtigung des Arbeitsmarktstatus vor der Gründung und die Motive der Gründung nur ein Teil der unbeobachtbaren Unterschiede erfasst wird.

4.2 Empirische Umsetzung

Aufgrund der vorliegenden Zahl an ausgefüllten Fragebögen (siehe oben die Ausführungen zu den Anforderungen) sowie eines zu berücksichtigenden Anteils an Antwortverweigerung bei einzelnen Fragen, muss im Folgenden ein möglichst sparsam spezifiziertes Modell implementiert werden, das den oben beschriebenen Anforderungen genügt. Für die empirische Umsetzung der Vergleichsgruppenuntersuchung im Rahmen multivariater Regressionsmodelle wurden daher konkret folgende Variablen verwendet (siehe auch Anlage 5 für Einzelheiten).

(1) Ergebnisgrößen:

- a) Bruttoeinkommenskategorien
- b) Umsatz 2004
- c) Anzahl der Beschäftigten
- d) Erwartung Umsatz 2006
- e) Erwartung Beschäftigte 2006

(2) Teilnahmeindikator:

- Lotsendienst

(3) Individuelle soziodemografische Charakteristika:

- zusammenlebend
- kein Berufsabschluss
- Facharbeiter/Facharbeiterinnen
- Fachschule
- Meister/Meisterinnen etc.
- (Fach-)Hochschule
- anderer Berufsabschluss
- Frau
- keine Kinder unter 15 im Haushalt
- Alter

(4) Arbeitsmarkthistorie und Motive:

- Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit gering
- Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit mittel
- Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit hoch
- lieber abhängig beschäftigt
- arbeitslos ein Jahr vor Gründung
- in Maßnahme ein Jahr vor Gründung
- selbstständig ein Jahr vor Gründung
- in Ausbildung ein Jahr vor Gründung
- in normalem Arbeitsverhältnis ein Jahr vor Gründung
- sonstiges ein Jahr vor Gründung

(5) Charakteristika der Gründung:

- Jahre seit Gründung
- WZ Land- und Forstwirtschaft, Fischerei
- WZ Verarbeitendes Gewerbe
- WZ Energie- und Wasserversorgung
- WZ Baugewerbe
- WZ Gastgewerbe
- WZ Handel
- WZ Verkehr und Nachrichtenübermittlung
- WZ Kredit- und Versicherungsgewerbe
- WZ Grundstücks- und Wohnungsgewerbe
- WZ Erziehung und Unterricht
- WZ Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen
- WZ sonstige öffentliche Dienstleistungen
- WZ sonstige persönliche Dienstleistungen
- anderer Wirtschaftszweig

Die Identifikation des kausalen Effekts der Förderung durch Lotsendienste erfolgt im Rahmen multivariater Regressionsmodelle, d.h. alle erklärenden Variablen (Variablengruppen 2 - 5) werden für jede einzelne Ergebnisgröße *simultan* berücksichtigt. Da sich die Skalen der jeweiligen Ergebnisgrößen unterscheiden, müssen unterschiedliche Arten von Regressionsmodellen angewandt werden.

Für die kategorialen Ergebnisgrößen „Bruttoeinkommenskategorien“, „Erwartung Umsatz 2006“ und „Erwartung Beschäftigte 2006“ wird ein geordnetes Probitmodell implementiert, das mit Hilfe der Maximum Likelihood-Methode geschätzt wurde.⁷¹ Für die stetigen Ergebnisgrößen „Umsatz 2004“ und „Anzahl der Beschäftigten“ wurde ein normales Regressionsmodell mittels der Methode der kleinsten Quadrate (*Ordinary Least Squares*, OLS) geschätzt. Schließlich ist die Anzahl der Beschäftigten beim Wert 0 (links) zensiert, d. h. die Mehrheit der gegründeten Unternehmen hat keine weiteren Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen neben dem/der Gründer/Gründerin selbst. Daher wurde für diese Ergebnisgröße zusätzlich ein Tobit-Modell geschätzt. Mit Hilfe dieser speziellen Form eines Regressionsmodells lässt sich ermitteln, ob sich die Anzahl der Beschäftigten, die über den/die Eigentümer/Eigentümerin hinausgeht, zwischen Gründungen mit und ohne Inanspruchnahme des Lotsendienstes unterscheidet (kontrolliert um alle anderen möglichen Einflussfaktoren).

4.3 Ergebnisse

Zur Verdeutlichung der Wichtigkeit der erklärenden Variablen, die den Arbeitsmarktstatus ein Jahr vor der Gründung sowie die Motive derselben wiedergeben, wurden alle Schätzungen auch ohne diese Variablen durchgeführt. Die Schätzergebnisse finden sich im Anhang in den **Tabellen A.1-A.3**. Die Schätzergebnisse der vollständigen Spezifikation (Variablengruppen 2 - 4, vgl. oben) für die Ergebnisgrößen „Bruttoeinkommen“ und „Umsatz 2004“ sind in **Tabelle V-8** zusammengefasst. Zur leichteren Interpretation der Ergebnisse wurden die t-Werte von Koeffizienten, die auf einem Niveau von mindestens 95 % statistisch signifikant sind, durch Fettdruck hervorgehoben.

Die Schätzergebnisse in **Tabelle V-8** legen den Schluss nahe, dass Gründer/Gründerinnen, die einen Lotsendienst in Anspruch genommen haben, weder hinsichtlich ihres durchschnittlichen Bruttomonatseinkommens noch im Hinblick auf den erzielten Umsatz im Jahr 2004 besser abschneiden als Personen, die ihr Unternehmen ohne Hilfe eines Lotsendienstes gegründet haben. Der geschätzte Koeffizient des Teilnahmeindicators ist für beide Ergebnisvariablen statistisch insignifikant.

Es zeigt sich ferner, dass die berücksichtigten individuellen Charakteristika nur selten einen statistisch signifikanten Erklärungsbeitrag für die beiden Ergebnisgrößen liefern können. Die einzigen Ausnahmen hiervon bilden das Geschlecht und zum Teil der Berufsabschluss. So weisen Frauen unter sonst gleichen Umständen ein geringeres Bruttomonatseinkommen und einen niedrigeren Umsatz auf als Männer – womit die Ergebnisse der deskriptiven Statistik in den vorangegangenen Abschnitten bestätigt werden. Unabhängig vom Geschlecht erzielten Gründer/Gründerinnen ohne Berufsabschluss und solche mit einer Facharbeiterausbildung ein geringeres Bruttomonatseinkommen verglichen mit Personen, die über einen (Fach-)Hochschulabschluss verfügen.

Die Arbeitsmarktsituation ein Jahr vor der Gründung sowie die Motive der Gründung erweisen sich hingegen als wichtige Erklärungsvariablen für beide Erfolgsgrößen. Gründer/Gründerinnen, die ein Jahr zuvor arbeitslos waren, verfügen unter sonst gleichen Umständen über ein niedrigeres Bruttomonatseinkommen als Personen, die ein Jahr vor der Gründung regulär beschäftigt waren. Gleiches gilt für Personen, die sich ein Jahr vor der Gründung ihrer Unternehmung in einer Maßnahme der Arbeitsagentur bzw. des Landes Brandenburg befanden (wiederum verglichen mit regulär beschäftigten Personen).

⁷¹ Für Details siehe ebenda.

Tabelle V-8: Schätzergebnisse für die wesentlichen Ergebnisgrößen „Bruttoeinkommen“ und „Umsatz 2004“*

	Ergebnisgröße: Bruttoeinkommens- kategorien		Ergebnisgröße: Umsatz 2004	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Lotsendienst	-0,0935	-1,04	9.493,00	0,69
Individuelle soziodemografische Charakteristika				
zusammenlebend	-0,0164	-0,16	-4.801,50	-0,31
kein Berufsabschluss	-0,7923	-2,43	-82.373,18	-1,72
anderer Berufsabschluss	0,8368	1,72	12.720,19	0,20
Facharbeiter/Facharbeiterinnen	-0,4118	-3,77	-29.430,89	-1,81
Fachschule	-0,1610	-1,07	-28.072,30	-1,14
Meister/Meisterinnen etc.	-0,0906	-0,64	-16.048,91	-0,78
Frau	-0,3253	-3,33	-33.314,78	-2,28
keine Kinder unter 15 im Haushalt	-0,1502	-1,54	-9.650,46	-0,65
Alter	-0,0048	-0,82	-723,73	-0,81
Arbeitsmarkthistorie und Motive				
Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit mittel	-0,4789	-2,90	-116.560,60	-4,52
Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit hoch	-0,4669	-2,99	-110.986,90	-4,59
lieber abhängig beschäftigt	-0,1690	-1,60	-17.969,16	-1,14
arbeitslos ein Jahr vor Gründung	-0,3767	-3,85	-17.162,39	-1,17
in Maßnahme ein Jahr vor Gründung	-0,6620	-4,05	-48.579,33	-2,09
selbstständig ein Jahr vor Gründung	-0,1420	-0,36	-18.407,87	-0,29
in Ausbildung ein Jahr vor Gründung	-0,4186	-1,81	-20.994,67	-0,63
Sonstiges ein Jahr vor Gründung	-0,7073	-1,75	-35.535,84	-0,68
Charakteristika der Gründung				
Jahre seit Gründung	0,2046	4,98	23.316,69	3,57
WZ Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	-0,4011	-1,42	-20.749,85	-0,46
WZ Verarbeitendes Gewerbe	0,2196	0,94	3.921,23	0,11
WZ Energie- und Wasserversorgung	-0,4080	-1,09	-12.840,10	-0,22
WZ Baugewerbe	0,2210	1,74	4.872,88	0,26
WZ Gastgewerbe	-0,1125	-0,47	27.470,20	0,73
WZ Handel	-0,3132	-2,23	39.963,22	1,86
WZ Verkehr und Nachrichtenübermittlung	0,8113	2,20	-71.840,82	-0,90
WZ Kredit- und Versicherungsgewerbe	0,2280	1,02	-46.124,35	-1,30
WZ Grundstück- und Wohnungsgewerbe	0,0441	0,10	-20.426,20	-0,25
WZ Erziehung und Unterricht	0,2385	1,12	-37.611,24	-1,16
WZ Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	0,1167	0,61	-19.659,88	-0,63
WZ Sonstige öffentliche Dienstleistungen	0,2910	2,12	11.332,13	0,55
anderer Wirtschaftszweig	-0,5624	-3,06	-41.385,57	-1,66
Konstante	-**	-**	190.685,60	4,10
Anzahl der Beobachtungen	683		447	

* Ausgelassene Referenzkategorien sind grundsätzlich: „Motiv – Ausweg aus Arbeitslosigkeit niedrig“, „ein Jahr vor Gründung in Arbeitsverhältnis“ und „WZ Erbringung sonstiger persönlicher Dienstleistungen“.

** Schwellenwerte werden aus Gründen der Übersichtlichkeit weggelassen.

Darüber hinaus schneiden Personen, die als Motiv für ihre Gründung den Ausweg aus der Arbeitslosigkeit für wichtig bzw. sehr wichtig erachten, *ceteris paribus* in beiden Ergebnisgrößen schlechter ab als Gründer/Gründerinnen, die dieses Motiv als unwichtig betrachten. Schließlich zeigt sich insbesondere, dass – verglichen mit einer Schätzung ohne diese Variablen (vgl. **Tabelle A.1** im Anhang 5) – die Signifikanz des Teilnahmeindikators sinkt. Dies bedeutet, dass der vermeintlich negative Effekt der Förderung durch einen Lotsendienst auf das Bruttoeinkommen durch die Berücksichtigung dieser Variablen verschwindet, womit auch hinsichtlich des Einkommens die Ergebnisse aus den obigen Abschnitten bestätigt werden.

Hinsichtlich der Charakteristika der gegründeten Unternehmung legen die Schätzergebnisse den Schluss nahe, dass sowohl das Bruttoeinkommen der Gründer/Gründerinnen als auch der Umsatz der Unternehmung mit zunehmender Lebensdauer signifikant steigt. Darüber hinaus existieren statistisch signifikante Unterschiede über einige wenige Wirtschaftszweige hinweg vor allem beim Bruttoeinkommen.

In **Tabelle V-9** finden sich die Schätzergebnisse für die Ergebnisgröße „Anzahl der Beschäftigten“. Im linken Teil der Tabelle sind die Ergebnisse der OLS-Schätzung zusammengefasst, im rechten Teil die der Tobit-Schätzung. Fett gedruckte t-Werte markieren wiederum auf einem Niveau von mindestens 95 % statistisch signifikante Koeffizienten.

Der Koeffizient des Teilnahmeindikators ist wiederum statistisch insignifikant. Insgesamt können nur sehr wenige erklärende Variablen einen signifikanten Erklärungsbeitrag für die Gesamtanzahl der Beschäftigten liefern. Insbesondere individuelle soziodemografische Charakteristika der Gründer/Gründerinnen scheinen keine Rolle zu spielen. Personen, deren Gründung vor allem aus der Motivation heraus, hierdurch der Arbeitslosigkeit zu entgehen, erfolgte, schneiden wiederum schlechter ab als Gründer/Gründerinnen, für die dieses Motiv keine Rolle spielte. Schließlich weisen auch hier Gründungen im Wirtschaftszweig „Verkehr und Nachrichtenübermittlung“ bessere Ergebnisse auf als Gründungen im Wirtschaftszweig „Erbringung sonstiger persönlicher Dienstleistungen“.

Die Ergebnisse der Tobit-Schätzung im rechten Teil von **Tabelle V-9** lassen den Schluss zu, dass Gründer/Gründerinnen, die einen Lotsendienst in Anspruch genommen haben und mittlerweile über mindestens einen zusätzlichen Beschäftigten verfügen, *ceteris paribus* ca. zwei Beschäftigte mehr aufweisen, als ungeforderte Personen. Auch für diese Ergebnisgröße spielen individuelle soziodemografische Charakteristika keine Rolle, wohingegen sich die Motivation der Gründung erneut als wichtiger Erklärungsfaktor erweist. Schließlich haben Unternehmungen, die schon länger existieren, eine signifikant höhere Anzahl an zusätzlichen Beschäftigten. Einschränkend muss bei dieser Analyse allerdings angemerkt werden, dass nur etwa 20 % der Gründer/Gründerinnen vollständige Informationen zu allen hier benutzten Variablen angaben, somit auch über mindestens eine/n Beschäftigte/n verfügten und entsprechend in diese Auswertung einbezogen werden konnten.

In **Tabelle V-10** sind abschließend die Schätzergebnisse für die beiden Ergebnisgrößen „Erwartung Umsatz 2006“ und „Erwartung Beschäftigte 2006“ zusammengefasst. Statistisch signifikante Koeffizienten wurden wiederum durch Fettdruck der zugehörigen t-Werte hervorgehoben.

Tabelle V-9: Schätzergebnisse für die Ergebnisgröße „Anzahl der Beschäftigten“*

	Ergebnisgröße: Anzahl der Beschäftigten (OLS)		Ergebnisgröße: Anzahl der Beschäftigten (Tobit)	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Lotsendienst	0,2218	0,92	2,2949	2,42
Individuelle soziodemografische Charakteristika				
zusammenlebend	0,2597	0,96	0,9603	0,87
kein Berufsabschluss	-0,9813	-1,21	-5,5182	-1,30
anderer Berufsabschluss	-0,2788	-0,21	-42,4244	0,05
Facharbeiter/Facharbeiterinnen	-0,4653	-1,62	-0,2705	-0,24
Fachschule	-0,4167	-1,03	-0,2070	-0,13
Meister/Meisterinnen etc.	-0,3344	-0,89	-0,4608	-0,32
Frau	-0,1294	-0,50	-1,1811	-1,16
keine Kinder unter 15 im Haushalt	-0,3159	-1,22	-1,8585	-1,89
Alter	-0,0163	-1,02	-0,0113	-0,18
Arbeitsmarkthistorie und Motive				
Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit mittel	-2,1696	-4,92	-7,1528	-4,71
Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit hoch	-2,3116	-5,56	-7,3859	-5,23
lieber abhängig beschäftigt	-0,2252	-0,81	-3,3174	-2,58
arbeitslos ein Jahr vor Gründung	0,0254	0,10	-0,0778	-0,08
in Maßnahme ein Jahr vor Gründung	-0,2129	-0,51	-1,4423	-0,84
selbstständig ein Jahr vor Gründung	-0,6137	-0,57	-0,5499	-0,11
in Ausbildung ein Jahr vor Gründung	-0,2578	-0,42	1,4113	0,62
Sonstiges ein Jahr vor Gründung	-0,0736	-0,08	-2,4533	-0,61
Charakteristika der Gründung				
Jahre seit Gründung	0,1648	1,51	1,3868	3,44
WZ Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	0,1631	0,22	2,1084	0,77
WZ Verarbeitendes Gewerbe	0,1185	0,19	1,8171	0,77
WZ Energie- und Wasserversorgung	-0,5895	-0,55	-2,0393	-0,44
WZ Baugewerbe	-0,0801	-0,23	0,0713	0,05
WZ Gastgewerbe	0,8650	1,46	5,9604	3,09
WZ Handel	0,3777	1,06	3,8867	2,94
WZ Verkehr und Nachrichtenübermittlung	2,5340	2,37	3,8775	0,99
WZ Kredit- und Versicherungsgewerbe	-0,5535	-0,93	-8,3530	-1,90
WZ Grundstücks- und Wohnungsgewerbe	-0,4215	-0,37	-2,8522	-0,51
WZ Erziehung und Unterricht	-0,3195	-0,53	-0,3692	-0,15
WZ Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	-0,1611	-0,31	0,2054	0,10
WZ sonstige öffentliche Dienstleistungen	0,6932	1,88	1,9304	1,34
anderer Wirtschaftszweig	-0,6457	-1,41	-1,7955	-0,98
Konstante	4,3907	5,49	-2,4101	-0,77
Anzahl der Beobachtungen	769		769	

* Ausgelassene Referenzkategorien sind grundsätzlich: „Motiv – Ausweg aus Arbeitslosigkeit niedrig“, „ein Jahr vor Gründung in Arbeitsverhältnis“ und „WZ Erbringung sonstiger persönlicher Dienstleistungen“.

Tabelle V-10: Schätzergebnisse für die Ergebnisgrößen „Erwartung Umsatz 2006“ und „Erwartung Beschäftigte 2006“*

	Ergebnisgröße: Erwartung Umsatz 2006		Ergebnisgröße: Erwartung Beschäftigte 2006	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Lotsendienst	-0,0081	-0,07	0,0428	0,37
Individuelle soziodemografische Charakteristika				
zusammenlebend	-0,0845	-0,60	-0,0421	-0,32
kein Berufsabschluss	-0,6714	-1,68	-0,9383	-2,14
anderer Berufsabschluss	0,0254	0,04	-0,1789	-0,27
Facharbeiter/Facharbeiterinnen	-0,1693	-1,15	-0,1600	-1,15
Fachschule	0,0617	0,29	0,2824	1,46
Meister/Meisterinnen etc.	0,1164	0,60	-0,0151	-0,09
Frau	-0,0609	-0,46	-0,1012	-0,81
keine Kinder unter 15 im Haushalt	0,2498	1,90	-0,1648	-1,35
Alter	-0,0188	-2,21	-0,0100	-1,29
Arbeitsmarkthistorie und Motive				
Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit mittel	0,3795	1,71	-0,1823	-0,94
Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit hoch	0,3891	1,90	-0,1378	-0,76
lieber abhängig beschäftigt	-0,5377	-3,95	-0,3910	-2,65
arbeitslos ein Jahr vor Gründung	0,2218	1,66	-0,0413	-0,33
in Maßnahme ein Jahr vor Gründung	-0,1838	-0,95	-0,3289	-1,62
selbstständig ein Jahr vor Gründung	-0,0923	-0,18	-0,0235	-0,04
in Ausbildung ein Jahr vor Gründung	0,0220	0,06	0,0288	0,10
Sonstiges ein Jahr vor Gründung	7,5471	0,00	-0,3364	-0,79
Charakteristika der Gründung				
Jahre seit Gründung	-0,3014	-5,99	-0,0605	-1,21
WZ Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	-0,2461	-0,73	0,2809	0,81
WZ Verarbeitendes Gewerbe	0,2869	0,80	0,0789	0,26
WZ Energie- und Wasserversorgung	-0,5271	-1,13	0,3345	0,65
WZ Baugewerbe	-0,3909	-2,33	-0,0712	-0,43
WZ Gastgewerbe	-0,0048	-0,02	0,5996	2,06
WZ Handel	0,0573	0,31	-0,0599	-0,36
WZ Verkehr und Nachrichtenübermittlung	-0,2011	-0,38	-0,0463	-0,09
WZ Kredit- und Versicherungsgewerbe	0,5306	1,42	0,1971	0,67
WZ Grundstücks- und Wohnungsgewerbe	-0,0513	-0,10	0,8245	1,51
WZ Erziehung und Unterricht	-0,5577	-2,06	-0,3439	-1,17
WZ Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	-0,2776	-1,08	-0,0762	-0,31
WZ sonstige öffentliche Dienstleistungen	-0,0352	-0,19	0,2363	1,34
anderer Wirtschaftszweig	0,5571	1,94	0,1352	0,63
Anzahl der Beobachtungen	735		644	

* Ausgelassene Referenzkategorien sind grundsätzlich: „Motiv – Ausweg aus Arbeitslosigkeit niedrig“, „ein Jahr vor Gründung in Arbeitsverhältnis“ und „WZ Erbringung sonstiger persönlicher Dienstleistungen“.

Die Schätzergebnisse weisen darauf hin, dass geförderte Gründer/Gründerinnen weder hinsichtlich des Umsatzes noch im Hinblick auf die Anzahl der Beschäftigten optimistischer sind als ungeförderte Personen. Der geschätzte Koeffizient des Teilnahmeindikators ist wiederum in beiden Fällen statistisch insignifikant. Es zeigt sich darüber hinaus, dass sich die Zukunftserwartungen der befragten Gründer/Gründerinnen nur sehr wenig unterscheiden.

Lediglich Gründer/Gründerinnen, die lieber abhängig beschäftigt als selbstständig wären, weisen unter sonst gleichen Umständen pessimistischere Einschätzungen hinsichtlich Umsatz und Beschäftigung auf. Darüber hinaus neigen Gründer/Gründerinnen, die schon länger im Markt sind, signifikant seltener dazu, eine Ausweitung ihres Umsatzes im Jahr 2006 zu erwarten als Neugründer/-gründerinnen. Schließlich erweisen sich Gründer/Gründerinnen im Baugewerbe sowie im Wirtschaftszweig „Erziehung und Unterricht“ als pessimistischer verglichen mit Personen, die im Wirtschaftszweig „Erbringung sonstiger persönlicher Dienstleistungen“ eine Unternehmung gegründet haben.

4.4 Zwischenfazit

Die Ergebnisse der Vergleichsgruppenanalyse auf Basis unserer Befragungsdaten legen den Schluss nahe, dass Gründer/Gründerinnen, die einen Lotsendienst in Anspruch genommen haben, zumeist keine besseren Ergebnisgrößen aufweisen, als Personen, die ohne Hilfe eines Lotsendienstes gegründet haben. Mit einer Ausnahme: Diejenigen geförderten Gründer/Gründerinnen, die bereits einen oder mehrere Beschäftigte besitzen, schneiden signifikant besser ab als ungeförderte Personen. Diese Gruppe, die alle für die statistische Analyse erforderlichen Bedingungen bzw. Voraussetzungen erfüllte, ist jedoch recht klein, macht nur 20 % der Unternehmen aus und muss bei der Interpretation der Schätzergebnisse einschränkend berücksichtigt werden. Der für diese Analyse zur Verfügung stehende Datensatz war für diese spezielle Auswertung noch gering und unbeobachtbare Heterogenität, wie z. B. die „weichen“ Faktoren, welche eine Unternehmerpersönlichkeit ausmachen, konnte nur ansatzweise berücksichtigt werden.

Mit dieser Einschätzung werden die zuvor dargestellten Befunde, wie die längere Bestandsdauer der Unternehmen oder die höhere Beschäftigungswirksamkeit der von Lotsendiensten geförderten Gründer/Gründerinnen gegenüber der Vergleichsgruppe, in keiner Weise geschmälert bzw. in Frage gestellt. Die jeweiligen Einzelauswertungen der deskriptiven Analysen in den Abschnitten V.1 bis V.3 basieren auf einer hinreichend großen Zahl an auswertbaren Fragebögen, die die Grundgesamtheit repräsentativ abbilden. Der Exkurs zur ökonomischen Vergleichsgruppenanalyse zeigte insofern statistisch-methodische Probleme, als die Fragen des Fragebogens nicht immer von den Gründern/Gründerinnen vollständig beantwortet wurden und somit für die Analyse nur mit einer vergleichsweise kleinen Gruppe „gearbeitet“ werden konnte.

VI. Netzwerkarbeit der Lotsendienste und regionales Gründungsklima

1. Ansatz und Bezugsrahmen der Netzwerkanalyse

Eine Zielsetzung der Gründungsförderung in Brandenburg (siehe oben II.4) ist auch die generelle Schaffung eines gründungsfreundlichen Klimas im Land und in den Regionen. Dieses Ziel unterscheidet sich grundlegend von der Förderung der einzelnen Gründungsinteressierten und Jungunternehmer/-unternehmerinnen. Die Förderung eines positiven Gründungsklimas soll Existenzgründungen erleichtern und begünstigen und dabei auch potenziell an einer selbstständigen Tätigkeit interessierte Personen ermuntern, ihr Existenzgründungsvorhaben auf den Weg zu bringen. Das Gründungsklima hat die Funktion einer das Existenzgründungsgeschehen begünstigenden Kontextbedingung. Über diesen mittelbaren Weg sollen die potenziellen Existenzgründer/-gründerinnen zur konkreten Umsetzung des Vorhabens ermutigt werden.

Weiteren Aufschluss zur Konkretisierung der allgemeinen Zielsetzung liefern die Richtlinien A, wonach die Aufgaben der Lotsendienste auch Aktivitäten zur Vernetzung der Existenzgründung unterstützenden Institutionen und Akteure in einer Region – d. h. die Gestaltung von regionalen Gründungsnetzwerken⁷² – umfassen. Das weitere Studium der Richtlinie und der Kriterien für die Auswahl der Träger der Lotsendienste zeigt, dass Netzwerke nicht nur im Zusammenhang mit dem Gründungsklima gesehen werden, sondern weitere Funktionen erfüllen sollen. So dürfen die Assessments und die qualifizierende Beratung nicht vom Lotsendienst selbst durchgeführt werden, sondern von externen Dritten, welche an den Gründungsnetzwerken beteiligt sein sollen.⁷³ Die Einbindung von Externen kann unter verschiedenen Gesichtspunkten gesehen werden. Zum Ersten als Reservoir an Dienstleistern mit erleichtertem Zugriff im Bedarfsfall. Zum Zweiten in der Funktion des Informations- und Erfahrungsaustausches, um aktuelle Entwicklungen in der Region frühzeitig zu erkennen sowie Neuerungen z. B. rechtlicher Art schnell kommunizieren zu können. Zum Dritten die gezielte, arbeitsteilige Unterstützung konkreter Gründungsvorhaben.

Eine weitere Funktion der Netzwerke im Kontext der gemeinsamen Existenzgründungsförderung bezieht sich auf die Gründungsinteressierten, die als potenzielle Partner in Gründernetzwerken anzusehen sind. Damit können sie im Austausch mit Gleichgesinnten und mit fachkundigen Partnern/Partnerinnen ihr eigenes Vorhaben schneller und leichter verwirklichen und Problemen frühzeitig aus dem Weg gehen. Über das Netzwerk können auch Geschäftskontakte, auch zu den beratenden Berufen, geknüpft und aufrechterhalten werden. Nach vollzogener Gründung können sie im Netzwerk verbleiben und ihre Erfahrungen an andere Gründungsinteressierte weitergeben. Diese Funktionen beziehen sich direkt auf die Klienten/Klientinnen der Lotsendienste und sind – im Idealfall – im Nutzen unmittelbar zurechenbar.

Vor dem Hintergrund dieser Funktionen sind die Spezifika von Netzwerken aufzuführen. In ihnen stehen reziproke Beziehungen, vor allem ausgedrückt als „Vertrauen“, im Vordergrund. Weitere Eigenschaften sind der Versuch die Komplexität wirtschaftlichen Handelns zu reduzieren und einen – möglichst finanziellen – Vorteil für die Teilnehmer/Teilnehmerinnen zu erzielen.⁷⁴ Wichtige Merkmale sind zudem:

⁷² Ziffer 4.1 der Richtlinie A vom 10. Februar 2004.

⁷³ Ziffer 2.2 der Richtlinie A vom 10. Februar 2004.

⁷⁴ Hierzu und zum Folgenden siehe Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Sozialforschungsstelle Dortmund (Hrsg.): Die Bedeutung von Netzwerken bei Unternehmensgründungen von Frauen, Essen/Dortmund 2004 und Jansen, D.: Einführung in die Netzwerkanalyse – Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele, Opladen 2003.

- Gemeinsamkeit von Zielen und Visionen,
- vergleichbare Philosophien und Beweggründe für die Mitgliedschaft,
- Offenheit gegenüber den Netzwerkpartnern,
- gegenseitiges Vertrauen im Netzwerk,
- Bereitschaft für Veränderungen und Offenheit gegenüber Neuerungen,
- Win-Win-Situationen für Mitglieder,
- regelmäßige Kontaktpflege, funktionelle Komplementarität etc.,
- Schaffung regionaler Begegnungsmöglichkeiten,
- verstetigter Kontakt zu lokalen oder regionalen Behörden und politischen Entscheidungsträgern, die für die thematischen Schwerpunkte des Netzwerks von Relevanz sind,
- Auseinandersetzung und Thematisierung gründungsspezifischer Risiken.

Zu den Gefahren und Risiken für die Netzwerkpartner/-partnerinnen sowie den Hemmnissen und Barrieren für eine erfolgreiche Netzwerkarbeit liegen in der Literatur nur wenige systematisch erfasste Merkmale und Kriterien vor. Die wichtigsten Faktoren für geringe Wirkungen bzw. Misserfolg von Netzwerken sind Entscheidungsblockaden innerhalb des Netzwerks, fehlende Offenheit gegenüber Neuerungen, Opportunismus von Netzwerkpartnern/-partnerinnen („Trittbrettfahrer“), interessen geleitete Konflikte, Instrumentalisierungsversuche durch einzelne Partner sowie Machtasymmetrien zwischen den Partnern.

Mithin handelt es sich bei Netzwerken meist um fragile Gebilde, die häufig unter permanenter Ressourcenknappheit leiden. Begrenzte finanzielle und personelle Ressourcen führen dazu, dass das Angebot zurückgefahren werden muss oder dass es auf niedrigem Niveau verharrt. Ein unattraktives Angebot führt dazu, dass Netzwerkpartner ihre Aktivitäten zurückfahren oder einstellen und aus dem Netzwerk aussteigen. Gleichzeitig ist das Netzwerk für neue potenzielle Mitglieder uninteressant, so dass ausscheidende Mitglieder nicht ersetzt werden können. Ist die kritische Größe unterschritten, wird das Ressourcenproblem weiter verschärft. Daraus ergibt sich ein „Teufelskreis“ der Netzwerkarbeit, in dem viele Vorhaben gefangen sind und – sofern der Kreis nicht durchbrochen werden kann – zur Bedeutungslosigkeit verkümmern oder dem Untergang geweiht sind.

Ressourcenbereitstellung und Verstetigung der Aktivitäten sind charakteristische Merkmale für die Netzwerkpartner/-partnerinnen, die die Pusher-Funktion übernehmen. Ohne Pusher ist jedes Netzwerk über kurz oder lang der Bedeutungslosigkeit oder dem Untergang geweiht. Insofern ist es eine spannende Frage, welche Funktionen die Lotsendienste in den Netzwerken, an denen sie beteiligt sind, übernehmen und mit welchen Ergebnissen. Diese Frage ist umso wichtiger, da die Netzwerkaktivitäten zu den Pflichtaufgaben der Lotsendienste gehören, diese aber nicht gesondert vergütet werden. Im Kontext mit den geschilderten, „fragilen“ Faktoren ergeben sich für die Evaluierung diverse Bewertungsprobleme:

- Netzwerke sind zunächst auf die Mitglieder ausgerichtet. Der Ausschluss Externer von den Leistungen ist zwar für das Überleben des Netzwerkes erforderlich, kann aber im Sinne der Zielsetzung der gemeinsamen Existenzgründungsförderung kontraproduktiv sein.
- Für außenstehende Dritte ist das Leistungsangebot oft diffus und schwer verständlich.
- Die Nutzenkonkurrenz zwischen Aufwand-/Nutzenverhältnis für die Mitglieder auf der einen und dem Nutzen für die Allgemeinheit auf der anderen Seite kann eine positive Leistungsbilanz hemmen oder verhindern.
- Machtasymmetrien und Konflikte wirken sich negativ auf die Performanz aus.
- Die Stetigkeit der Leistungserbringung und ein durchgängig qualitativ hochwertiges Angebot sind oft nicht sichergestellt.
- Die Abgrenzung zwischen „positiver“ Netzwerkpartnerschaft und „negativen“ Aspekten, wie z. B. Seilschaften, Kartellen, closed-shops, ist nicht immer möglich. In jedem Fall ist eine sorgfältige Abwägung der verschiedenen Aspekte und Befunde erforderlich.
- Der Austausch im Netzwerk kann zu einem Ausschluss von Wettbewerb führen und damit Effektivität und Effizienz negativ beeinflussen.

Die angesprochene Multifunktionalität der Gründungsnetzwerke ist der wesentliche Grund für vielfache Zusammenhänge und Wechselwirkungen bei den Netzwerkaktivitäten, die nur schwierig voneinander zu trennen sind. Im Folgenden werden daher nur zwei Ausprägungen von Netzwerkaktivitäten unterschieden. Zum einen Netzwerke, die sich mehr oder weniger direkt auf die Unterstützung konkreter Gründungsvorhaben konzentrieren. Zum anderen Netzwerke, bei denen das Leistungsangebot an Gründungsinteressierte keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielt und die stärker auf die Vernetzung der für das (regionale) Gründungsgeschehen relevanten Akteure orientiert sind. Diese Unterscheidung kann jedoch nicht trennscharf vorgenommen werden, da die wechselseitigen Beziehungsverhältnisse über die beiden Ebenen hinweg geknüpft sind. Von daher sind sie im Folgenden als heuristische Zuordnung zu verstehen.

2. Netzwerkaktivitäten im Kontext der Unterstützung von Gründungswilligen

Die Evaluierung begegnete einer ganzen Reihe von Netzwerken, bei denen die Hilfestellung für Gründungsinteressierte im Vordergrund stand und ein wesentliches Kennzeichen des Netzwerks darstellte. Das Bild ist geprägt von einer großen Heterogenität und hoher Komplexität. Und ohne der Bewertung vorgreifen zu wollen, gilt dies auch für die Spannbreite der Einschätzungen, wo Licht und Schatten zu finden sind.

Der Aspekt der Unterstützung bei konkreten Existenzgründungsvorhaben durch Erfahrungsaustausch und/oder Einbezug in ein Netzwerk fand auch Eingang in die schriftliche Befragung der betreuten Gründungsinteressierten. Wie bereits in Abschnitt IV.4.2 ausgeführt, wird die Teilleistung der Vermittlung bzw. der Organisation eines Erfahrungsaustausches mit anderen Interessierten noch nicht einmal von der Hälfte der Betreuten in Anspruch genommen. Dementsprechend gering ist auch der Anteil der befragten Klienten/Klientinnen, die zur Einbindung in ein Existenzgründernetzwerk der Arbeit des Lotsendienstes ein positives Zeugnis ausstellen. Die Sichtweise der betreuten Gründungsinteressierten – gemessen an den von der Literatur geschürten Erwartungen – zeigt, dass Nutzen und Leistungsfähigkeit von Netzwerken offenbar leicht überschätzt werden können.

Im Kontext der Interviews und Expertengespräche wurde regelmäßig betont, dass Netzwerke – sowohl diejenigen auf der Ebene der Gründungsvorhaben als auch der allgemein auf das Existenzgründungsgeschehen ausgerichteten – ein geeignetes Medium sind, um den **Bekanntheitsgrad** der Lotsendienste zu vergrößern. Sie sind bei vielen Lotsendiensten Bestandteil der Öffentlichkeitsarbeit. Weitere, häufiger praktizierte Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit sind:⁷⁵

- Flyer, Broschüren und sonstiges Infomaterial für Gründungsinteressierte;
- Artikel und Anzeigen in Zeitungen, überwiegend der regionalen Presse;
- Vorstellung auf Informationsveranstaltungen der Agenturen sowie Referate, Präsentationen etc. bei anderen Veranstaltungen von Organisationen des Wirtschaftslebens, von Verbänden (z.B. bei Behindertenverbänden) sowie Vorträge und Diskussionen in Schulen;
- Plakate und sonstige Aushänge in den Arbeitsagenturen, sonstigen Behörden und Hochschulen etc.;
- Teilnahme an Unternehmer- oder Gründertagen, Messen etc.;
- Gespräche mit Kammern und Verbänden;
- Internetauftritte.

⁷⁵ In der Reihenfolge der angetroffenen Häufigkeit, wobei der unterschiedliche Aufwand der einzelnen Aktivitäten nicht weiter berücksichtigt wurde.

Allerdings ist in diesem Zusammenhang darauf hinzuweisen, dass einige (wenige) Lotsendienste kaum oder nur wenig Öffentlichkeitsarbeit betreiben. Als Gründe für das geringe Engagement werden vor allem zwei Aspekte genannt. Zum Ersten wird darauf hingewiesen, dass diese Tätigkeit nicht gesondert vergütet wird und dafür die finanziellen Mittel fehlen. Zum Zweiten wird geltend gemacht, dass man in der Region und unter Existenzgründungsinteressierten soweit bekannt sei, dass man auf aufwendige PR- und Werbemaßnahmen außerhalb der Netzwerkaktivitäten verzichten könne. In letzterem Fall übernimmt das Netzwerk die Funktion, die Angebote der Lotsendienste in der Öffentlichkeit und unter den potenziellen Existenzgründern/-gründerinnen zu kommunizieren.

Ein aus Evaluatorsicht positives Beispiel sowohl für Netzwerkaktivitäten als auch deren Verknüpfung mit Öffentlichkeitsarbeit ist ein Jahrestreffen für Existenzgründer/-gründerinnen mit Kurzvorträgen zum Thema Marketing und der Möglichkeit des Erfahrungsaustausches und des Knüpfens von Kontakten in persönlicher Atmosphäre. Als Anreiz zur Teilnahme wurden von einem Unternehmen aus der Informations- und Kommunikationsbranche Internetauftritte gesponsert. Die Veranstaltung wurde im Internet präsentiert und ein Beitrag für die Presse erstellt.

Ebenfalls ein Instrument der Öffentlichkeitsarbeit sind Gründertage, auf denen Lotsendienste, oft zusammen mit von ihnen initiierten Netzwerken, auftreten. Das Engagement der Lotsendienste, auf Existenzgründertagen aufzutreten und diese vielleicht sogar selbst zu veranstalten, ist unterschiedlich ausgeprägt. Grundsätzlich gilt hier das Gleiche wie für den Einsatz im Kontext der Netzwerkaktivitäten, die im Folgenden dargestellt werden.

Alle befragten Lotsendienste gaben an, zumindest in ein **Netzwerk involviert** zu sein. Die Mehrzahl der Lotsendienste ist in mehreren Netzwerken engagiert. Eine Reihe der Lotsendienste hat eigene Netzwerke gegründet oder – wenn z. B. der Träger den Lotsendienst erst vor kurzem übernommen hat – strebt die Gründung eines Netzwerks an. Die vorgefundenen Typen an Netzwerken sind breit gefächert. Auf der Ebene der auf Gründungsinteressierte ausgerichteten Typen dominiert eindeutig der Gründerstammtisch, der praktisch schon zum Standardrepertoire von Lotsendiensten gehört.

Die **Zusammensetzung der Netzwerke** variiert erheblich und reicht vom reinen Gründerstammtisch, bei dem die Gründungsinteressierten unter sich sind, über „gemischte“ Netzwerke, in denen neben Gründungsinteressierten und Jungunternehmern/-unternehmerinnen noch Vertreter/Vertreterinnen von Kammern, Verbänden, Bildungsträgern, Arbeitsagenturen etc. sowie externe Dienstleister vertreten sind, bis hin zu Netzwerken, die von gründungsrelevanten Akteuren bestimmt sind und bei denen nur einzelne Gründungsplaner/-planerinnen einbezogen sind. Gleiches gilt für die Intensität der Netzwerkbeziehungen, die von gelegentlichen Treffen in zeitlich größeren Abständen bis hin zu regelmäßigen Zusammenkünften in regelmäßigem Turnus und kürzeren Zeitabständen reichen. Als positives Beispiel sei hier ein Gründerbegleitnetzwerk erwähnt, das – organisiert als Gründerstammtisch – sich alle zwei Monate trifft und vom Lotsendienst ausgewählte und vorbereitete Themen zusammen mit Experten/Expertinnen erörtert.

Die **von Lotsendiensten übernommenen Funktionen** in den Netzwerken variieren sehr stark. Während der qualitativen Erhebungen stießen die Evaluatoren sowohl auf den Typus des vom Lotsendienst initiierten und von ihm unterhaltenen Netzwerks bis hin zum Einbezug in ein bestehendes Netzwerk und ein Engagement auf relativ niedrigem Niveau. Letzteres ist häufiger bei Lotsendiensten anzutreffen, die im Zusammenhang mit ihren Aktivitäten immer wieder darauf verwiesen haben, welche Tätigkeiten außerhalb der eigentlichen Betreuung stehen und nicht gesondert vergütet werden. Hier scheint eine gewisse „Vollfinanzierungsmentalität“ eingezogen zu sein. Allerdings muss relativierend angeführt werden, dass einige Träger von Lotsendiensten praktisch ausschließlich von öffentlichen, projektbezogenen Fördermitteln existieren, die kaum Raum für zusätzliche Aktivitäten lassen. Außerdem muss betont werden, dass diese Einschätzung nur für einen kleinen Teil der Lotsendienste getroffen werden kann und die Evaluatoren im Zuge der Recherche

auch auf sehr engagierte und aufgeschlossene Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen von Lotsendiensten getroffen sind, deren Motivation und Einsatz offensichtlich in keiner Weise von der Frage der Fördermöglichkeit oder -würdigkeit beeinflusst werden.

Der **Nutzen für die Lotsendienste** aus der Netzwerkarbeit besteht neben der bereits erwähnten Verbesserung des Bekanntheitsgrades v. a. in der Kooperation mit gründungsrelevanten Akteuren, der Bündelung von Kompetenzen, dem Kontakt zu potenziellen Ansprechpartnern/-partnerinnen und dem schnellen Zugriff auf Informationen und auf Fachleute, wenn z. B. ein externer Dienstleister kurzfristig ausfällt oder eine spezielle Fragestellung zu lösen ist.

Die **Interessenlage der weiteren Netzwerkpartner/-partnerinnen** ist keineswegs homogen und die Ziele und Visionen sind ebenfalls nicht gleichgerichtet. Wie sehr die Interessenlage auch unter ähnlichen Organisationen differieren kann, zeigt das Beispiel der Kammern. Während einerseits Kammern als Träger von Lotsendiensten fungieren und ihre originäre Existenzgründungsförderung mit den Funktionen des Lotsendienstes verzahnen, gehen andererseits andere Kammern eher auf Distanz zu den Lotsendiensten und betrachten sie als Konkurrenz für ihre eigenen Angebote. Umso wichtiger ist, dass ein/e Netzwerkpartner/Netzwerkpartnerin die „Pusher-Funktion“ übernimmt, die anderen Netzwerkpartner/-partnerinnen aktiviert und motiviert und bei Interessengegensätzen moderierend einwirkt.

Die **Interessen der externen Dienstleister**, vor allem der beratenden Berufe, sich in ein Gründernetzwerk einzubringen, bestehen vor allem in der Gewinnung von Klienten/Klientinnen, die – außerhalb des Netzwerks – deren Dienste entgeltlich in Anspruch nehmen. Da die von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten allerdings Klein- und Kleinstgründungen planen, sind sie als potenzielle Klienten/Klientinnen nicht besonders attraktiv. Aus diesem Grunde ist die Bereitschaft externer Dienstleister, sich dauerhaft und stetig in ein Netzwerk einzubringen, wenig ausgeprägt. Folglich sind die externen Dienstleister zwar durchaus bereit, den Netzwerken und seinen Partnern/Partnerinnen gelegentlich als Ansprechpartner, Referenten etc. zur Verfügung zu stehen. Ein auf Dauer ausgerichtetes Engagement dieser Gruppe in einem Gründernetzwerk ist aber nicht die Regel. Auf diesem relativ niedrigen Niveau des Engagements externer Dienstleister ist die Gefahr des Missbrauchs von Netzwerkbeziehungen relativ gering, wenngleich sie auch nicht ausgeschlossen werden kann. Allein die Tatsache, dass die Coachingförderung des Landes so geringen Zuspruch erhielt und selbst von der Gruppe der mit den Lotsendiensten kooperierenden Dienstleister nur in geringem Umfang für ihre Klientel nachgefragt wurde, spricht dagegen.

Der **Nutzen für Gründungsinteressierte** aus den Gründungsnetzwerken besteht v. a. aus:

- Erfahrungsaustausch und Kontakt mit Gleichgesinnten,
- Austausch mit tätigen Unternehmern/Unternehmerinnen und Geschäftsführern/Geschäftsführerinnen, insbesondere wenn bei ihnen der Schritt in die Selbstständigkeit noch nicht allzu lange zurückliegt,
- Kontaktaufnahme zu Ansprechpartnern/-partnerinnen für weitere Fragen,
- Vermittlung von Anregungen für die Weiterentwicklung von Gründungsidee und -konzept.

Ein hier beispielhaft zu nennendes Mittel zur Unterstützung ist der „Gründer-Pass“ für Gründer/Gründerinnen und Jungunternehmer/-unternehmerinnen, der von einem Lotsendienst zur Verfügung gestellt wurde. In diesem Pass sind die Mitglieder des Netzwerks einschließlich ausgesuchter externer Berater/Beraterinnen mit Angabe der Ansprechpartner/-partnerinnen aufgelistet, so dass die Klienten/Klientinnen entweder selbst den Kontakt herstellen oder sich vermitteln lassen können.

Die engagierten Lotsendienste versuchen durchaus, „ihre“ erfolgreichen Existenzgründer/-gründerinnen für die Gründernetzwerke bzw. -stammtische zu gewinnen. Da aber das Betreuungsverhältnis und die Beziehungen zur Klientel abrupt mit der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit enden,

sind diese Bemühungen nur von begrenztem Erfolg. Dieser Aspekt wird im Kontext der Empfehlungen für die weitere Gründungsförderung nochmals aufgegriffen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Netzwerkaktivitäten auf der Ebene der konkreten Gründungsvorhaben vor allem die Funktion der Kontaktaufnahme und des Informations- und Erfahrungsaustausches übernehmen. Der Aspekt der Öffentlichkeitsarbeit ist ebenfalls von Bedeutung, tritt aber unter dem Blickwinkel des Gründungsgeschehens auf der hier diskutierten Ebene in der Bedeutung für (potenzielle) Existenzgründer/-gründerinnen hinter die genannten Aspekte zurück.

Die Aktivitäten auf dieser Ebene könnten jedoch noch ausgebaut werden, damit die regionalen Aktivitäten für die (potenziellen) Gründungsinteressierten leichter erkennbar sind, die Gründungswilligen in der Vorgründungsphase noch besser unterstützt werden und nicht zuletzt die gegenseitige Information, die Kooperation und das arbeitsteilige Vorgehen der relevanten Akteure verbessert werden. Zum Ersten bewegt sich das Engagement der Lotsendienste nicht auf einem einheitlichen Mindestniveau und wird von einer Minderheit der Dienste als wenig geliebte Pflichtaufgabe angesehen. Bestandteile eines einheitlichen Mindestniveaus können sein: Organisation bzw. Leitung eines Gründernetzwerks, das zumindest als Stammtisch organisiert ist; regelmäßige Zusammenkünfte mindestens einmal im Quartal; auf jeder Sitzung ist ein inhaltliches Schwerpunktthema mit Bezug zum Existenzgründungsgeschehen zu erörtern; Einbezug der Gründer/Gründerinnen in die inhaltliche Vorbereitung; regelmäßige (z. B. halbjährliche) Ermittlung der Interessen und Bedarfe der Gründungsinteressierten etc.

Zum Zweiten kann die Arbeitsweise in einigen Netzwerken noch effektiver und effizienter gestaltet werden, wenngleich die Performanz von Netzwerken nicht überschätzt werden sollte. Darüber hinaus fällt auf, dass die kommunale Ebene relativ selten in die Netzwerke auf dieser Ebene einbezogen ist. Hier wird vorhandenes Kooperationspotenzial nicht optimal ausgeschöpft. Dies gilt insbesondere im Zeichen von Hartz IV, wo zunehmend damit zu rechnen ist, dass vermehrt von Kommunen oder Arbeitsgemeinschaften betreute Empfänger/Empfängerinnen von Alg II selbstständige Existenzen planen und als Klienten/Klientinnen bei den Lotsendiensten vorstellig werden. Darüber hinaus sind Kontakte zu den Kommunen auch unter wirtschaftsfördernden (z. B. Gewerbegebiete und Räumlichkeiten) als auch begleitenden (z. B. Kinderbetreuungszeiten in Kindergärten) Gesichtspunkten von Relevanz.

3. Netzwerkaktivitäten auf der Ebene gründungsrelevanter Akteure

Die Mehrheit der Dienste ist zusätzlich in ein Netzwerk mit gründungsrelevanten Akteuren eingebunden. Partner in den Netzwerken sind vor allem Kammern (Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern), Behörden, Banken und auch Berater/Beraterinnen. Die Netzwerke auf dieser Ebene übernehmen stärker als die Gründungsnetze die Aufgabe, Arbeitsfelder und Kompetenzen zwischen den Partnern zu koordinieren und abzugrenzen. Ein Ziel ist die Vermeidung von Überschneidungen bei der Arbeit. Eine weitere Funktion ist der Austausch von Erfahrungen und Informationen. Nach Aussagen von Lotsendienstmitarbeitern/-mitarbeiterinnen sind der Erfahrungsaustausch und das Netzwerk von Ansprechpartnern/-partnerinnen zu bestimmten Fragestellungen der wesentliche Nutzen.

Im vorigen Abschnitt wurde im Zusammenhang mit der Öffentlichkeitsarbeit die Bedeutung von Netzwerken für beide Ausprägungen erwähnt. Die Unterstützung der Öffentlichkeitsarbeit über das Medium der Netzwerke ist auf dieser abstrakteren Ebene oberhalb der konkreten Gründungsvorhaben sogar noch wichtiger und ist für die Lotsendienste mindestens ebenso wichtig wie der Erfah-

rungsaustausch. Hier ist die öffentliche Aufmerksamkeit, insbesondere der Medien, größer. Damit werden noch mehr (potenzielle) Existenzgründer/-gründerinnen über das Angebot der Lotsendienste informiert und nehmen Kontakt mit dem Lotsendienst auf. Dies ist ein Kanal, über den die Lotsendienste positiv auf das (regionale) Gründungsklima einwirken, auch wenn relativierend hinzugefügt werden muss, dass die Einflussmöglichkeiten der Lotsendienste auf das Gründungsklima realistisch gesehen werden müssen.

Eine weitere wichtige Funktion in diesem Kontext ist die Möglichkeit, dass über diese Schiene der Lotsendienst sein Ansehen verbessern, effektive Kontakte knüpfen und so die Effektivität und Effizienz seiner Arbeit verbessern kann. Vielseitige Kontakte kommen der Betreuung der Gründungsinteressierten zugute. Darüber hinaus zeigen sie – wenn in geeigneter Weise von den Medien transportiert – für potenziell Interessierte die in der Region vorhandenen Möglichkeiten, auch Fördermöglichkeiten, auf und ermutigen zum Schritt in die Selbstständigkeit.

Wird der Einfluss der Lotsendienste auf das Gründungsklima operationalisiert als Präsenz in Medien und Öffentlichkeit (z. B. bei Existenzgründertagen und -messen) einerseits sowie in der Verbesserung der gründungsrelevanten Infra- und Unterstützungsstruktur, die u. a. in erleichtertem Zugang zu Fördermöglichkeiten besteht, andererseits, so kann den Lotsendiensten eine positive Wirkung attestiert werden. Beispiele für eine gelungene Medienarbeit sind nicht nur der oben erwähnte Beitrag im rbb (Abschnitt II.2.3), sondern auch die von Lotsendiensten geführten Pressemappen, die regelmäßigen Beiträge für die örtlichen Printmedien, insbesondere in Kooperation mit Netzwerkpartnern, die Dokumentation und weitere Verbreitung (z. B. durch Auslage bei Veranstaltungen, durch Weitergabe an Gründungsinteressierte etc.) der publizierten Beiträge. Von daher haben die Lotsendienste begünstigend auf das Gründungsklima eingewirkt.

Ein aus Sicht der Autoren positives Beispiel der Einflussnahme auf das Gründungsklima ist das von einigen Lotsendiensten praktizierte Auftreten in allgemein- und berufsbildenden Schulen. Da die in Deutschland häufig beklagten Defizite im unternehmerischen Denken bis auf die Schulzeit zurückzuführen sind, sind solche Auftritte besonders herauszustellen, auch weil die Wirkungen erst nach Jahren zu erwarten sind.

Die Einschätzungen der befragten Akteure zum Einfluss der Lotsendienste auf das (regionale) Gründungsklima decken die Spannbreite von „überhaupt nicht“ bis „sehr großen Einfluss“ ab. Dabei sind die Bewertungen der Lotsendienste zwar etwas positiver, doch sind sie auch selbstkritisch genug, um die Grenzen ihrer Einflussmöglichkeiten zu sehen. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass es sich bei den Beurteilungen der Akteure um subjektive und oft auch interessengeleitete Wertungen handelt, die in den Gesamtzusammenhang gestellt werden müssen.

Für ein Zwischenfazit ist zunächst hervorzuheben, dass die Lotsendienste einen **positiven Beitrag zur Verbesserung des (regionalen) Gründungsklimas** geleistet haben, der allerdings nicht quantifiziert werden kann. Die zusammenfassende Bewertung der Netzwerkaktivitäten ähnelt der Bewertung für die Ebene der Gründungsvorhaben, wobei allerdings hier noch größere Potenziale für ein effektiveres Engagement gesehen werden. Auch auf dieser Ebene sollten die Kommunen und Kreise stärker als Kooperations- und Netzwerkpartner gesehen werden. Im vorigen Abschnitt wurde auf ehemalige Unternehmer/Unternehmerinnen, die sich zur Ruhe gesetzt haben, als potenzielle Netzwerkpartner/-partnerinnen hingewiesen. Auch auf der Ebene oberhalb des individuellen Gründungsgeschehens sollte diese Gruppe strategisch einbezogen werden. Anknüpfungspunkte liefern beispielsweise die aus öffentlichen Geldern geförderten Programme und auch private Initiativen (SeniorTrainer, business angels etc.), die in eine regional orientierte Strategie eingebunden werden können.

VII. Zusammenfassung, Schlussfolgerungen und Empfehlungen

1. Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse

1.1 Die wesentlichen Analyseergebnisse

Die **Analyse der Kontext- und Rahmenbedingungen** zeigt das wirtschaftlich problematische Umfeld für Existenzgründungen im Land Brandenburg auf. Die Gründungsvoraussetzungen, insbesondere die hierfür erforderliche Infrastruktur, differieren zwischen den Regionen jedoch erheblich. Beispielsweise nimmt die Region Frankfurt (Oder) im bundesdeutschen Ranking einen Spitzenplatz ein, während andere Regionen weit weniger gut abschneiden. Die weitere **Problem- und Literaturanalyse** zeigt insbesondere, dass Gründer/Gründerinnen aus Arbeitslosigkeit spezifische Schwierigkeiten zu bewältigen haben und der von der Perspektivlosigkeit der Erwerbslosigkeit ausgehende Druck die Gründungsinteressierten zusätzlich belastet. Im Ergebnis ist ein erhöhter Beratungs- und Unterstützungsbedarf für diesen Personenkreis festzustellen, der sich auch auf die in dieser Gruppe vorhandenen Defizite im unternehmerischen Denken und Handeln – kurz in der Unternehmerpersönlichkeit – bezieht. Darüber hinaus weisen bestimmte Gruppen unter den Gründungsplanern/Gründungsplanerinnen unabhängig von der Frage der Arbeitslosigkeit spezifische Bedarfe und Besonderheiten auf, die im Unterstützungs- und Betreuungsprozess auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu beachten sind. Dies gilt insbesondere für Frauen, Studierende, Gründungsinteressierte mit Migrationshintergrund sowie für Jugendliche.

Die **Analyse von Förderzielen und -ansatz** der gemeinsamen Existenzgründungsförderung zeigt, dass das Land Brandenburg trotz der Vielzahl bestehender Fördermöglichkeiten für Gründungsinteressierte mit dem spezifischen Ansatz der qualifikations- und beratungsbezogenen Existenzgründungsförderung in der Vor- und Nachgründungsphase⁷⁶ eine wichtige Lücke schließt. Zudem hebt der spezifische Förderansatz mit den zentralen Merkmalen der integrativen und umfassenden Betreuung und der gezielten Hilfeleistung das Programm deutlich aus anderen Förderprogrammen ab.

Die **Umsetzung der Förderung** erfolgt über zwei Richtlinien, von denen Richtlinie A die Unterstützung in der Vorgründungsphase regelt, während die zwischenzeitlich ausgesetzte Richtlinie B die Fördervoraussetzungen für das Coaching in der Nachgründungsphase enthielt. Mit der administrativen Umsetzung der Richtlinie A wurde die LASA Brandenburg beauftragt, während für die Implementation des Coachings die ILB des Landes zuständig war. Somit wurden in der Implementation zwei unterschiedliche Umsetzungsstränge mit deutlich unterschiedlichen Konditionen installiert, so dass der integrative Ansatz durchbrochen wurde.

Der materielle Verlauf über die drei Förderphasen seit 2001 bis Ende des Jahres 2004 zeigt, dass knapp 4.000 Gründungsinteressierte in die Betreuung durch die eigens errichteten Lotsendienste aufgenommen wurden. Damit kann dem Programm in der Vorgründungsphase eine große Reichweite attestiert werden. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Lotsendienste auch eine Vorfilterfunktion übernehmen und damit viele Anfragen in den Erstkontakten und Erstberatungen ausgefiltert werden.⁷⁷ Über den gesamten Förderzeitraum hinweg konnte der Frauenanteil bei den be-

⁷⁶ Wie bereits erwähnt, wurde die Förderung in der Nachgründungsphase zwischenzeitlich eingestellt.

⁷⁷ Bezogen auf die Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit konnte grob etwa jeder/jede Neunte aufgenommen werden.

treuten Klienten/Klientinnen auf 42,8 % gesteigert werden, so dass er im Durchschnitt der drei Förderperioden bei 40,9 % lag.

Mehr als zwei Drittel der betreuten Gründungsinteressierten unternahmen den Schritt in die Selbstständigkeit. Positiv ist zu vermerken, dass auch hier der Frauenanteil gesteigert werden konnte und in der letzten Förderphase sogar die 40-Prozentmarke überstieg. Deutlich ungünstiger sieht der materielle Verlauf beim Coaching in der Nachgründungsphase aus, wo bis zur Einstellung des Programms zu Jahresbeginn 2005 lediglich 299 Förderfälle registriert wurden.

Bei den **Motiven für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit** dominiert bei über zwei Drittel (70 %) aller Betreuten der Wunsch nach einem Ausweg aus der Arbeitslosigkeit. Dieses Motiv ist nachvollziehbar, denn 88 % der von Lotsendiensten Betreuten waren zuvor bei der Arbeitsagentur arbeitslos gemeldet. Es folgt der Wunsch nach persönlicher Unabhängigkeit (59 %) und nach Selbstverwirklichung (58 %). Fast die Hälfte möchte eine gute Geschäftsidee umsetzen (47 %). Für gut ein Drittel (37 %) ist die finanzielle Unabhängigkeit wichtig und ein Viertel strebt eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf an. Bei jedem Zehnten/jeder Zehnten spielt der Wunsch nach hohem Einkommen eine ausschlaggebende Rolle, was angesichts der Aussichten in einem angespannten wirtschaftlichen Umfeld als realistische Einschätzung zu bewerten ist.

Bei den **Beweggründen für die Inanspruchnahme der Lotsendienste** steht der Wunsch nach besserer Kenntnis des Gründungsablaufs an erster Stelle (73 %), gefolgt von dem Bedürfnis von kompetenten Fachleuten beraten zu werden (64 %). Weitere wichtige Beweggründe sind die bessere Bewältigung gesetzlicher und administrativer Anforderungen (57 %), die Erweiterung des Wissens zu betriebswirtschaftlichen und kaufmännischen Themen (53 %) sowie die Angst, Fehler zu begehen (50 %). Hier besteht auch ein wesentlicher Unterschied zwischen den Betreuten und der Vergleichsgruppe der Existenzgründer/-gründerinnen ohne Betreuung durch einen Lotsendienst. Während die mit den schriftlichen Befragungen direkt erfassten sozioökonomischen Merkmale nur geringfügige Abweichungen zwischen Betreuten und der Vergleichsgruppe ergeben, bestehen in Bezug auf die Attribute der Unternehmerpersönlichkeit Unterschiede. Bei der Gruppe der Betreuten dominieren allgemeine Motive und ein **genereller Hilfebedarf und der Wunsch nach Begleitung** bei dem Ablauf der Gründung, wie der allgemeine Wunsch nach Unterstützung oder die verbreitete Unsicherheit, die sich darin äußert, dass Fehler möglichst vermieden werden sollen. Die durchgeführten Gespräche bestätigten, dass während der Betreuung und insbesondere durch die **Assessments**, an denen zwei von drei der Betreuten teilnahmen, neben den betriebswirtschaftlichen Defiziten auch Mängel bei den unternehmerspezifischen Attributen aufgedeckt werden.

Von den **angebotenen Betreuungsleistungen** wurde am häufigsten die Analyse des Gründungsvorhabens nachgefragt (76 % der Betreuten), gefolgt von Hilfen zum Gründungsfahrplan sowie Vermittlung von Unterstützung bei der Erstellung des Geschäftsplans (62 % bzw. 61 %). Weitere wichtige Dienstleistungen sind die Vermittlung von Beratungsleistungen (59 %), die Prüfung der individuellen Voraussetzungen (50 %) und – allerdings mit deutlichem Abstand – die Organisation von einem Erfahrungsaustausch (39 %). Von untergeordneter Bedeutung sind die Vermittlung von Qualifizierungen, von Bankgesprächen und von Fachkräften. Hinsichtlich der Vermittlung von Qualifizierungsleistungen ist darauf hinzuweisen, dass an dieser Stelle nicht die qualifizierende Beratung, sondern kursförmig organisierte, d.h. traditionelle Maßnahmen verstanden wurden.

Im **Urteil der betreuten Klienten/Klientinnen** schneiden die Leistungen der Lotsendienste insgesamt gesehen recht positiv ab. Werden die Bewertungen zu den beiden am wenigsten in Anspruch genommenen Betreuungsleistungen herausgerechnet, ergibt sich auf einer fünfstufigen Skala ein Durchschnittswert von 2,1⁷⁸. Ebenfalls überwiegend gut fallen die Bewertungen zur Arbeits- und

⁷⁸ Grundlage war hier eine Skala von 1 „sehr gut“ bis 5 „ungenügend“. Am wenigsten genutzt wurden die Vermittlung von Bankgesprächen und von Fachkräften aus der Branche, in welcher die Existenzgründung stattfinden soll.

Vorgehensweise der Lotsendienste aus, wo u. a. solche Aspekte, wie die Erreichbarkeit oder das Eingehen des Lotsendienstes auf die Wünsche und Vorstellungen der Klienten/Klientinnen, von mehr als der Hälfte der betreuten Gründungsinteressierten positiv eingeschätzt werden.

Auch die **Gesamtbewertung durch die Klienten/Klientinnen** ist überwiegend positiv. So sind 68 % der Betreuten der Meinung, dass der Lotsendienst ihnen „gut“ oder sogar „sehr gut“ geholfen habe. Nur leicht ungünstiger schneiden die Assessments ab, denen 64 % der Klienten/Klientinnen bescheinigen, dass sie ihnen „gut“ oder sogar „sehr gut“ geholfen habe. Interessanterweise schätzen Frauen die Hilfestellung des Lotsendienstes – ebenso wie einige Teilaspekte der Betreuungsleistungen – etwas zurückhaltender ein als ihre Kollegen.⁷⁹

Das **Dreiecksverhältnis zwischen Klienten/Klientinnen, Lotsendiensten und externen Dienstleistern** hat sich – wie auch die Einschätzung der Betreuten belegt – zwischenzeitlich gut entwickelt. Im Durchschnitt arbeiten die Lotsendienste hauptsächlich mit vier bis sieben Externen zusammen, verfügen aber – auch durch ihre Beteiligung an Netzwerken – über Arbeitskontakte zu einer größeren Zahl an Experten/Expertinnen, die im Bedarfsfall kurzfristig herangezogen werden können. Allerdings ist in diesem Zusammenhang zu bemerken, dass die **Netzwerkaktivitäten** bezüglich Engagement und Einsatz seitens der Lotsendienste sowie Effektivität und Effizienz der Tätigkeiten ein sehr unterschiedliches Bild abgeben und ein einheitliches Mindestniveau bei der Umsetzung nicht gegeben ist.

Mit Blick auf die **zielgruppenspezifischen** Tätigkeiten der eigens eingerichteten **Lotsendienste** ist festzustellen, dass hier die spezifischen Anforderungen im Bereich der Studierenden und Hochschulmitarbeiter/-mitarbeiterinnen sowie der Migranten/Migrantinnen sehr gut abgedeckt werden. Mit Blick auf die Tätigkeit des Frauenlotsendienstes besteht in inhaltlicher Hinsicht kein Anlass zur Kritik, wobei jedoch darauf hinzuweisen ist, dass dieser Lotsendienst in regionaler Hinsicht nur einen Teil des Landes Brandenburg abdeckt. Gegenüber diesen Einschätzungen ist im Hinblick auf den Lotsendienst für Jugendliche und junge Erwachsene auf die geringe Reichweite hinzuweisen.

Die Inanspruchnahme von **Coachingleistungen** in der Nachgründungsphase unterblieb in der Regel aus Unkenntnis. So gaben 51 % der Befragten der Vergleichsgruppe ohne Lotsendienstunterstützung und immerhin ein Viertel der betreuten Klienten/Klientinnen an, keine Kenntnis von einem Coachingangebot – auch außerhalb der Landesförderung – zu haben. Wenn ein Coaching nach der Gründung genutzt wurde, dann meist ein von der Arbeitsagentur gefördertes Coaching, dessen Inanspruchnahme von den Klienten/Klientinnen keinen Eigenanteil abfordert. 46 % der Betreuten und 62 % aus der Vergleichsgruppe, die darüber informiert waren, haben ein solches Angebot genutzt. Die fachliche Qualität des Coachings und die tatsächliche Hilfestellung wird sowohl für Angebote des Landes als auch für solche der Arbeitsagentur und anderer Stellen von der überwiegenden Mehrheit positiv eingeschätzt. Die Anteilswerte für „gut“ und „sehr gut“ liegen zwischen 76 % (Vergleichsgruppe) und 82 % (Betreute) bezüglich der fachlichen Qualität und 68 % bei allen Befragten bezüglich der praktischen Hilfe in der Nachgründungsphase.

Die **Gegenüberstellung wirtschaftlicher Kennziffern** zwischen den betreuten Existenzgründern/-gründerinnen und der Vergleichsgruppe zeigt, dass – bei ansonsten großer Ähnlichkeit – die betreuten Existenzgründer/-gründerinnen in etwas größerem Umfang noch kein **Einkommen** aus der selbstständigen Tätigkeit beziehen (10 % gegenüber 7 % in der Vergleichsgruppe von Unternehmen, die vor mehr als einem halben Jahr gegründet wurden), weil die Betreuten neben dem Einkommen aus dem Unternehmen etwas häufiger noch ein Nebeneinkommen bezogen. Das ist

⁷⁹ Positive Nennungen mit „sehr gut“ und „gut“ werden von Frauen zu 64 % abgegeben, gegenüber 71 % bei den Männern. Allerdings vergeben Frauen eine solche positive Bewertung für das Assessment mit 67 % etwas häufiger als Männer mit 63 %. Offenbar neigen Frauen eher zu Beratungsleistungen in einer Gruppe – so wie beim Assessment – als zu Vermittlungen an externe Beratungsexperten/-expertinnen.

auch der Grund dafür, dass der Anteil der Betreuten, deren Einkünfte unter 1.000 € monatlich liegen, mit 73 % etwas höher als in der Vergleichsgruppe mit 68 % ist.

Die von Lotsendiensten betreuten Gründer/Gründerinnen weisen eine bessere Erfolgsbilanz hinsichtlich der weiteren Existenz ihres Unternehmens auf als Gründer/Gründerinnen ohne diese Betreuung. 91 % der Unternehmen der Betreuten können sich noch heute am Markt behaupten, während dieser Anteil mit 88 % in der Vergleichsgruppe niedriger ausfällt. Dieses Ergebnis ist in allen Gründungsjahren vorzufinden. Wenn die in der jüngeren Vergangenheit durch die Einführung der Ich-AG verursachte Gründungswelle außen vor gelassen und nur inhabergeführte Unternehmen berücksichtigt werden, tritt der Unterschied noch deutlicher hervor. Von den betreuten Gründern/Gründerinnen, die in Form eines inhabergeführten Unternehmens gegründet haben, existieren zum Befragungszeitpunkt ebenfalls noch 91 % der Unternehmen – in der Vergleichsgruppe ist dieser Wert mit 83 % um acht Prozentpunkte geringer. D. h. die Bestandsdauer der von Lotsendiensten betreuten Gründer/Gründerinnen ist deutlich höher, wenn die – zudem relativ jungen – Gründungen als Ich-AG nicht berücksichtigt werden.

Positiv schneiden die betreuten Existenzgründer/-gründerinnen ab, wenn die **Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze** zum Gründungs- und zum Befragungszeitpunkt verglichen wird. Bei diesem zentralen Erfolgskriterium tritt die Effektivität der Begleitung und Betreuung durch Lotsendienste in der Vorgründungsphase deutlich zu Tage. Im Durchschnitt sind die von Lotsendiensten betreuten Gründer/Gründerinnen mit 1,73 Erwerbstätigen (einschließlich tätige Inhaber/Inhaberinnen) gestartet, während der Durchschnittswert in der Vergleichsgruppe bei 1,55 Personen lag. Beide Gruppen konnten bis zum Befragungszeitpunkt Beschäftigung aufbauen. Derzeit sind in der Gruppe der Betreuten durchschnittlich 2,36 Personen beschäftigt, während in der Vergleichsgruppe durchschnittlich 2,07 Arbeitsplätze ermittelt worden sind. Wird zusätzlich berücksichtigt, dass die Gruppe der Betreuten eine **höhere Quote bei der Marktbehauptung** aufweist als die Vergleichsgruppe, zeigt sich, dass **die Unternehmen mit Lotsendienst vergleichsweise mehr Arbeitsplätze schaffen** konnten als die Vergleichsgruppe. Dieser Befund fand in der ökonomischen Vergleichsgruppenanalyse zur Ermittlung der **Netto-Effekte** Bestätigung und ist somit der Betreuung durch einen Lotsendienst zuzuschreiben.

Der Vergleich beider Befragungsgruppen zeigt weiterhin, dass bei den betreuten Gründern/Gründerinnen heute in 38 % der Unternehmen neben dem/der Inhaber/Inhaberin weitere Personen eine Beschäftigung gefunden haben, während dies in der Vergleichsgruppe lediglich bei 27 % der Unternehmen der Fall ist.

Hinsichtlich der **Geschäftsaussichten** für das Jahr 2006 stehen von den beiden Befragungsgruppen die von Lotsendiensten betreuten Gründer/Gründerinnen vor allem bei den beabsichtigten Investitionen besser da. Von ihnen beabsichtigen 41 % im nächsten Jahr die **Investitionen auszuweiten**, während es in der Vergleichsgruppe lediglich 34 % sind.

Die **Netzwerkaktivitäten** der Lotsendienste zur Verbesserung der konkreten Unterstützung von Gründern/Gründerinnen einerseits und zur Verbesserung des Gründungsklimas andererseits zeigten, dass Netzwerke auf der Ebene der Gründer/Gründerinnen vornehmlich dem Austausch von Erfahrungen und Informationen dienen, während auf der abstrakteren Ebene die Netzwerke vor allem der Öffentlichkeitsarbeit dienen. Die Netzwerke auf beiden Ebenen sind für die Lotsendienste zusätzlich nützliche Hilfsmittel, um Arbeitskontakte aufzubauen und zu pflegen sowie im Bedarfsfall schnell auf externen Rat zurückgreifen zu können. In der Gesamtschau ist allerdings festzuhalten, dass bezüglich der Netzwerkaktivitäten noch Verbesserungspotenziale bestehen. Insbesondere Einsatz und Engagement bewegen sich nicht durchgängig auf einem ansprechenden Qualitätsniveau, wengleich die möglichen Wirkungen von Netzwerken auf der anderen Seite nicht überschätzt werden sollten.

1.2 Stärken und Schwächen im Überblick und Gesamtbewertung der Förderung

Die gemeinsame Existenzgründungsförderung hat einen wesentlichen – und im Ergebnis unverzichtbaren – Beitrag zur qualitativen und quantitativen Verbesserung des Existenzgründungsgeschehens im Land Brandenburg geleistet. Als Stärken der Förderung sind nach den Analyseergebnissen auf der programmatischen Ebene, bei der Implementation und den Wirkungen bei den Adressaten besonders hervorzuheben (in Stichworten):

Auf der **programmatischen Ebene**:

- Integration der Förderung in ein übergeordnetes Gesamtkonzept, das nicht nur einzelne Problemlagen der Gründungsinteressierten segmentiert aufgreift, sondern als phasenübergreifender, sämtliche Schwierigkeiten in Betracht ziehender Ansatz ausformuliert wurde.
- Auf individuelle Bedarfe abgestellter Förderansatz, der integrativ ausgelegt, d. h. für alle Problemlagen der Gründungsinteressierten offen ist.
- Ein landesweites Netz von Lotsendiensten, die bei unterschiedlichen Trägern, wie Kammern, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Bildungsträgern, etc., angesiedelt und in allen 18 Kreisen und kreisfreien Städten Brandenburgs präsent sind.

Bezüglich der **Implementation der Förderkonzeption**:

- Umsetzung über eigens in einem spezifischen Verfahren ausgewählte Lotsendienste, die über aufgabenadäquates Erfahrungswissen fachlicher und extra-funktionaler Art verfügen.
- Kontinuierliche inhaltliche und organisatorische Begleitung durch die LASA Brandenburg.

Bei der **Betreuung der Gründungsinteressierten**:

- Ausfilterung offensichtlich unrealistischer und nicht tragfähiger Vorhaben bereits im Vorfeld. Diese Vorhaben werden erst gar nicht in ein Betreuungsverhältnis aufgenommen. Damit werden einerseits die Gründungsinteressierten von den negativen Folgen eines gescheiterten Existenzgründungsvorhabens bewahrt und andererseits die öffentlichen Mittel auf die entwicklungsfähigen Vorhaben, die allerdings einen Unterstützungsbedarf aufweisen, konzentriert.
- Systematische Ermittlung von Stärken und Schwächen sowie der Potenziale von Gründungsinteressierten durch Assessments und Vermittlung bedarfsgerechter Beratung.
- Wahrnehmung der Filterfunktion auch während des Betreuungsprozesses, wenn sich in dessen Verlauf herausstellt, dass das Vorhaben nicht zu realisieren oder nicht tragfähig ist.
- Auf individuelle Bedarfe abgestimmte Unterstützung durch Betreuung und Begleitung seitens der Lotsendienste sowie durch die Vermittlungsleistungen der Dienste Dritter. Dabei wird – so ein Ergebnis der Evaluation – sowohl dem bei der Klientel vorhandenen Wunsch nach umfassender Vorbereitung auf die Selbstständigkeit ebenso Rechnung getragen wie dem Bedarf, der sich aus nicht immer in hinreichendem Maße ausgeprägten Merkmalen einer Unternehmerpersönlichkeit ergibt. Beide Aspekte werden abgedeckt und im Zuge der Betreuung die erforderlichen persönlichen Kompetenzen und Fähigkeiten aufgebaut und daneben die Defizite, die v. a. im betriebswirtschaftlichen Bereich bestehen, angegangen.
- Zielgerichtete Begleitung und praxisbezogene Unterstützung bei der Planung einer Gründung („Gründungsfahrplan“).

Bezüglich der **Wirkungen der Förderung** bei Gründern/Gründerinnen:

- Erhöhung der Wahrscheinlichkeit von Gründungen am Markt zu bestehen.
- Bessere Beschäftigungsentwicklung im Vergleich zu Nichtbetreuten als unmittelbar auf die Förderung zurückzuführende Wirkung, die ohne Förderung nicht eingetreten wäre.

- Hinsichtlich der Geschäftsaussichten für 2006 planen die betreuten Gründer/Gründerinnen höhere Investitionen als die Vergleichsgruppe.
- Aktive Öffentlichkeitsarbeit und Netzwerkaktivitäten sowohl zur weiteren Unterstützung der Gründungsinteressierten als auch zur Verbesserung der Fördermöglichkeiten für potenzielle Interessenten.
- Stabilisierung der Unternehmenssituation in der Nachgründungsphase durch beratende Begleitung (Coaching).

Diesen positiven Einschätzungen steht allerdings auch eine Reihe von Befunden gegenüber, die als suboptimal und als **Schwächen** einzustufen sind. Für die Bewertungsebenen sind in komprimierter Form insbesondere zu nennen:

Auf der Ebene der **konzeptionellen Umsetzung der Förderung**:

- Die Durchbrechung des phasenübergreifenden Ansatzes durch differierende Förderbestimmungen und die Verteilung der administrativen Umsetzung auf zwei Institutionen stellen eine Schwachstelle dar.
- Die teilweise restriktiven Förderbestimmungen führen dazu, dass einzelfallbezogene Besonderheiten und Anforderungen nicht immer im gebotenen Umfang berücksichtigt werden können. Dies gilt z.B. für die Förderhöchstdauer, die in Einzelfällen nicht ausreicht und für Studierende generell knapp bemessen ist.

Hinsichtlich der **Prozesse** und der **Wirkungen**:

- Das abrupte Ende des Betreuungsverhältnisses und damit oft auch der Kontakte zwischen Klienten/Klientinnen und Lotsendiensten nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit.
- Die nur vereinzelte Berücksichtigung wirkungsbezogener Kriterien zur Steuerung und Qualitätssicherung auf Programm- und Klientenebene. Die verwendeten Kriterien beziehen sich v.a. auf Inputgrößen (z.B. Zahl der maximal aufzunehmenden Interessierten), auf Prozessgrößen (z.B. Anteil der Betreuten, die ein Assessment zu durchlaufen haben) oder auf Outputgrößen (z.B. Gründungsquote), nicht jedoch auf Wirkungen im engeren Sinne, wie z.B. den Verbleib der Geförderten nach 6 oder 12 Monaten. Dies erfolgt derzeit nur in Einzelfällen.
- Die unsystematischen, gering standardisierten Netzwerkaktivitäten der Lotsendienste, bei denen noch Entwicklungspotenziale brachliegen.
- Der sehr begrenzte Bekanntheitsgrad des Coachingangebots nach Gründung.
- Die geringe Reichweite des Programms „Coaching in der Nachgründungsphase“.

Auf Basis der dargestellten Untersuchungsergebnisse sowie der aufgeführten Stärken und Schwächen der Existenzgründungsförderung wird im Folgenden eine Bewertung der relevanten Fragestellungen der Evaluierung vorgenommen, wobei die Erläuterungen angesichts der im Text meist ausführlich diskutierten Befunde knapp gehalten sind. Bei den nachfolgenden Einschätzungen ist zu beachten, dass es sich um eine Bewertung über den gesamten Förderzeitraum handelt, d. h. Anlaufprobleme und erforderliche Anpassungen sowie Korrekturen in der Programmdurchführung und -abwicklung mit eingeflossen sind. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass es sich hier zur Vermeidung von Wiederholungen um eine bündige Darstellung handelt, bei der einige ausgewählte Aspekte beispielhaft dargestellt sind.

Bewertung von Förderansatz und -strategie

Die erste Bewertungsdimension bezieht sich auf den Förderansatz und die Förderstrategie mit den Teilbereichen der Problemanalyse als Ausgangspunkt öffentlicher Förderprogramme und der Strategieentwicklung von Programmen. In diesem Kontext ist zu berücksichtigen, dass auf dieser Bewertungsebene der Blick auf gemeinsame Existenzgründungsförderung insgesamt gerichtet ist.

Auf die Unterschiede zwischen den beiden Programmteilen wurde bereits mehrfach eingegangen. Im Kontext von Förderansatz und -strategie sind insbesondere zu nennen:

- Im Rahmen der **Problemanalyse** wurden die tatsächlichen Bedarfe klar herausgearbeitet und bildeten die Grundlage für Förderansatz und -strategie.
- Die Analyse der **Kontext- und Rahmenbedingungen** sowie die Prognose der ökonomischen Entwicklung und der Arbeitsmarktsituation im Förderzeitraum wurde zwar vorgenommen, musste jedoch aktualisiert werden, was mit Veränderungen in den Förderrichtlinien verbunden war.
- Im Ergebnis der Problemanalyse ließen sich für das Förderprogramm konsistente übergeordnete **Ziele entwickeln**, die auch bei der Implementation umgesetzt werden konnten, etwa bei der Planung der Umsetzung oder bei der Publizität.
- Die Übereinstimmung von Strategie und Bedarf ist ebenfalls positiv zu bewerten, so auch unter dem Aspekt der **Ergänzung bestehender Förderinstrumente** oder der Synergien der Strukturfonds.

Bewertung der Programmabwicklung und Implementation

Die Bewertung der Programmabwicklung und -durchführung umfasst eine Reihe von Aspekten, die für die Coachingförderung nicht zutreffen bzw. wo aufgrund der Defizite in diesem Förderteil der Gesamteindruck in unzulässiger Weise verfälscht würde. Daher bezieht sich die folgende Aufzählung allein auf die Förderung nach Richtlinie A. Hier sind sowohl Stärken als auch Schwächen der Förderung anzusprechen.

Positiv hervorzuheben sind die Maßstäbe, die zwischenzeitlich an die Angebote im Rahmen der Auswahl der Zuwendungsempfänger/-empfängerinnen angelegt werden. Sie sind einer der Garantien dafür, dass sich die Arbeit der Lotsendienste – alles in allem gesehen – auf einem hohen Niveau bewegt. Wünschenswert wäre jedoch, wenn nicht nur bei der Auswahl, sondern auch in der laufenden Begleitung einheitliche und anspruchsvolle Qualitätsstandards Anwendung finden würden. Gleiches gilt auch für die Dokumentation des Fördergeschehens. Schließlich sollten nicht nur die Erfolge, sondern auch die Probleme, insbesondere auf der Ebene der Klienten/Klientinnen, Gegenstand von Begleit- und Qualitätssicherungsmaßnahmen sein.

Bei der Bewertung der Ressourcen und Kompetenzen der beauftragten Lotsendienste und ihrer Träger haben sich die Evaluatoren nicht zuletzt aufgrund der fachlichen Kompetenzen, die bei der LASA Brandenburg konzentriert sind, im Endeffekt für eine positive Wertung entschlossen. Die relevanten Bewertungsaspekte im Überblick:

- Die **administrative Begleitung** des Förderprogramms wurde effektiv und professionell durchgeführt. Die Ressourcen und Kompetenzen der beauftragten Einrichtungen/Träger kamen voll zum Einsatz.
- Information und Publizität für potenzielle Zuwendungsempfänger (Träger) genügten weitgehend dem Bedarf.
- Als nicht zufrieden stellend muss die Verwendung einer für die Endbegünstigten eher **unverständlichen Terminologie** bewertet werden. Zwar richten sich Ausführungen in den Richtlinien nicht unmittelbar an die Gründungsinteressierten als Endbegünstigte. Einmal niedergeschrieben werden sie jedoch auch von den Lotsendiensten und anderen mediären Akteuren verwendet. Die verwendeten Begriffe (insbesondere Assessment oder Coaching), die unbedacht im Kontakt mit der Klientel verwendet wurden, führten mitunter zu Verständnisproblemen oder Ablehnung gegenüber der Förderung und den Lotsendiensten.
- In der **Auswahl und dem Entscheidungsverfahren** der Zuwendungsempfänger (Träger) spielten Kompetenz und Qualität der Umsetzung durchgehend eine maßgebliche Rolle.
- Die **Auswahl der Akteure** war transparent und erfolgte nach eindeutigen Kriterien unter Einbeziehung entscheidungsrelevanter Fachkräfte. Dadurch konnte die Auswahlentscheidung auf ei-

ne breite und sichere Basis gestellt werden. Hinsichtlich des Aufwands und der Dauer der Antragstellung gab es jedoch auch Kritik von Seiten der Träger.

- Bei der **Begleitung der Programmumsetzung** zeigt sich ein zwiespältiges Bild. Einerseits gab es verschiedene, positiv zu wertende Aktivitäten, um beispielsweise den Erfahrungsaustausch zwischen den Trägern zu forcieren und die Qualität der Trägerarbeit zu kontrollieren. Andererseits waren diese Bemühungen noch zu wenig auf eine Sicherstellung der Qualität der Arbeit der Lotsendienste gerichtet.
- Als verbesserungswürdig muss die **Dokumentation der Förderfälle** und des Ablaufs, die Erfassung der Wirkungen und der Nachhaltigkeit der Förderung sowie die Ermittlung der Probleme, die zum Scheitern von Existenzgründungsvorhaben führen, eingestuft werden.

Bewertung der Ansprache und Erreichung der Adressaten

Zu den positiven Aspekten der Existenzgründungsförderung zählt auch die Breitenwirkung, die die meisten Lotsendienste inzwischen erreichen. Dagegen fallen Ansprache und Erreichung von bestimmten Zielgruppen etwas ab, zum einen, weil die meisten der zielgruppenspezifischen Dienste noch nicht lange bestehen, und zum anderen, weil die Ansprache und Reichweite bei einzelnen Personengruppen hinter den Erwartungen geblieben ist. Die Aktivierung und Begleitung von Frauen in eine selbstständige Tätigkeit weist Licht und Schatten auf. Dennoch kann im Endeffekt eine anerkennende Wertung vergeben werden. Weiterhin zu nennen sind folgende Bewertungsaspekte:

- Mit der Installation von Lotsendiensten in den Kreisen des Landes Brandenburg konnte eine **flächendeckende regionale Verteilung** erreicht werden. Ratsuchende Existenzgründer/-gründerinnen können auf kurzem Weg entsprechende Hilfe erhalten.
- An den **Hochschulen** des Landes wurden Lotsendienste für Studierende und Hochschulmitarbeiter/-mitarbeiterinnen eingerichtet, die auf die spezifischen Anliegen gründungsinteressierter Studenten/Studentinnen und Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen eingehen.
- Darüber hinaus gibt es Lotsendienste für spezielle **Zielgruppen**, wie Frauen, Jugendliche, und Migranten/Migrantinnen. Die Erreichbarkeit der Lotsendienste für Interessenten dieser Zielgruppen ist jedoch schwieriger. Damit stellt sich auch die Frage, ob zielgruppenspezifische Lotsendienste für Frauen und Jugendliche überhaupt erforderlich sind. Hinsichtlich der Zielgruppe der Migranten/Migrantinnen wird aufgrund der spezifischen Anforderungen, die an eine Betreuung und Begleitung gestellt werden, die Vorhaltung eines eigenständigen Angebots (Lotsendienstes) für erforderlich gehalten.

Bewertung der Angebote der Lotsendienste

Auch bei den von den Lotsendiensten übernommenen Funktionen, ihrer Arbeits- und Vorgehensweise sowie den bei den Klienten/Klientinnen erreichten Wirkungen liegen mehrheitlich positive, aber auch einige kritische Wertungen nebeneinander, wobei die eingeführten „Filterfunktionen“ hervorgehoben und nach Ansicht der Evaluatoren weiter ausgebaut werden sollten. Im Durchschnitt überwiegen die positiven Effekte. Die negativen Einschätzungen sollen Hinweise für eine zielgerichtete Weiterentwicklung der Aktivitäten der Lotsendienste sein. Dies gilt u. a. für die wirkungsorientierte Begleitung und Steuerung der Existenzgründungsförderung. Im Einzelnen sind zu nennen:

- Die Lotsendienste sind unmittelbare **Ansprechpartner der Gründungsinteressierten** und gehen mit großem Engagement und Verständnis auf die individuellen Bedingungen, Wünsche und Bedürfnisse ihrer Klienten/Klientinnen ein. Bereits beim Erstkontakt oder der Erstberatung können sie Weichen für das Gründungsgeschehen stellen.
- Durch ihr in den letzten Monaten und Jahren aufgebautes Erfahrungswissen sind Lotsendienste in der Lage, auch so genannte **Abberatungen** vorzunehmen, um Gründungsinteressierte vor einem nicht zu realisierenden oder ausgeweglosen Vorhaben zu schützen.
- Als weiterer positiver Aspekt ist die Ermittlung der betriebswirtschaftlichen/kaufmännischen Fähigkeiten und Kompetenzen sowie der persönlichen Stärken und Schwächen der Gründer/Gründerinnen in Form eines **Assessments** hervorzuheben.

- Lotsendienste sind in der Lage, den Interessenten Hilfestellung bei der Erstellung eines **Gründungsfahrplans** zu geben. Im weiteren Verlauf beraten sie nicht selbst – vielmehr vermitteln sie auf die individuellen Bedarfe abgestimmte Beratungs- bzw. Teilleistungen. Dieses spezifische Vorgehen hat sich bewährt.
- Bei der **Vermittlung von Experten/Expertinnen** für eine Beratung gibt es keine Probleme – die Gründer/Gründerinnen empfinden diese Art der Unterstützung als sehr hilfreich. Die Vermittlung von Qualifizierungsleistungen und auch die Vermittlung von Fachkräften aus der jeweiligen Branche oder von Banken sowie das Aufzeigen weiterer Fördermöglichkeiten hat in der Arbeit der Lotsendienste noch ein zu geringes Gewicht.

Bewertung der Wirkungen bei Existenzgründern/-gründerinnen

Werden die Wirkungen auf die einzelnen Betreuten betrachtet, so zählt die Verbesserung der unternehmerischen Attribute einschließlich der Vermittlung von Sicherheit auf dem Weg dorthin sowie die Beseitigung betriebswirtschaftlicher und kaufmännischer Defizite zu den Stärken der Lotsendienste. Demgegenüber fällt die Einbindung der Gründer/Gründerinnen in Netzwerke mit Gleichgesinnten doch deutlich ab. In Bezug auf die Effekte bei den Betreuten ist insbesondere auf folgende Aspekte hinzuweisen:

- Die sich bei den Gründern/Gründerinnen durch die Arbeit der Lotsendienste einstellenden Wirkungen sind besonders an den **persönlichen Attributen** auszumachen, die weitgehend verbessert werden konnten. Vor allem bei der Entwicklung einer „unternehmerischen Persönlichkeit“, aber auch bei der Beseitigung betriebswirtschaftlicher und kaufmännischer Defizite waren die Lotsendienste erfolgreich.
- Etwas geringer fallen Wirkungen auf den Gebieten Werbung, Kundenansprache, Marketing etc. sowie bei der Erhöhung der Chancen-/Risikobereitschaft aus.
- Bei der Beseitigung von sonstigen Defiziten und Problemlagen außerhalb der genannten Bereiche sowie bei der Einbindung der Gründer/Gründerinnen in Gründernetzwerke lassen sich zukünftig die Wirkungen noch weiter erhöhen.

Bewertung der ökonomischen Effekte bei den gegründeten Unternehmen

Bei den Wirkungen im engeren Sinne müssen die im Text beschriebenen positiven Effekte bei der Beschäftigungsentwicklung besonders betont werden. Dieser insgesamt positive Gesamteindruck wird etwas von der Einkommenssituation der von Lotsendiensten betreuten Gründungsinteressierten getrübt, wobei zu berücksichtigen ist, dass die Verdienstmöglichkeiten von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit unter den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in weiten Teilen des Landes Brandenburg ohnehin als gering einzustufen sind.

- Die Chancen der in der Vorgründungsphase von Lotsendiensten betreuten Jungunternehmer/Jungunternehmerinnen am Markt zu bestehen sind höher als in der Vergleichsgruppe der Nichtbetreuten.
- Bei der Bewertung **betriebswirtschaftlicher Kennziffern** sind die Geschäftsaussichten für 2006 der gegründeten Unternehmen mehrheitlich positiv einzuschätzen.
- Die bisherige Entwicklung von Umsatz, Investitionen und Kapital der gegründeten und noch existierenden Unternehmen liegt zwar meist im positiven Bereich, doch wird aus den Kennziffern deutlich, dass einige Gründer/Gründerinnen Probleme überwinden müssen. Besonders das Einkommen aus der selbstständigen Tätigkeit ist noch vergleichsweise gering.
- Die durch Lotsendienste unterstützten Unternehmen konnten zur Verbesserung der **Beschäftigungssituation** im Land Brandenburg aktiv beitragen. Bereits zu Beginn der Gründung hatten diese Unternehmen etwas mehr Arbeitsplätze als Unternehmen, die keine Hilfe durch Lotsendienste hatten. In der Folge ist es ihnen sogar gelungen, diesen Vorsprung durch die Schaffung zusätzlicher Erwerbsmöglichkeiten auszubauen.

Bewertung der Netzwerkaktivitäten der Lotsendienste

Ein Bereich, in dem zwar von den Lotsendiensten bereits einiges erreicht wurde, aber noch deutliche Verbesserungspotenziale bestehen, sind die Netzwerkaktivitäten. Hier ist ein qualitativ ansprechendes Niveau noch nicht durchgängig in allen Regionen zu erkennen. Dementsprechend sind die Möglichkeiten für eine Ausschöpfung vorhandener Existenzgründungspotenziale noch nicht vollständig ausgereizt.

- Vor dem Hintergrund von meist hohem Engagement und Einsatz der Lotsendienste zur Bildung von Netzwerken, die vornehmlich auf konkrete Gründungsvorhaben ausgerichtet sind, könnten die Wirkungen dieser Netzwerke noch größer sein. Reserven gibt es noch bei der Vernetzung relevanter Partner und bei dem Einbeziehen der Gründungsinteressierten.
- Auch bei Netzwerken, die sich eher allgemein mit dem Gründungsgeschehen befassen, ist der Einsatz in Form von Öffentlichkeitsarbeit, Gründungsmessen und ähnliche Veranstaltungen hervorzuheben und erreicht bereits einen wesentlichen Teil des zielgruppenspezifischen Gründungspotenzials, wobei allerdings die Möglichkeiten noch nicht vollständig ausgeschöpft sind.
- Verbesserungen kann es noch bei der Kooperation mit anderen Netzen und Programmverantwortlichen, der (regionalen) gründungsrelevanten Infrastruktur und bei der Aktivierung und Mobilisierung des regionalen Gründungspotenzials geben. Insbesondere die kommunalen Akteure sollten verstärkt als Netzwerkpartner/-partnerinnen gewonnen werden.

Die Gesamtbewertung der Existenzgründungsförderung fällt positiv aus, dies gilt auch, wenn die Defizite bei der Coachingförderung in der Nachgründungsphase einbezogen werden. Besonders sind der bei Gründungsplanern/Gründungsplanerinnen anfallende, praxisrelevante Nutzen und die Problemangemessenheit der Förderung als Positivposten zu erwähnen. Der Gesamteindruck entspricht im Mittelwert praktisch dem Votum der Gründungsinteressierten – die tatkräftige Unterstützung dieser Gruppe wurde letztlich durch die Existenzgründungsförderung erreicht.

Gesamtbewertung der Förderung in der Vorgründungsphase

- Die Wirkungen und der Nutzen bei den Adressaten und die Problemangemessenheit der Förderung (Adäquanz) sind bei einer Gesamtbetrachtung des Förderprogramms besonders hervorzuheben.
- Die Effektivität (Zielerreichungsgrad), die Effizienz der Förderung insgesamt sowie die Nachhaltigkeit der Förderinterventionen erhalten ebenfalls eine positive Bewertung, auch wenn es hier durchaus noch Verbesserungsmöglichkeiten gibt. Das Kosten-Nutzen-Verhältnis von Implementation und administrativer Abwicklung muss demgegenüber in der Bewertung etwas abfallen.

2. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Die in Abschnitt VII.1.2 vorgenommene Gesamteinschätzung der gemeinsamen Existenzgründungsförderung führt zu der übergreifenden vorbehaltlosen Empfehlung, die Förderung weiterzuführen. Dabei sollten positive Entwicklungen gerade aus der jüngeren Vergangenheit aufgegriffen und weiterentwickelt werden, aber auch bei einigen noch bestehenden Mängeln entsprechende Korrekturen im Förderprogramm vorgenommen werden. Richtschnur der nachstehenden Empfehlungen ist: Beseitigung von Defiziten, Steigerung der Leistungsfähigkeit und angemessene Anpassungen der Förderung an bestehende Bedarfe. Eine behutsame Weiterentwicklung unter Beibehaltung einer angemessenen Kontinuität ist angezeigt, um Reibungsverluste zu vermeiden.

Die auf den Schlussfolgerungen aus den Analyseergebnissen basierenden Empfehlungen können in folgenden Punkten zusammengefasst werden:

- Wiederaufnahme der Förderung von Betreuung und Coaching in der Nachgründungsphase (siehe Abschnitt VII.2.1).

- Weiterentwicklungen und Anpassungen der bestehenden Förderung während der Vorgründungsphase, die in ihren Kernelementen nicht angetastet wird (siehe Abschnitt VII.2.2).

Hinsichtlich der im Laufe der Untersuchung aufgetauchten Frage nach einer eventuell zusätzlichen finanziellen Unterstützung von Gründern/Gründerinnen und jungen Unternehmen ist festzuhalten, dass mit rd. einem Fünftel ein nicht unerheblicher Teil der Befragten mit teilweise massiven Finanzproblemen in der Vorgründungsphase zu kämpfen hat.⁸⁰ Es ist zwar wünschenswert, dass dieser Gruppe wirksam und schnell geholfen werden kann, aber allein mit diesem Anteilswert ist eine zusätzliche, eigenständige Förderung (z.B. Mikro-Kredite) schwerlich zu begründen. Da diese Gruppe nicht im Fokus der Evaluierung stand, können an dieser Stelle keine weiteren Angaben zu diesem Problemkreis gemacht werden. Jedoch wurden im Rahmen der Evaluation auf Basis vorliegender Untersuchungen und Erfahrungsberichte konzeptionelle Überlegungen angestellt und die mit einer solchen Förderung zusammenhängenden Fragestellungen identifiziert. Das Ergebnis dieser Arbeiten ist in Anhang 6 zu finden.

2.1 Förderung von Betreuung und Coaching in der Nachgründungsphase

Die **Notwendigkeit** den jungen Unternehmen in der Nachgründungsphase ein Coaching anzubieten, wurde an verschiedenen Stellen der Evaluation sichtbar und sollte wieder aufgenommen werden. Sowohl in den schriftlichen Befragungen als auch in den geführten Experteninterviews wurde ein entsprechender Bedarf ermittelt. Vorhandene Coachingangebote, einschließlich des aus dem ESF kofinanzierten Coachings der Arbeitsagenturen, reichen nicht aus, um den vorhandenen Bedarf abzudecken, weil die Gewährung von Coaching von den verfügbaren Haushaltsmitteln der Arbeitsagentur abhängt und zudem nur Leistungsbezieher/-bezieherinnen nach dem SGB III, d. h. Bezieher/Bezieherinnen von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss, gefördert werden. Die Förderung von Leistungsempfängern/-empfängerinnen nach dem SGB II (Hartz IV) liegt im Ermessen der ARGE n bzw. der optierenden Kommunen. Durch die Landesförderung könnte auch für diesen Personenkreis ein einheitliches, qualitativ ansprechendes Leistungsangebot zur Verfügung gestellt werden. Schließlich ist darauf hinzuweisen, dass die Landesförderung auch Jungunternehmern/-unternehmerinnen, die weder Leistungen nach dem SGB III noch nach SGB II beziehen, gewährt werden kann. Zur Vermeidung von Überschneidungen mit anderen Fördermöglichkeiten, wie die KfW Coachingförderung, sollte der Grundsatz der Nachrangigkeit der Landesförderung beibehalten werden.

Bei der **Ausgestaltung der Förderung** wird vorgeschlagen, die Coachingförderung in der Nachgründungsphase bei den Lotsendiensten anzusiedeln. Diese sollten auch in der Phase nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit ein Betreuungsverhältnis ähnlich dem in der Vorgründungsphase mit den Klienten/Klientinnen aufbauen. Aufgaben der Lotsen wären im Wesentlichen die Ermittlung des Beratungsbedarfs (der von den Lotsen auf Grund ihrer Kenntnisse zum Existenzgründungs geschehen gut eingeschätzt werden kann) einschließlich des eventuell erforderlichen Hinweises an die/den Klient/Klientin auf andere, vorrangige Fördermöglichkeiten, die Vermittlung bzw. Hilfestellung bei der Auswahl von Coaches, die Sicherstellung von Qualität und Prüfung der Wirkung des Coachings sowie die finanziell-administrative Abwicklung. Damit könnte auch im administrativ-technischen Ablauf eine Kontinuität beibehalten werden. Die Vergütung der Lotsendienste sollte analog zur Richtlinie A über die tatsächlich in Anspruch genommenen Stunden nach Stundensätzen erfolgen, wobei für die Betreuung in der Nachgründungsphase eine geringere Höchstzahl von Stunden erforderlich scheint.⁸¹ Aus Evaluatorensicht dürfte in der Nachgründungsphase eine

⁸⁰ Angaben zu Problemen mit dem Bezug von Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss sind hier nicht berücksichtigt worden. Selbst wenn diese beiden Unterstützungsarten hinzugerechnet werden, beträgt der Anteilswert lediglich gut ein Viertel, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, dass die Art der Probleme, wie z. B. fehlende Unterlagen etc., nicht abgefragt wurde.

⁸¹ Siehe Nr. 5.4.2 der Richtlinie A.

Obergrenze von 10 Stunden bei einer Stundenvergütung analog zur derzeitigen Vergütung nach Richtlinie A ausreichend sein.

Die Förderung von Coaching in der Nachgründungsphase sollte ausschließlich im Rahmen eines Betreuungsverhältnisses mit einem Lotsendienst ermöglicht werden. Eine Förderung ohne Betreuungsverhältnis sollte nicht zugelassen werden, da sonst zusätzliche Bearbeitungs-, Abrechnungs-, Nachweis- und Kontrollprozeduren mit einem ungünstigen Kosten-Nutzen-Verhältnis erforderlich würden.

Diese Konstruktion hätte mehrere Vorteile:

- Die Lotsendienste sind mit dem regionalen Angebot an Beratungs- und Qualifizierungsleistungen für ein Coaching vertraut und verfügen – auch mittels ihrer Netzwerkaktivitäten – über Arbeitskontakte, um schnell passende Angebote unterbreiten zu können.
- Die Lotsendienste sollten über die diagnostischen und methodischen Fähigkeiten verfügen, um den Beratungs- und Coachingbedarf zu ermitteln und in konkrete und spezifische Handlungskonzepte umzusetzen.
- Die Lotsendienste kennen das von ihnen in der Phase vor der Gründung betreute Klientel und deren Situation. Sie können sich relativ schnell in die Problemlage ihrer Klienten/Klientinnen einfinden. Außerdem würden damit die Betreuungsverhältnisse nicht mehr so abrupt enden.
- Die Erfahrungen der Lotsendienste aus dem Verfahrensablauf bezüglich Anbahnung, Abwicklung und Prüfung von Leistungen Externer könnten auch in der Nachgründungsphase genutzt werden.
- Mit der Einschaltung der Lotsendienste wäre eine qualitätssichernde und kontrollierende Funktion mit abgedeckt, da es sich – wie jetzt bereits in der Vorgründungsphase praktiziert – um ein Dreiecksverhältnis handelt, in welchem der Lotsendienst auch steuernde und kontrollierende Funktionen übernimmt.
- Das Verfahren könnte weitgehend an die administrative Abwicklung in der Vorgründungsphase angelehnt werden, so dass die ohnehin meist finanziell stark belasteten Klienten/Klientinnen nicht zusätzlich belastet würden. Außerdem würden die Gründer/Gründerinnen, die über keine finanziellen Spielräume mehr verfügen und nicht in Vorleistung treten können, nicht von der Inanspruchnahme des Coachings ausgeschlossen.
- Mit der Übernahme der Verfahrensgrundsätze der Richtlinie A würden eingespielte und bewährte Abläufe übernommen und die mit der Neueinführung von neuen oder zusätzlichen Verfahrensbestimmungen verbundenen Reibungsverluste und Anlaufschwierigkeiten könnten vermieden werden.

Gegenstand und Höhe der Förderung: Mit Ausnahme der oben geschilderten Änderungen in der Implementation und Durchführung besteht aus Evaluatorensicht wenig Anlass, die Förderkonditionen gegenüber der letzten Richtlinie B grundsätzlich zu ändern. Hier sollte möglichst auf einen Finanzierungsanteil der Klienten/Klientinnen an der Betreuungsleistung der Lotsendienste – auch hinsichtlich einer Vorfinanzierung – sowie am Coaching verzichtet werden. Angesichts der geringen Beträge stehen getrennte buchhalterische Erfassung und ggf. die Eintreibung eines Eigenanteils der Klienten/Klientinnen in einem sehr ungünstigen Kosten-Nutzen-Verhältnis. Zum Zweiten sollten – sofern nach den EU-Bestimmungen möglich – auch Sachausgaben, wie z. B. Fahrtkosten, Lernmaterialien und die Übernahme der Unterbringungskosten für Kinder, die den Klienten/Klientinnen im Kontext des Coachings entstehen, förderfähig sein. Dieser Mehrbelastung sind verschiedene Vorteile gegenüberzustellen:

- Vereinfachte verfahrenstechnische Abwicklung.
- keine Beitreibungskosten bei den Klienten/Klientinnen, weder vom externen Dienstleister noch vom Lotsendienst (wenn über diesen abgewickelt).

- Mitnahmeeffekte sind nicht oder nur in vernachlässigbarem Umfang zu befürchten, da der Vorteil für die Klienten/Klientinnen relativ gering ist.
- Es bestehen keine Barrieren für Jungunternehmer/-unternehmerinnen, um die Unterstützung in Anspruch zu nehmen.

Förderberechtigte und -voraussetzungen: Die Förderung sollte wiederum auf Jungunternehmen und auf die in der früheren Richtlinie B genannten Zuwendungsempfänger beschränkt sein.⁸² Die Förderung sollte sich zuvorderst an Gründer/Gründerinnen richten, die in der Vorgründungsphase von einem Lotsendienst betreut wurden, um den integrativen und phasenübergreifenden Ansatz der Existenzgründungsförderung herauszustellen. Zusätzlich sollte die Förderung auch Jungunternehmern/-unternehmerinnen offen stehen, die in der Vorgründungsphase nicht betreut wurden. Das Quorum von 25 % scheint hierbei angemessen, sollte aber während der Förderung überprüft werden. Gleichfalls aus der früheren Richtlinie B sollte die Zeitspanne von vier Jahren nach Geschäftseröffnung, innerhalb derer die Inanspruchnahme einer begleitenden Beratung gefördert werden kann, übernommen werden.

Bei Berücksichtigung dieser Gestaltungs- und Verfahrensgrundsätze kann sich das Coaching in der Nachgründungsphase nach Einschätzung der Evaluatoren zu einer wirksamen Ergänzung der Betreuung in der Vorgründungsphase und zu einem effektiven und gleichzeitig effizienten Unterstützungsinstrument für Jungunternehmer/-unternehmerinnen entwickeln.

2.2 Weiterentwicklungen bei der Förderung der Lotsendienste

Auf der Ebene der **Förderkonditionen** die Lotsendienste betreffend besteht aus Sicht der Evaluatoren der Bedarf für die **Aufnahme flexibler Elemente** in die Förderbestimmungen, und zwar in Bezug auf die Betreuungshöchstdauer, die im Laufe der Förderphasen mehrfach verkürzt wurde und derzeit bei vier Monaten liegt. Grundsätzlich ist aus den Untersuchungsergebnissen zu entnehmen, dass eine solche Grenze die zielorientierte Betreuung in der Vorgründungsphase durchaus unterstützt. Allerdings gibt es eine Reihe von Sachverhalten, die es Gründungsinteressierten fast unmöglich macht, innerhalb der vier Monate das Gründungsvorhaben abzuschließen. Daher sollte unter bestimmten Bedingungen, die nicht von den Gründungsplanern/Gründungsplanerinnen zu verantworten sind, die Möglichkeit der Verlängerung der Betreuungsdauer wenigstens um bis zu zwei Monate eröffnet werden – sofern dies tatsächlich erforderlich ist. Dabei sollte es sich um eng begrenzte Ausnahmen handeln, damit das Ziel einer zügigen und stringenten Realisierung der Gründungsvorhaben nicht verloren geht. Das kann z. B. durch folgende Maßnahmen bzw. Grenzwerte erreicht werden:

- Abschließende Aufzählung der wenigen Ausnahmetatbestände, die zu einer Verlängerung führen können. Das sind zum Ersten persönlich bedingte Ausnahmefälle (Kindsgeburten, Krankheit, Todesfälle in der Familie, Scheidung, Pflege von Angehörigen). Zum Zweiten sonstige Ausnahmefälle (Besuch eines brancheninternen Lehrgangs/Kurses, Verzögerungen bei der Vermittlung von speziellen Beratern/Beraterinnen, längere Abwesenheit der Lotsen/Lotsinnen).
- Festlegung einer Maximalzahl an Gründungsplanern/Gründungsplanerinnen, die von der Verlängerungsmöglichkeit Gebrauch machen, wie z. B. höchstens 10 % der per annum von einem Lotsendienst Betreuten.
- Auf Nachfrage der Bewilligungsbehörde muss der Lotsendienst in der Lage sein, die Ausnahmetatbestände nachzuweisen und die Verlängerung zu rechtfertigen.

Wünschenswert wäre – sofern nicht zwingende Finanzvorschriften entgegenstehen – zudem, wenn angesetzte, aber nicht ausgeschöpfte Mittel für die Betreuung und vermittelte Leistungen auf andere Fälle übertragen werden könnten. Zwei Grenzen müssten bei einer entsprechenden Flexi-

⁸² Wie bereits angeführt, sollte sie weiterhin subsidiär gegenüber anderen Förderungen ausgestaltet werden.

bilisierung zur Sicherstellung des Einsatzes für begründete Ausnahmefälle jedoch berücksichtigt werden: Die Übertragung darf einen bestimmten Anteil der für qualifizierende Beratung beim Lotsendienst vorgesehenen Mittel nicht übersteigen. Diese Obergrenze könnte z. B. bei 5 % des bewilligten Budgets liegen. Die zweite Grenze bestimmt den Betrag, der im Einzelfall maximal übertragen werden kann. Zusätzlich könnte in Erwägung gezogen werden, die Zahl dieser Übertragungen zu limitieren.

Die Bedeutung und damit auch die Notwendigkeit der Assessments wurde durch die Befunde der Untersuchung weitgehend belegt. Allerdings sollte erst nach einer Erstberatung über die Teilnahme an einem Assessment entschieden werden. Die anzutreffende Verfahrenspraxis, die Klienten/Klientinnen zunächst in ein Assessment zu schicken und dann die Betreuung aufzunehmen, erscheint nicht zweckmäßig und sollte sich nur auf Ausnahmefälle beschränken. Aus Sicht der Evaluatoren ist der **Grundsatz der Erst- oder Eingangsberatung** verbunden mit der Prüfung, ob ein Assessment angezeigt ist, einem Ansatz vorzuziehen, der nach einer ersten flüchtigen Prüfung des Vorhabens die Gründungsinteressierten in ein Assessment delegiert.

Ebenfalls auf der Ebene der Ausgestaltung der Förderung liegt die Empfehlung des Evaluations-teams, die **Förderkonditionen für Leistungen für Studierende und Hochschulmitarbeiter/-mitarbeiterinnen von den Förderbestimmungen der anderen Lotsendienste klarer zu trennen**. Dieser Förderstrang weist – wie mehrfach angesprochen – erhebliche Unterschiede gegenüber der anderen Zielgruppenförderung und den regionalen Lotsendiensten auf, so dass auch andere Konditionen zu rechtfertigen sind. Außerdem wird allein schon aus Gründen der besseren Erschließung von Potenzialen die Öffnung der Förderung für Absolventen/Absolventinnen befürwortet. Damit der Bezug zum Studium noch vorhanden ist, sollte die Förderung für Absolventen/Absolventinnen, die nicht weiter an der Hochschule beschäftigt sind, auf einen bestimmten Zeitraum nach Ende des Studiums (z. B. zwei Jahre) begrenzt werden.

Im Rahmen der Existenzgründungen spielt derzeit die **Übernahme eines Betriebs** und auch die Umgründung noch eine geringe Rolle. Sowohl bei den durch Lotsendiensten Betreuten als auch bei den Gründern/Gründerinnen der Vergleichsgruppe handelte es sich in der Mehrzahl um eine Neugründung (96 % bzw. 95 %). In beiden Gruppen gaben lediglich jeweils 4 % der Befragten an, dass es sich bei ihrer Gründung um eine Betriebsübernahme handeln würde und der Anteil von Umgründungen ist noch geringer. Dennoch können sich diese Anteile entsprechend der demografischen Entwicklung in den nächsten Jahren weiter erhöhen und somit sollten die Lotsendienste auf die besonderen Probleme dieser Klientel vorbereitet sein. In diesen Fällen wird es vor allem darum gehen, wie das bereits bestehende Unternehmen reibungslos weitergeführt werden kann. An Beratungsinhalte und an die Berater/Beraterinnen werden somit spezielle Anforderungen gestellt, denen durch eine Weiterbildung der Lotsendienste im Rahmen eines themenbezogenen Erfahrungsaustausches Rechnung getragen werden kann.

Ein weiteres Feld mit Weiterentwicklungsbedarf ist die **wirkungsbezogene Steuerung und Qualitätssicherung** bei der Betreuung von Gründungsinteressierten. Die dazu vorliegenden Vorschläge zielen auf eine Optimierung der Förderung und betreffen sowohl die Implementation der Förderung als auch die Steuerung der Arbeit der Lotsendienste. Von Seiten der Evaluatoren stehen Verbesserungen bei der Steuerung der Tätigkeit der Lotsendienste im Vordergrund, die wiederum zwei Komponenten umfasst. Zum einen die fachlich-inhaltliche Steuerung v. a. durch die LASA Brandenburg und zum anderen die Eigenaktivitäten der Lotsendienste in Bezug auf ihre Qualitätssicherung und ihre Selbstbewertung (Eigenevaluation). Diese beiden Komponenten sind eng miteinander verknüpft und werden daher im Folgenden im Zusammenhang behandelt. Grundsätzlich können vier Ansatzpunkte für Verbesserungen dargestellt werden:

- Einführung und Einhaltung einheitlicher Qualitätsstandards in der Arbeit mit Gründungsinteressierten.

- Optimierung der begleitenden Auswertung und Reflexion der eigenen Tätigkeit durch die Lotsendienste.
- Einführung von wirkungsorientierten Kenngrößen für die Steuerung.
- Anwendung einheitlicher Qualitätsstandards in der Netzwerkarbeit.

Unter Berücksichtigung der Inhalte und Gegenstände qualitätssichernder Maßnahmen, der damit verbundenen Zielsetzungen sowie die hierfür adäquat erscheinenden Methoden und Vorgehensweisen können diese Ansatzpunkte wie nachstehend konkretisiert werden.

Die **Einführung und Einhaltung einheitlicher Qualitätsstandards** in der Arbeit mit Gründungsinteressierten. Dabei geht es im Wesentlichen um die Sicherung eines einheitlichen Qualitätsniveaus während der Laufzeit, insbesondere um die Prüfung, ob die im Antragsverfahren gemachten Angaben und Zusicherungen eingehalten werden. Ergänzend zu den bereits etablierten Standards, wie die Erreichbarkeit der Dienste, sind hier v. a. qualitativ-inhaltliche Kriterien gemeint. Dazu zählen u. a.:

- Ansprache der Klienten/Klientinnen und Eingehen auf deren Anliegen;
- Stringenz der Gesprächsführung;
- Vollständigkeit der behandelten Themen;
- ganzheitliche Vorgehensweise bei der Ermittlung von Stärken und Schwächen bei den Gründungsinteressierten, Vermeidung einer segmentierten Betrachtungsweise und von Teillösungen bei der Beseitigung von Defiziten bei den Gründungswilligen;
- Aktivierung der Klienten/Klientinnen zur Übernahme von Eigeninitiative und -verantwortung, im Sinne von Impulse und Anstöße geben (sog. systemischer Ansatz), damit einem passiven, konsumorientierten Verhalten der betreuten Gründungsinteressierten vorgebeugt wird;
- Klarheit und Verbindlichkeit der getroffenen Absprachen;
- Vollständigkeit der gegebenen Informationen (z. B. Aufzeigen anderer Förderwege, Hinweis auf Existenzgründernetzwerk).

Darüber hinaus sollte sichergestellt werden, dass eine kontinuierliche Qualitätsverbesserung angestrebt wird, d. h. die aufgezählten Indikatoren nicht nur einmalig erhoben werden, sondern auf der Grundlage des Ist-Zustands der ersten Erfassung eine Verbesserung bei den Leistungsmerkmalen angestrebt wird. Bei der nächsten Ermittlung der Indikatoren können über einen Vergleich mit den Ergebnissen der Vorläufererhebung Entwicklungen analysiert und Veränderungsbedarfe identifiziert werden. Eine stetige Erfassung und Prüfung der Prozess- und Outputdaten wäre hierfür allerdings notwendig.

Informationsgrundlage für die Steuerung der Arbeit der Lotsendienste sind hier vor allem die Auswertung der Berichte der Lotsendienste. Darüber hinaus können diese Fragestellungen bei Vor-Ort-Besuchen thematisiert und überprüft werden. Schließlich wird angeregt, im Erfahrungsaustausch mit den Lotsendiensten die Frage der Qualität der Leistungserbringung regelmäßig zu diskutieren und den Erfahrungsaustausch zwischen den Diensten anzuregen.

Eine **Optimierung der begleitenden Auswertung und Reflexion der eigenen Tätigkeit** als Folge der angesprochenen Verbesserungen des Qualitätsmanagements. Dies gilt insbesondere für die systematische Erfassung und Bewertung der Gründe für vorzeitiges Ausscheiden aus dem Betreuungsverhältnis nach für alle Lotsendienste einheitlichen Kriterien und Mindeststandards. Eine Überprüfung der Abbruchgründe ist eine wichtige Voraussetzung für die kritische Selbstüberprüfung. Die Abbrecherquote ist relativ niedrig, so dass die Ermittlung der Gründe mit nicht allzu großem zusätzlichem Aufwand verbunden ist. Die Erfassung der Gründe für vorzeitiges Ausscheiden sollte zumindest folgende Kriterien berücksichtigen:

- Aufnahme einer Beschäftigung;
- Ausscheiden aus dem Erwerbsleben bzw. vorübergehende Inaktivität aus persönlichen Gründen, wie z.B. Schwangerschaft, Familienpause, Krankheit, Haftantritt, Ruhestand;
- Aufgabe des Gründungsvorhabens wegen mangelnder unternehmerischer Voraussetzungen, wie fehlende Tragfähigkeit des Unternehmenskonzepts, mangelndes Selbstvertrauen etc.;
- Probleme in der Kooperation mit dem Lotsendienst oder den von ihm vermittelten externen Leistungsanbietern mit Angabe von Gründen wie mangelnde Fachkompetenz, Defizite in der Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten, unzureichende kommunikative oder soziale Kompetenzen etc.

Dringend empfohlen wird die Einführung von **wirkungsorientierten Kenngrößen** für die Steuerung. Wie im Text ausgeführt, stellt die zu erreichende Gründungsquote eine Output-, aber keine Wirkungsgröße, die vor allem die Nachhaltigkeit der Förderung beschreibt, dar. Nach Auffassung der Evaluatoren sollte diese Gründungsquote beibehalten werden, um die Zielsetzung der Förderung nochmals hervorzuheben. Als Wirkungskriterien müssten jedoch zusätzlich der Verbleib und die Geschäftslage der Betreuten erhoben und ausgewertet werden. Dafür dürften einige wenige, aussagekräftige Merkmale ausreichen, wie z.B.

- Aufgabe der Geschäftstätigkeit: ja/nein;
- wenn ja, derzeitige Tätigkeit: beschäftigt, arbeitslos, in Maßnahme, sonstiges;
- bei Weiterführung des Geschäfts: Entwicklung seit Gründung (z.B. Auftragslage, Umsatz, Investitionen, Kapitalbedarf, Beschäftigungsentwicklung und Einkommen) sowie
- aktuelle Probleme.

Eine derartige Erhebung könnte telefonisch oder schriftlich mit einem kurzen Fragebogen erfolgen und wäre nicht allzu aufwändig. Wünschenswert wäre eine Erfassung gestaffelt nach Monaten und Jahren (z.B. nach 6, 12, 24 Monaten), was aber mit einem erheblichen Aufwand verbunden wäre. Von daher wird vorgeschlagen, dass Verbleib und wirtschaftliche Situation von den Lotsendiensten nur einmal, und zwar zwischen 6 und 9 Monaten nach Gründung, ermittelt werden. Eine noch vor der Förderung abgegebene Verpflichtungserklärung der Interessenten zur späteren, allgemeinen Auskunft über ihre wirtschaftliche Situation kann die Beteiligung an solchen Aktivitäten erhöhen.

Bei dieser Erfassung ließen sich zudem im Bedarfsfall für Gründer/Gründerinnen entsprechende Hinweise einer nachgehenden Betreuung und eines Coachings geben. Im Zusammenhang mit der Frage nach der geschäftlichen Situation würde zumindest oberflächlich der Bedarf für eine Coachingmaßnahme geprüft und ggf. der/die Jungunternehmer/Jungunternehmerin frühzeitig auf sich anbahnende Probleme hingewiesen werden können. Somit würde nicht nur die Situation nach der Gründung ermittelt, sondern frühzeitig auf das Coachingangebot zur Hilfestellung in Krisensituationen aufmerksam gemacht und außerdem ein Beitrag zur Überwindung des abrupten Endes des Betreuungsverhältnisses geleistet werden.

Hinsichtlich der **Netzwerkaktivitäten** halten die Evaluatoren die Einführung und Einhaltung einheitlicher Standards (einschließlich der Überprüfung) für unabdingbar. Die „Aktivitätsstandards“ und eine damit verbundene Dokumentationspflicht sollten sich im Rahmen der Qualitätssicherung v. a. auf folgende Bereiche konzentrieren:

- Zugang zu Netzwerken: Aufnahmebedingungen, Bekanntheitsgrad, (potenzielle) Adressaten, Ansprache und Aktivierung relevanter Akteure, etc.
- Zusammensetzung des Netzwerks: Zahl der Partner, Herkunft und Funktion der Partner etc.
- Funktion des Lotsendienstes im Netzwerk: Ressourceneinsatz, Involviertheit in (Entscheidungs-)Prozeduren und in Prozesse im Netzwerk, Beitrag zur Stabilität des Netzwerks, Einflussmöglichkeiten und tatsächlich ausgeübter Einfluss.

- Funktionen und Leistungen: Informations- und Erfahrungsaustausch, Absprachen und Abstimmungen, Entwicklung und Umsetzung gemeinsamer Projekte etc.
- Leistungen und Nutzen für Netzwerkpartner und Externe (einschließlich potenzieller Partner), Verhältnis von Aufwand zu Nutzen.
- Stärken und Schwächen des Netzwerks, Entwicklungspotenziale und Risiken.

Allerdings bedarf es für diese qualitätsverbessernden Maßnahmen der **Schaffung von Voraussetzungen**, insbesondere:

- Bereitstellung entsprechender zusätzlicher personeller Ressourcen bei der begleitenden Einrichtung (LASA Brandenburg). Eine qualitativ hochwertige inhaltliche Steuerung der Arbeit der Lotsendienste erfordert zusätzliche Ressourcen, damit die einheitliche Einführung der Qualitätsstandards gesichert ist und die zusätzlich anfallenden Informationen erfasst, aufbereitet und ausgewertet werden können. Auf Basis dieser Auswertungen sind eventuell notwendige korrektive Aktivitäten zu entwickeln und umzusetzen.
- Kompetenzbildung bei den Lotsendiensten, damit diese in die Lage versetzt werden, die qualitätssichernden Maßnahmen umzusetzen, was z. B. im Rahmen des themenbezogenen Erfahrungsaustausches erfolgen könnte.
- Schaffung organisatorischer Voraussetzungen wie die Erfassung der Adressdaten der Gründungsinteressierten nach gleichen Kriterien von den Lotsendiensten. Eine Erfassung nach einheitlichen Merkmalen würde im Übrigen auch die Arbeit zukünftiger Evaluatoren erheblich erleichtern.

Ergänzend noch ein grundsätzlicher Hinweis zum Qualitätsmanagement: In der Vorbereitung und bei der Einführung dieser Vorschläge ist konsequent darauf zu achten, dass der administrative Aufwand für die Beteiligten in Grenzen gehalten wird. Insbesondere umfassend angelegte Qualitätsmanagementsysteme neigen zu Komplexität und einem ungünstigen Verhältnis von Aufwand und Nutzen. Von daher wird für die Beschränkung auf einige wenige Kriterien und Kennzahlen plädiert nach dem Motto „weniger ist mehr“. Außerdem ist bei der Implementierung seitens der Lotsendienste darauf zu achten, dass diese inhaltlichen Aspekte in eventuell vorhandene Qualitätsmanagementsysteme integriert werden, um Überschneidungen und Mehraufwand zu vermeiden.

In diesem Zusammenhang noch eine Empfehlung, die sich konkret an den Bedarf der Gründungsinteressierten wendet. Ein kleines Handbuch oder eine Handreichung, das oder die die wichtigsten Fragen aus Sicht der Gründer/Gründerinnen in einer verständlichen Sprache zusammenfasst, würde sowohl den Gründungsinteressierten tatkräftig helfen als auch die Arbeit der Lotsendienste erleichtern. Daher wird angeregt, Mittel für ein entsprechendes Projekt, dessen Finanzbedarf nicht allzu hoch sein dürfte, zur Verfügung zu stellen. Die Evaluatoren sind überzeugt, dass kompetente und erfahrene Lotsen oder andere Fachkräfte für die Mitarbeit an einem solchen Vorhaben gewonnen werden können.

Von den Evaluatoren wird außerdem angeregt, die Lotsendienste dazu zu verpflichten, in Netzwerken **aktiv mitzuwirken**, die **beide Ebenen** (siehe oben Kapitel VI.) **abdecken**. Lotsendienste sollen sich sowohl in konkret existenzorientierten als auch in allgemein auf das Gründungsgeschehen ausgerichteten Netzwerken engagieren. Da die Unterscheidung der beiden Ausprägungen von Netzwerken im Einzelfall schwierig sein kann, wird jedoch empfohlen, bei der Abgrenzungsfrage keine allzu strengen Maßstäbe anzulegen, um den Aufwand in Grenzen zu halten und auch die Möglichkeit zu berücksichtigen, dass ein Netzwerk auch beide Ebenen umfassen kann. Folgende Auflagen erscheinen geeignet, die Netzwerkaktivitäten zu verbessern:⁸³

- Verpflichtung zu Arbeitsbeziehungen zu anderen Beratungseinrichtungen, externen Dienstleistern etc.

⁸³ Die auch in die Qualitätssicherung Eingang finden müssen.

- Durchführung themengebundener Veranstaltungen (z.B. Stammtische) für Gründungsinteressierte und junge Existenzgründer/-gründerinnen mindestens einmal im Quartal.
- Vorbereitung, Durchführung oder Beteiligung an Ausstellungen, Messen etc.
- Informationsaktivitäten, Koordination und gemeinsamen regionalen Absprachen zu Vorhaben, gemeinsame Vorbereitung und Durchführung von Projekten zur Beförderung des regionalen Existenzgründungsgeschehens.

Hierfür ist die Bereitstellung von Mitteln erforderlich, um einen gewissen Ressourceneinsatz zu ermöglichen, damit die Netzwerkaktivitäten auf ein durchweg höheres Niveau gebracht und die Nachhaltigkeit der Aktivitäten gesichert werden. Deshalb wäre zu prüfen, ob – sofern eine laufende finanzielle Unterstützung des Netzwerkmanagements nicht möglich ist – den Lotsendiensten nicht zumindest eine „Anschubfinanzierung“ in Form eines einmaligen Pauschetrags zur Verfügung gestellt werden kann, um die Netzwerkaktivitäten verstärkt zu optimieren. Wünschenswert wäre allerdings, wenn den Lotsendiensten eine kontinuierliche Unterstützung für die Netzwerkmanagementaktivitäten gewährt werden könnte. Die Bestimmung der Höhe einer laufenden Unterstützung ist wegen der unterschiedlichen Ausgangslage in den Regionen, den bereits erfolgten Aktivitäten und den Rahmenbedingungen der Träger der Lotsendienste sehr schwierig. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass die Eigenaktivitäten der Träger damit nicht ersetzt, sondern stimuliert und in Richtung eines weiteren Ausbaus unterstützt werden sollen. Vor diesem Hintergrund und unter Berücksichtigung der vorgeschlagenen umfänglichen und anspruchsvollen Netzwerkaktivitäten erscheint ein zu vergütender Personaleinsatz von 1 bis 1,5 Wochenstunden realistisch. Unter Berücksichtigung des derzeitigen Stundensatzes der Richtlinie A von 32,- Euro ergäbe sich somit ein jährlicher Betrag von 1.664 bis 2.496 Euro je Lotsendienst. In dieser Größenordnung müssten die Netzwerkaktivitäten im weiteren Sinne grundfinanziert sein und die Träger könnten über die Tätigkeitsnachweise und die inhaltliche Steuerung stärker auf Ausbau und Verbesserung der Netzwerkaktivitäten verpflichtet werden.

Im Kontext der Netzwerkaktivitäten sollten die Lotsendienste bereits jetzt die stärkere **Einbeziehung kommunaler Stellen** angehen, die derzeit unterrepräsentiert sind. Die Lotsendienste sollten in den Netzwerken und auch im Allgemeinen eine **aktivere Rolle** einnehmen und über diese Kontakte auch offensiver auf potenzielle Gründer/Gründerinnen zugehen. Dies würde sicherlich dazu beitragen, die Gründungspotenziale in der Region besser zu erschließen. Hierzu müsste auch die Öffentlichkeitsarbeit – z. B. mit Unterstützung der Netzwerkpartner – noch gezielter auf die potenziellen Gründer/Gründerinnen ausgerichtet werden.

Mit Blick auf die **zielgruppenspezifischen Lotsendienste** vertreten die Evaluatoren die Auffassung, dass die Lotsendienste für Studierende und Hochschulmitarbeiter/-mitarbeiterinnen und der Lotsendienst für Migranten/Migrantinnen weitergeführt werden sollten.⁸⁴ Bei den Hochschullotsendiensten sollte die Zielgruppe auf Absolventen/Absolventinnen, die das Studium vor kurzem (z. B. bis zu zwei Jahren) abgeschlossen haben, erweitert werden.

Die in der Literatur zu findende Einschätzung, dass Frauen im Allgemeinen bei der Existenzgründung umsichtiger, aber auch vorsichtiger vorgehen als Männer, sich gründlicher vorbereiten und die mit der Gründung zusammenhängenden Faktoren kritischer hinterfragen, konnte in der Evaluation bestätigt werden. Außerdem spielen bei ihnen Fragen der Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine deutlich größere Rolle als bei Männern. Insbesondere aus diesen Gründen versprechen sich Frauen von Geschlechtsgenossinnen ein größeres Verständnis für ihre Fragen und Problemen und

⁸⁴ Zu den Aktivitäten für Jugendliche und junge Erwachsene ist das Programm „Junge Leute machen sich selbstständig“ zu erwähnen. Es gehört zu der Initiative „Jugend 2005“, in der die Landesregierung verschiedene Angebote und Programme bündelt, um Jugendlichen mit abgeschlossener Berufsausbildung den Start ins Berufsleben zu erleichtern bzw. zu ermöglichen. In Gründungswerkstätten werden arbeitslose junge Menschen bis 27 Jahre bei der Gründungsvorbereitung unterstützt. Die künftigen Selbstständigen können Qualifizierungsleistungen, konkrete Beratung und Begleitung in die Selbstständigkeit erhalten und die entsprechende Infrastruktur in der Gründungswerkstatt nutzen.

bevorzugen daher oft die Betreuung bzw. Beratung durch Frauen. Vor diesem grob skizzierten Hintergrund⁸⁵ besteht ein geschlechtsspezifischer Beratungs- und Betreuungsbedarf bei Frauen, was allerdings nicht bedeutet, dass jedes Existenzgründungsvorhaben von Frauen einen spezifischen Betreuungs- und Beratungsbedarf aufweist.

Die landesweite Abdeckung dieses spezifischen Bedarfs erfordert eine politische Entscheidung. Unter der Prämisse, dass eine entsprechende Entscheidung getroffen wird und dass zusätzliche Lotsendienste oder Angebote für Frauen nicht finanzierbar sind, ergeben sich zwei Möglichkeiten: zum einen ein landesweit agierender Dienst, der sich ggf. in enger Abstimmung mit den regionalen Lotsendiensten ausschließlich um frauenspezifische Belange kümmert, zum anderen die Übertragung der Aufgabe (und der freiwerdenden Mittel) an die regionalen Lotsendienste, welche entsprechende spezifische Betreuungsangebote vorhalten und bei Bedarf einsetzen müssen. Bei frauenspezifischen Fragestellungen könnten die Dienste ggf. mit (kommunalen) Gleichstellungsbeauftragten oder mit den Beauftragten für Chancengleichheit am Arbeitsmarkt der örtlichen Agenturen für Arbeit kooperieren. Die Evaluatoren schlagen vor, die damit verbundenen Fragen unter Einbeziehung der Kompetenzen und Kenntnisse regionaler Dienste (z.B. ob diese überhaupt in der Lage sind, die frauenspezifische Vorauswahl zu treffen) und der Frauenlotsendienste zu diskutieren sowie die alternativen Organisationsmodelle zu prüfen. Dabei ist auch der Integrationsaspekt, d.h. die Einbeziehung geschlechtsspezifischer Themenstellungen in die Arbeit der regionalen Lotsendienste, zu berücksichtigen. Dies ist ein Argument zugunsten des zweiten Modells. Für dieses spricht auch, dass mit einer Anbindung an die regionalen Lotsendienste ein landesweit gleichmäßiges Angebot leichter realisiert werden könnte.

⁸⁵ Siehe auch oben Abschnitt II.2.2.

VIII. Literatur- und Quellenverzeichnis

Bonaker, M. et al.: Frauenspezifische Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen. Analysen und Potenziale, Stuttgart u.a. 2002.

Brinkmann, Chr.: Förderung von Existenzgründungen. In: Begleitforschung zum „ESF-BA-Programm“: Bericht zur Halbzeitbewertung, IAB-Projektbericht, Nürnberg 2003.

British Embassy 2005: British Embassy in Lithuania, Working Paper: Structural Funds and Risk Financing, Opportunities for Lithuania in 2007-13, Sevenoaks 2005

Bundesagentur für Arbeit. Entwicklung der Chancengleichheit von Frauen und Männern am Arbeitsmarkt, Nürnberg 2005.

Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.): „Studierende und Selbstständigkeit“. Ergebnisse der EXIST-Studierendenbefragung, Bonn 2002.

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.): „Gründung durch Migranten“. In: GründerZeiten. Informationen zur Existenzgründung und -sicherung Nr. 10, 10. April 2004.

Bundesweite Gründerinnenagentur: Existenzgründungen von Frauen in Deutschland – Daten und Fakten. Qualitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen, 2002, Factsheet Nr. 2.

Deeke, A. et al.: Halbzeitbewertung des „ESF-BA-Programm 2000 – 2006“, BeitrAB 283, Nürnberg 2004.

Deeke, A. et al.: Aktualisierung der Halbzeitbewertung des ESF-BA-Programms, IAB-Projektbericht, Nürnberg 2005.

Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.): Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002, Bonn 2003.

Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB) Bezirk Berlin-Brandenburg, Abt. Arbeitsmarktpolitik: Arbeitsmarktdaten Mai 2005.

EU-Kommission: Mikrokredite für Existenzgründer und Kleinbetriebe, Ausgleich einer Marktlücke, Bericht, Brüssel 2003.

EU-Kommission: European Commission promotes gender mainstreaming in the Structural Funds, Press release IP/05/610, Brussels 2005.

EU-Kommission: Policy Briefs, Finanzhilfen führen aus der sozialen Ausgrenzung, EQUAL unterstützt Mikro-Finanzierung, Brüssel 2005.

Fertig, M.; Kluge, J.; Schmidt, C.M.; Apel, H.; Friedrich, W. Hägele, H.: Die Hartz-Gesetze zur Arbeitsmarktpolitik – Ein umfassendes Evaluationskonzept. RWI Schriften Nr. 74, Berlin 2004.

Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ): Existenzgründung – Ein Weg zur Reduzierung von Jugendarbeitslosigkeit? Dokumentation der Tagung vom 21.12.2004, Eschborn.

Groß, Karl-Heinz: Mikrofinanzierungen in Deutschland, Untersuchung des Bedarfes und des Angebotes von Mikrodarlehen und Kleinstkrediten (= DSSW-Materialien), Berlin 2005.

Otto von Guericke Universität Magdeburg, Institut für Arbeitswissenschaft, Fabrikautomatisierung und Fabrikbetrieb et al.: GUSS – Gesund und sicher starten. „Persönlichkeit und Selbstmanagement“. Infoblatt 07-2004, Magdeburg 2004.

Holtkamp, R.; Imsande, J.: Selbstständigkeit von Hochschulabsolventen – Entwicklung, Situation und Potential. HIS Kurzinformation. Hochschul-Informationssystem A2, Hannover 2001.

Institut für Mittelstandsforschung Bonn und Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung (G.I.B.): Ich-AG und Überbrückungsgeld; eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Arbeitspapier 12, Bottrop 2005.

Jansen, D.: Einführung in die Netzwerkanalyse – Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele, Opladen 2003.

Jung, M.; Abaci, K.: Migranten als Unternehmer in Deutschland; Unternehmen ohne Grenzen; <http://www.vdg-forum.de/fachbeitraege.php#migr>.

KfW Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Gründungsmonitor 2004, Frankfurt 2004.

KfW Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Gründungsmonitor 2005, Frankfurt 2005.

Kienbaum Management Consultants GmbH (Hrsg.): Gesamtbewertung des OP im Rahmen der Halbzeitbewertung des OP des Landes Brandenburg 2000-2006, Berlin 2003.

Kieschke, U.; Schaarschmidt U. et al.: Gründungsbereitschaft und Persönlichkeit. Eine Untersuchung an Fachhochschulstudenten. Potsdam 2005.

Kritikos, A.; Wießner, F.: Die richtigen Typen sind gefragt. IAB-Kurzbericht Nr. 3, Nürnberg 2004.

Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung des Landes Brandenburg.

Lohmann, H.: Berufliche Selbstständigkeit von Frauen und Männern im internationalen Vergleich. Welche Rolle spielt die Vereinbarkeit von Familie und Erwerbstätigkeit? In: Schmidt, G.; Gangl, M.; Kupka, P. (Hrsg.): Arbeitsmarktpolitik und Strukturwandel: empirische Analyse, BeitrAB 283, Nürnberg, 2004.

Losse, B.: Flattern – In welchen deutschen Regionen das Klima für Unternehmensgründungen am besten ist – und wo Deutschland im internationalen Vergleich steht. In: Wirtschaftswoche Nr. 12 vom 17.3.2005, S. 22 ff.

Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg et al. (Hrsg.): Wer? Was? Für Wen? Ein Leitfaden für Existenzgründer, Unternehmer und Investoren im Land Brandenburg, Potsdam 2004.

Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg: Brandenburger Wirtschaftsreport – Aktuelle Berichte und Statistiken, 1/2004, Potsdam 2004.

Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg: Pressemitteilung vom 21.07.2004.

Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg: Brandenburger Konjunkturreport – Aktuelle Wirtschaftstrends und Statistiken 1/2005, Potsdam 2005.

Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg: Gründen in Brandenburg. Ein Wegweiser für Gründerinnen und Gründer aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, Potsdam 2004.

Mosley, H. et al.: Effizienz der Arbeitsämter – Leistungsvergleich und Reformpraxis, Berlin 2003.

MSAP: Malopolska Skola Administracji Publiczej, INTERREG III C, Transregional Toolkit for Micro Enterprises, Malopolska 2005.

Reents, N. et al.: Unternehmer im Gründungsprozess: Zwischen Realisierung und Aufgabe des Gründungsvorhabens. Ergebnisse einer qualitativen Studie und des KfW-Gründungsmonitors, Bonn 2004.

Regionomica: Machbarkeitsstudie für „Frauengewerbe-/Gründerinnenzentrum (FGB) im Land Brandenburg“. Endbericht der 1. Untersuchungsphase im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft des Landes Brandenburg 2004.

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung e.V., Institut für Sozialökonomische Strukturanalysen, Ronning, G.: Evaluierung der arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen des Europäischen Sozialfonds in Deutschland in der Förderperiode 2000-2006, Halbzeitbewertung für das OP des Bundes Ziel 1, Essen/ Berlin 2003.

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Sozialforschungsstelle Dortmund (Hrsg.): Die Bedeutung von Netzwerken bei Unternehmensgründungen von Frauen, Essen/ Dortmund 2004.

Richert, J.; Schiller, R.: Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.): Hochschulabsolventen als Existenzgründer – Ergebnisse einer Sonderauswertung von Daten der deutschen Ausgleichsbank. Bonn 1994. Zitiert nach: Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.): „Studierende und Selbstständigkeit“. Ergebnisse der EXIST-Studierendenbefragung, Bonn 2002.

Schwaldt, N.: Den Firmengründern fehlt der Optimismus. Berliner Morgenpost Nr. 75, 17. März 2005.

Senat für Wirtschaft, Arbeit und Frauen des Landes Berlin 2005: Vierte Fortschreibung des Arbeitsmarkt- und Berufsbildungspolitischen Rahmenprogramms (ARP), Berlin 2005

Statistisches Bundesamt: „Mehr Beschäftigung für Frauen, weniger Männer“ Pressemitteilung vom 20.1.2005 und Bundesagentur für Arbeit: Entwicklung der Chancengleichheit von Frauen und Männern am Arbeitsmarkt, Nürnberg, 2005, S. 9.

Sternberg, R.; Bergmann, H.; Lückgen, I.: Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2003, Köln 2004.

Sternberg, R.; Lückgen, I.: Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2004, Köln 2005.

Stiftung Zentrum für Türkeistudien; Pressemitteilung vom 20. April 2005.

Tiedemann, B.; Braun, Chr.: Erfolgsfaktoren in der Existenzgründungsberatung von Migranten/Migrantinnen. Forschung im Rahmen der EU Gemeinschaftsinitiative EQUAL, Entwicklungspartnerschaft EXZEPT, Hamburg 2004.

Anlage 1: Gesprächsleitfaden 1 „Lotsendienste“

face-to-face Interviews

A. Betreuung der existenzgründungsinteressierten Personen (Klienten/Klientinnen)

1. Zugang der Klientel zum Lotsendienst

- 1.1 Wie haben die Klienten vom Betreuungsangebot erfahren?
- 1.2 Wie groß ist der Anteil oder die Zahl der Anfragen, die bereits beim Erstkontakt abgewiesen werden müssen? Was sind die häufigsten Gründe für die Absage?
- 1.3 Wie groß ist der Anteil oder die Zahl der Anfragen, die nach der Erstberatung nicht in die Betreuung aufgenommen werden? Was sind die häufigsten Gründe hierfür?
- 1.4 Werden von Ihnen auch Interessierte an andere Lotsendienste oder begleitende Einrichtungen weiterverwiesen? Wenn ja, welche Personengruppen und an welche Dienste?
- 1.5 Gibt es Unterschiede zwischen Männern und Frauen beim Zugang bzw. bei den Absagegründen?

2. Zusammensetzung der in die Betreuung aufgenommenen Klientel

- 2.1 In welchen Wirtschaftszweigen/welchem Gewerbe wollen sich die Klienten überwiegend selbstständig machen? Gibt es Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 2.2 Verfügen die Klienten über Berufserfahrung oder (Berufs-)Ausbildung für die Tätigkeiten der angestrebten selbstständigen Existenz? Unterschiede zwischen Männern/Frauen?
- 2.3 Welche Altersgruppen sind überwiegend vertreten? Gibt es Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 2.4 Aus welchen Quellen wird (überwiegend) der Lebensunterhalt bestritten?
- 2.5 Welchen beruflichen Status haben die Klienten überwiegend? Wie hoch ist etwa der Anteil der arbeitslos Gemeldeten? Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 2.6 Welche kurz-, mittel- und langfristigen Ziele verfolgt man mit dem Unternehmen?
- 2.7 Welchen ungefähren Anteil machen Gründungsvorhaben im Nebenerwerb aus? Wollen Nebenerwerbsgründer irgendwann einen Haupterwerb daraus machen? Wie ist etwa das Verhältnis zwischen der Vorhaben als Einzelunternehmer (einschl. Ich-AG) und Gründung mit Partnern?

3. Defizite der Klienten, Ablauf der Betreuung und Leistungsangebote

- 3.1 In welchem Stadium der Vorbereitung kommen die Klienten in der Regel zu Ihnen? Gibt es Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 3.2 Haben sich die Klienten schon von anderen Stellen (Arbeitsagentur, Kammer, sonstige) beraten lassen? Ggf. von welchen Stellen/Einrichtungen? Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 3.3 Aus welchen Motiven wenden sich die Klienten an Sie? Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 3.4 In der Erstberatung: Welches sind die am häufigsten auftretenden Defizite? Welche sind am gravierendsten? Unterschiede zwischen Männern und Frauen?

- 3.5 Wie realistisch schätzen die Klienten ihr Potenzial/ihre Kompetenzen und Fähigkeiten ein? Ihre Einschätzung: Sind Frauen unsicherer oder vorsichtiger als Männer?
- 3.6 Nach welchen Kriterien führen Sie die Klienten einem Assessment zu? Sind die Klienten in der Regel einverstanden? Gibt es welche, die nicht teilnehmen (wollen) und was geschieht mit diesen Personen?
- 3.7 Wie groß ist der prozentuale Anteil der Betreuten, die ein Assessment durchlaufen? Unterschiede in der Quote zwischen Männern und Frauen, wenn ja, was sind die Gründe hierfür?
- 3.8 Wie schätzen Sie die Vorgabe ein, dass mindestens 60 % der Betreuten durch ein Assessment gehen müssen (Vor- und Nachteile)?
- 3.9 Welche Defizite werden im Assessment am häufigsten herausgearbeitet? Welche Stärken werden im Assessment festgestellt? Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 3.10 Wie werden die Ergebnisse des Assessment umgesetzt? Wer bespricht die Ergebnisse des Assessments mit den Kunden?
- 3.11 In welcher Phase der Betreuung wird ein „Gründungsfahrplan“ erstellt? Wie groß ist der Anteil der Betreuten, die keinen Gründungsfahrplan erhalten?
- 3.12 Wird die Erledigung der Teilschritte des Gründungsfahrplanes überprüft? Welche Konsequenzen hat die Nichteinhaltung des Fahrplanes für Klient und für Lotsendienst?
- 3.13 Wie hoch ist etwa der Anteil der Klienten, für die Sie eine qualifizierende Beratung durch Dritte organisieren? Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 3.14 Was sind die häufigsten Themen in den qualifizierenden Beratungen? Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 3.15 Können die Defizite/Probleme durch die qualifizierende Beratung ganz oder teilweise beseitigt werden? Welche Defizite/Probleme werden durch diese Beratung nicht hinreichend beseitigt? Unterschiede zwischen Männern und Frauen?
- 3.16 Welche Gründe sehen Sie für die Defizite bei der qualifizierenden Beratung? Reicht der Umfang der Förderung an externer, qualifizierender Beratung aus, um – in der Regel – den Klienten wirklich weiterzuhelfen?

4. Koordination im Dreiecksverhältnis mit Klientel und externen Dienstleistern

- 4.1 Mit wie vielen Stellen arbeiten Sie bei den Assessments zusammen? Über welche Kapazitäten verfügen diese?
- 4.2 Welche Stellen führen überwiegend die Assessments durch? Nach welchen Kriterien organisieren Sie die Assessments bzw. wählen den Anbieter aus?
- 4.3 Welche inhaltlichen und methodischen Vorgaben machen Sie für die Durchführung der Assessments? Wie kontrollieren Sie deren Einhaltung? Nehmen Sie selbst teil?
- 4.4 Gab es oder gibt es Differenzen zwischen Ihnen und den für die Assessments verantwortlichen Stellen/Personen? Welches sind die Anlässe hierfür?
- 4.5 Mit wie vielen Stellen arbeiten Sie bei der qualifizierenden Beratung zusammen?
- 4.6 Welche Stellen führen überwiegend die qualifizierenden Beratung durch? Nach welchen Kriterien organisieren Sie die qualifizierende Beratung bzw. wählen den Anbieter aus?
- 4.7 Welche Vorgaben machen Sie für die Durchführung der qualifizierenden Beratung? Wie kontrollieren Sie deren Einhaltung?
- 4.8 Gab es oder gibt es Differenzen zwischen Ihnen und den für die qualifizierende Beratung verantwortlichen Stellen/Personen? Welches sind die Anlässe hierfür? Ggf. wie konnten Differenzen in der Vergangenheit gelöst werden?

- 4.9 Wie schnell können Assessments und qualifizierende Beratungen organisiert, durchgeführt und administrativ abgewickelt werden? Was sind die Gründe für Verzögerungen?
- 4.10 Raten Sie Gründern, sich einem Gründungsnetzwerk anzuschließen? Welchen Personengruppen raten Sie zu und welchen ab? Was sind die Gründe/Kriterien dafür?

5. Output und Ergebnisse der Betreuung in der Vorgründungsphase

- 5.1 Wie hoch ist der Anteil der Klienten, die in die Betreuung aufgenommen wurden und dennoch das Gründungsvorhaben aufgegeben haben?
- 5.2 Aus welchen Gründen steigen diese Klienten aus? Unterschiede zwischen Männern und Frauen? Unterschiede nach Branchen, beruflicher Stellung, Lebensunterhalt etc.?
- 5.3 Wie häufig wird die in den Richtlinien festgelegte Maximaldauer der Vorgründungsphase überschritten und aus welchen Gründen?
- 5.4 Nach welchen Kriterien beurteilen Sie sich selbst, ob Sie erfolgreich gearbeitet haben? Sind „Abberatungen“ auch Teil Ihres Verständnisses von erfolgreichem Arbeiten?
- 5.5 Was sind für Sie die entscheidenden Faktoren, um erfolgreich zu arbeiten?
- 5.6 Haben Sie ein internes Qualitätssicherungssystem? Ist dieses zertifiziert?

Wenn ja: Welche Bereiche werden im Rahmen des Qualitätsmanagements überprüft und erfolgt dies regelmäßig? Sind nachstehende Bereiche Gegenstand des Qualitätsmanagements und ggf. aus welchen Gründen nicht?

- Aufbau- und Ablauforganisation
- Fachliche Qualifikation der Mitarbeiter
- Methodenkompetenz der Mitarbeiter
- Arbeitszeiten generell und im Abgleich mit Öffnungszeiten
- Kundenzufriedenheit
- Ergebnisse (welche?)

- 5.7 Welche Instrumente des Qualitätsmanagements setzen Sie ein?
- 5.8 Müssen Sie sich anstrengen, um das in den Richtlinien festgelegte Quorum an vollzogenen Gründungen zu erreichen, damit Sie mehr abrechnen können? Was unternehmen Sie genau, wenn Sie hier Probleme absehen?
- 5.9 Halten Sie nach der Gründung Kontakt mit den Klienten und ggf. wie? Wie viele geben die Selbstständigkeit wieder auf und aus welchen Gründen?

6. Betreuung in der Nachgründungsphase und Coaching

- 6.1 Betreuen Sie auch Unternehmen/Unternehmer/Unternehmerinnen in der Nachgründungsphase? Wie viele bzw. welchen Anteil stellen diese an allen Betreuten?
- 6.2 Haben Sie in der Nachgründungsphase schon Klienten einem Coaching zugeführt? Wie viele? Was sind die wichtigsten Problemstellungen, die im Coaching angegangen werden?
- 6.3 Konnte durch das Coaching den Klienten tatsächlich geholfen werden? Ggf. aus welchen Gründen nicht?

7. (Selbst-)Einschätzung des Lotsendienstes und Handlungsbedarf der Politik

- 7.1 Was sind die Stärken Ihrer Beratungsleistung?
- 7.2 An welchen Stellen könnten Sie noch besser werden? Wie wollen Sie das erreichen?

- 7.3 Werden die Klienten nicht in ihrer Unselbstständigkeit unterstützt, wenn der Lotsendienst alles organisiert und regelt?
- 7.4 Wie bewerten Sie das Instrument des Lotsendienstes hinsichtlich:
- Effektivität (Wirksamkeit)
 - Effizienz (Kosten-Nutzen-Verhältnis)
 - Nachhaltigkeit
- 7.5. Was sollte Ihrer Ansicht nach verändert werden? Sehen Sie Handlungsbedarf bei:
- Fördervoraussetzungen
 - Vorgaben und Qualitätsstandards für Lotsendienste und externe Dienstleister
 - förderfähigen Inhalten und Methoden inkl. neuer Instrumente
 - Höhe der Vergütungen (bitte begründen)
 - administrative Abwicklung des Programms und Begleitung/Unterstützung
 - Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen
 - sonstiges (bitte nennen)

B. Öffentlichkeitsarbeit, Netzwerk- und sonstige Aktivitäten des Lotsendienstes

1. Bekanntheitsgrad, Öffentlichkeitsarbeit und Präsenz in den Medien
2. Merkmale der Netzwerke und vom Lotsendienst übernommene Funktionen
3. Ergebnisse der Netzwerkarbeit und der sonstigen Aktivitäten
4. Selbstbewertung sowie Handlungsbedarf bei Politik und sonstigen Akteuren

C. Organisation und Struktur des Dienstes

1. Organisation, Struktur sowie Einbindung des Dienstes beim Träger
2. Kooperation mit anderen Leistungsanbietern (Förderung über Agentur, Kammer etc.)
3. Kooperation mit übergeordneten Stellen (LASA, ILB, Ministerien etc.)
4. (Selbst-)Einschätzung/Handlungsbedarf

Anlage 2: Fragebogen

**Befragung von Gründungsinteressierten und Existenzgründer/innen
im Land Brandenburg
Untersuchung des Instituts für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik
im Auftrag des MASGF und MW**

1. Haben Sie ein Unternehmen gegründet?

ja, aber mein Unternehmen existierte nur _____ Monate, heute nicht mehr (bitte Anzahl der Monate eintragen)

ja, mein Unternehmen existiert noch heute

nein, habe keine Existenz gegründet

Wenn Sie nicht gegründet haben, welche Gründe gab es dafür? (Mehrfachantworten möglich)

ein Lotsendienst riet mir von einer Gründung ab

andere Fachleute rieten mir von einer Gründung ab

meine Geschäftsidee war nicht „ausgereift“ genug

mangelndes Eigenkapital

mangelndes Selbstvertrauen

habe keinen Existenzgründungszuschuss bekommen

habe kein Existenzgründungsdarlehen bekommen

Probleme mit der Hausbank

fehlende betriebswirtschaftliche Kenntnisse

mein/e (Ehe-) Partner/in wollte das nicht

Angst vor dem Risiko

ich war durch Familienpflichten zu stark belastet

ich habe die Kosten zu niedrig kalkuliert

es war schwer, qualifizierte Mitarbeiter/innen zu bekommen

andere Gründe:

.....

2. Wenn Sie eine Unternehmung gründen wollten oder gegründet haben, welche der nachstehenden Gründe trafen bei Ihnen zu?

	Gründe trafen ...		
	voll zu	teils zu	nicht zu
• Ausweg aus der Arbeitslosigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• finanzielle Unabhängigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• persönliche Unabhängigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Selbstverwirklichung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• hohe Verdienstmöglichkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vereinbarkeit von Familie und Beruf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Umsetzung einer guten Geschäftsidee	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• andere Gründe, die zutrafen:			
.....			

3. Hatten Sie in dem Bereich, in dem Sie gründen wollten oder gegründet haben, bereits berufliche oder andere persönliche Erfahrungen?

ja, Berufserfahrungen über ca. _____ Jahre

ja, Erfahrungen aus Hobby/ Freizeit über ca. _____ Jahre

ja, andere Erfahrungen

nein, noch keinerlei Erfahrungen

4. Welche berufliche Tätigkeit übten Sie zuletzt vor der Gründung bzw. Gründungsabsicht aus?

Auszubildende/r

Student/in (Fachrichtung:))

Schüler/in

Un- bzw. Angelernte/r

Facharbeiter/in

Meister/in, Techniker/in, Polier/in

Angestellte/r für einfache Tätigkeiten (ohne Berufsausbildung)

Angestellte/r für qualifizierte Tätigkeiten (mit Berufsausbildung)

Angestellte/r für qualifizierte Tätigkeiten (mit Hochschul-/Fachhochschulbildung)

Angestellte/r in leitender Position

Selbständige/r

Mithelfende/r Familienangehörige/r

Heimarbeiter/in/ Heimgewerbetreibende/r

anderes:

5. Welchen höchsten Berufsabschluss hatten Sie bevor Sie gründeten oder gründen wollten?

keinen Berufsabschluss

Facharbeiter/in

Fachschulabschluss

Abschluss einer berufl. Weiterbildung (z.B. Meister/in)

Fachhochschulabschluss, Ingenieur/in oder ähnlicher Abschluss

Hochschul- oder Universitätsabschluss

anderes:

6. Welchen Erwerbsstatus hatten Sie etwa ein Jahr vor Ihrer Gründungsabsicht bzw. Ihrer Gründung, unmittelbar davor und welchen haben Sie heute?

	1 Jahr davor	unmittelbar davor	heute
• arbeitslos beim Arbeitsamt/ Arbeitsagentur gemeldet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• in einem normalen Arbeitsverhältnis beschäftigt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• in einer von Arbeitsamt/ Arbeitsagentur geförderten Beschäftigungsmaßnahme (z.B. ABM, SAM)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• in einer Qualifizierungsmaßnahme der Arbeitsagentur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• in einer Qualifizierungsmaßnahme des Landes Brandenburg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• selbständig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• zu Hause / um Familie gekümmert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• im Studium	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• in einer Berufsausbildung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Sozialhilfe bezogen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• anderes (bitte nennen):	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....			

Hinweis: Wenn Sie kein Unternehmen gegründet haben, gehen Sie bitte jetzt weiter zu Frage 23

7. Wann haben Sie Ihre Unternehmung gegründet?
(Bitte tragen Sie Monat und Jahr ein)

_____ (Monat) / 200_____ (Jahr)

8. In welchem Wirtschaftszweig erfolgte die Gründung?

Land- und Forstwirtschaft

Fischerei und Fischzucht

verarbeitendes Gewerbe/Industrie

Energie- und Wasserversorgung

Baugewerbe

Handel

Gastgewerbe

Verkehr und Nachrichtenübermittlung

Kredit- und Versicherungsgewerbe

Grundstücks- und Wohnungswesen

Erziehung und Unterricht

Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen

Erbringung von sonst. öffentlichen Dienstleistungen

Erbringung von sonst. persönlichen Dienstleistungen

anderer Wirtschaftszweig (bitte nennen):

.....

9. Um was für eine Art Gründung handelte es sich?

Neugründung Übernahme

Umgründung (Änderung der Rechtsform oder Standortwechsel)

10. Sind bzw. waren Sie freiberuflich tätig? (Z.B. als Architekt/in, Rechtsanwalt/-wältin, Journalist/in, Heilpraktiker/in)

- nein ja

11. Worum handelt(e) es sich bei Ihrer Unternehmung genau? (Z.B. Bäckerei, Reiterhof, Auto-Handel, Boutique)

.....
.....

12. Welche Form hatte bzw. hat das von Ihnen gegründete Unternehmen?

- Inhabergeführtes Unternehmen/ Personengesellschaft
darunter: Ich-AG
 GmbH/ GmbH und Co KG
 KG/ OHG
 AG
 ..anderes:

13. Waren bzw. sind Sie im Voll- oder Nebenerwerb selbständig?

- bei Gründung: Vollerwerb Nebenerwerb
• heute: Vollerwerb Nebenerwerb

14. Waren bzw. sind Sie alleiniger Inhaber? Haben/ hatten Sie Partner?

- bei Gründung: allein hatte/habe _____ Partner
• heute: allein hatte/habe _____ Partner

15. Wie hoch war in den Jahren, in denen Sie Ihre Unternehmung führten (ohne MwSt, in etwa Angaben reichen, DM-Beträge bitte in Euro umrechnen),

• die Höhe der Investitionen:

2001: _____ € 2002: _____ €
2003: _____ € 2004: _____ €

• der Umsatz:

2001: _____ € 2002: _____ €
2003: _____ € 2004: _____ €

• die Summe des eingesetzten Kapitals seit der Gründung:

- Eigenes Kapital €
- Kapital von Geschäftspartnern €
- Kapital von Familienangehörigen €
- Fremdkapital (Bankkredite, EKH etc.) €

16. Welche finanzielle Förderung haben Sie für Ihre Gründung erhalten? (Mehrfachantworten möglich)

- Überbrückungsgeld von der Arbeitsagentur
 Existenzgründerzuschuss (Ich-AG) der Arbeitsagentur
 Kredit/Darlehen der KfW/DtA
 Beteiligungskapital der KfW/DtA
 sonstige Fördermittel des Bundes, der KfW/ der DtA
 Kredit/Darlehen des Bundeslandes/Landesförderbank
 Beteiligungskapital des Bundeslandes/ Landesförderbank
 Prämie oder Zuschuss des Bundeslandes/ Landesförderbank
 Sonstige Fördermittel des Bundeslandes/ Landesförderbank
 Steuererleichterungen
 sonstige EU-Fördermittel (nicht ESF)

17. Um was für ein Einkommen, das Sie aus der Unternehmung beziehen bzw. bezogen haben, handelte es sich?

- mein einziges Einkommen
 mein Haupteinkommen
 ein Nebeneinkommen
 beziehe/bezog (noch) kein Einkommen aus der Unternehmung

Und wie hoch ist bzw. war im Schnitt Ihr Bruttoeinkommen aus Ihrem Unternehmen pro Monat?

- unter 500 €
 500 € bis 1.000 €
 1.000 € bis 2.000 €
 2.000 € bis 4.000 €
 4.000 € bis 6.000 €
 über 6.000 €

18. Wie viele Beschäftigte waren zum Zeitpunkt der Gründung in Ihrem Unternehmen tätig und wie viele sind es heute?

	bei Gründung	heute
• Tätige Unternehmer/innen:	_____	_____
• Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (einschl. Midi-Jobs, ohne AZUBIS):	_____	_____
• Geringfügig Beschäftigte/ Mini-Jobs	_____	_____
• Auszubildende:	_____	_____
• Mithelfende Familienangehörige, Praktikanten etc.:	_____	_____

19. Ist bzw. war der Sitz Ihres Unternehmens im Land Brandenburg?

- ja nein

20. Wie sind bzw. waren Ihre Unternehmensangebote und Leistungen regional ausgerichtet?

- nur auf den Kreis
 nur auf das Land Brandenburg
 bundesweit
 international

21. Wenn Sie heute noch selbständig sind, was planen Sie mit Ihrem Unternehmen für 2006?

	Ausweitung	keine Veränderung	Verringerung
• Umsatz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Investitionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Personalbestand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Produkt-, Dienstleistungsangebot	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• eigenes (zeitliches) Engagement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

22. Welche konkreten Probleme hatten Sie bei der Gründung? (Mehrfachantworten möglich)

- hatte keine Probleme
 Beantragung des Überbrückungsgeldes beim Arbeitsamt
 ein Existenzgründerzuschuss zu bekommen
 ein Existenzgründerdarlehen zu bekommen
 ein anderes Darlehen zu bekommen
 die Bank/ das Kreditinstitut wollte keine öffentlichen Fördermittel beantragen, da der Finanzierungsbetrag zu gering war
 erwartete Fördermittel sind trotz Zusage (noch) nicht ausbezahlt worden
 mein (Ehe-)Partner wollte das nicht
 ich war durch Familienpflichten stark belastet
 fehlende betriebswirtschaftliche Kenntnisse
 fehlende Kenntnisse über Lieferanten und Konkurrenz
 Werbung und Produkt erreichten (noch) nicht den Kunden
 der Absatz kam nur schleppend in Gang
 der Absatz ist nach der Gründung eingebrochen
 ich habe die Kosten zu niedrig kalkuliert
 der gewählte Standort des Unternehmens war ungünstig
 es ist/war schwer, qualifizierte Mitarbeiter zu finden
 sonstige Probleme (bitte nennen):

23. Welche Beratungs- und Qualifizierungsangebote haben Sie in den letzten vier Jahren hinsichtlich einer Existenzgründung genutzt? (Kreuzen Sie bitte Zutreffendes an und tragen dann in etwa die Anzahl der Gespräche und Kurse ein)

Angebote von ...	Anzahl Gespräche	Anzahl Kurse
<input type="checkbox"/> kein solches Angebot genutzt	X	X
<input type="checkbox"/> Kammern (IHK oder Handwerkskammer)	_____	_____
<input type="checkbox"/> Arbeitsagentur/ Arbeitsamt	_____	_____
<input type="checkbox"/> Unternehmensberatern	_____	_____
<input type="checkbox"/> Wirtschaftsfördereinrichtungen	_____	_____
<input type="checkbox"/> Bildungseinrichtungen	_____	_____
<input type="checkbox"/> Banken/ Kreditinstituten	_____	_____
<input type="checkbox"/> Hochschulen/ Fachhochschulen	_____	_____
<input type="checkbox"/> andere Angebote:	_____	_____

24. Wenn Sie Angebote der Frage 23 genutzt haben: Wurden diese durch einen „Lotsendienst“ vermittelt?

- ja, alle
- ja, insgesamt _____ dieser Angebote
- nein, keines dieser Angebote
- Lotsendienst ist mir nicht bekannt

25. Haben Sie für Ihre Gründung die Unterstützungen eines „Lotsendienstes“ in Anspruch genommen?

- ja
- nein

Wenn nein, warum haben Sie die Unterstützung nicht genutzt?

- Lotsendienste kannte/ kenne ich nicht
- die „Lotsen“ waren nicht in meiner Nähe
- ich hatte bereits andere Hilfen
- diese Art der Unterstützung gefiel mir nicht
- anderes:

Hinweis: Wenn Sie keinen Lotsendienst in Anspruch genommen haben, gehen Sie bitte weiter zu Frage 38

26. In welchem Monat und Jahr haben Sie erstmalig die Unterstützung eines Lotsendienstes in Anspruch genommen? (Bitte Monat und Jahr eintragen)

_____ (Monat) / 200 _____ (Jahr)

27. Wie viele Monate haben Sie insgesamt die Angebote des Lotsendienstes genutzt und wie viele Kontakte gab es in etwa allein mit dem Lotsendienst (also nicht mit den vom Lotsendienst vermittelten Beratern)?

- insgesamt _____ Monate genutzt
- etwa _____ Kontakte allein zum Lotsendienst

28. Hatten Sie vor der Inanspruchnahme des Lotsendienstes eine Gründungsidee?

- ja, ich hatte schon feste Vorstellungen
- ja, aber die Idee war noch nicht ausgereift
- nein, keine Gründungsidee

29. Haben Sie die Unterstützung durch den Lotsendienst vorzeitig abgebrochen?

- ja
- nein

Wenn abgebrochen, welche Gründe gab es dafür?

.....

30. Welche der aufgeführten Betreuungsleistungen des Lotsendienstes haben Sie genutzt und wie bewerten Sie diese Leistungen mit Noten von 1 = „sehr gut“ bis 5 = „ungenügend“? (Bitte die Noten 1 ... 5 rechts eintragen)

	genutzt	Bewertung 1 5
• Analyse des Gründungsvorhabens	<input type="checkbox"/>	_____
• Hilfestellung bei einem individuellen „Gründungsfahrplan“	<input type="checkbox"/>	_____
• Vermittlung bei der Erstellung des Geschäfts- und Finanzierungsplanes	<input type="checkbox"/>	_____
• Überprüfung meiner fachlichen und persönlichen Voraussetzungen	<input type="checkbox"/>	_____
• Vermittlung von Qualifizierungsleistungen	<input type="checkbox"/>	_____
• Vermittlung von Beratungsleistungen	<input type="checkbox"/>	_____
• Erfahrungsaustausch mit anderen Gründer/innen	<input type="checkbox"/>	_____
• Vermittlung von Bankgesprächen	<input type="checkbox"/>	_____
• Vermittlung von Fachkräften der Branche	<input type="checkbox"/>	_____
• anderes, was Sie genutzt haben:		

31. Wie sind Sie auf den Lotsendienst aufmerksam geworden? (Mehrfachantworten möglich)

- Informationen von der IHK oder Handwerkskammer
- Arbeitsamt/ Arbeitsagentur
- Sozialamt
- ILB, LASA, ZAB
- Fachhochschule/ Hochschule/ Universität
- Kommunale Wirtschaftsförderung
- Unternehmens-/ Steuerberatung
- Hausbank/ Kreditinstitut
- Bildungseinrichtung
- Gründerzentrum, Technologiezentrum
- Bekannte, Verwandte
- Presse, Fernsehen, Medien
- Faltblätter, Informationsmaterialien
- anderes:

32. Inwieweit trafen die nachstehenden Gründe für die Inanspruchnahme des Lotsendienstes zu?

ich wollte ...	Gründe trafen ...		
	voll zu	teils/ teils zu	nicht zu
• Kenntnisse über den Gründungsablauf erwerben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• feststellen, ob ich Fähigkeiten für eine Gründung habe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• die bürokratischen Anforderungen besser bewältigen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• keine Fehler machen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• erfahren, wie ich mein Vorhaben finanzieren kann	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• erfahren, welche Chancen meine Idee überhaupt hat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• mich von kompetenten Fachleuten beraten lassen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• meine Kenntnisse zu Werbung/ Marketing, etc. verbessern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• mein Wissen zu Kalkulation/ Finanzen/ Steuern etc. erweitern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• meine Kenntnisse in der Unternehmensführung verbessern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• andere Gründe, die zutrafen:			

.....

33. Hatten Sie am Ende der Betreuung durch den Lotsendienst ein Unternehmenskonzept?

- ja teils/teils nein

34. Wie schätzen Sie die Arbeit Ihres Lotsendienstes ein?

	ja	teils/teils	nein
• War der LD für Sie gut erreichbar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ist der LD auf Ihre Vorstellungen und Wünsche ausreichend eingegangen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Hat der LD für Sie kompetente Fachkräfte vermittelt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Wurden die Fachkräfte durch den LD schnell und unbürokratisch vermittelt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Hat Ihnen der LD ausreichende Förderwege aufgezeigt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Wurden Sie durch den LD in ein Existenzgründernetzwerk eingebunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Wurden Sie vom LD insgesamt gut betreut?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Wurden Ihre Erwartungen hinsichtlich der angebotenen Hilfe erfüllt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Welche Erwartungen konnten evtl. nicht erfüllt werden:			
.....			
.....			

35. Haben Sie an einem Assessment teilgenommen?

- ja, noch bevor ich den Lotsendienst in Anspruch nahm
 ja, während der Inanspruchnahme des Lotsendienstes
 nein (bitte weiter mit Frage 37)

36. Welche Ergebnisse und neuen Erkenntnisse brachte Ihnen das Assessment?

- es brachte kaum neue Erkenntnisse
 ich konnte meine Eignung als zukünftige/r Unternehmer/in einschätzen lassen
 ich wurde mit der zukünftigen Arbeit als Unternehmer/in vertraut gemacht
 meine Stärken und Schwächen wurden mir bewusst
 meine Geschäftsidee und die Chancen der Realisierung wurden bewertet
 andere wichtige Erkenntnisse:

37. Hat Ihnen der Lotsendienst und das (falls Sie teilgenommen haben) Assessment insgesamt geholfen?

<u>Lotsendienst:</u>	<u>Assessment:</u>
<input type="checkbox"/> sehr gut geholfen	<input type="checkbox"/> sehr gut geholfen
<input type="checkbox"/> gut geholfen	<input type="checkbox"/> gut geholfen
<input type="checkbox"/> teils/teils geholfen	<input type="checkbox"/> teils/teils geholfen
<input type="checkbox"/> wenig geholfen	<input type="checkbox"/> wenig geholfen
<input type="checkbox"/> gar nicht geholfen	<input type="checkbox"/> gar nicht geholfen

38. War Ihnen die Möglichkeit bekannt, eine weitere Förderung in Form einer beratenden Begleitung (Coaching) in der Nachgründerphase zu bekommen?

- ja, dazu hatte ich Informationen von (bitte nennen):

- nein, war mir nicht bekannt → weiter mit Frage 39
- Wenn ja, welche der nachstehenden Coaching-Angebote haben Sie wann in Anspruch genommen?**
- Coaching, gefördert vom Land Brandenburg (LASA/ ILB) im Jahr 200 ____
- Coaching, gefördert von Arbeitsamt/ Arbeitsagentur im Jahr 200 ____
- Coaching, gefördert andere Stelle im Jahr 200 ____
- Coaching ohne Förderung im Jahr 200 ____
- kein Coaching-Angebot in Anspruch genommen

39. Falls kein Coaching: Warum haben Sie die Coachingleistungen nicht genutzt? (Mehrfachantworten)

- solch eine Förderung war mir nicht bekannt
 eine weitere Beratung brauchte ich nicht
 ich hatte keine Zeit für weitere Beratungen
 das Antragsverfahren war mir zu kompliziert
 die vorgegebenen Themen interessierten mich nicht
 das Geld für eine Vorfinanzierung hatte ich nicht
 anderes:

40. Falls am Coaching teilgenommen: Wie schätzen Sie die fachliche Qualität des Coachings ein und inwieweit wurde Ihnen damit tatsächlich geholfen?

<u>fachliche Qualität:</u>	<u>Hilfe in Nachgründungsphase:</u>
<input type="checkbox"/> sehr gut	<input type="checkbox"/> sehr gut
<input type="checkbox"/> eher gut	<input type="checkbox"/> eher gut
<input type="checkbox"/> teils/teils	<input type="checkbox"/> teils/teils
<input type="checkbox"/> eher schlecht	<input type="checkbox"/> eher schlecht
<input type="checkbox"/> sehr schlecht	<input type="checkbox"/> sehr schlecht

Einige Fragen zu Ihrer Person:

41. Ihr höchster Schulabschluss?

- kein Abschluss
 (Volksschul-) Hauptschulabschluss
 Realschulabschluss (mittlere Reife, Fachschulreife)
 Abschluss der Polytechnischen Oberschule (POS)
 Abitur, Hochschulreife, Abschluss der Erweiterten Oberschule (EOS)
 anderes:

42. Ihre Familiensituation?

- ledig verheiratet oder in Lebensgemeinschaft
 verwitwet geschieden oder getrennt lebend

Sind Sie alleinerziehend? nein ja

43. Ihr Geschlecht?

- weiblich männlich

44. Wie viele Kinder unter 15 Jahre alt leben bei Ihnen im Haushalt?

- insgesamt ____ Kinder unter 15 J. keine Kinder

45. Wann und wo sind Sie geboren?

<u>Geburtsjahr:</u>	<u>Geboren bin ich ...</u>
19 ____	<input type="checkbox"/> im Land Brandenburg
	<input type="checkbox"/> anderes Bundesland
	<input type="checkbox"/> im Ausland

46. Sind Sie Ausländer/in oder Spätaussiedler/in?

- nein Ausländer/in Spätaussiedler/in

47. Sind Sie anerkannte/r Behinderte/r oder haben Sie eine gesundheitliche Beeinträchtigung?

- nein schwerbehindert gesundheitl. beeinträchtigt

48. Würden Sie lieber abhängig beschäftigt statt selbständig sein?

- lieber abhängig beschäftigt lieber selbständig

49. Zum Abschluss gibt es noch etwas Platz für Meinungen oder Verbesserungsvorschläge:

.....

.....

.....

.....

Wir bedanken uns für Ihre Mitarbeit!!!

Anlage 3: Übersicht der Änderungen in den Richtlinien zu Lotsendiensten (Vorgründungsphase)

Paragraf	Richtlinie des MASGF zur qualifizierenden Beratung (Coaching) von Existenzgründern aus der Erwerbslosigkeit vom 1. Jan. 2001 bis 31. Dez. 2001	Richtlinie des MASGF zur qualifizierenden Beratung von Existenzgründern in der Vorgründungsphase vom 23. Nov. 2001 bis 31. Dez. 2003	Richtlinie des MASGF zur qualifizierenden Beratung von Existenzgründern in der Vorgründungsphase vom 1. Nov. 2003 bis 31. Okt. 2005
1. Verwendungszweck, Rechtsgrundlage	1.6 Die Richtlinie ist eingebettet in die Landesinitiative „Aufbruch: Gründen im Land (AGIL)“.	1.6 gestrichen	
2. Gegenstand der Förderung	<p>2.2.1 Schwachstellen-Assessments (Pre-Coaching) von höchstens fünf Tagen zur Feststellung der individuellen Erfordernisse.</p> <p>2.2.2 [...] Maßnahmen, die während einer Vorgründungsphase von sechs Monaten eine qualifizierende Beratung sicherstellen, sowie</p> <p>2.2.3 [...] Maßnahmen, die während einer Nachgründungsphase von zwölf Monaten eine beratende Begleitung (Coaching) sicherstellen</p>	<p>2.1 Gefördert wird die Wahrnehmung von Lotsendiensten für Gründungswillige. Dazu gehören auch Aktivitäten zur Vernetzung der Existenzgründungen unterstützenden Institutionen und Akteuren in einer Region – d.h. die Gestaltung von regionalen Gründungsnetzwerken.</p> <p>2.2 Assessments (im Sinne von Potenzialanalysen) von höchstens fünf Tagen zur Feststellung der individuellen Eignungen</p> <p>2.2 [...] Maßnahmen, die während einer Vorgründungsphase von sechs Monaten eine qualifizierende Beratung sicherstellen</p>	<p>2.1 Gefördert werden die auf eine Existenzgründung abzielenden vorbereitenden Qualifizierungs- und Beratungsleistungen für Gründungswillige sowie die Organisation des Begleitprozesses mittels „Lotsendiensten“.</p> <p>Wie vorige Richtlinie</p> <p>2.2 [...] Maßnahmen, die während einer Vorgründungsphase von vier Monaten eine qualifizierende Beratung sicherstellen. Ausnahme unter 5.4.2: doppelt so hoher Stundenaufwand für Studenten und wissenschaftliche Mitarbeiter förderfähig. Die Vorgründungsphase kann hier bis zu neun Monate betragen.</p>

Paragraf	Richtlinie des MASGF zur qualifizierenden Beratung von und begleitenden Beratung (Coaching) von Existenzgründern aus der Erwerbslosigkeit vom 1. Jan. 2001 bis 31. Dez. 2001	Richtlinie des MASGF zur qualifizierenden Beratung von Existenzgründern in der Vorgründungsphase vom 23. Nov. 2001 bis 31. Dez. 2003	Richtlinie des MASGF zur qualifizierenden Beratung von Existenzgründern in der Vorgründungsphase vom 1. Nov. 2003 bis 31. Okt. 2005
3. Zuwendungsempfänger	k.Ä.		
4. Zuwendungsvoraussetzungen	<p>4.2 [...] Pro Region wird in der Regel ein Zuwendungsempfänger gefördert; [...]</p> <p>4.3 Die Zuwendungsempfänger nach Nummer 3.1 müssen ihre Kompetenz zur Übernahme der Aufgaben nach Nummer 2.1 in Verbindung mit Nummer 4.1 nachweisen. Die hierfür erforderlichen Unterlagen werden in Nummer 7.1 benannt.</p> <p>4.5 Die Zuwendungsempfänger nach Nummer 3.1 verpflichten sich, sich an Maßnahmen zur Qualitätssicherung zu beteiligen.</p>	<p>4.2 [...] Pro Region wird ein Zuwendungsempfänger gefördert; Ausnahmen sind mit Einwilligung des MASGF und des Ministeriums für Wirtschaft im Einzelfall zulässig, wenn ein zielgruppenorientiertes Gründungsnetzwerk sich in der Region zusätzlich herausgebildet hat oder gebildet werden soll.</p> <p>4.3 Die Lotsendienste müssen an fünf Tagen die Woche erreichbar sein.</p> <p>4.4 Die Zuwendungsempfänger müssen ihre Kompetenz zur Übernahme der Aufgaben als „Lotsendienste“ im Antragsverfahren nachweisen.</p> <p>4.5 Die Zuwendungsempfänger verpflichten sich, sich an Maßnahmen zur Qualitätssicherung mitzuwirken. Diese beinhalten u.a. die Überwachung der Ablauforganisation sowie den überregionalen Erfahrungsaustausch.</p>	<p>4.2 [...] Pro Region wird ein Zuwendungsempfänger gefördert; Ausnahmen sind mit Einwilligung des MASGF und des Ministeriums für Wirtschaft im Einzelfall zulässig, wenn ein zielgruppenorientiertes Gründungsnetzwerk sich in der Region oder ein Gründungsnetzwerk für Studentinnen und Studenten sowie wissenschaftliche Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen von Brandenburger Universitäten bzw. Fachhochschulen zusätzlich herausgebildet hat.</p> <p>Wie vorige Richtlinie</p> <p>Wie vorige Richtlinie</p> <p>Wie vorige Richtlinie</p>

	<p>4.6 Die Gründungswilligen bzw. Existenzgründer/-gründerinnen nach Nummer 3.2 müssen ihren Hauptwohnsitz im Land Brandenburg haben, arbeitslos oder entsprechend § 17 SGB III von Arbeitslosigkeit bedroht sein bzw. dies vor der Existenzgründung gewesen sein.</p> <p>4.7 Werden aus anderen Programmen des Landes Brandenburg oder des Bundes auf den gleichen unmittelbaren wie mittelbaren Zweck bezogene Zuwendungen gewährt, ist eine Förderung nach dieser Richtlinie ausgeschlossen. Dies gilt vor allem für eine Förderung der Existenzgründer/-gründerinnen nach den Richtlinien zur Umsetzung des Operationellen Programms für den ESF 2000-2006 des Bundes in der jeweils geltenden Fassung.</p>	<p>4.6 Förderfähig sind Gründungswillige, die erwerbslos oder (sozialversicherungs-)pflichtig oder geringfügig beschäftigt sind und ihren Hauptwohnsitz im Land Brandenburg haben. Hierzu ist eine Erklärung vom Gründungswilligen abzugeben. Der Anteil der Beschäftigten an der Geförderten pro Region kann bis zu 50 % betragen.</p> <p>4.7 [...] Nach dieser Richtlinie können keine Gründungswilligen bzw. Gründerinnen und Gründer gefördert werden, die bereits eine Förderung nach den Richtlinien des MASGF zur qualifizierenden Beratung und beratenden Begleitung (Coaching) von Existenzgründerinnen und -gründern aus der Erwerbslosigkeit vom 28. Dezember 2000 erhalten. [...] eine Förderung aus Mitteln der Strukturfonds der Europäischen Union - ESF, EFRE, EAGFL, aus dem regional übergreifenden Operationellen Programm des Bundes zur Entwicklung des Arbeitsmarktes und der Humanressourcen für die Interventionen des Ziel 1 in Deutschland in der Strukturförderperiode 2000-2006 sowie eine Förderung aus den Gemeinschaftsinitiativen der EU für den unter Punkt 1.2 genannten Zuwendungszweck erfolgt.</p>	<p>4.6 Wie vorige Richtlinie [...] oder studieren [...]</p> <p>Wie vorige Richtlinie</p>
--	---	---	--

<p>Paragraf</p>	<p>Richtlinie des MASGF zur qualifizierenden Beratung (Coaching) von Existenzgründern aus der Erwerbslosigkeit vom 1. Jan. 2001 bis 31. Dez. 2001</p> <p>5.5.1.3 Für die Vermittlung von beratender Begleitung (Coaching) in der Nachgründungsphase wird pro geschlossenen Dienstleistungsvertrag ein Stundenaufwand von dreieinhalb Stunden – höchstens jedoch zehn Stunden für drei geschlossene Dienstleistungsverträge je Existenzgründer/Existenzgründerin gefördert.</p>	<p>Richtlinie des MASGF zur qualifizierenden Beratung von Existenzgründern in der Vorgründungsphase vom 23. Nov. 2001 bis 31. Dez. 2003</p> <p>5.4.1 [...] für die Aufnahme der Einzelfallbetreuung pro nach dieser Richtlinie geförderten Gründungswilligen ein Stundenaufwand von sechs Stunden</p> <p>für die Betreuung auch für jede/n beratene/n Gründungswillige/n der Vorgründungsphase, der/die nicht gegründet hat, ein Stundenaufwand von zehn Stunden, sofern 50 % oder mehr der betreuten Gründungsraums gründen.</p>	<p>Richtlinie des MASGF zur qualifizierenden Beratung von Existenzgründern in der Vorgründungsphase vom 1. Nov. 2003 bis 31. Okt. 2005</p> <p>5.4.2 [...] für die Organisation von und Teilnahme an Assessments ein Stundenaufwand von acht Stunden je Assessment</p> <p>für die Aufnahme der Einzelfallbetreuung pro nach dieser Richtlinie unterstützten Gründungswilligen ein Stundenaufwand von zehn Stunden</p> <p>für die Betreuung auch für jede/n beratene/n Gründungswillige/n der Vorgründungsphase, der/die nicht gegründet hat, ein Stundenaufwand von zehn Stunden, sofern 60 % oder mehr der betreuten Gründungsraums gründen</p> <p>für Existenzgründungsvorhaben von Studenten sowie wissenschaftlichen Mitarbeitern von Brandenburgischen Universitäten bzw. Fachhochschulen ist bei diesen Lotsendienstleistungen ein doppelt so hoher Stundenaufwand förderfähig. Die Vorgründungsphase kann hier bis zu neun Monate betragen.</p>
<p>5. Art und Umfang der Förderung, Höhe der Zuwendung/Bemessungsgrundlage</p>			

	<p>5.5.2.1 für die Schwachstellen-Assessments (Pre-Coachings) 900 € je Tag – jedoch nicht mehr als die hierfür tatsächlich entstandenen Kosten – für höchstens 5 Tage je Schwachstellen-Assessment und maximal 6 Schwachstellen-Assessments innerhalb eines Jahres</p> <p>5.6 Die Förderdauer für die Zuwendungsempfänger nach Nummer 3.1 beträgt bis zu 12 Monate</p>	<p>5.4.2 Danach werden 900 € je Tag [...] für höchstens fünf Tage je Assessment und maximal sieben Assessment innerhalb eines Jahres erstattet.</p> <p>5.5 Die Lotsendienste können bis zu 24 Monate gefördert werden.</p>	<p>5.4.1 900 € je Tag [...] für höchstens fünf Tage je Assessment und maximal zwanzig Assessment innerhalb des Förderzeitraums. Ein Assessment ist mit mindestens 7 bis maximal 12 Teilnehmer/Teilnehmerinnen durchzuführen.</p> <p>Wie vorige Richtlinie</p>
<p>6. Sonstige Zuwendungsvoraussetzungen</p>			<p>6.2 Mindestens 70 % der betreuten Gründungswilligen müssen an einem Assessment nach dieser Richtlinie teilgenommen haben.</p>
<p>7. Verfahren</p>	<p>7.1 Dem Antrag sind folgende Unterlagen beizufügen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einschätzung des tatsächlichen Bedarfes an der in der Region förderfähigen Gründungswilligen (vgl. Nummer 5.5.2) 	<p>7.1.2 Die Antragsauswahl erfolgt auf der Grundlage eines einheitlichen Kriterienkatalogs. Dem Antrag sind [...] beizufügen:</p> <ul style="list-style-type: none"> [...] - Beschreibung der geplanten Umsetzung des Gender-Mainstreaming-Prinzips - Nachweis, dass der Antragsteller in der betreffenden Region ansässig ist. <p>In die Entscheidungsfindung über die Anträge bezieht die Bewilligungsstelle, LASA Brandenburg GmbH, die Ministerien für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Frauen und für Wirtschaft ein.</p> <p>7.2.2 Auf die Beifügung eines Finanzplanes wird verzichtet, wenn der Antragsteller im Antragsformular erklärt, dass mit der Zuwendung die Gesamtfinanzierung der – Ausgaben für die „Lotsendienste“ – Honorare an externe Leistungsbringer gesichert</p>	<p>7.1.3 Die Antragsauswahl erfolgt auf der Grundlage eines einheitlichen Kriterienkatalogs, der mit den Antragsunterlagen abgerufen werden kann.</p> <p>Wie vorige Richtlinie</p> <p>Betreuung in der Vorbereitungsphase, wenn mehr als 60 % der betreuten Gründungswilligen gründen: [...]</p>

		<p>wird.</p> <p>7.3.1 c) Betreuung in der Vorgründungsphase, wenn mehr als 50 % der betreuten Gründungswilligen gründen: [...]</p> <p>7.3.2 Auszahlung der Leistungen der externen Leistungserbringer Der Lotsendienst legt die Rechnungen der externen Leistungserbringer vor. Er ist verpflichtet, die entsprechende der anerkannten Rechnung ausgezahlten Mittel an die externen Leistungserbringer weiterzuleiten.</p> <p>7.5.2 Die in den Nummern 1 bis 6, 7.2 bis 7.4 dieser Richtlinie genannten Tatsachen sowie die Angaben des Antragstellers, die sich auf diese Regelungen beziehen, sind subventionserheblich im Sinne des § 264 StGB und des Subventionsgesetzes des Landes Brandenburg vom November 1996.</p>	<p>7.3.1 Auszahlung der Leistungen der externen Leistungserbringer Der Lotsendienst legt die Rechnungen der externen Leistungserbringer und die mit ihnen abgeschlossenen Verträge vor sowie eine Bestätigung der erbrachten Leistungen durch die Gründungswilligen. Er ist verpflichtet, die entsprechende der anerkannten Rechnung ausgezahlten Mittel an die externen Leistungserbringer weiterzuleiten.</p> <p>7.3.1 a) Organisation Assessments: Durch Vorlage eines Abschlussprotokolls zum Assessment, das vom externen Leistungserbringer und dem Lotsendienst unterzeichnet ist.</p> <p>7.5.2 gestrichen</p>
--	--	---	---

Anlage 4: Übersicht der Änderungen in den Richtlinien zum Coaching (Nachgründungsphase)

Paragrafen	Richtlinie des Ministeriums für Wirtschaft zur Förderung von beratender Begleitung (Coaching) kleiner und mittlerer Unternehmen in der Nachgründungsphase vom 1. Juli 2001 (gültig bis zum 28. Februar 2002)	Richtlinie des Ministeriums für Wirtschaft zur Förderung von beratender Begleitung (Coaching) kleiner und mittlerer Unternehmen in der Nachgründungsphase vom 11. Dezember 2001 (gültig ab 1. März 2002 bis zum 31. Dezember 2003)	Richtlinie des Ministeriums für Wirtschaft zur Förderung von beratender Begleitung (Coaching) kleiner und mittlerer Unternehmen in der Nachgründungsphase vom 19. Februar 2004 (CoNaG)
1. Zuwendungszweck, Rechtsgrundlage	k.Ä.		
2. Gegenstand der Förderung	k.Ä.		
3. Zuwendungsempfänger		3.2 KMU des Einzelhandels sind von der Förderung ausgeschlossen.	Wie vorige Richtlinie
4. Zuwendungsvoraussetzung	4.2 Zuwendungen dürfen nur solchen Vorhaben gewährt werden, die bei Antragstellung (...) noch nicht begonnen worden sind. Dies gilt auch für auf eine erste Beantragung folgende Anträge.	4.1 Die Förderung nach Richtlinie A, dokumentiert durch das Bestätigungsschreiben eines Lotsendienstes nach Nummer 2.1 der Richtlinie A, muss in Anspruch genommen worden sein. In Einzelfällen kann von dieser Voraussetzung abgewichen werden. Dafür stehen maximal 5 % des Bewilligungsvolumens zur Verfügung. Wie vorige Richtlinie	4.2 Die Förderung nach Richtlinie A, dokumentiert durch das Bestätigungsschreiben eines Lotsendienstes nach Nummer 2.1 der Richtlinie A, muss in Anspruch genommen worden sein. Von dieser Voraussetzung kann abgewichen werden. Dafür stehen maximal 25 % des Bewilligungsvolumens zur Verfügung. 4.4 [...] Beginn des Vorhabens ist der Abschluss eines der Ausführung zuzurechnenden Lieferungs- und Leistungsvertrages. 4.3 Die Coachingleistungen müssen von selbstständigen Beratern oder von Beratungsunternehmen erbracht werden, die über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen und deren überwiegender Geschäftszweck auf entgeltliche Unternehmensberatung gerichtet ist. Die Coachingleistungen sind grundsätzlich im Land Brandenburg zu erbringen.

Paragrafen	Coaching gültig ab 1. Juli 2001 bis zum 28. Februar 2002 (davor war Coaching in der Richtlinie A geregelt)	Coaching gültig ab 1. März 2002 bis zum 31. Dezember 2003	Coaching (CoNaG) vom 19. Februar 2004
5. Art, Umfang und Höhe der Zuwendungen	<p>Die Höhe der Förderung beträgt für die Anspruchnahme</p> <p>5.2.1 des Coachings bis zu 90 % der tatsächlichen entstandenen förderfähigen Ausgaben [...], wobei mehrere voneinander abgrenzbare Vorhaben eines KMU gefördert werden können (Mehrfachförderung):</p> <p>5.2.2 eines Lotsendienstes zusätzlich bis zu 90 % der tatsächlich entstandenen förderfähigen Ausgaben, [...]. Eine Mehrfachförderung ist ausgeschlossen.</p>	Keine Angaben zu Mehrfachförderungen	5.6 Die mehrmalige Förderung eines KMU ist nicht möglich.
6. Sonstige Zuwendungsbestimmungen	<p>6.1 Eine Förderung ist nicht zulässig, wenn für denselben Zuwendungszweck andere öffentliche Mittel in Anspruch genommen werden.</p> <p>6.2 Besteht die Möglichkeit, eine der Ziffer 2.1.1 gleichgerichtete Zuwendung nach den „Richtlinien über die Förderung von Unternehmen für kleine und mittlere Unternehmen“ des Bundesministeriums für Wirtschaft vom 26. Juni 1997, nach der „Richtlinie des MW zur Förderung von nichtinvestiven Unternehmensaktivitäten in kleinen und mittelständischen Unternehmen im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ vom 23. Juni 1999 oder nach der „Richtlinie des Ministeriums für Arbeit, Soziales, Gesund-</p>	Wie vorige Richtlinie	Wie vorige Richtlinie
			6.1 [...], nach der Richtlinie des Ministeriums für Wirtschaft über die Förderung der Markterschließung brandenburgischer kleiner und mittlerer Unternehmen im In- und Ausland (Markterschließungsrichtlinie)“, (in der jeweils gültigen Fassung), [...] oder nach dem ESF-BA-Programm schließt eine Förderung nach dieser Richtlinie aus.

	<p>heit und Frauen (MASGF) zur qualifizierenden Beratung und beratenden Begleitung (Coaching) von Existenzgründerinnen und -gründern aus der Erwerbslosigkeit“ vom 28. Dezember 2000 zu erhalten, ist davon vorrangig Gebrauch zu machen. Die Möglichkeit der Förderung nach Ziffer 2.1.2 bleibt hiervon unberührt.</p>	<p>machen. Der Erhalt von Zuwendungen nach den oben genannten Richtlinien schließt eine Förderung nach dieser Richtlinie aus.</p> <p>6.2 Der Erhalt von Zuwendungen aus der „Richtlinie des Ministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Frauen (MASGF) zur qualifizierenden Beratung und beratenden Begleitung (Coaching) von Existenzgründerinnen und -gründern aus der Erwerbslosigkeit“ vom 28. Dezember 2000 schließt eine Förderung nach dieser Richtlinie aus.</p> <p>6.3 Die Förderung von Coachingleistungen gemäß Nummer 2.1.1 ist ausgeschlossen, wenn das vereinbarte Honorar je Tagewerk einen vom Ministerium für Wirtschaft festgesetzten Höchstbetrag übersteigt.</p>	<p>Wie vorige Richtlinie</p> <p>6.2 Die wesentlichen Ergebnisse der begleitenden Beratung sind in einem schriftlichen Bericht zusammenzufassen. Der Bericht ist dem Zuwendungsempfänger auszuhandigen.</p> <p>6.3 gestrichen</p>
--	---	--	--

Paragrafen	Coaching gültig ab 1. Juli 2001 bis zum 28. Februar 2002 (davor war Coaching in der Richtlinie A geregelt)	Coaching gültig ab 1. März 2002 bis zum 31. Dezember 2003	Coaching (CoNaG) vom 19. Februar 2004
7. Verfahren		<p>7.6 Der Sachbericht zu Nummer 5.4.1 muss zur Wirkungskontrolle mindestens folgende Angaben enthalten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Darstellung der Problemlage - Beschreibung der daran anknüpfenden Coachingleistungen - Voraussichtliche Wirkungen der erbrachten Coachingleistungen im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung des geförderten KMU - Beurteilung der Qualität der erbrachten Coachingleistungen durch das geförderte KMU. 	<p>7.7 [...] Über die Landeshaushaltsordnung hinaus sind die Regelungen auf der Grundlage von Vorschriften der EU für den Strukturfondförderzeitraum 2000-2006 zu beachten, insbesondere bezüglich der Auszahlungs- und Abrechnungsverfahren.</p>
8. Subventionserhebliche Tatsachen			<p>Die Bewilligungsbehörde hat gegenüber den Antragstellern in geeigneter Weise deutlich zu machen, dass es sich bei den Zuwendungen um Subventionen im Sinne des § 264 StGB handelt. Die subventionserheblichen Tatsachen im Sinne des § 264 StGB werden dem Zuwendungsempfänger durch die Bewilligungsbehörde im Rahmen des Antrag- und Bewilligungsverfahrens als solche bezeichnet.</p>

Anlage 5: Variablenliste und Tabellen der ökonomischen Vergleichsgruppenanalyse

(1) Ergebnisgrößen:

- **Bruttoeinkommenskategorien:** Hierbei handelt es sich um eine kategoriale Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person angab, ein durchschnittliches Bruttoeinkommen von weniger als 500 € pro Monat aus seinem/ihrem Unternehmen zu erzielen. Sie nimmt den Wert 2 an, wenn das Bruttomonatseinkommen zwischen 500 € und 1.000 € beträgt, den Wert 3, wenn dieses zwischen 1.000 € und 2.000 € liegt, den Wert 4 für Bruttoeinkommen zwischen 2.000 € und 4.000 € und den Wert 5, wenn das Einkommen mehr als 4.000 € beträgt.
- **Umsatz 2004:** Höhe des Umsatzes der Unternehmung im Jahr 2004 in €
- **Anzahl der Beschäftigten:** Anzahl der zum Zeitpunkt der Befragung in der Unternehmung beschäftigten Personen (Summe aus tätigen Unternehmern/Unternehmerinnen, sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, Minijobbern, Auszubildenden, mit-helfenden Familienangehörigen sowie Praktikanten o. Ä.).
- **Erwartung Umsatz 2006:** Hierbei handelt es sich um eine kategoriale Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person angab, für das Jahr 2006 eine Verringerung des Umsatzes der Unternehmung zu erwarten. Sie nimmt den Wert 2 an, wenn keine Veränderung und den Wert 3, wenn eine Ausweitung des Umsatzes erwartet wird.
- **Erwartung Beschäftigte 2006:** Hierbei handelt es sich um eine kategoriale Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person angab, für das Jahr 2006 eine Verringerung des Personalbestandes der Unternehmung zu erwarten. Sie nimmt den Wert 2 an, wenn keine Veränderung und den Wert 3, wenn eine Ausweitung des Personalbestandes erwartet wird.

(2) Teilnahmeindikator:

- **Lotsendienst:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person angab, für die Gründung des Unternehmens einen Lotsendienst in Anspruch genommen zu haben; 0 sonst.

(3) Individuelle soziodemografische Charakteristika:

- **Zusammenlebend:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person verheiratet ist oder in einer Lebensgemeinschaft lebt; 0 sonst.
- **Kein Berufsabschluss:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person über keinen Berufsabschluss verfügt; 0 sonst.
- **Facharbeiter/Facharbeiterin:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person über einen Facharbeiterabschluss verfügt; 0 sonst.
- **Fachschule:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person über einen Fachschulabschluss verfügt; 0 sonst.
- **Meister/Meisterin etc.:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person über einen Abschluss einer beruflichen Weiterbildung (z. B. Meister o. Ä.) verfügt; 0 sonst.

- **(Fach-)Hochschule:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person über einen (Fach-)Hochschulabschluss verfügt; 0 sonst (**Referenzkategorie**).
- **Anderer Berufsabschluss:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person über einen anderen Berufsabschluss verfügt; 0 sonst.
- **Frau:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person eine Frau ist; 0 sonst.
- **Keine Kinder unter 15 im Haushalt:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn im Haushalt einer Person keine Kinder unter 15 Jahren leben; 0 sonst.
- **Alter:** Alter der Person in Jahren.

(4) Arbeitsmarkthistorie und Motive:

- **Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit gering:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person angab, dass als Grund für die Gründung des Unternehmens der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit nicht zutraf; 0 sonst (**Referenzkategorie**).
- **Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit mittel:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person angab, dass als Grund für die Gründung des Unternehmens der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit teils/teils zutraf; 0 sonst.
- **Motiv - Ausweg aus Arbeitslosigkeit hoch:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person angab, dass als Grund für die Gründung des Unternehmens der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit voll zutraf; 0 sonst.
- **Lieber abhängig beschäftigt:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person angab, lieber abhängig beschäftigt als selbstständig zu sein; 0 sonst.
- **Arbeitslos ein Jahr vor Gründung:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person ein Jahr vor Gründung des Unternehmens arbeitslos war oder Sozialhilfe bezog; 0 sonst.
- **In Maßnahme ein Jahr vor Gründung:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person ein Jahr vor Gründung des Unternehmens in einer Maßnahme der Arbeitsagentur (Qualifizierung oder Beschäftigung) oder in einer Maßnahme des Landes Brandenburg war; 0 sonst.
- **Selbstständig ein Jahr vor Gründung:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person ein Jahr vor Gründung des Unternehmens selbstständig war; 0 sonst.
- **In Ausbildung ein Jahr vor Gründung:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn sich eine Person ein Jahr vor Gründung des Unternehmens in einer beruflichen Ausbildung oder im Studium befand; 0 sonst.
- **In normalem Arbeitsverhältnis ein Jahr vor Gründung:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person ein Jahr vor Gründung des Unternehmens „normal“ beschäftigt war; 0 sonst (**Referenzkategorie**).
- **Sonstiges ein Jahr vor Gründung:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn eine Person ein Jahr vor Gründung des Unternehmens einen anderen Arbeitsmarktstatus inne hatte (inkl. zu Hause/Familie); 0 sonst.

(5) Charakteristika der Gründung:

- **Jahre seit Gründung:** Anzahl der Jahre, die das Unternehmen zum Befragungszeitpunkt existierte.
- **WZ Land- und Forstwirtschaft, Fischerei:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Land- und Forstwirtschaft oder Fischerei und Fischzucht erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Verarbeitendes Gewerbe:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Verarbeitendes Gewerbe erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Energie- und Wasserversorgung:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Energie- und Wasserversorgung erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Baugewerbe:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Baugewerbe erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Gastgewerbe:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Gastgewerbe erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Handel:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Handel erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Verkehr und Nachrichtenübermittlung:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Verkehr- und Nachrichtenübermittlung erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Kredit- und Versicherungsgewerbe:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Kredit- und Versicherungsgewerbe erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Grundstücks- und Wohnungsgewerbe:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Grundstücks- und Wohnungsgewerbe erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Erziehung und Unterricht:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Erziehung und Unterricht erfolgte; 0 sonst.
- **WZ Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen erfolgte; 0 sonst.
- **WZ sonstige öffentliche Dienstleistungen:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig sonstige öffentliche Dienstleistungen erfolgte; 0 sonst.
- **WZ sonstige persönliche Dienstleistungen:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung im Wirtschaftszweig sonstige persönliche Dienstleistungen erfolgte; 0 sonst (**Referenzkategorie**).
- **Anderer Wirtschaftszweig:** Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn die Gründung in einem anderen Wirtschaftszweig erfolgte; 0 sonst.

Tabelle A.1: Schätzergebnisse für die Ergebnisgrößen „Bruttoeinkommen“ und „Umsatz 2004“**

	Ergebnisgröße: Bruttoeinkommens- kategorien		Ergebnisgröße: Umsatz 2004	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Lotsendienst	-0,1671	-2,21	8.922,69	0,68
zusammenlebend	0,0360	0,42	10.222,55	0,66
kein Berufsabschluss	-1,0421	-3,41	-77.089,55	-1,51
anderer Berufsabschluss	0,3090	0,94	-14.116,74	-0,24
Facharbeiter/in	-0,3919	-4,22	-44.025,11	-2,77
Fachschule	-0,1460	-1,19	-34.020,94	-1,53
Meister/Meisterinnen etc.	-0,1232	-1,06	-32.925,37	-1,62
Frau	-0,3561	-4,38	-37.658,39	-2,68
keine Kinder unter 15 im HH	-0,1241	-1,50	-860,23	-0,06
Alter	-0,0103	-2,20	-535,50	-0,65
Jahre seit Gründung	0,1829	5,42	29.903,15	4,84
WZ Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	-0,4934	-2,20	-42.614,47	-1,08
WZ Verarbeitendes Gewerbe	0,4048	1,96	113.263,20	3,26
WZ Energie- und Wasserversorgung	-0,1507	-0,43	-8.126,56	-0,14
WZ Baugewerbe	0,2686	2,49	10.289,62	0,55
WZ Gastgewerbe	-0,0484	-0,25	52.471,33	1,56
WZ Handel	-0,2197	-1,87	17.650,71	0,84
WZ Verkehr und Nachrichtenübermittlung	0,8913	2,48	-23.160,08	-0,30
WZ Kredit- und Versicherungsgewerbe	0,2601	1,37	-40.634,31	-1,18
WZ Grundstücks- und Wohnungsgewerbe	-0,1019	-0,24	5.262,68	0,07
WZ Erziehung und Unterricht	0,2464	1,37	-42.722,21	-1,33
WZ Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwe- sen	0,3100	1,94	93,85	0,00
WZ sonstige öffentliche Dienstleistungen	0,2030	1,74	-1.998,71	-0,10
anderer Wirtschaftszweig	-0,3599	-2,36	-25.099,71	-1,04
Konstante	-**	-**	46.218,43	1,11
Anzahl der Beobachtungen	926		585	

* Ausgelassene Referenzkategorien sind grundsätzlich: „Motiv – Ausweg aus Arbeitslosigkeit niedrig“, „ein Jahr vor Gründung in Arbeitsverhältnis“ und „WZ Erbringung sonstiger persönlicher Dienstleistungen“.

** Schwellenwerte werden aus Gründen der Übersichtlichkeit weggelassen.

Tabelle A.2: Schätzergebnisse für die Ergebnisgröße „Anzahl der Beschäftigten“**

	Ergebnisgröße: Anzahl der Beschäftigten (OLS)		Ergebnisgröße: Anzahl der Beschäftigten (Tobit)	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Lotsendienst	0,2756	1,37	2,0948	2,68
zusammenlebend	0,3892	1,69	1,7440	1,89
kein Berufsabschluss	-0,5828	-0,79	-2,5103	-0,83
anderer Berufsabschluss	0,0326	0,04	0,8962	0,27
Facharbeiter/in	-0,5706	-2,33	-0,7102	-0,74
Fachschule	-0,3451	-1,05	0,0861	0,07
Meister/Meisterinnen etc.	-0,1908	-0,61	0,4885	0,41
Frau	-0,2833	-1,31	-1,4647	-1,75
keine Kinder unter 15 im HH	-0,0160	-0,07	-0,3047	-0,36
Alter	-0,0291	-2,33	-0,1354	-2,73
Jahre seit Gründung	0,3570	3,97	1,9325	5,80
WZ Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	-0,1266	-0,22	1,3458	0,62
WZ Verarbeitendes Gewerbe	0,8804	1,61	3,0705	1,58
WZ Energie- und Wasserversorgung	-0,6471	-0,65	-2,4935	-0,54
WZ Baugewerbe	-0,1600	-0,55	-0,6157	-0,54
WZ Gastgewerbe	1,4242	2,97	6,4832	4,08
WZ Handel	0,1991	0,65	2,6493	2,34
WZ Verkehr und Nachrichtenübermittlung	2,5579	2,56	3,6634	0,97
WZ Kredit- und Versicherungsgewerbe	-0,3707	-0,73	-3,5923	-1,48
WZ Grundstücks- und Wohnungsgewerbe	-0,4608	-0,46	-3,2890	-0,70
WZ Erziehung und Unterricht	-0,3116	-0,61	-0,6739	-0,33
WZ Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	0,2748	0,63	1,5087	0,91
WZ sonstige öffentliche Dienstleistungen	0,5567	1,77	0,8729	0,70
anderer Wirtschaftszweig	-0,3260	-0,84	-0,6772	-0,44
Konstante	2,3113	3,73	-6,2334	-2,50
Anzahl der Beobachtungen	1.047		1.047	

* Ausgelassene Referenzkategorien sind grundsätzlich: „Motiv – Ausweg aus Arbeitslosigkeit niedrig“, „ein Jahr vor Gründung in Arbeitsverhältnis“ und „WZ Erbringung sonstiger persönlicher Dienstleistungen“.

**Tabelle A.3: Schätzergebnisse für die Ergebnisgrößen „Erwartung Umsatz 2006“
und „Erwartung Beschäftigte 2006“***

	Ergebnisgröße: Erwartung Umsatz 2006		Ergebnisgröße: Erwartung Beschäftigte 2006	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Lotsendienst	0,0437	0,43	0,0674	0,72
zusammenlebend	-0,1334	-1,10	-0,0637	-0,59
kein Berufsabschluss	-0,5449	-1,48	-0,6519	-1,77
anderer Berufsabschluss	0,4460	0,78	-0,1685	-0,38
Facharbeiter/in	-0,0177	-0,14	-0,0552	-0,48
Fachschule	-0,1082	-0,66	0,0489	0,31
Meister/Meisterinnen etc.	-0,0067	-0,04	0,0617	0,43
Frau	-0,0726	-0,65	-0,1105	-1,07
keine Kinder unter 15 im HH	0,2293	2,02	-0,1294	-1,26
Alter	-0,0184	-2,69	-0,0100	-1,66
Jahre seit Gründung	-0,2369	-5,63	-0,0239	-0,60
WZ Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	-0,0293	-0,09	0,5376	1,94
WZ Verarbeitendes Gewerbe	0,2084	0,70	0,1966	0,79
WZ Energie- und Wasserversorgung	-0,4183	-0,98	0,1967	0,42
WZ Baugewerbe	-0,2985	-2,06	-0,0815	-0,59
WZ Gastgewerbe	0,1506	0,56	0,3849	1,75
WZ Handel	0,0983	0,60	0,0596	0,42
WZ Verkehr und Nachrichtenübermittlung	-0,2447	-0,50	-0,5675	-1,18
WZ Kredit- und Versicherungsgewerbe	0,4881	1,47	0,0397	0,16
WZ Grundstücks- und Wohnungsgewerbe	-0,0004	0,00	1,1657	2,52
WZ Erziehung und Unterricht	-0,5069	-2,21	-0,3201	-1,26
WZ Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	-0,2753	-1,33	0,0536	0,27
WZ sonstige öffentliche Dienstleistungen	-0,0338	-0,21	0,1346	0,90
anderer Wirtschaftszweig	0,1158	0,54	0,0377	0,21
Anzahl der Beobachtungen	991		851	

* Ausgelassene Referenzkategorien sind grundsätzlich: „Motiv – Ausweg aus Arbeitslosigkeit niedrig“, „ein Jahr vor Gründung in Arbeitsverhältnis“ und „WZ Erbringung sonstiger persönlicher Dienstleistungen“.

Anlage 6

Exkurs: Die Unterstützung von Gründern/ Gründerinnen über Mikrokredite

Vorbemerkung

Die von der ISG durchgeführten empirischen Erhebungen bei Gründern/Gründerinnen im Land Brandenburg zeigen, dass die Finanzierung von Existenzgründungen zu den dringendsten Aufgaben gehören. Die Schwierigkeiten ergeben sich dabei auf der Basis von nur sehr eingeschränkt verfügbaren Eigenkapitalvolumina und/oder fehlenden Sicherheiten, die den Zugang zu Fremdkapitalmöglichkeiten, insbesondere von Darlehen, erheblich reduzieren.

Die für die Existenzgründung notwendige Finanzierung zu bewerkstelligen und auch in ihren Konsequenzen planbar zu machen, ist dabei umso schwieriger, je geringer das Investitionsvolumen für die Existenzgründung ist. Von Belang sind in diesem Zusammenhang insbesondere folgende empirische Ergebnisse:

- Gründer/Gründerinnen, die die Lotsendienste in Anspruch genommen haben, setzten seit der Gründung ein Kapital in Höhe von insgesamt 18.661 € für Investitionen in das Unternehmen ein, während Gründer/Gründerinnen ohne Inanspruchnahme der Lotsendienste Kapital in Höhe von 22.912 € investierten.
- Durchschnittlich nahmen Gründer/Gründerinnen, die die Lotsendienste in Anspruch genommen haben, einen Betrag in Höhe von lediglich 18.051 € an Fremdkapital auf, während Gründer/Gründerinnen ohne Inanspruchnahme der Lotsendienste im Durchschnitt 55.086 € an Fremdkapital aufnehmen.
- Finanzierungsbezogene Probleme sind für Gründer/Gründerinnen, die die Lotsendienste in Anspruch genommen haben, wichtiger als für Gründer/Gründerinnen ohne Inanspruchnahme der Lotsendienste:
 - 14 % der Gründer/Gründerinnen, die die Lotsendienste in Anspruch genommen haben, sagen aus, sie hätten Schwierigkeiten beim Zugang zu einem Existenzgründungsdarlehen gehabt. Der entsprechende Anteilswert von Gründern/Gründerinnen ohne Inanspruchnahme der Lotsendienste liegt bei 10 %.
 - 17 % der befragten Gründer/Gründerinnen mit Inanspruchnahme der Lotsendienste gaben Schwierigkeiten beim Zugang zu anderen Darlehen an, und 13 % sagten aus, das Kreditinstitut wollte keine Fördermittel beantragen, da der Finanzierungsbeitrag zu gering gewesen sei.

Der aktuelle *Gründungsmonitor* der KfW-Mittelstandsbank weist in diesem Zusammenhang bei der Analyse von Finanzierungsproblemen von Gründern/Gründerinnen darauf hin, dass die Schwierigkeiten bei der Finanzierung in erster Linie bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit bestehen: Geben durchschnittlich 13 % aller Gründer/Gründerinnen an, Finanzierungsprobleme gehabt zu haben, liegt der entsprechende Anteil von Gründern/Gründerinnen aus Arbeitslosigkeit bei 33 %. Darüber hinaus gaben 19 % aller Gründer/Gründerinnen mit Finanzierungsproblemen an, sie hätten Schwierigkeiten bei der Sicherstellung ihrer Finanzierung gehabt. Der entsprechende Anteilswert für Gründer/Gründerinnen aus Arbeitslosigkeit lag demgegenüber bei rd. 52 %⁸⁶. Als

für Gründer/Gründerinnen aus Arbeitslosigkeit lag demgegenüber bei rd. 52 %⁸⁶. Als Gründe für die Schwierigkeiten bei der Finanzierung geben rd. drei Viertel der im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors befragten Gründer/Gründerinnen an, die Bank habe eine Finanzierung abgelehnt, da Sicherheiten fehlten. 73 % der Befragten führten zudem aus, die Bank habe eine Finanzierung aufgrund des zu geringen Eigenkapitals nicht übernehmen wollen.

Mikrokredite zur Erleichterung des Zugangs zu Finanzierungsmöglichkeiten

Trotz der Existenz einer ganzen Reihe von öffentlich geförderten Darlehens- und Präferenzkreditinstrumenten – z. B. das KfW-Angebot ERP-Kapital für Gründungen oder das ERP-Kapital für Wachstum – konnten die Schwierigkeiten von Gründern/Gründerinnen beim Zugang zu Fremdkapital nicht gelöst werden. Gerade für kleinere Gründungen hat die KfW-Mittelstandsbank eigene Darlehensvarianten geschaffen. Hierzu zählen beispielsweise das KfW-Startgeld für Investitionsvolumina mit maximal 50.000 € und einer Laufzeit von 10 Jahren mit einer zweijährigen tilgungsfreien Zeit. Die Verzinsung ist fest und liegt unter den Marktzinsen, bleibt also für den/die Gründer/Gründerin kalkulierbar und ist günstiger als vergleichbare Marktdarlehen. Die durchschnittliche Darlehenshöhe belief sich im Jahr 2004 auf 32.434 €, liegt also deutlich über dem Volumen, was die im Rahmen der ISG-Befragung einbezogenen Gründer/Gründerinnen an Investitionen für ihre Gründungen tätigen.

Eigens für Gründungen mit noch niedrigerem Investitionsbedarf wurden von der KfW-Mittelstandsbank das Mikro-Darlehen sowie das Mikro-Darlehen – Variante „Mikro 10“ eingeführt. KfW-Mikro-Darlehen stehen für Gründungen mit einem geringen Finanzierungsbedarf bis zu 25.000 €, in der „Mikro 10“-Variante bis zu 10.000 €. Die Laufzeiten betragen sowohl bei der KfW-Mikro-Darlehens-Variante als auch bei der „Mikro 10“-Variante maximal fünf Jahre mit einer sechsmonatigen tilgungsfreien Zeit.

Eine aktuelle Untersuchung zu *Mikrofinanzierungen in Deutschland* kommt zu folgenden Schlussfolgerungen: „Um Verluste zu Lasten des Eigenkapitals zu vermeiden, konzentrieren sich die Kreditinstitute (über die die Mikro-Darlehen abgewickelt werden, *Anm. d. Verf.*) daher auch im Mikrokreditprogramm auf möglichst große Darlehen (...). Die in diesem Jahr (2004, *Anm. d. Verf.*) niedrige Inanspruchnahme des Programms – bis zum 30.9. lag die Anzahl mit 1.063 um 24,1 % unter der Vergleichszahl aus 2003 (...) – zeigt für die Gegenwart eine negative Entwicklung bei den Kreditzusagen.“⁸⁷ Als Gründe für diese Entwicklung werden zum einen die hohen Ausfallrisiken und zum anderen die ebenfalls hohen Bearbeitungskosten für die Hausbanken angeführt:

- „Angesichts der hohen Laufzeiten muss (die Hausbank) mit relativ hohen Ausfällen rechnen. In dem Bericht der ECO-FIN-NET-Arbeitsgruppe 1 werden EU-Zahlen zitiert, nach denen 30 % der neuen Unternehmen die ersten 3 Jahre nach ihrer Gründung und rund 50 % 5 Jahre nicht überstehen. Bei so hohen Ausfallquoten muss selbst bei sorgfältiger Prüfung der Anträge mit Ausfällen in beträchtlicher Höhe gerechnet werden (...). Beim KfW-Mikrodarlehen verbleiben der Hausbank (...) 20 % des Risikos.
- Das zweite Problem sind die hohen Bearbeitungskosten, die bei kleinen Krediten nicht wesentlich geringer sind wie bei großen. Allerdings sind die Einnahmen der Kreditinstitute als Prozentzuschläge zur Kreditsumme von deren Höhe abhängig. Bei großen Krediten sind diese Einnahmen höher als bei kleinen. Die KfW versucht das durch eine feste Bearbeitungsgebühr von 600 Euro für die Hausbank abzumildern. Die tatsächlichen Bearbeitungskosten werden allerdings auf 1.100 Euro geschätzt.“⁸⁸

⁸⁶ KfW Bankengruppe, KfW-Gründungsmonitor 2005, Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, Untersuchung zur Entwicklung von Gründungen im Voll- und Nebenerwerb, S. 17, Frankfurt am Main 2005.

⁸⁷ Groß, Karl-Heinz: Mikrofinanzierungen in Deutschland, Untersuchung des Bedarfes und des Angebotes von Mikrodarlehen und Kleinstkrediten (= DSSW-Materialien), S. 15, Berlin 2005.

⁸⁸ Ebenda, S. 15.

Vor diesem Hintergrund – Bedarf an Mikro- und Kleinstkrediten und offensichtliche Schwierigkeiten einer sich selbst tragenden öffentlich geförderten Mikrokreditfinanzierung über das Hausbankensystem – werden zunehmend auch im Rahmen der EU-Strukturfonds sowie auf Europäischer Ebene Mikrokredit-Varianten diskutiert, die unabhängig von und/oder ergänzend zu Angeboten der Hausbanken umgesetzt werden können.

- So werden beispielsweise im Land Berlin über Mittel des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) bereits seit 1997 Mikrokredite von der ARP-Kredit Berlin und der Investitionsbank Berlin an Erwerbslose, die eine Existenzgründung durchführen, vergeben. Bis Mitte 2003 wurden 1.430 Vorhaben mit gut 20 Mio. Euro finanziert, wobei die Anträge direkt an die Investitionsbank Berlin gerichtet werden⁸⁹. Mikrokredite sind darüber hinaus seit Anfang 2005 im Rahmen des ESF mitfinanzierten Arbeitsmarkt- und Berufsausbildungspolitischen Rahmenprogramms (ARP) verankert: „Das Instrument der Existenzgründungsförderung wird darüber hinaus auf Mikrokredite zur Existenzgründung von Kleinstgewerben erweitert. Zielgruppen sollen nicht leistungsberechtigte Erwerbslose und von Erwerbslosigkeit bedrohte Personen sein. Bei der Gewährung der Förderung sollen Frauen und Männer, die sich in familienbedingter Erwerbslosigkeit befinden oder von Erwerbslosigkeit bedroht sind, sowie Migranten/Migrantinnen entsprechend ihrem Anteil an den Erwerbslosen berücksichtigt werden. Die ausgereichten Kredite sollen zu einem niedrigen Zinssatz verzinst werden. Die Kreditnehmer/Kreditnehmerinnen können zudem individuell angepasste Begleitmaßnahmen in Anspruch nehmen.“⁹⁰
- Im belgischen Ziel-2 Gebiet „Bruxelles Capitale“ wurde ebenfalls – mit Verweis auf den nur eingeschränkten Zugang von Arbeitslosen, insbesondere von arbeitslosen Migranten/Migrantinnen und Langzeitarbeitslosen mit Existenzgründungsabsicht zu Mikrokreditangeboten über das Hausbankensystem – eine EFRE-kofinanzierte Mikrokredit-Variante im Rahmen des Projekts *BRUSOC – Bruxelles sociale* angeboten. „The objectives of the micro credit scheme are to encourage entrepreneurship amongst disadvantaged communities, to regenerate deprived urban areas and to combat social and financial exclusion. Financial support is closely tied in to the provision of business support and advisory services – which helps improve the survival prospects of SMEs assisted. The scheme provides support to both new and existing businesses situated in the Objective 2 area of Bruxelles Capital. With regard to financing sources, (...) the micro credits (...) are eligible for ERDF funding. European funds are co-financed by the Belgian government and municipal authorities in Bruxelles Capitale.“⁹¹
- Ebenfalls EFRE-kofinanziert ist das transnationale Mikro-Kredit Projekt „EQUAL CREDIT“ im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative Interreg III-C: EQUAL CREDIT „is an approach that uses small loans or guarantees to close a growing finance gap for potential entrepreneurs who, due to lack of profitability for commercial banks, lack of collateral, high interest rates, discrimination and other reasons, would otherwise be ineligible for conventional bank loans.“⁹² Im Rahmen des Projekts werden pilothaft in unterschiedlichen europäischen Regionen und Städten – u. a. Berlin, Wien, Marseille – alternative Mikrokredit-Modelle konzipiert und umgesetzt. Die Ergebnisse sollen u. a. dazu führen, dass in der neuen Strukturfondsförderperiode 2007-2013 Mikrokredite im Rahmen des EFRE verstärkt zum Einsatz kommen.
- Zur zielgerichteten Unterstützung von Gründungen durch erwerbslose Frauen wurde in Finnland ebenfalls ein spezifisches Mikrokredit-Programm ohne Zwischenschaltung der

⁸⁹ Groß, Karl-Heinz: Mikrofinanzierungen in Deutschland, Untersuchung des Bedarfes und des Angebotes von Mikrodarlehen und Kleinstkrediten (= DSSW-Materialien), S. 18 f., Berlin 2005.

⁹⁰ Senat für Wirtschaft, Arbeit und Frauen des Landes Berlin 2005: Vierte Fortschreibung des Arbeitsmarkt- und Berufsbildungspolitischen Rahmenprogramms (ARP), Kap. 7, Berlin 2005.

⁹¹ British Embassy 2005: British Embassy in Lithuania, Working Paper: Structural Funds and Risk Financing, Opportunities for Lithuania in 2007-13, S. 2, Sevenoaks 2005.

⁹² MSAP 2005: Malopolska Skola Administracji Publicznej, INTERREG III C, Transregional Toolkit for Micro Enterprises, Malopolska 2005.

Hausbanken eingeführt. Das Programm wird aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds mitfinanziert.⁹³

Zusammenfassung der Recherchen und Schlussfolgerungen

Diese kursorische Übersicht zeigt, dass Mikrokredite zur Schließung der insbesondere bei Kleinstgründungen sowie von Gründungen aus Arbeitslosigkeit entstehenden Finanzierungslücken ein hilfreiches Instrument sein können und dafür auch aus den EU-Strukturfonds wichtige Erfahrungen und Positivbeispiele vorliegen. Mikro-Kredite dürften in der neuen Strukturfondsperiode 2007-2013 eine zunehmend wichtige Rolle zur Förderung der Existenzgründungen und des Unternehmertums spielen. So hat beispielsweise der Freistaat Thüringen für den neuen Interventionszeitraum ein aus dem ESF finanziertes Mikro-Kreditprogramm angekündigt.

Die im Rahmen des Entwurfs der ESF Verordnung vorgesehene Regelung, bis zu 5 % der ESF Finanzmittel für investive Zwecke einsetzen zu können, dürfte in diesem Zusammenhang die Rahmenbedingungen zur Ausgestaltung von Mikrokredit-Programmen erheblich verbessern.

Allerdings muss eingeschränkt werden, dass Chancen und Risiken eines Auf- und Ausbaus von Mikrokredit-Angeboten sowohl mit als auch ohne Zwischenschaltung des Hausbankensystems sorgfältig gegeneinander abzuwägen sind. Eine Analyse der EU-Kommission hinsichtlich von Mikrokredit-Angeboten im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL kommt beispielsweise zu dem Schluss, dass es nicht ausreicht, „lediglich die Investitionen in Fonds, die kleinere Darlehen bieten, zu erhöhen. Die Aufnahme solcher Mittel ging einerseits in manchen Ländern und Regionen langsamer und in geringerem Umfang vonstatten als erwartet. Andererseits gibt es warnende Stimmen, dass eine wahllose Erhöhung bei allen Leihdarlehen die Probleme von Überschuldung bei bestimmten Bevölkerungsschichten einfach verschärfen könnte. Das Hauptproblem erscheint daher nicht, wie viele Finanzmittel, sondern eher welche Art von Finanzmitteln benachteiligten Personen angeboten wird.“⁹⁴

Unabhängig davon, ob ein Mikrokredit-Programm über oder ohne das Hausbanksystem umgesetzt wird, sollten bei der Vergabe von Mikrokrediten entsprechend der Vorschläge der Europäischen Kommission – Generaldirektion Unternehmen folgende Faktoren berücksichtigt werden. Demnach sollten Mikrokreditgeber

- ihre Leistung durch ständige Kontrollen mit klaren Zielvorgaben und Zeitplänen überprüfen und periodische externe Bewertungen des Mikrokreditprogramms, die auf anerkannten Indikatoren beruhen, publik machen;
- einen Meinungs austausch zur Qualität der Kreditentscheidungen und zur Zweckmäßigkeit der Rücklagenpolitik führen sowie die Transparenz erhöhen, insbesondere durch verstärkte Berichterstattung und eine möglichst einheitliche Auslegung der Begriffe überfälliger Kredit, notleidender Kredit und Kreditausfall (...);
- Synergieeffekte mit Anbietern von Unterstützungsleistungen für Unternehmen anstreben;
- Verfahren für das Risikomanagement vor und nach der Kreditvergabe einführen, insbesondere schnelle und preiswerte vereinfachte Benotungssysteme, die sowohl qualitative als auch quantitative Gesichtspunkte berücksichtigen, als Möglichkeit zur Senkung der Bearbeitungskosten, die ein wesentliches Hemmnis für die Vergabe von Mikrokrediten darstellen.⁹⁵

⁹³ EU-Kommission 2005a: European Commission promotes gender mainstreaming in the Structural Funds, Press release IP/05/610, Brussels 2005.

⁹⁴ EU-Kommission 2005b: Policy Briefs, Finanzhilfen führen aus der sozialen Ausgrenzung, EQUAL unterstützt Mikro-Finanzierung, Brüssel 2005.

⁹⁵ EU-Kommission 2005, S. 43.

Darüber hinaus wird – gerade für die Gewährung von Mikrokrediten an Erwerbslose mit Gründungsabsicht und zur Realisierung von nachhaltigen Gründungen in diesem Bereich – auf die Notwendigkeit verwiesen, von Beginn der Gründungsvorbereitung an die individuellen Bedürfnisse, Stärken und Schwächen zu berücksichtigen und die Auszahlung von Mikrokrediten an begleitende Unterstützungsmaßnahmen zu koppeln: „EQUAL zeigt, wie wichtig es ist, die tatsächlichen (statt nur der vermuteten) Bedürfnisse benachteiligter Gruppen in finanzieller und unternehmerischer Hinsicht zu ermitteln. Angesichts des Grades finanzieller und sozialer Unsicherheit, denen bestimmte benachteiligte Gruppen ausgesetzt sind, müssen wir uns vor Maßnahmen in Acht nehmen, die nicht berücksichtigen, dass die eine oder andere Einkommensquelle gefährdet werden könnte (...). Es muss nicht nur darum gehen, ein spezifisches Finanzprodukt zu verkaufen, sondern es ist wichtig, Produkte und Dienstleistungen auf einander abzustimmen (auf der Grundlage solider Erfahrungen oder der Erforschung der Zielgruppen), sodass sie zu einer Einkommenserhöhung und einer verbesserten Rückzahlungsfähigkeit der Darlehen beitragen (...) Mentoring (Beratung) jeglicher Art gehört wohl zu den gebräuchlichsten Unterstützungsformen. Ein weiterer Unterstützungsdienst sind (reale oder virtuelle) Gründerzentren, die den Mangel an Unterstützung nach der Geschäftsründung und Darlehensaufnahme aufzufangen versuchen.“⁹⁶

Bei der Frage, ob ein Mikrokredit-Programm ohne Einschaltung der Hausbanken durchführbar ist, sind außerdem neben den zuvor genannten Anforderungen an die finanzbezogene und betriebswirtschaftliche Kompetenz sowie – bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit – die spezifischen Bedarfssituationen der angehenden Gründer/Gründerinnen und flankierende Unterstützungsmaßnahmen, insbesondere die Vorgaben des *Kreditwirtschaftsgesetzes (KWG)*, zu beachten. Das KWG sieht grundsätzlich vor, dass die gewerbsmäßige Kreditvergabe ausschließlich durch Kreditinstitute zu erfolgen hat. Ausgenommen hiervon sind Darlehensvarianten, in denen Rückzahlungen und Zinseinkünfte wieder in einen Fonds – z. B. einen Mikrokreditfonds – zurückfließen, so dass ein gemeinnütziger, nicht auf Gewinnerzielung ausgerichteter Zweck verfolgt wird.

Beispiele für Mikrokredit-Varianten ohne Einschaltung der Kreditinstitute finden sich u. a. bei Selbsthilfeorganisationen nach dem Genossenschaftsprinzip,⁹⁷ im Bereich der Förderung innovativer Gründer/Gründerinnen,⁹⁸ Förderung nach dem ehemaligen § 30 des BSHG⁹⁹ oder im Rahmen der kommunalen Wirtschaftsförderung.¹⁰⁰

Empfehlungen

Die Ergebnisse der durchgeführten empirischen Befragungen sowie die Befunde anderer Untersuchungen und Gutachten belegen, dass die Finanzierung von Gründungen, insbesondere von solchen aus Erwerbslosigkeit – und hier v. a. von Langzeitarbeitslosen, Frauen und Migranten/Migrantinnen außerordentlich schwierig ist. Der Zugang zu kommerziellen Bankdarlehen, aber auch von konventionellen, öffentlich geförderten Krediten ist aufgrund der restriktiven Kreditvergabepraxis der Hausbanken besonders schwierig. Die von der KfW-Mittelstandsbank zur Schließung dieser Lücke aufgelegten Mikro-Kreditvarianten haben zur Lösung des Problems nur bedingt Abhilfe schaffen können.

Vor diesem Hintergrund ist die Umsetzung eines landeseigenen Mikrokredit-Angebots zu empfehlen. Der Mikrokredit sollte dabei einen Höchstbetrag von 20.000 € nicht überschreiten und sich an

⁹⁶ EU-Kommission 2005b: Policy Briefs, Finanzhilfen führen aus der sozialen Ausgrenzung, EQUAL unterstützt Mikro-Finanzierung, Brüssel 2005.

⁹⁷ Zum Beispiel das Frauennetzwerk GOLDRAUSCH in Berlin oder der „Feuerwehrrfonds, Westerwald“, bei denen Mitgliedern oder Gründergruppen zinslos Geld zur Verfügung gestellt wird.

⁹⁸ Risikokapitalfonds unterliegen nicht dem KWG. Beispiele sind der Risikokapitalzuschuss der Freudenberg Stiftung sowie der Emscher-Lippe Kleingründerfonds in Gelsenkirchen.

⁹⁹ Zum Beispiel im Rahmen der Kapitalisierung von Sozialhilfeansprüchen, wie bei der Stadt Kassel.

¹⁰⁰ So setzt z. B. die Stadt Paderborn kommunale Haushaltsmittel für ein eigenes Risikokapitalprogramm zur Unterstützung von Existenzgründungen um. Die Abwicklung erfolgt über die Wirtschaftsförderergesellschaft der Stadt.

Arbeitslose bzw. von Arbeitslosigkeit Bedrohte richten, die sich selbstständig machen möchten. Eine Vorauswahl für die Gewährung eines Mikrokredits könnte z. B. im Rahmen der von den Lotsendiensten im Land Brandenburg durchgeführten Assessments erfolgen.

Grundsätzlich stehen zwei Alternativen für die Umsetzung des Mikrokreditprogramms zur Diskussion: Eine mit Beteiligung der Hausbanken und eine ohne Einbindung des gewerblichen Bankensystems.

- Die Vorteile der Einbindung von Kreditinstituten liegen genauso auf der Hand wie die Nachteile: Positiv herauszustellen ist die unbestrittene Kompetenz der Kreditinstitute in der finanzbezogenen Prüfung von Kreditanträgen sowie der Abschätzung der finanziellen Tragfähigkeit des Gründungskonzepts. Darüber hinaus dürften die Kreditinstitute im Umgang mit öffentlich geförderten Kreditangeboten, d. h. auch mit der Abwicklung von Anträgen etc., bereits wichtige Erfahrungen gesammelt haben. Dem gegenüber steht die restriktive Vergabepaxis der Kreditinstitute auch bei Mikrokredit-Angeboten sowie die Präferenz innerhalb der Mikrokredit-Vergabe für höhere Kreditvolumina, damit das Ausfallrisiko vergleichsweise kalkulierbar bleibt und sich der Bearbeitungsaufwand relativ in Grenzen hält. Darüber hinaus wird bemängelt, dass die alleinige Prüfung von Kreditanträgen auf Basis finanzwirtschaftlicher Plangrößen allein nicht ausreicht, um den nachhaltigen Gründungserfolg realistisch einzuschätzen.
- Ein Mikrokredit-Angebot ohne Einschaltung der Hausbanken hätte den Vorteil, dass die bestehenden Hemmnisse beim Zugang der Gründer/Gründerinnen aus Arbeitslosigkeit zum Mikrokredit-Angebot von vornherein ausgeschaltet werden könnten, d. h. die Zielerreichung, tragfähigen Existenzgründungen auch im Klein- und Kleinstgewerbebereich eine abgesicherte Finanzierungsgrundlage zu ermöglichen, flächendeckend realisierbar erscheint. Für eine zentrale Steuerung ohne Einschaltung von Hausbanken spricht darüber hinaus, dass die Kombination mit erforderlichen flankierenden Maßnahmen (z. B. geförder-tes Coaching) in einer Hand gebündelt werden könnte. Voraussetzung ist jedoch, dass die Abwicklung des Mikrokredit-Angebots – wie bei Kreditinstituten – professionell erfolgt, tatsächliche Lücken geschlossen werden und entsprechende Kompetenzen im Umgang mit diesem Finanzierungsinstrument bestehen. Damit dürfte sich der Kreis der Institutionen, die mit der Abwicklung betraut werden können, auf die Landesbank und die LASA beschränken.

Eine Präferenz für eines der beiden Modelle kann an dieser Stelle nicht ausgesprochen werden. Allerdings wird empfohlen, die Vor- und Nachteile sowie praktikable Umsetzungswege zu analysieren und zu entsprechenden Entscheidungen zu gelangen. Die abschließende Klärung und Beantwortung u. a. folgender Fragen erscheint hierfür erforderlich:

- Unter welchen Voraussetzungen kann und sollte ein Mikrokredit-Programm des Landes Brandenburg umgesetzt werden?
- Für welche Zielgruppen wird die Schließung der Lücke im Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten als erforderlich erachtet?
- Welche Finanzierungsmöglichkeiten – Landesmittel, Strukturfondsmittel (EFRE und ESF), kommunale Mittel z. B. der Wirtschaftsfördergesellschaften, private Mittel z. B. von der Alfred-Herrhausen-Stiftung – könnten in einen Mikrokreditfonds aus realistischer Perspektive eingebracht werden?
- Soll die Abwicklung des landeseigenen Mikrokredit-Programms mit oder ohne Einschaltung der Kreditinstitute erfolgen?
- Welche Einrichtung verfügt über die notwendigen Kompetenzen zur Abwicklung eines landeseigenen Mikrokredit-Programms? Wäre diese Einrichtung auch in der Lage, ohne Einschaltung der Kreditinstitute das Programm abzuwickeln?
- Welche Ausgestaltung soll das landeseigene Mikrokreditprogramm – Begünstigtenkreis, maximale Kredithöhe, Laufzeit, tilgungsfreie Zeit, Verzinsung etc. – haben?

- Welche Investitionshöhe soll mit dem Mikrokredit finanziert werden? Wird bei nicht 100%iger Finanzierung der Investitionen die Restfinanzierung über Landesbürgschaften, Kreditgarantien etc. abgesichert?
- Welche flankierenden Maßnahmen – insbesondere Coaching – ergänzen das Mikrokredit-Programm?

Wenngleich diese Fragen an dieser Stelle nicht beantwortet werden können, so liefern die Untersuchungsergebnisse doch deutliche Argumente für ein Mikrokredit-Programm, das so implementiert werden muss, dass es schnell und ohne größeren Aufwand in krisenhaften Situation effektiv Hilfe leisten kann. Hinsichtlich der Ausfallwahrscheinlichkeit gilt es zudem, die Alternativsituation mit zu bedenken. Wenn Jungunternehmer/Jungunternehmerinnen aufgrund fehlender Finanzmittel und eines nicht bzw. zu spät gewährten Kredit in die Insolvenz gehen müssen, sind sie in der Regel auf die Grundsicherung für Arbeitssuchende (Alg II) angewiesen, deren Kosten von der Allgemeinheit über Steuern aufgebracht werden müssen.

Herausgeber:

**Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit
und Familie des Landes Brandenburg**

Öffentlichkeitsarbeit

Heinrich-Mann-Allee 103

14473 Potsdam

www.masgf.brandenburg.de

Die Evaluation wurde aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds,
des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung
und des Landes Brandenburg gefördert.

Gestaltung: schütz & co. Werbeagentur Berlin, GmbH

Druck: Druckerei Grabow, Teltow

Lektorat: Evelyn Teschner

Auflage: 600 Stück

April 2006