



Arbeitsmarktservice
Österreich
ABI/Arbeitsmarktforschung und Berufsinformation

Evaluierung der Maßnahmen der GründerInnenförderung des AMS

**Empirische Studie
Endbericht**

Projektteam:

Helmut Dornmayr, Birgit Lenger

Projektdurchführung:

ibw (Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft)

Wien, Jänner 2006

Inhaltsverzeichnis

KURZFASSUNG (DEUTSCH)	8
EXECUTIVE SUMMARY (ENGLISH)	15
1. EINLEITUNG	22
2. SELBSTÄNDIGE UND UNTERNEHMENSNEUGRÜNDUNGEN	24
2.1. SELBSTÄNDIGENQUOTE.....	24
2.2. UNTERNEHMENSNEUGRÜNDUNGEN	36
3. INTERNATIONALE BEISPIELE DER FÖRDERUNG VON UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN AUS ARBEITSLOSIGKEIT	48
4. DAS UNTERNEHMENSGRÜNDUNGSPROGRAMM (UGP) DES AMS ÖSTERREICH	59
4.1. ALLGEMEINE BESCHREIBUNG	60
4.2. BASISDATEN I ZUM UNTERNEHMENSGRÜNDUNGSPROGRAMM DES AMS (JAHRESBERICHTE).....	67
4.3. BASISDATEN II ZUM UNTERNEHMENSGRÜNDUNGSPROGRAMM DES AMS (AMS - DATA WAREHOUSE).....	80
4.3.1. Dauer des Unternehmensgründungsprogramms	81
4.3.2. Gründungen und Gründungsquoten	85
4.3.3. Demographische Beschreibung der GründerInnen	93
4.3.4. Gründungsverlauf und Unternehmenserfolg	100
4.3.5. EXKURS: Verbleib der Nicht-GründerInnen	116
5. REPRÄSENTATIVBEFRAGUNG UGP-GRÜNDERINNEN	126
5.1. ERHEBUNGSDESIGN.....	126
5.2. GRÜNDERINNENDEMOGRAPHIE.....	130
5.3. UGP-EINSTIEG UND GRÜNDUNGSVORBEREITUNG	143
5.4. UNTERNEHMENSGRÜNDUNG	147
5.5. UNTERNEHMENSVERLAUF UND AKTUELLER ERFOLG	171
5.6. ZUFRIEDENHEIT MIT BERATUNG, BETREUUNG UND WIRKUNG DES UGP.....	217
6. FALLSTUDIEN UGP-GRÜNDERINNEN	257
6.1. HOLZ- UND BAUSTOFFHANDEL	259
6.2. BUCHHÄNDLER	263
6.3. EDV-DIENSTLEISTUNGEN IM E-LEARNING-BEREICH	267
6.4. EDV-DIENSTLEISTUNGEN UND VERMÖGENSBERATUNG.....	272
6.5. MALERIN UND ANSTREICHERIN	277
6.6. BAU- UND MÖBELTISCHLER	281

6.7. TAPEZIERERIN UND DEKORATEURIN	285
6.8. MECHATRONIKER.....	288
6.9. ENERGETHIKERIN	292
6.10. MOBILE FRISEURIN	295
7. SCHLUSSFOLGERUNGEN	299
8. LITERATUR.....	311

Tabellen- und Schaubildverzeichnis

Tabellenverzeichnis

<i>Tabelle 4-1: Detailanalyse Dominanter HV-Status 5 Jahre nach UGP-Teilnahme</i>	113
<i>Tabelle 4-2: Detailanalyse Dominanter HV-Status 5 Jahre nach UGP-Teilnahme</i>	123
<i>Tabelle 5-1: Stichprobe und Rücklaufquote</i>	127
<i>Tabelle 5-2: Branchenverteilung nach Bundesländern</i>	141
<i>Tabelle 5-3: Verlaufsbeschreibung nach Bundesländern</i>	176
<i>Tabelle 5-4: Zufriedenheit mit einzelnen Faktoren der Gründungsberatung nach Bundesländern</i>	234

Schaubildverzeichnis

<i>Grafik 2-1: Selbständigenquote 2003* in der EU (+ Japan/USA)</i>	25
<i>Grafik 2-2: Selbständigen- und Arbeitslosenquote 2003* (EU + Japan/USA)</i>	28
<i>Grafik 2-3: Selbständigenquote nach höchster abgeschlossener Ausbildung in Österreich (VZ 2001)</i>	30
<i>Grafik 2-4: Selbständigenquote nach Bundesländern (Mikrozensus 2004*)</i>	33
<i>Grafik 2-5: Selbständigenquote nach Geschlecht (Mikrozensus 2004*)</i>	34
<i>Grafik 2-6: Entwicklung der Selbständigenquote in Österreich</i>	35
<i>Grafik 2-7: Entwicklung der Unternehmensneugründungen (WKO) in Österreich (1993-2004)</i>	37
<i>Grafik 2-8: Prozentuelle Veränderung der Unternehmensneugründungen 1994-2004 (WKO) nach Bundesländern</i>	38
<i>Grafik 2-9: Gründungsintensität 2004 (WKO) nach Bundesländern</i>	40
<i>Grafik 2-10: Unternehmensneugründungen (WKO) in Österreich nach Geschlecht</i>	42
<i>Grafik 2-11: Unternehmensneugründungen 2004 (WKO) nach Geschlecht und Bundesländern</i>	43
<i>Grafik 2-12: Altersstruktur der Unternehmensneugründungen 2004 (WKO)</i>	45
<i>Grafik 2-13: Unternehmensneugründungen 2004 nach Fachverbänden</i>	46
<i>Grafik 2-14: Unternehmensneugründungen 2004 nach Fachverbänden</i>	47
<i>Grafik 4-1: Zahl der erfolgten Unternehmensneugründungen im UGP</i>	68
<i>Grafik 4-2: Frauenanteil an den erfolgten Unternehmensneugründungen (UGP) in Relation zum Frauenanteil an den vorgemerkten Arbeitslosen</i>	69
<i>Grafik 4-3: GründerInnen nach Geschlecht und Bundesland (2004)</i>	70
<i>Grafik 4-4: Zahl der erfolgten Unternehmensneugründungen nach Bundesländern</i>	71
<i>Grafik 4-5: Gründungsquote I nach Bundesländern und Geschlecht (2004)</i>	73
<i>Grafik 4-6: Gründungsquote II nach Geschlecht (2004)</i>	75
<i>Grafik 4-7: Gründungsintensität nach Bundesländern (2004)</i>	77
<i>Grafik 4-8: Gründungsintensität nach Bundesländern und Geschlecht (2004)</i>	79
<i>Grafik 4-9: Dauer des Unternehmensgründungsprogramms</i>	82
<i>Grafik 4-10: Dauer des Unternehmensgründungsprogramms nach Geschlecht</i>	83

<i>Grafik 4-11: Durchschnittliche Dauer des Unternehmensgründungsprogramms nach Bundesländern (in Tagen).....</i>	<i>84</i>
<i>Grafik 4-12: Zahl der Gründungen und UGP-Teilnahmen.....</i>	<i>85</i>
<i>Grafik 4-13: Gründungsquote nach Gründungsjahr.....</i>	<i>87</i>
<i>Grafik 4-14: Gründungsquote nach Bundesländern.....</i>	<i>89</i>
<i>Grafik 4-15: Gründungsquote nach Bundesländern und Geschlecht.....</i>	<i>90</i>
<i>Grafik 4-16: Gründungsquote nach höchster abgeschlossener Ausbildung.....</i>	<i>91</i>
<i>Grafik 4-17: Gründungsquote nach Alter (am Ende der UGP-Teilnahme).....</i>	<i>92</i>
<i>Grafik 4-18: Geschlecht der GründerInnen nach Bundesländern.....</i>	<i>95</i>
<i>Grafik 4-19: Geschlecht der GründerInnen nach Gründungsjahr.....</i>	<i>96</i>
<i>Grafik 4-20: Nationalität der GründerInnen nach Bundesländern.....</i>	<i>97</i>
<i>Grafik 4-21: Höchste abgeschlossene Ausbildung.....</i>	<i>98</i>
<i>Grafik 4-22: Alter der GründerInnen bei UGP-Ende nach Geschlecht.....</i>	<i>99</i>
<i>Grafik 4-23: Selbständigenanteil nach Abstand zur UGP-Teilnahme.....</i>	<i>102</i>
<i>Grafik 4-24: Selbständigenanteil nach Abstand zur UGP-Teilnahme und Geschlecht.....</i>	<i>103</i>
<i>Grafik 4-25: Dominanter HV-Status 5 Jahre nach UGP-Teilnahme differenziert nach Geschlecht.....</i>	<i>105</i>
<i>Grafik 4-26: Selbständigenanteil nach Bundesländern und Abstand zur UGP-Teilnahme.....</i>	<i>107</i>
<i>Grafik 4-27: Arbeitslosenanteil nach Abstand zur UGP-Teilnahme.....</i>	<i>109</i>
<i>Grafik 4-28: Arbeitslosenanteil nach Abstand zur UGP-Teilnahme und Geschlecht.....</i>	<i>110</i>
<i>Grafik 4-29: Arbeitslosenanteil nach Bundesländern und Abstand zur UGP-Teilnahme.....</i>	<i>111</i>
<i>Grafik 4-30: Dominanter HV-Status der GründerInnen in den ersten 5 Jahren nach UGP-Teilnahme (VOLUMENBETRACHTUNG).....</i>	<i>115</i>
<i>Grafik 4-31: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ 1 Tag nach UGP-Teilnahme.....</i>	<i>118</i>
<i>Grafik 4-32: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ 1 Jahr nach UGP-Teilnahme.....</i>	<i>119</i>
<i>Grafik 4-33: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ 3 Jahre nach UGP-Teilnahme.....</i>	<i>120</i>
<i>Grafik 4-34: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ 5 Jahre nach UGP-Teilnahme.....</i>	<i>121</i>
<i>Grafik 4-35: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ in den ersten 5 Jahren nach UGP-Teilnahme (VOLUMENBETRACHTUNG).....</i>	<i>125</i>
<i>Grafik 5-1: Rücklaufquote nach Bundesländern.....</i>	<i>128</i>
<i>Grafik 5-2: GründerInnen nach Geschlecht und Bundesländern.....</i>	<i>131</i>
<i>Grafik 5-3: Staatsbürgerschaft.....</i>	<i>132</i>
<i>Grafik 5-4: Staatsbürgerschaft nach Bundesländern.....</i>	<i>134</i>
<i>Grafik 5-5: Alter bei Gründung.....</i>	<i>135</i>
<i>Grafik 5-6: Höchste abgeschlossene Ausbildung: Vergleich UGP-GründerInnen und Arbeitslose insgesamt (2004).....</i>	<i>136</i>
<i>Grafik 5-7: Familienstand.....</i>	<i>138</i>
<i>Grafik 5-8: Branche.....</i>	<i>140</i>
<i>Grafik 5-9: Geschlechterverteilung nach Branchen.....</i>	<i>142</i>
<i>Grafik 5-10: Status vor Unternehmensgründung.....</i>	<i>143</i>
<i>Grafik 5-11: Erstmals vom UGP erfahren durch.....</i>	<i>144</i>
<i>Grafik 5-12: Teilnahme an einer Weiterbildung in der Gründungsphase nach Geschlecht.....</i>	<i>145</i>

<i>Grafik 5-13: Finanzierung der Weiterbildung durch das AMS nach Geschlecht</i>	146
<i>Grafik 5-14: Gründungsjahr</i>	147
<i>Grafik 5-15: Gründungsform</i>	149
<i>Grafik 5-16: Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung</i>	150
<i>Grafik 5-17: Zusammenhang Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung und Gründungsverlauf</i>	152
<i>Grafik 5-18: Berufserfahrung in der Branche</i>	153
<i>Grafik 5-19: Gründungsmotive</i>	155
<i>Grafik 5-20: Gründungsmotive nach Geschlecht</i>	156
<i>Grafik 5-21: Wesentliche Hilfen bei der Unternehmensgründung</i>	158
<i>Grafik 5-22: Wesentl. Hilfen bei Unternehmensgründung nach Geschlecht</i>	159
<i>Grafik 5-23: Größte Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung</i>	161
<i>Grafik 5-24: Größte Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung nach Geschlecht</i>	162
<i>Grafik 5-25: Startkapital</i>	164
<i>Grafik 5-26: Startkapital nach Geschlecht</i>	165
<i>Grafik 5-27: Kreditbedarf</i>	166
<i>Grafik 5-28: Kreditbedarf nach Geschlecht</i>	167
<i>Grafik 5-29: Kreditbedarf nach Startkapital und Geschlecht</i>	169
<i>Grafik 5-30: Kreditbedarf nach Branchen</i>	170
<i>Grafik 5-31: Verlaufsbeschreibung</i>	172
<i>Grafik 5-32: Verlaufsbeschreibung nach Geschlecht</i>	175
<i>Grafik 5-33: Realisierung der Gründungsmotive</i>	177
<i>Grafik 5-34: Berufliche Stellung (zum Befragungszeitpunkt)</i>	178
<i>Grafik 5-35: Arbeitslosenquote nach Bundesländern</i>	180
<i>Grafik 5-36: Arbeitslosenquote nach Gründungsjahr</i>	182
<i>Grafik 5-37: Berufliche Stellung nach Geschlecht</i>	184
<i>Grafik 5-38: Selbständigenanteil nach Gründungsjahr (“Überlebensquote“)</i>	186
<i>Grafik 5-39: Selbständigenanteil nach Bundesländern</i>	190
<i>Grafik 5-40: Selbständigenanteil (“Überlebensquote“) nach Gründungsjahr und Wien/Rest-Österreich</i>	192
<i>Grafik 5-41: Selbständigenanteil (“Überlebensquote“) nach Gründungsjahr und Geschlecht</i>	194
<i>Grafik 5-42: Beschäftigungseffekte (Zahl der Vollzeitbeschäftigten)</i>	195
<i>Grafik 5-43: Zusätzliche Beschäftigungseffekte („Vollarbeitsplätze“) pro GründerIn nach Gründungsjahr</i> .	198
<i>Grafik 5-44: Zusätzliche Beschäftigungseffekte („Vollarbeitsplätze“) pro aktivem Unternehmen nach Gründungsjahr</i>	200
<i>Grafik 5-45: Anteil Betriebe mit Vollzeitbeschäftigten nach Gründungsjahr</i>	202
<i>Grafik 5-46: Beschäftigungseffekte nach Geschlecht (Gewichtete zusätzliche „Vollarbeitsplätze“)</i>	203
<i>Grafik 5-47: Zahl der Vollzeitbeschäftigten nach Geschlecht</i>	204
<i>Grafik 5-48: Zusätzliches Personal bei AMS-Förderung</i>	205
<i>Grafik 5-49: Wöchentliche Normalarbeitszeit</i>	206
<i>Grafik 5-50: Wöchentliche Normalarbeitszeit nach Geschlecht</i>	207

<i>Grafik 5-51: Wöchentliche Normalarbeitszeit nach Geschlecht und dem Vorhandensein von unterhaltsberechtigten Kindern im Haushalt.....</i>	<i>208</i>
<i>Grafik 5-52: Umsatz 2004.....</i>	<i>210</i>
<i>Grafik 5-53: Umsatz 2004 nach Gründungsjahr.....</i>	<i>212</i>
<i>Grafik 5-54: Umsatz 2004 nach Geschlecht.....</i>	<i>213</i>
<i>Grafik 5-55: Aktuelle wirtschaftliche Lage des Unternehmens.....</i>	<i>214</i>
<i>Grafik 5-56: Aktuelle wirtschaftliche Lage des Unternehmens nach Geschlecht.....</i>	<i>215</i>
<i>Grafik 5-57: Umsatzschätzung für die nächsten 3 Jahre</i>	<i>216</i>
<i>Grafik 5-58: Umsatzschätzung für die nächsten 3 Jahre nach Geschlecht</i>	<i>216</i>
<i>Grafik 5-59: Form der Gründungsberatung.....</i>	<i>217</i>
<i>Grafik 5-60: Zufriedenheit mit Gründungsberatung</i>	<i>218</i>
<i>Grafik 5-61: Zufriedenheit mit Gründungsberatung in Abhängigkeit von Vorerfahrungen als Selbständige/r</i>	<i>220</i>
<i>Grafik 5-62: Zufriedenheit mit Gründungsberatung in Abhängigkeit von höchster abgeschlossener Ausbildung</i>	<i>221</i>
<i>Grafik 5-63: Zufriedenheit mit Gründungsberatung nach Geschlecht.....</i>	<i>222</i>
<i>Grafik 5-64: Zufriedenheit mit Gründungsberatung nach beruflicher Stellung.....</i>	<i>223</i>
<i>Grafik 5-65: Zufriedenheit mit Gründungsberatung nach Art der Gründungsberatung.....</i>	<i>224</i>
<i>Grafik 5-66: Zufriedenheit mit der Gründungsberatung nach Bundesländern</i>	<i>225</i>
<i>Grafik 5-67: Zusammenhang Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung und Zufriedenheit mit Gründungsberatung.....</i>	<i>226</i>
<i>Grafik 5-68: Zufriedenheit mit einzelnen Faktoren der Gründungsberatung</i>	<i>228</i>
<i>Grafik 5-69: Zufriedenheit mit einzelnen Faktoren der Gründungsberatung nach Geschlecht.....</i>	<i>231</i>
<i>Grafik 5-70: Zufriedenheit mit dem wirtschaftlichen Know-How der GründungsberaterInnen nach Bundesländern.....</i>	<i>233</i>
<i>Grafik 5-71: Beratungsinsanspruchnahme nach erfolgter Gründung</i>	<i>235</i>
<i>Grafik 5-72: Zufriedenheit mit Betreuung/Unterstützung durch das AMS.....</i>	<i>238</i>
<i>Grafik 5-73: Zufriedenheit mit Betreuung durch AMS nach Geschlecht.....</i>	<i>239</i>
<i>Grafik 5-74: Zufriedenheit mit Betreuung durch AMS nach berufl. Stellung.....</i>	<i>239</i>
<i>Grafik 5-75: Zufriedenheit mit Betreuung durch AMS nach Bundesländern</i>	<i>240</i>
<i>Grafik 5-76: Wirkungsdimensionen des UGP</i>	<i>242</i>
<i>Grafik 5-77: Gesamtzufriedenheit mit Wirkung des UGP auf die derzeitige berufliche Situation.....</i>	<i>243</i>
<i>Grafik 5-78: Gesamtzufriedenheit mit Wirkung des UGP nach Geschlecht.....</i>	<i>245</i>
<i>Grafik 5-79: Gesamtzufriedenheit mit Wirkung des UGP nach Bundesländern</i>	<i>246</i>
<i>Grafik 5-80: Gesamtzufriedenheit mit Wirkung des UGP nach beruflicher Stellung.....</i>	<i>247</i>
<i>Grafik 5-81: Zusammenhang der Zufriedenheiten mit Gründungsberatung, mit Betreuung durch das AMS und mit Wirkung des UGP.....</i>	<i>248</i>
<i>Grafik 5-82: Einflussfaktoren auf die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP.....</i>	<i>250</i>
<i>Grafik 5-83: Zusammenhang Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung und Zufriedenheit mit Wirkung</i>	<i>252</i>

Kurzfassung (Deutsch)

Das Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des Arbeitsmarktservice (AMS) Österreich unterstützt arbeitslose Personen auf dem Weg in eine selbständige Erwerbstätigkeit. Neben einer finanziellen Existenzsicherung in der Gründungsphase beinhaltet dieses Programm auch eine professionelle Gründungsberatung durch externe Beratungsunternehmen und die Möglichkeit der Teilnahme an individuell zu vereinbarenden gründungsrelevanten Qualifizierungsmaßnahmen.

Die Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit dieses arbeitsmarktpolitischen Programms lässt sich nicht zuletzt an den stark gestiegenen Teilnehmezahlen ablesen. In den Jahren 1999-2004 hat sich die Zahl der mithilfe des Unternehmensgründungsprogramms (UGP) des AMS durchgeführten Unternehmensgründungen mehr als verdoppelt (von knapp unter 2.000 Gründungen im Jahr 1999 auf deutlich über 4.000 im Jahr 2004). 2004 erfolgten damit bereits rund 15% aller Gründungen in Österreich mit Unterstützung des Unternehmensgründungsprogramms (UGP) des AMS. Dadurch hat sich das UGP auch als wesentlicher Faktor in der österreichischen Arbeitsmarkt- und Wirtschaftspolitik etabliert.

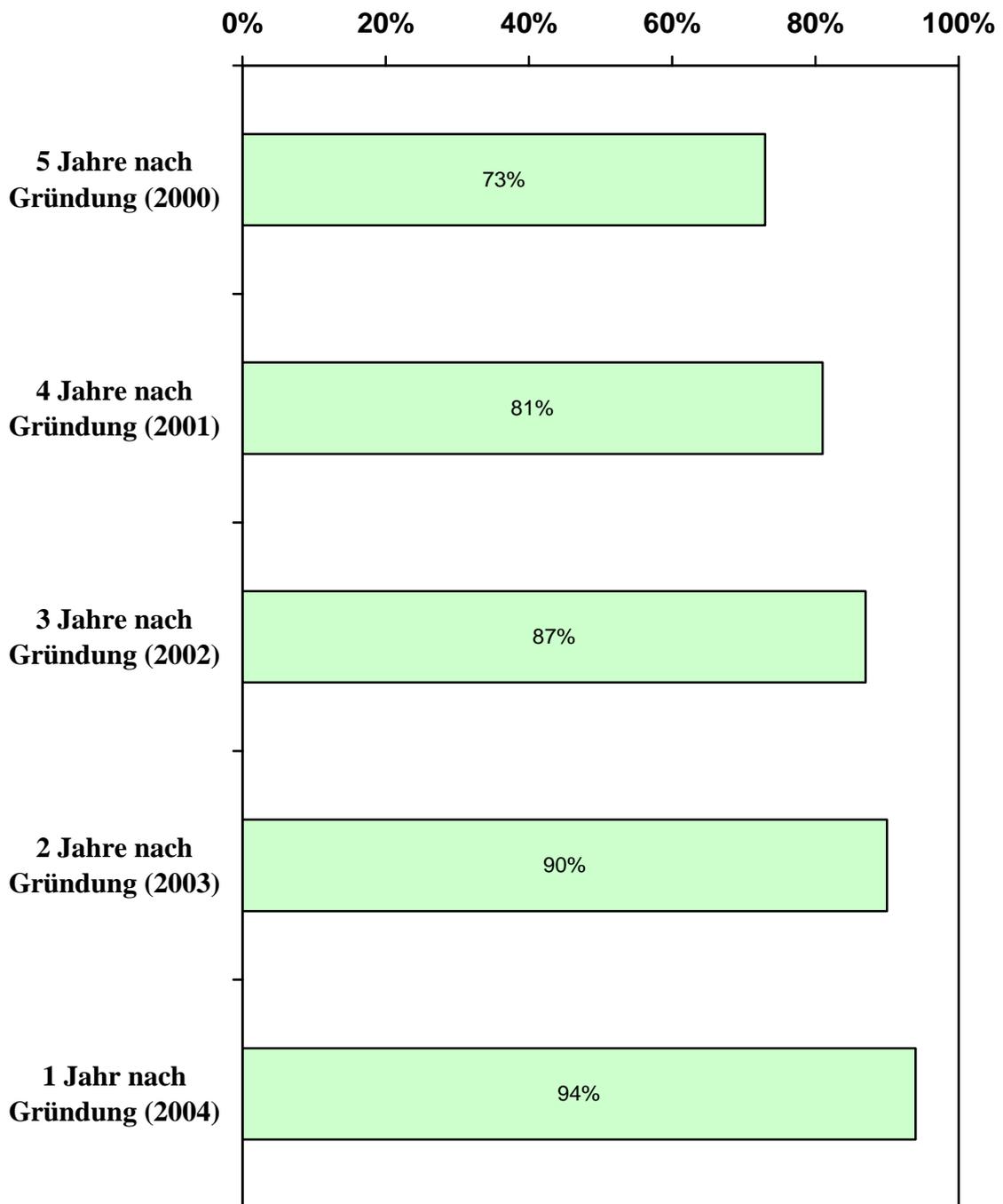
Auch die Ergebnisse der hier vorliegenden Evaluation zeugen über weite Strecken von einer beeindruckenden Erfolgsgeschichte. Neben der Analyse von internationalen Beispielen der Förderung von Unternehmensgründungen aus Arbeitslosigkeit, der Analyse verschiedenster sekundärstatistischer Daten und der Durchführung von Einzelfallstudien mit GründerInnen wurden hierbei auch mehr als 1.000 GründerInnen der Gründungsjahrgänge 1999-2005 hinsichtlich Verlauf und Erfolg ihrer Unternehmensgründung sowie bezüglich der Zufriedenheit mit AMS und Gründungsberatung befragt. Die dabei ermittelten Indikatoren belegen, dass die mit der Einrichtung des UGP verbundenen arbeitsmarktpolitischen Ziele nicht nur überwiegend erreicht sondern vielfach auch übertroffen wurden. Vor allem zeigt sich auch, dass die Unternehmensgründungen größtenteils von Dauerhaftig-

keit und Wachstum gekennzeichnet sind. Selbstverständlich gilt es auch hier vielfach - wie bei allen Unternehmensneugründungen – eine risikoreiche, arbeitsintensive und oftmals auch persönlich belastende Anfangsphase zu überstehen. Die psychische Belastung (Angst vor Misserfolg, etc.) wird nach der steuerlichen Belastung und der Gewinnung von KundInnen bereits als drittgrößte Schwierigkeit in der Startphase erlebt.

Doch der Erfolg kann sich sehen lassen. **5 Jahre nach Unternehmensgründung** (Gründungsjahrgang 2000) sind **noch immer 73%** der GründerInnen **selbständig**. (Ein kleiner Teil davon (6%) ist sowohl selbständig als auch unselbständig erwerbstätig.) Die „**Überlebensquote**“ dieser aus der Arbeitslosigkeit gegründeten Unternehmen ist daher **zumindest so hoch wie bei „normalen“ Unternehmensgründungen**. Gemäß den Daten des AMS Data Warehouse sind zudem **5 Jahre nach der Teilnahme am UGP lediglich 6%** der GründerInnen **wieder arbeitslos**. Der (nicht selbständige) Rest hat – teilweise sogar durch die Tätigkeit als Selbständige/r - wieder eine unselbständige Beschäftigung gefunden, oder ist mittlerweile in Pension, Karenz, etc.

Nach 3 Jahren (Gründungsjahrgang 2002) sind sogar **noch 87%** der Personen, welche im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramm des AMS ein Unternehmen gegründet haben, **selbständig** tätig. Auch dieser Selbständigenanteil ist zumindest so hoch wie in Vergleichsstudien mit „normalen“ GründerInnen in Österreich, wobei Unternehmensgründungen in Österreich ohnehin - international betrachtet - überdurchschnittlich hohe „Überlebensquoten“ aufweisen. Der Erfolg des UGP kann daher zweifellos als **nachhaltig und dauerhaft** bezeichnet werden.

Grafik 1: Selbständigenanteil nach Gründungsjahr („Überlebensquote“)



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

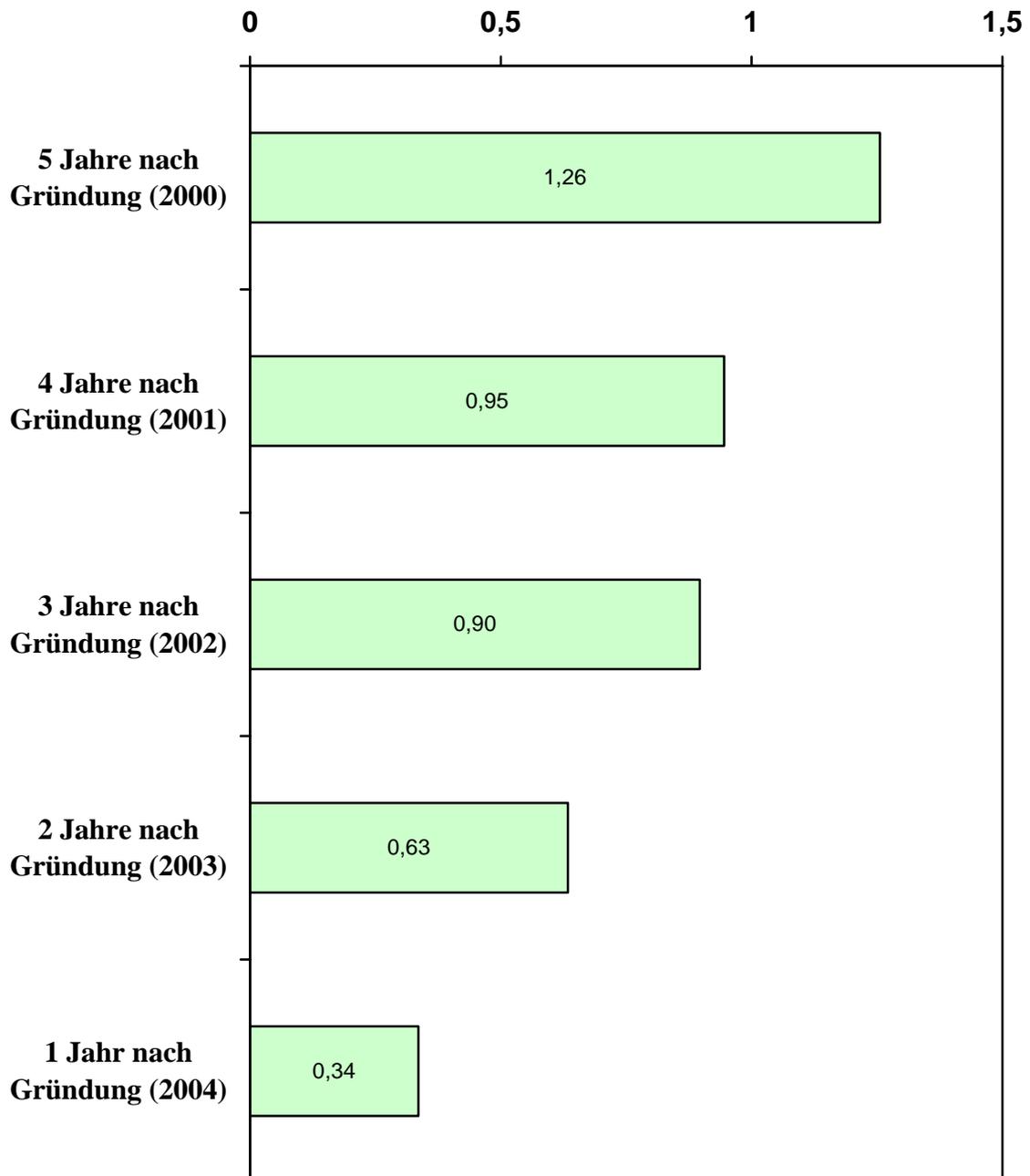
Anmerkungen:

„Überlebensquote“ = Anteil Selbständiger zum Befragungszeitpunkt bezogen auf das jeweilige Gründungsjahr
„Selbständige“ = inkl. Teil-Selbständige (d.h. gleichzeitig selbständig und unselbständig Erwerbstätige)

Dass die im Rahmen des UGP gegründeten Unternehmen nicht nur von Dauer sind sondern sich auch insgesamt betrachtet in einem Wachstumsprozess befinden, belegt die Analyse der von den gegründeten Unternehmen ausgelösten zusätzlichen Beschäftigungseffekte. Diese sind in der schwierigen Anfangs- und Aufbauphase noch geringer und steigen kontinuierlich an. Der Beschäftigungseffekt nach einem Jahr (Gründungsjahrgang 2004) beträgt durchschnittlich 0,34 zusätzliche „Vollarbeitsplätze“ pro gegründetem Unternehmen (siehe nachfolgende Grafik).

Nach 5 Jahren hat im Schnitt **jede/r GründerIn** (inkl. der wieder stillgelegten Unternehmen) **1,26 zusätzliche „Vollarbeitsplätze“ geschaffen**. Der durch das Unternehmensgründungsprogramm unmittelbar ausgelöste Beschäftigungseffekt (Existenzgründung durch Arbeitslose) hat sich nach 5 Jahren also durch die in den Unternehmen zusätzlich geschaffenen Arbeitsplätze mehr als verdoppelt. Dies bedeutet auf alle GründerInnen hochgerechnet, dass neben der Zahl von über 20.000 GründerInnen, die seit 1995 den Weg aus der Arbeitslosigkeit mithilfe des Unternehmensgründungsprogramms des AMS schafften, mit einer mindestens so hohen Zahl an durch diese GründerInnen zusätzlich geschaffenen Arbeitsplätzen kalkuliert werden kann. Damit leistete das UGP zweifellos einen bedeutenden Beitrag zur Arbeitsplatzsicherung bzw. –schaffung in Österreich. Die **arbeitsmarktpolitischen Zielsetzungen des UGP** (Verringerung der Arbeitslosigkeit durch Aufnahme einer dauerhaften und existenzsichernden selbständigen Erwerbstätigkeit und Erhöhung der Zahl der offenen Stellen durch in diesen Unternehmen entstehende neue Arbeitsplätze) können somit als **in hohem Maße erreicht** bezeichnet werden.

Grafik 2: Zusätzliche Beschäftigungseffekte („Vollarbeitsplätze“) pro GründerIn nach Gründungsjahr



Berechnungsbasis: Alle, d.h. inkl. jener Personen, die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig waren.

Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Anmerkungen: Ergebnisse nicht nach Bundesländern gewichtet. Inkl. der nicht mehr Selbständigen berechnet!

„Vollarbeitsplätze“ = ((Zahl der Vollzeitbeschäftigten x 1) + (Zahl der Teilzeitbeschäftigten x 0,5) + (Zahl der Lehrlinge x 0,5) + (Zahl der geringfügig Beschäftigten x 0,1) + (Zahl der freien MitarbeiterInnen x 0,1)) ≠ Vollzeitarbeitsplätze

Auch die subjektive Einschätzung der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen seitens ihrer GründerInnen zeichnet ein überwiegend positives Bild: Drei Viertel (75%) der (nach wie vor) selbständigen GründerInnen beurteilen die aktuelle wirtschaftliche Lage ihres Unternehmen als sehr oder eher gut. Fast zwei Drittel (62%) rechnen zudem mit einem weiteren (deutlichen) Umsatzwachstum in den nächsten 3 Jahren.

Allerdings hat der Erfolg der Unternehmensgründung gerade in der schwierigen Anfangs- und Aufbauphase auch einen Preis: In der Regel bedingt dies lange Arbeitszeiten und vor allem anfangs auch ein vergleichsweise geringes Einkommen (siehe Kapitel 5.5.). Doch trotz diesem hohen Einsatz überwiegt bei den GründerInnen die Zufriedenheit, die Freude „sein/ihre eigene/r Chef/-in zu sein“ (90%) und über eine „freie Zeiteinteilung“ (78%) zu verfügen.

Fast vier Fünftel (79%) der befragten GründerInnen sind daher **mit der Wirkung des Unternehmensgründungsprogramms des AMS auf ihre aktuelle berufliche Situation sehr oder eher zufrieden**. Ein ähnlich hoher Anteil war im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramms auch mit der Betreuung durch das AMS (80%) sowie mit der Gründungsberatung durch ein externes Beratungsunternehmen (82%) sehr oder eher zufrieden.

Hinsichtlich dieser Zufriedenheitsfaktoren existieren auch **keine wesentlichen Unterschiede nach Geschlecht**. Frauen sind mit der Wirkung des UGP auf ihre aktuelle berufliche Situation sogar geringfügig zufriedener, was insofern beachtlich ist, als fast alle „harten“ Erfolgsindikatoren (wie Überlebensquote, Beschäftigungseffekte, Umsatz, etc.) für von Frauen gegründete Unternehmen wesentlich niedrigere Werte ausweisen. Es scheint ganz offensichtlich so zu sein, dass Frauen mit Unternehmensgründungen etwas andere Ziele verfolgen wie Männer. Stehen bei Frauen Aspekte wie freie Zeiteinteilung, Selbstverwirklichung, etc. im Vordergrund, so orientieren sich Männer stärker an höherem Einkommen und Er-

folg. Dies steht selbstverständlich mit den realen Lebenswelten und Lebensumständen von Frauen (in der Regel hauptverantwortlich für Kinderbetreuung) und Männern (in der Regel hauptverantwortlich für das Haushaltseinkommen) in Zusammenhang. Zudem lässt sich aus den vorliegenden Ergebnissen ableiten, dass Frauen über eine geringere Eigenkapitalausstattung verfügen als Männer, was als ein weiterer Grund dafür zu werten ist, warum **Frauen Unternehmensgründungen tendenziell vorsichtiger und in kleinerem Rahmen konzipieren**.

Im Rahmen dieser Evaluation wurden aber auch **Defizite und Weiterentwicklungsmöglichkeiten des UGP** ausgeleuchtet (siehe Schlussfolgerungen). Diese betreffen vor allem folgende Aspekte: Ausweitung der Unterstützungsdauer, Nachbetreuung, Networking, erhöhter Praxis- und Branchenbezug der Gründungsberatung, verstärkte Einbindung anderer Institutionen, Intensivierung der zielgruppenspezifischen Ausrichtung und Ausschöpfung des gesamten GründerInnenpotentials (z.B. durch Maßnahmen zur Hebung des - derzeit sehr niedrigen - AusländerInnenanteils).

Die überwiegend sehr **positiven Ergebnisse** dieser Evaluation rechtfertigen jedenfalls nicht nur die Weiterführung dieses zweifellos erfolgreichen Programms, sondern **lassen** auch einen **Ausbau und eine Weiterentwicklung** in eben beschriebenen Sinne **zweckmäßig erscheinen**.

Executive Summary (English)

The Unternehmensgründungsprogramm (UGP), the business start-up programme of the Austrian Labour Market Service (AMS - Arbeitsmarktservice Österreich), provides support for unemployed people who are aiming to become self-employed. In addition to providing financial sponsorship for general living expenses during the period of setting up the business, the programme also comprises business advice from external management consultants and training programmes with a wide range of courses which can be selected as appropriate.

The large increase in the number of UGP participants demonstrates the need for this labour market programme. In the last 5 years (1999-2004), the number of business start-ups supported by the UGP more than doubled: with just under 2000 start-ups in the year 1999, rising to more than 4000 in the year 2004. 2004 about 15% of all business start-ups in Austria took place via the UGP business start-up programme. This means that the UGP has become a key element in the Austrian labour market and economic policy.

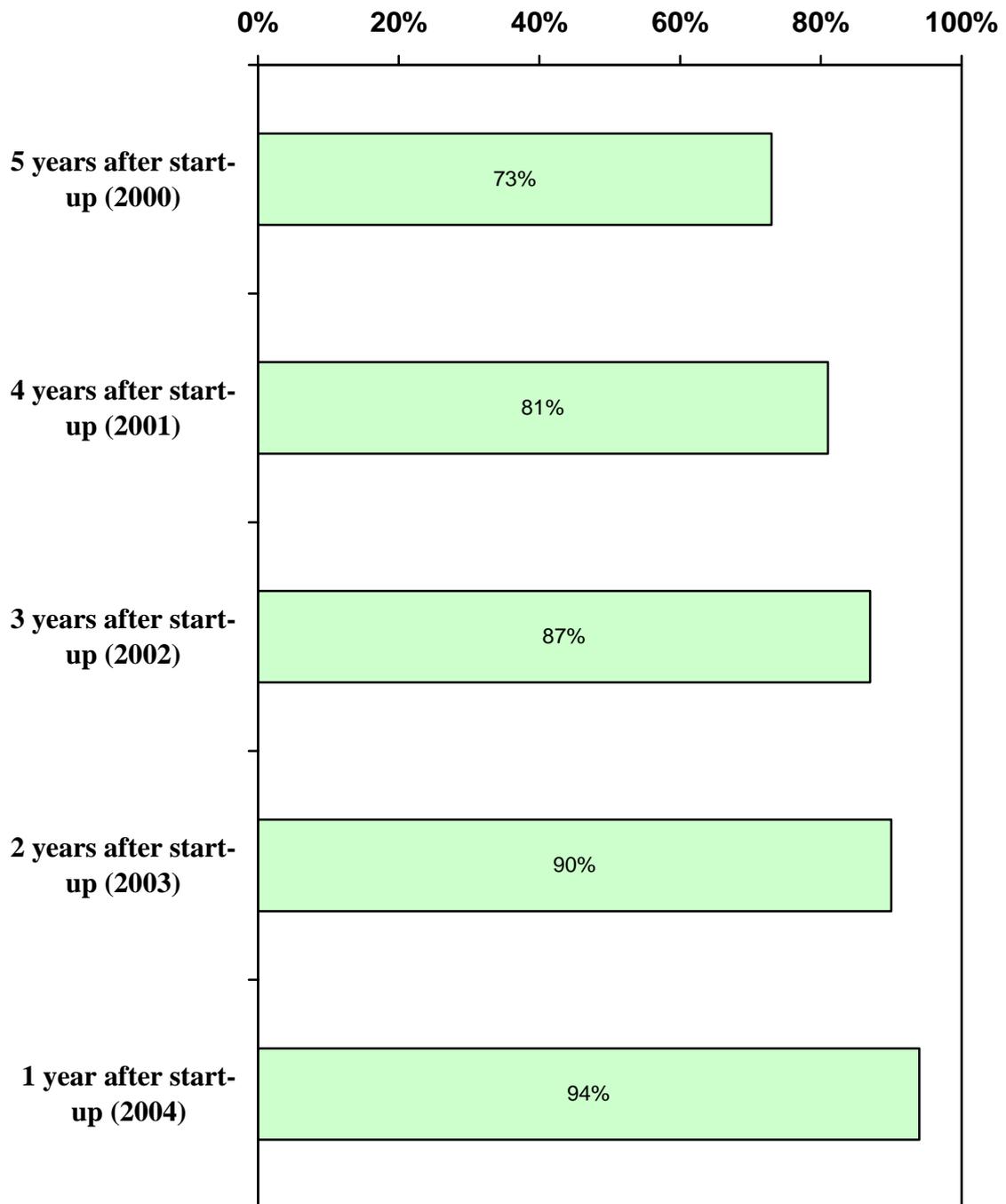
The results of this evaluation prove the impressive success of the programme. The evaluation includes: an analysis of international examples of “unemployment to self-employment” assistance programmes; an analysis of a range of secondary statistical data; individual case studies; and interviews with more than 1000 individuals who established businesses with the assistance of the UGP (“UGP Business Founders”) during the period 1999-2005, reporting on the progress and success of their business start-ups, and their satisfaction with AMS and the participating management consultants. The results of the study demonstrate not only that the UGP has fulfilled the goals of the labour market policy which led to its establishment, but that the programme has often exceeded expectations in various ways. Most notable is the stability and growth of the businesses established under the programme. Obviously it is essential, as in all new businesses, to over-

come the high-risk, labour-intensive, and often personally demanding set-up stage. In fact, this last factor – the psychological strains experienced in the course of a start-up (such as the fear of failure) - were ranked as the third biggest difficulty, after the tax burden and the challenges of customer acquisition.

In spite of the difficulties associated with forming a new business the success of the UGP speaks for itself. **Five years after start-up** (for businesses established in the year 2000) **73% of all UGP Business Founders are still running their own business** (see following diagram). A small percentage (6%) of them are both running their businesses and also in other employment. This “**survival rate**” of the UGP start-ups (from unemployment) is at least **as high as that of “normal” (non-UGP) business start-ups**. According to data of AMS Data Warehouse **just about 6% of UGP Business Founders are unemployed again 5 years after participation in UGP**. The (not self-employed) remainder of the Business Founders either found a different job (partly through their self-employment) or are retired or in maternity leave, etc.

Three years after start-up (for UGP Business Founders in the year 2002) **87% are still running their own businesses**. This percentage of successful start-ups is, again, at least as high as that of comparable surveys of “normal” (non-UGP) business start-ups in Austria. In this context it is significant that business start-ups in Austria already have a “survival rate” above the international average. Undoubtedly, the UGP achieves **sustained success and long-term quality**.

Diagram 1: Proportion of UGP Business Founders who are still running their own businesses according to the year of start-up (“survival rate”)



Source: lbw - Participant Inquiry UGP (n=1.013 persons)

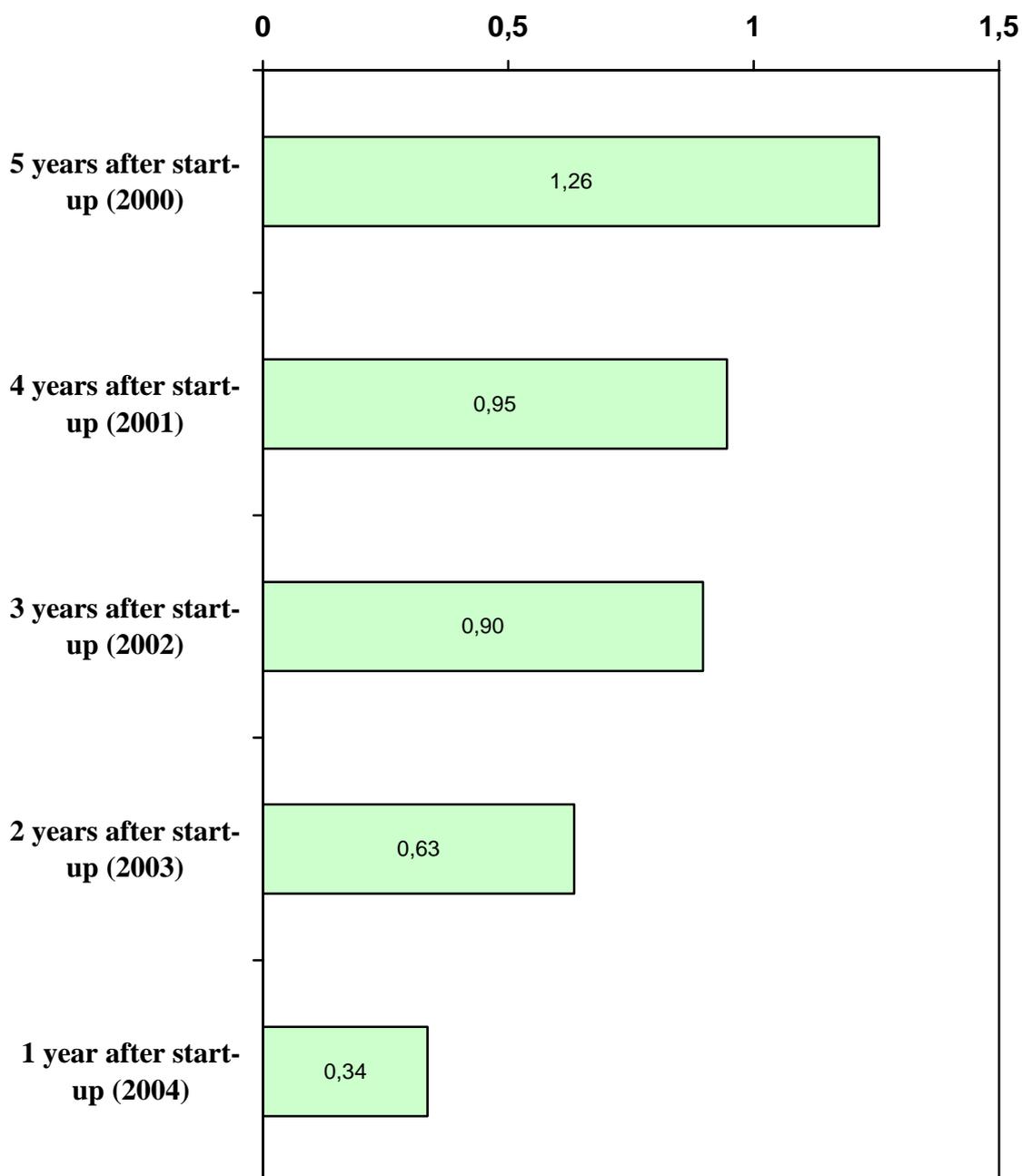
Comments:

“Survival rate“: The proportion of UGP Business Founders still running their own businesses at time of survey in each particular start-up year. Statistics include those UGP Business Founders who are part-time self-employees (i.e. self-employed and employed at the same time).

An analysis of the extent to which these new businesses create further employment (the “secondary employment effect”) shows that businesses whose start-up was assisted by the UGP tend to expand. The secondary employment effect is only minor during the difficult set-up phase, but then increases continually thereafter. A year past formation (for businesses established in year 2004), the average secondary employment rate is 0.34 full jobs per business start-up.

After five years, every UGP Business Founder (including shut down businesses) **created** an average of **1.26 other full jobs**. This means that, after five years, the number of new jobs created by the UGP had effectively doubled by virtue of the new (secondary) jobs created by the new businesses. So, extrapolating for all UGP business start-ups since 1995, in addition to more than 20,000 Business Founders supported by the UGP in making their way out of unemployment, there is an even higher number of new jobs created by these Business Founders. Therefore the UGP has contributed significantly to job security and job creation in Austria. Unquestionably, the **labour market policy objectives of the UGP** (reduction in unemployment both through the creation of stable self-employment which meets one’s living requirements and through the creation of additional new jobs in the new businesses) are therefore **largely achieved**.

Diagram 2: Secondary effect on employment (“full jobs“) per UGP Business Founder according to year of start-up.



Mode of calculation: All UGP Business Founders, including those not self-employed anymore at time of survey

Source: lbw - Participant Inquiry UGP (n=1.013 persons)

Comments: The results are not weighted by provinces. The statistics include those UGP Business Founders who are no longer self-employed.

“Full jobs“ = ((number of fulltime jobs x 1) + (number of part-time jobs x 0.5) + (number of trainees x 0.5) + (number of marginal jobs (ie income level under the tax threshold) x 0.1) + (number of freelancers x 0.1)) ≠ fulltime jobs

The UGP Business Founders' own perception of their business' economic situation shows a highly positive image: 75% experience their current economic situation as "very good" or "good". Nearly two-thirds (62%) expect further (significant) growth in turnover within the next three years.

Nevertheless, starting a successful new business has its price, especially during the difficult initial phases. As a rule this period is associated with many hours of work and a comparatively low income, especially at the beginning. However, despite the high personal cost, the survey shows the predominant satisfactions of "being one's own boss" (90%) and "flexible time" (78%).

Nearly four fifths (79%) of the interviewed Business Founders are "highly" or "rather" satisfied with the AMS's business start-up programme's impact on their current professional career. A comparably high proportion was also "highly" or "rather" satisfied with the AMS's support (80%) as well as with the participating management consultancies (82%).

There are **no major differences in gender in satisfaction rating of the UGP.** In fact, women are slightly more satisfied with the UGP's impact on their professional career, which is remarkable given that, as all "hard" indicators of success (like survival rate, secondary employment effect, turn-over, etc.) show considerably lower values for businesses founded by women. Apparently, women have a different agenda than men in starting a business. Whereas flexible time, self-realisation, etc. are the aspects of importance for women, men strive for higher income and success. Of course these different goals are linked to the reality of differences in the circumstances of women's lives (generally with primary responsibility for child care) and men's lives (generally with primary responsibility for the household income). Furthermore the present results indicate that women have access to less money than men, which is another reason why **women tend to plan their business start-up more carefully and on a smaller scale than men.**

Within the scope of this evaluation, **weaknesses and areas for enhancement of the UGP were discovered** too, principally concerning the following aspects: extension of the period of financial backing; follow-up supervision; networking; increased focus by the management consultants on practical experience and on the specific businesses sector of each start-up; more involvement of other institutions; and, to tap the full potential of the programme, more targeting of specific groups of potential new Business Founders such as through measures to increase the (currently very low) proportion of foreigners.

The predominantly **highly positive results** of this evaluation justify not only the continuation of this undoubtedly successful programme, but also support **extension and further development** of the programme as described above.

1. Einleitung

Seit 1995 führt das Arbeitsmarktservice österreichweit das Unternehmensgründungsprogramm (UGP) mit dem Ziel durch, arbeitslosen Personen den Weg in die Selbständigkeit zu ermöglichen. Die Unterstützung erfolgt dabei sowohl in finanzieller Hinsicht (Gründungsbeihilfe in Höhe des Arbeitslosenbezugs) als auch in Form einer professionellen Unternehmensberatung, welche von externen Beratungsunternehmen durchgeführt wird (Details zum UGP siehe Kapitel 4.1.). Der Erfolg und die Bedeutung dieses Programms lassen sich unter anderem an der kontinuierlich gestiegenen Zahl von erfolgreichen GründerInnen demonstrieren (vgl. Kapitel 4.2 und 4.3.).

Das 10-jährige Bestehen des Unternehmensgründungsprogramms des AMS wird nun zum Anlass genommen, eine umfassende Evaluation dieses Programms durchzuführen. Die nunmehr vorliegende Studie baut auf den Erkenntnissen und Ergebnissen der ersten Zwischenevaluation¹ auf und soll sowohl eine Gesamtübersicht über den Erfolg des Unternehmensgründungsprogramms des AMS ermöglichen, als auch die aktuelle Lage und Perspektive von GründerInnen repräsentieren.

Die Konzeption der Untersuchung ging von einem breiten Methodenmix und einem umfassenden Forschungsansatz aus, bei dem sowohl qualitative als auch quantitative Forschungsinstrumente zur Anwendung gelangten. Als **Untersuchungsmethoden** kamen u.a. zum Einsatz: weitgehend standardisierte schriftliche Befragung, Sekundärdatenanalyse, Literatur- und Internetrecherchen, Fallstudien, ExpertInnenforen (Round-Tables) mit den Beratungsunternehmen, etc.

¹ Blumberger, W. / Dornmayr, H. / Heilbrunner, C. / Moser, C. (1999): Evaluierung der GründerInnenförderungsmaßnahmen seitens des AMS, Forschungsbericht des IBE, Linz

Der **Inhalt der Studie** orientiert sich an folgender **Struktur**:

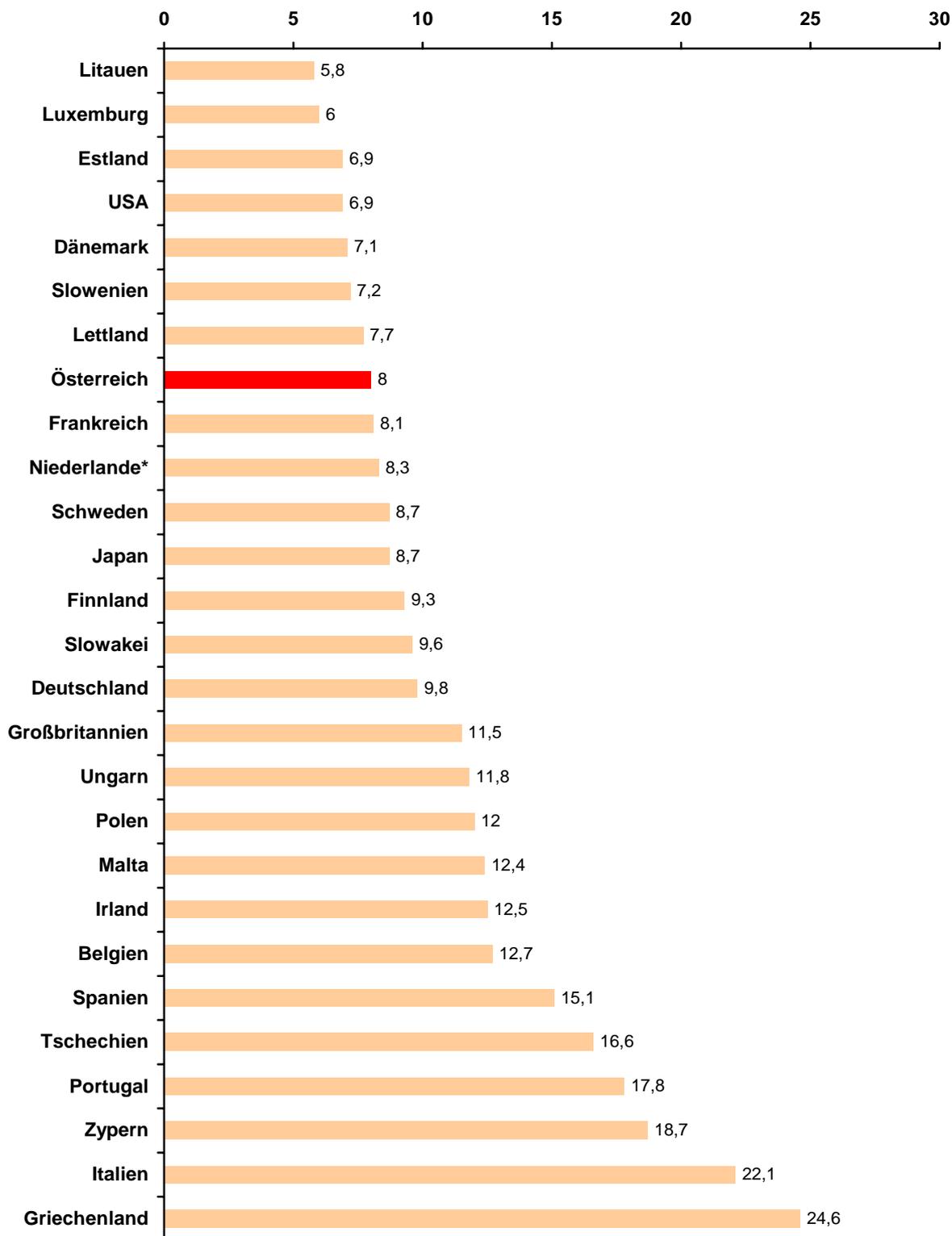
- Kapitel 2: Allgemeine Daten zu Selbständigkeit und Unternehmensneugründungen
- Kapitel 3: Internationale Beispiele der Förderung von Unternehmensgründungen aus Arbeitslosigkeit
- Kapitel 4: Allgemeine Informationen zum Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des AMS Österreich
- Kapitel 5: Repräsentative Befragung von UGP-GründerInnen der Jahre 1999-2005
- Kapitel 6: Exemplarische Fallstudien von UGP-GründerInnen
- Kapitel 7: Schlussfolgerungen

2. Selbständige und Unternehmensneugründungen

2.1. Selbständigenquote

Österreich hat eine **im europäischen Vergleich** zweifellos **niedrige Selbständigenquote** (vgl. nachfolgende Grafik). 2003 waren 8% der Erwerbspersonen selbständig tätig. Im EU-Schnitt (EU-15) waren dies 14,2%. (Berechnet auf Basis der EU-25 wären es 14,7% gewesen.)

Grafik 2-1: Selbständigenquote 2003* in der EU (+ Japan/USA)



Quelle: WKO, EUROSTAT, OECD

Anmerkung: Selbständigenquote = Selbständige (ohne Landwirtschaft!) in % aller Erwerbstätigen

* Niederlande: Stand 2002

Auffallend ist vor allem, dass die Selbständigenquoten generell in den südeuropäischen Ländern (z.B. Griechenland, Italien) höher sind. Der Schluss, dass die Selbständigenquoten generell in „ärmeren“ Ländern höher sind, wäre aber unzulässig. Vielmehr ist die Höhe der Selbständigenquote aus ökonomischer Sicht differenziert zu bewerten. Zudem ist natürlich auch auf unterschiedliche Definitionen und Rechtsgrundlagen des Status „Selbständigkeit“ zu verweisen.

Der Zusammenhang zwischen Selbständigen- und Arbeitslosenquote ist in der wissenschaftlichen Forschung äußerst umstritten und nicht zuletzt auch abhängig vom regionalen Kontext, vom Untersuchungszeitraum, vom Geschlecht, etc. Schütze beobachtete beispielsweise für die USA in den 80-er Jahren, dass eine Abnahme der männlichen Arbeitslosenrate um 5% zu einer Abnahme der männlichen Selbständigenquote um 1% führte².

Blanchflower hingegen fand generell für die OECD-Länder einen negativen Zusammenhang zwischen Selbständigen- und Arbeitslosenquote.³

Es scheint so zu sein, dass die Frage, ob eine höhere Arbeitslosigkeit Menschen zur Gründung von Unternehmen eher entmutigt (aufgrund ungünstiger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und Geschäftsmöglichkeiten) oder eher motiviert (aufgrund geringerer alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten) in unterschiedlichen ökonomischen und sozialen Settings unterschiedlich beantwortet werden muss.

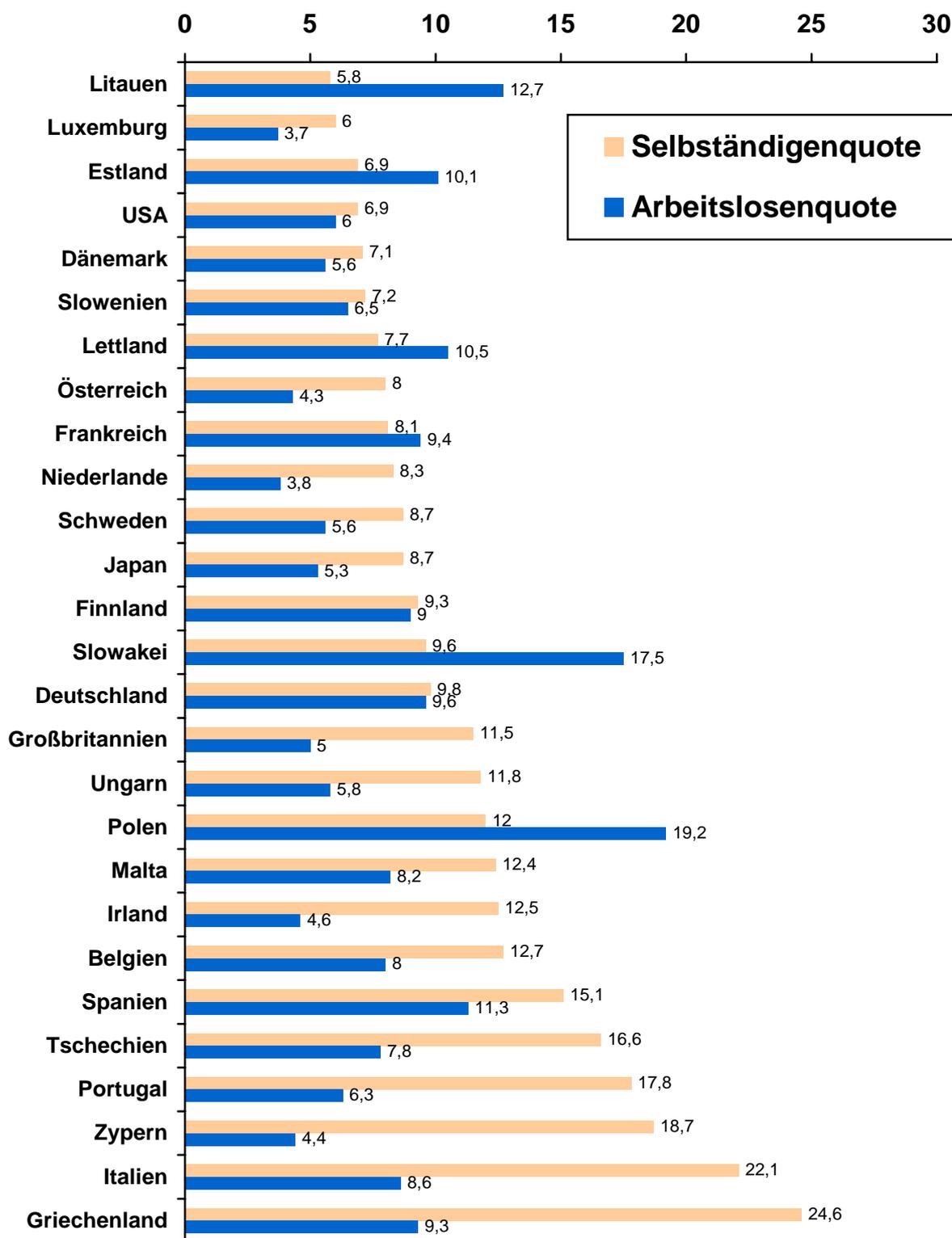
² vgl. Schütze, H.J. (2000): Taxes, economic conditions and recent trends in male self-employment; a Canada-U.S. comparison, in: Labour Economics, vol. 7, no. 5, September, pp. 507-544

³ vgl. Blanchflower, D.G. (2000): Self-employment in OECD countries, in: Labour Economics, vol. 7, no. 5, September, pp. 471-505

Dieser differenzierte und nicht eindeutige Zusammenhang lässt sich auch sehr plastisch illustrieren. Nachfolgende Grafik veranschaulicht die Selbständigen- und Arbeitslosenquoten im Jahr 2003 für die EU 25 (+ Japan/USA). Es ist deutlich zu erkennen, dass es hohe Arbeitslosenquoten sowohl in Ländern mit geringer als auch mit hoher Selbständigenquote gibt. Eine einfache bivariate (und daher wenig aussagekräftige) Korrelationsrechnung ergibt in diesem Fall übrigens einen statistisch nicht signifikanten geringfügig positiven ($r=0,034$) Zusammenhang von Selbständigen- und Arbeitslosenquote.

Unbestritten ist in jedem Fall, dass Selbständigkeit und hohe Selbständigkeitsquoten nicht als Ursache von hohen Arbeitslosenquoten betrachtet werden können, sondern gelegentlich als deren Folge und in der Regel als besonders effiziente Möglichkeit, Arbeitslosigkeit wieder zu reduzieren.

Grafik 2-2: Selbständigen- und Arbeitslosenquote 2003* (EU + Japan/USA)



Quelle: WKO, EUROSTAT, OECD

Anmerkung: Selbständigenquote = Selbständige (ohne Landwirtschaft!) in % aller Erwerbstätigen
 Arbeitslosenquote = Arbeitslose in % der Erwerbspersonen. Die Berechnung der internationalen
 Arbeitslosenquote durch EUROSTAT basiert auf den Richtlinien der ILO und auf Umfragedaten.

* Niederlande: Stand Selbständigenquote: 2002

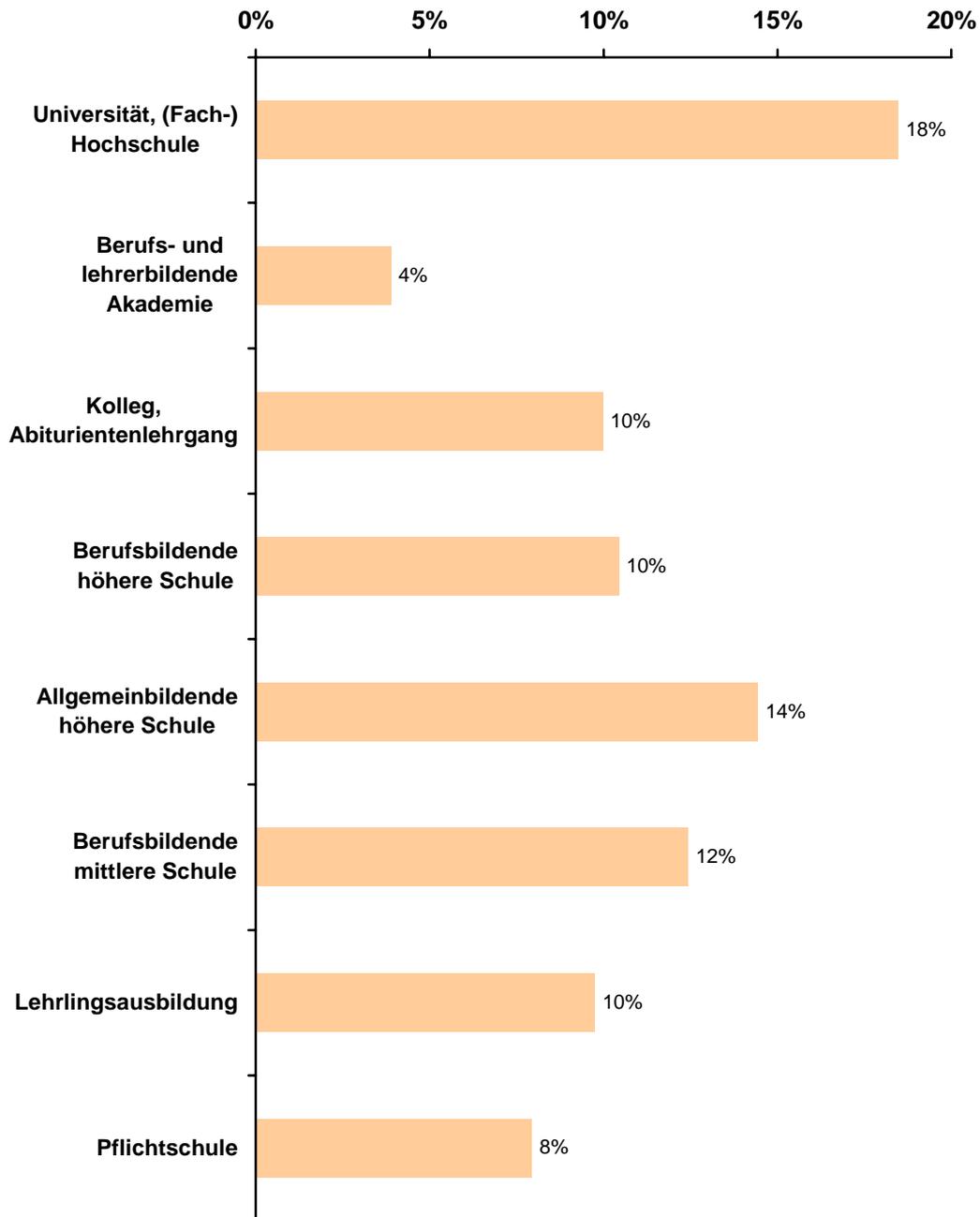
Nicht nur die makroökonomische Interpretation von Selbständigenquoten ist sehr differenziert und unter besonderer Berücksichtigung der jeweiligen nationalen Rahmenbedingungen zu bewerten, auch die individuelle (mikroökonomische) Wahrscheinlichkeit der Selbständigkeit hängt in stark divergierendem Maße von verschiedenen soziodemographischen Variablen ab. Blanchflower verweist etwa darauf, dass in Europa bei am wenigsten formal Gebildeten die höchste Wahrscheinlichkeit der Selbständigkeit bestünde, während dies in den USA umgekehrt wäre.⁴

Diese Aussage kann allerdings für Österreich nicht bestätigt werden. Mit Ausnahme der berufs- und lehrerbildenden Akademien ist höhere formale Bildung hier relativ eindeutig mit einem höheren Anteil Selbständiger verbunden. Dies dürfte unter anderem mit formalen Qualifikationserfordernissen in vielen selbständigen Tätigkeiten sowie in den sog. „freien Berufen“ (ÄrztInnen, RechtsanwältInnen, ApothekerInnen, WirtschaftstreuhänderInnen, ZiviltechnikerInnen, etc.) in Zusammenhang stehen. Besonders hoch ist daher der Anteil Selbständiger (18%) unter den Universitäts- und HochschulabsolventInnen.

⁴ Blanchflower, D.G. (2004): Self-employment: more may not be better, Working Paper 10286 (<http://papers.nber.org/papers/w10286.pdf>)

Grafik 2-3: Selbständigenquote nach höchster abgeschlossener Ausbildung in Österreich (VZ 2001)

(Selbständige inkl. Landwirtschaft und mithelfende Familienangehörige!)



Quelle: Volkszählung 2001 (ISIS-Datenbank Statistik Austria) + ibw-Berechnungen

Anmerkung: Selbständigenquote = Selbständige (inkl. Landwirtschaft + mithelfende Familienangehörige!) in % aller Erwerbspersonen

Trotz einer nicht eindeutigen makroökonomischen Bewertung hoher Selbständigenquoten ist unbestreitbar, dass die häufig auch als „Motor der Wirtschaft“ bezeichneten Selbständigen bzw. UnternehmerInnen als zentrale treibende Kraft des Arbeitsmarktes bezeichnet werden können. Die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) schafften vor allem durch die Arbeiten des amerikanischen Ökonomen David L. Birch ihren Durchbruch als Hoffnungsträger des Arbeitsmarktes. Denn Birch konnte zeigen, dass in den USA als stellvertretendes Beispiel für große, offene Volkswirtschaften industrieller Prägung Großbetriebe in der Tendenz – durch die Erschließung von Einsparungs- und Rationalisierungspotenzialen - Arbeitsplätze abbauten. Diese Arbeitsplatzverluste wurden durch bestehende oder auch neu gegründete KMU kompensiert, welche in der Regel auch gezwungen sind, personalintensiver zu arbeiten.⁵ Und letzten Endes waren auch Großbetriebe in der Regel irgendwann KMU. Neue Unternehmen sind zudem auch wesentliche Träger des strukturellen Wandels und der wirtschaftlichen Innovation. Und dies vmtl. auch weil die Gründung neuer Unternehmen selbstverständlich auch zu erhöhter Konkurrenz führt.

Apel et al. zufolge entstand in Deutschland zwischen 1990 und 1995 durch Existenzgründungen rund eine dreiviertel Million mehr Arbeitsplätze als im selben Zeitraum bestehende Stellen aufgrund von Betriebsschließungen verloren gingen (die „Selbstbeschäftigung“ der Gründerperson, mithelfende Angehörige und geringfügig Beschäftigte nicht miteingerechnet). Aus der Expansion und Schrumpfung bestehender Betriebe gab es zwischen 1990 und 1995 ebenfalls einen Arbeitsplatzüberschuss, welcher aber nur etwa halb so groß war.⁶

⁵ vgl. Birch, D. L. (1987): Job creation in America. How our smallest Companies put the most people to Work. New York: The Free Press. in: Wießner, F. (2002): Beschäftigung braucht Betriebe – der Beitrag von Existenzgründungshilfen zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit, in: Kleinhenz, G. (Hrsg.) (2002): IAB-Kompendium Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, BeitrAB 250, S. 121-133

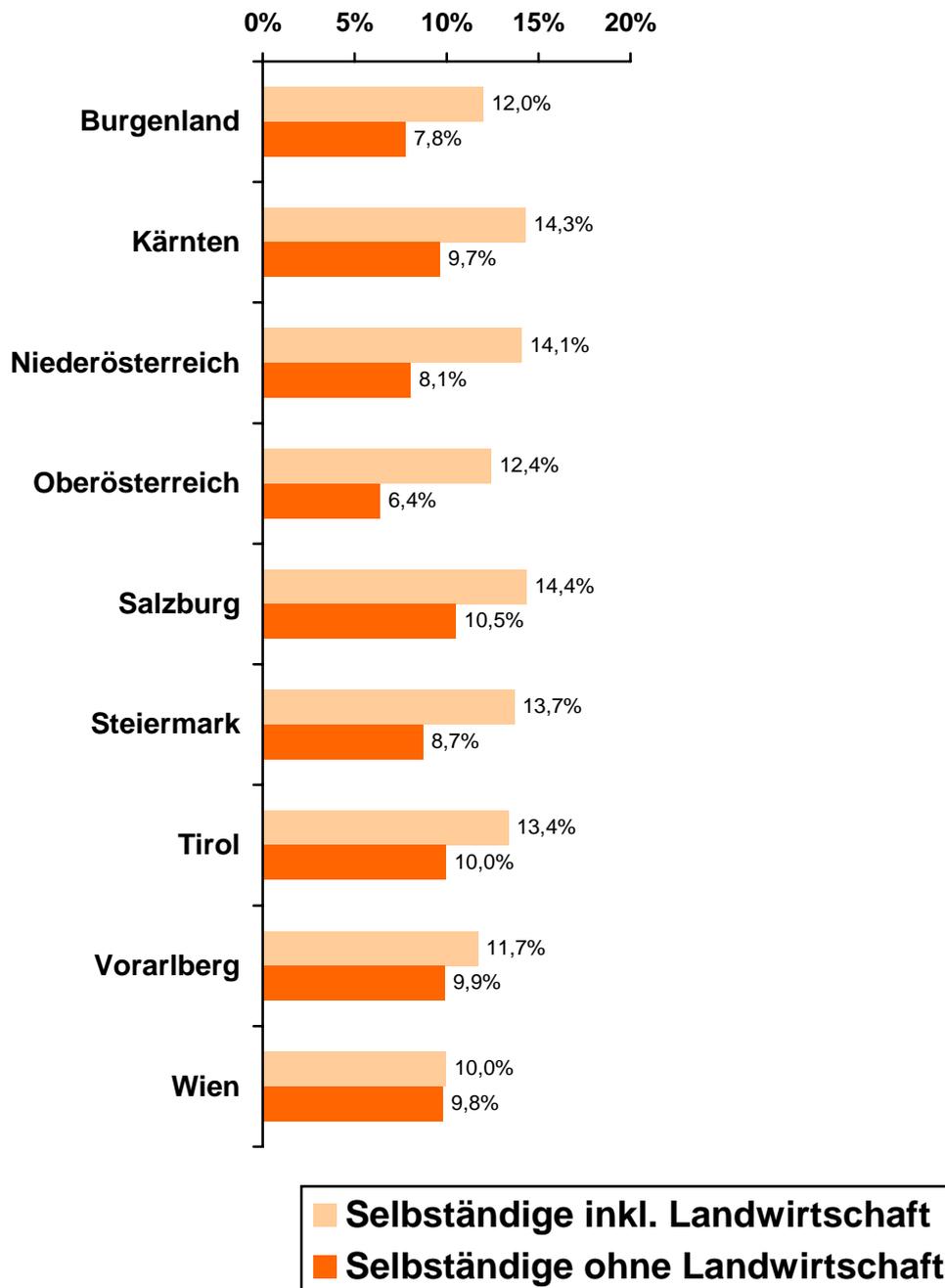
⁶ vgl. Apel, H./Friedrich, W./Hägele, H. (1999): Evaluierung der Ziel4-Maßnahmen des Europäischen Sozialfonds in Deutschland. Köln: ISG. in: Wießner, F. (2002): Beschäftigung braucht Betriebe – der Beitrag von Existenzgründungshilfen zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit, in: Kleinhenz, G. (Hrsg.) (2002): IAB-Kompendium Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, BeitrAB 250, S. 121-133

Die Analyse der Selbständigenquoten in Österreich veranschaulicht sehr große Unterschiede **nach Bundesländern**, welche zudem stark nach Betrachtungsweise variieren (siehe nachfolgende Grafik). Werden die Selbständigen inklusive Landwirtschaft (und mithelfende Familienangehörige) betrachtet, lässt sich für 2004 die höchste Selbständigenquote für die (stärker agrarisch geprägten) Bundesländer Salzburg (14,4%) und Kärnten (14,3%) eruieren, während Wien (10,0%) und Vorarlberg (11,7%) an letzter bzw. vorletzter Stelle rangieren. Wird hingegen der Selbständigenanteil an den Erwerbstätigen ohne Einbeziehung der Landwirtschaft berechnet, ergibt sich eine deutlich andere Reihung: Zwar weist auch hier Salzburg mit 10,5% die höchste Selbständigenquote (inkl. mithelfende Familienangehörige) auf, die eindeutig niedrigste Selbständigenquote weist bei dieser Betrachtungsweise aber Oberösterreich auf (6,4%), während Wien (9,8%) und Vorarlberg (9,9%) hier im oberen Bereich liegen.

Besonders starke Unterschiede hinsichtlich der Selbständigenquote bestehen nach Geschlecht (siehe übernächste Seite). Der **Anteil selbständiger Männer** ist (ohne mithelfende Familienangehörige gerechnet) 2004 in Österreich **beinahe doppelt so hoch (10,8%) wie jener der Frauen (5,5%)**.

Eine **langfristige Betrachtung der Selbständigenquote** (ohne Landwirtschaft) in Österreich (siehe überübernächste Seite) zeigt, dass diese von einem sehr hohen Niveau (>13%) ausgehend in den 60-er und 70-er Jahren bis Anfang der 80-er Jahre stark gesunken ist, dann bis 1995 auf sehr niedrigem Niveau (ca. 7,1%) stagniert hat und seit 1996 wieder im Steigen begriffen ist (2003 bereits 8%).

Grafik 2-4: Selbständigenquote nach Bundesländern (Mikrozensus 2004*)
 (Selbständige inkl. mithelfende Familienangehörige!)

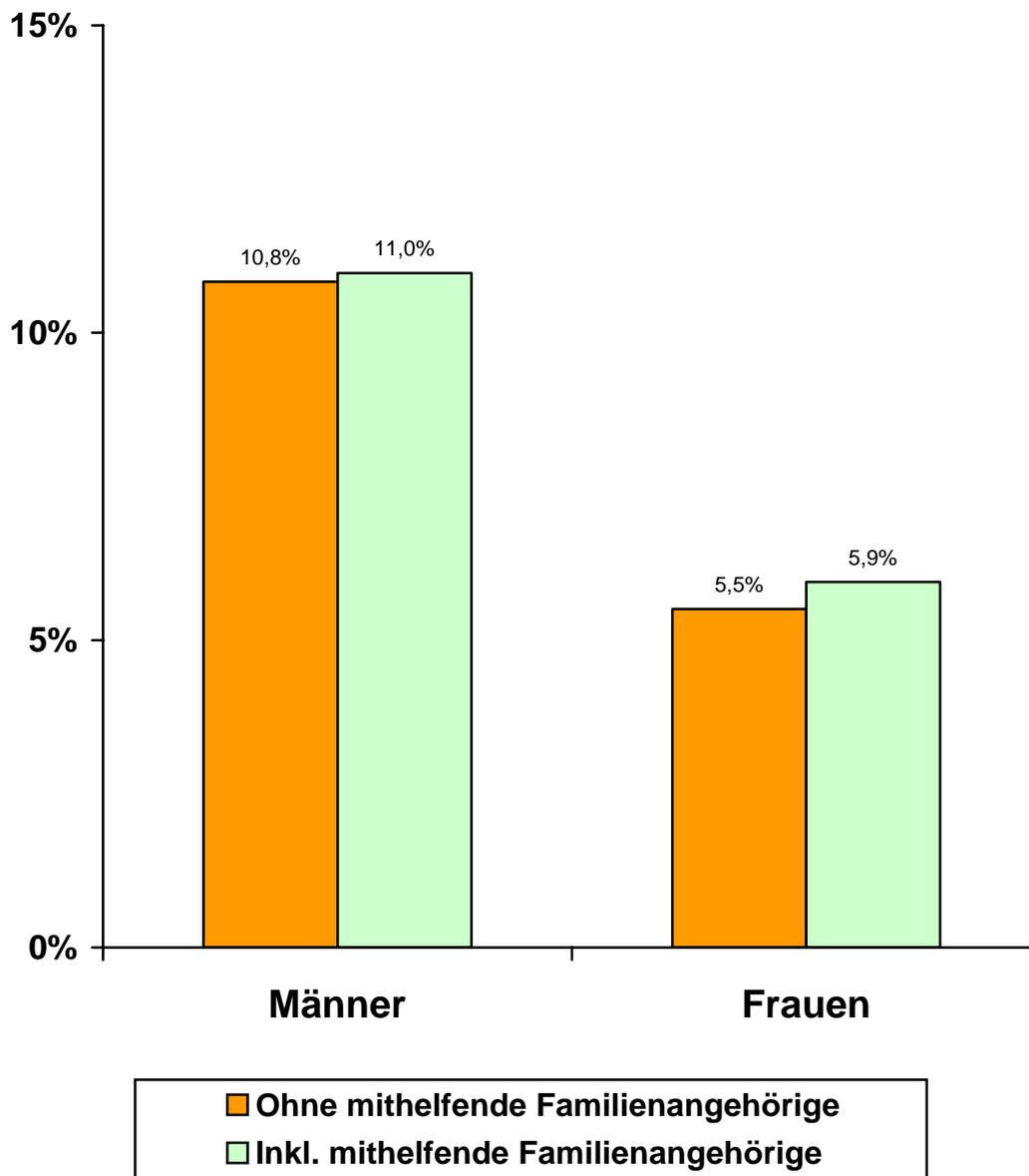


Quelle: ISIS-Datenbank (Statistik Austria) + ibw-Berechnungen

Anmerkungen: Selbständigenquote = Selbständige (inkl. mithelfende Familienangehörige!) in % der Erwerbstätigen (nach Labour-Force-Konzept, ohne Präsenz-, Zivildienstler)

* Jahresdurchschnitt

Grafik 2-5: Selbständigenquote nach Geschlecht (Mikrozensus 2004*)
(Selbständige mit und ohne mithelfende Familienangehörige!)

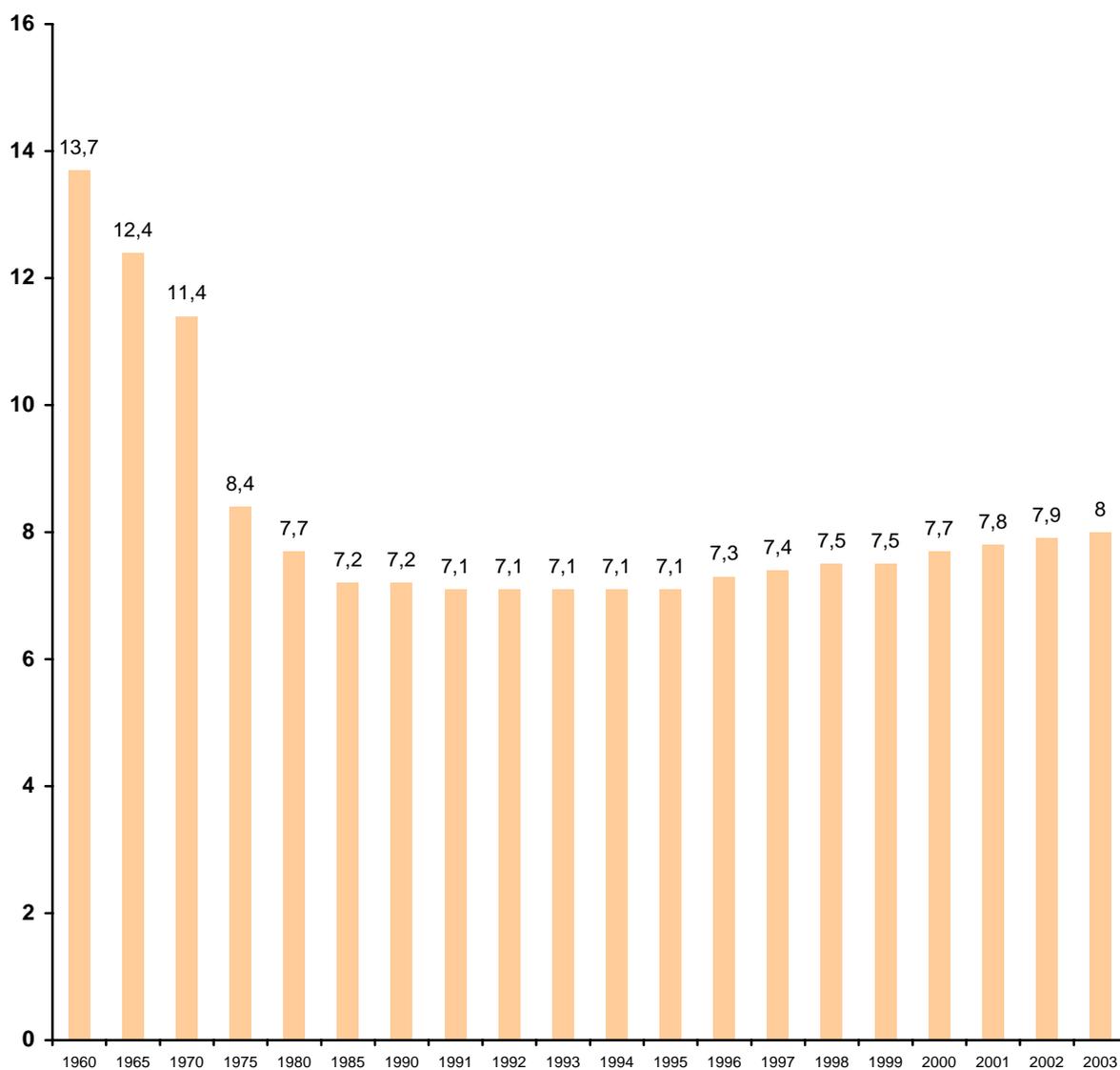


Quelle: ISIS-Datenbank (Statistik Austria) + ibw-Berechnungen

Anmerkungen: Selbständigenquote = Selbständige (mit oder ohne mithelfende Familienangehörige!) in % der Erwerbstätigen (nach Labour-Force-Konzept, ohne Präsenz-, Zivildienstler)

* Jahresdurchschnitt

Grafik 2-6: Entwicklung der Selbständigenquote in Österreich



Quelle: WKO, EUROSTAT, OECD

Anmerkung: Selbständigenquote = Selbständige (ohne Landwirtschaft!) in % aller Erwerbstätigen

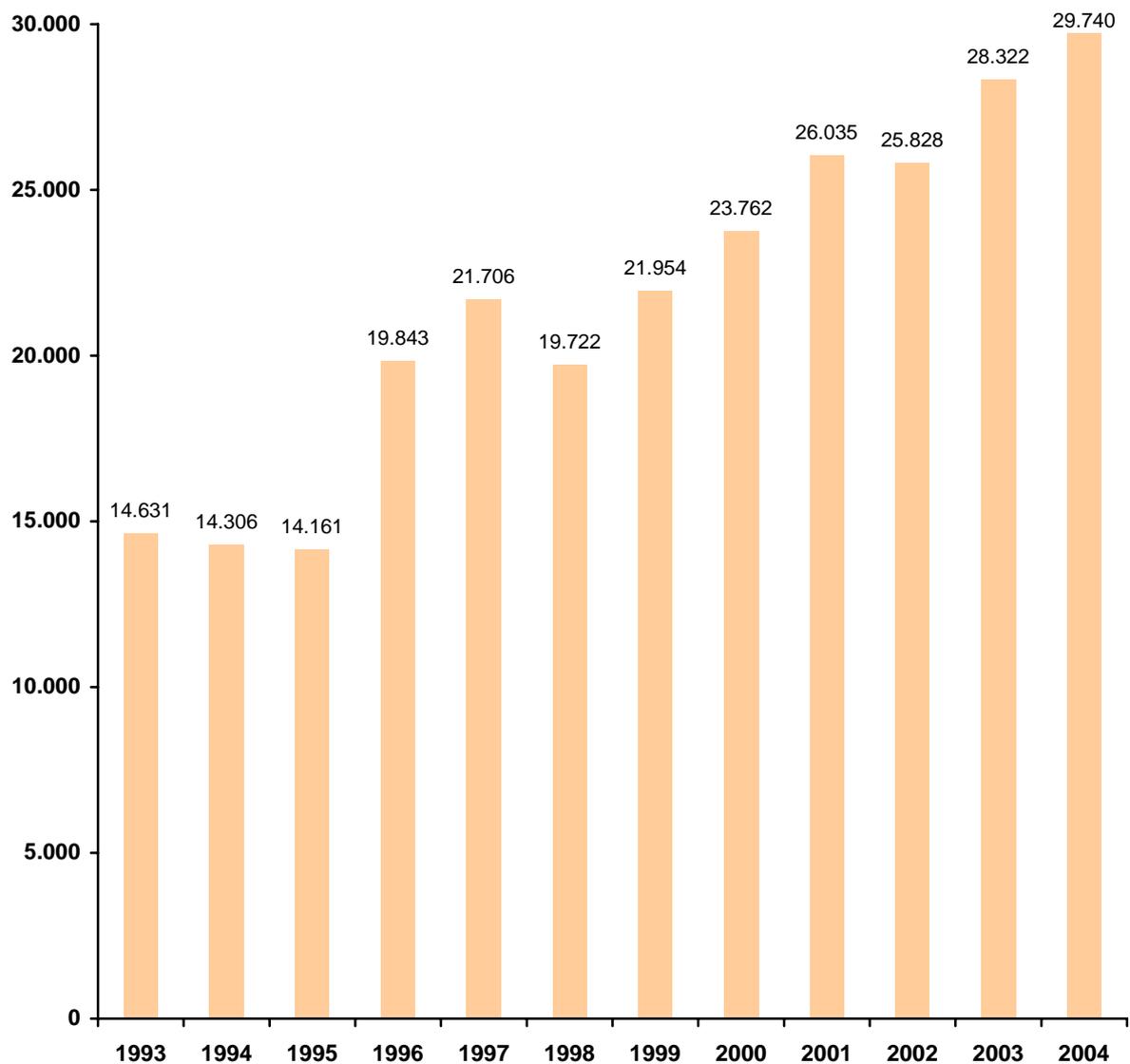
2.2. Unternehmensneugründungen

Die **Zahl der Unternehmensneugründungen** in Österreich kann **nur geschätzt** werden, da die den Wirtschaftskammern von den Gewerbebehörden übermittelten Daten über die Vergabe neuer Gewerbeberechtigungen unter Gründungsgesichtspunkten nicht eindeutig sind.⁷ Zudem sind in der Statistik der WKO (Wirtschaftskammern Österreichs) über Neugründungen **lediglich Mitglieder der Wirtschaftskammer** enthalten, d.h. dass z.B. freie Berufe (z.B. ÄrztInnen) oder sog. „Neue Selbständige“ nicht erfasst sind. Dennoch stellen die Daten der WKO die umfangreichsten und detailliertesten derzeit in Österreich vorliegenden Daten zur Beschreibung des Gründungsgeschehens dar.

Analog zur in Abschnitt 2.1. beschriebenen Selbständigenquote belegen auch die Neugründungsdaten der WKO einen **starken Anstieg der Neugründungen in Österreich seit 1996**. Allein zwischen 1995 und 1996 stieg die Anzahl der Neugründungen von 14.161 auf 19.843. Zwischen 1995 und 2004 hat sich die Zahl der Neugründungen der WKO-Mitglieder mehr als verdoppelt.

⁷ vgl. WKÖ: Unternehmensgründungen in Österreich 1993-2003, Wien 2004

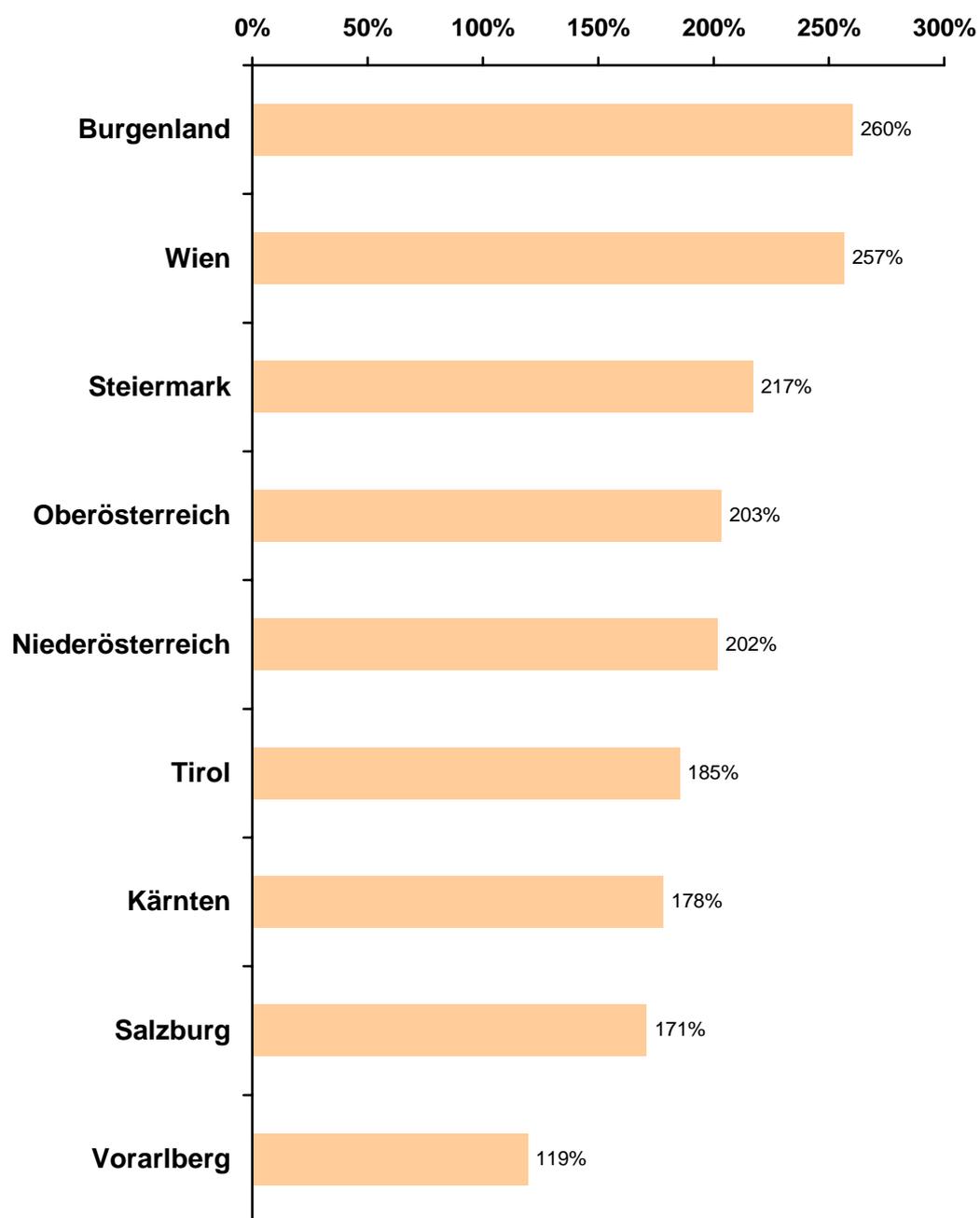
Grafik 2-7: Entwicklung der Unternehmensneugründungen (WKO) in Österreich (1993-2004)



Quelle: WKO

Grafik 2-8: Prozentuelle Veränderung der Unternehmensneugründungen 1994-2004 (WKO) nach Bundesländern

(1994 = 100%)



Quelle: WKO + ibw-Berechnungen

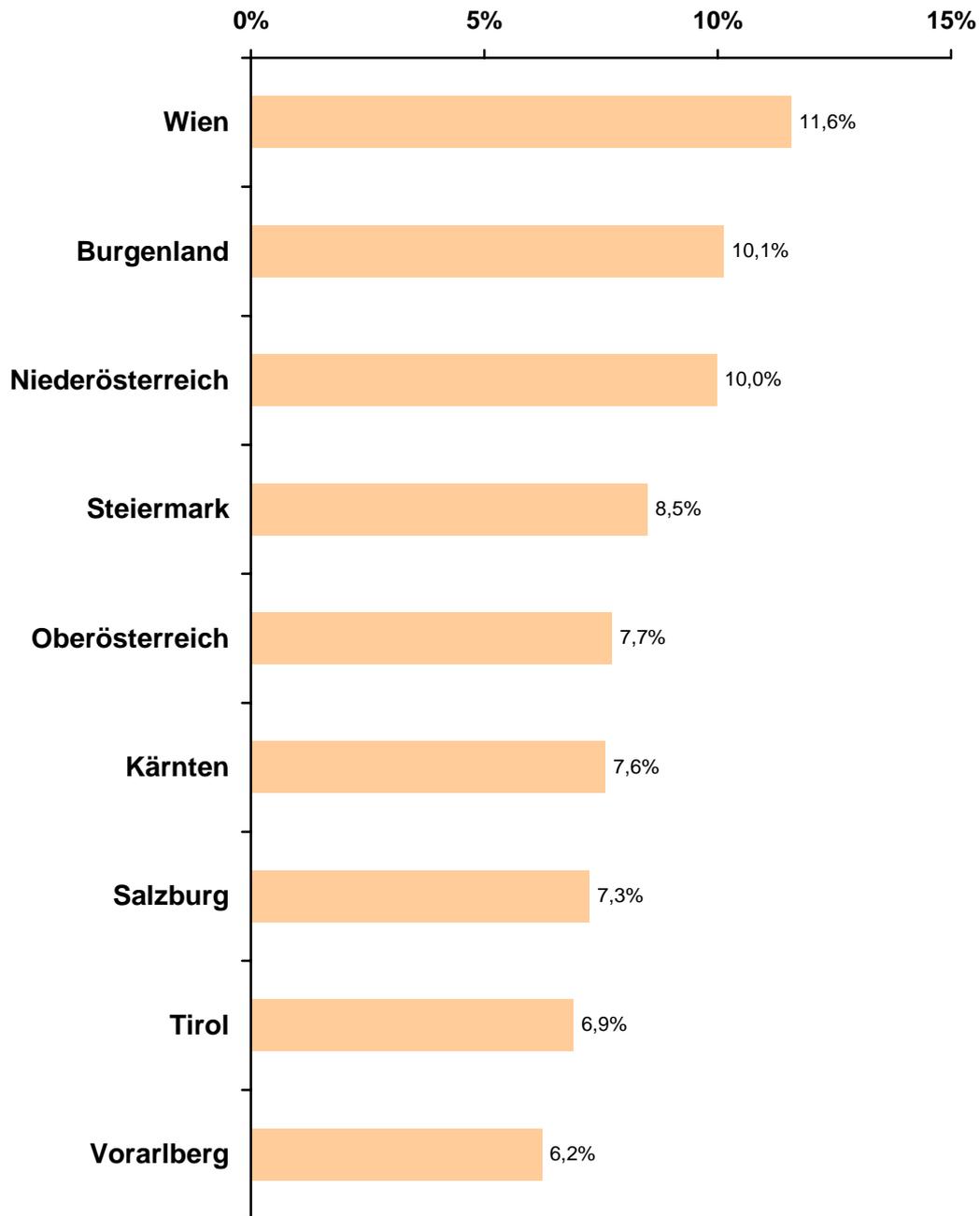
Die stärksten Zuwächse an Unternehmensneugründungen im Zeitraum 1994 - 2004 erfolgten im Burgenland (+160%) sowie in Wien (+157%), die deutlich geringsten in Vorarlberg (+19%).

Inwieweit für die starke Zunahme der Unternehmensneugründungen im **Burgenland** auch die spezifische Situation als **Ziel1-Förderungsgebiet** eine Rolle spielt(e), lässt sich aus den vorliegenden Daten nicht eindeutig beantworten aber doch vermuten: Im Zeitraum 1998-2003 erhielten GründerInnen im Burgenland unter bestimmten Bedingungen (näheres siehe <http://www.die-wirtschaft.at/ireds-3883.html>) eine Gründungsbeihilfe von 11.000 Euro (bzw. 8.000 Euro im Nordburgenland). Im ersten Jahr des Inkrafttretens dieser Förderung (1998) gab es im Burgenland (allerdings auch in Restösterreich) einen Rückgang an Unternehmensneugründungen. Im ersten Jahr nach dem Auslaufen dieser Förderung (2004) gab es im Burgenland erneut einen Rückgang an Unternehmensneugründungen (und dieses Mal im Gegensatz zum Bundestrend). Es bleibt weiters festzuhalten, dass im Zeitraum des Inkraftseins dieser Ziel1-Förderung (1998-2003) die Zahl der Unternehmensneugründungen im Burgenland (+ 89%) wesentlich stärker als in allen anderen Bundesländern (am zweitstärksten in Tirol: + 52%) zunahm.

Diese Aspekte können doch als Indizien – wenngleich auch nicht als empirischer Beweis - für die positive Wirkung dieser burgenlandspezifischen Gründungsbeihilfe auf die Zahl der Neugründungen gewertet werden.

Allerdings liegt das Burgenland auch 2004 noch an vorderer (zweiter) Stelle, was die Gründungsintensität (Anteil von 10,1% Neugründungen an allen aktiven Kammermitgliedern) anbelangt (siehe nachfolgende Grafik). Nur Wien liegt hier voran – und zwar deutlich (11,6%).

**Grafik 2-9: Gründungsintensität 2004 (WKO) nach Bundesländern
(Neugründungen in % der aktiven Kammermitglieder)**

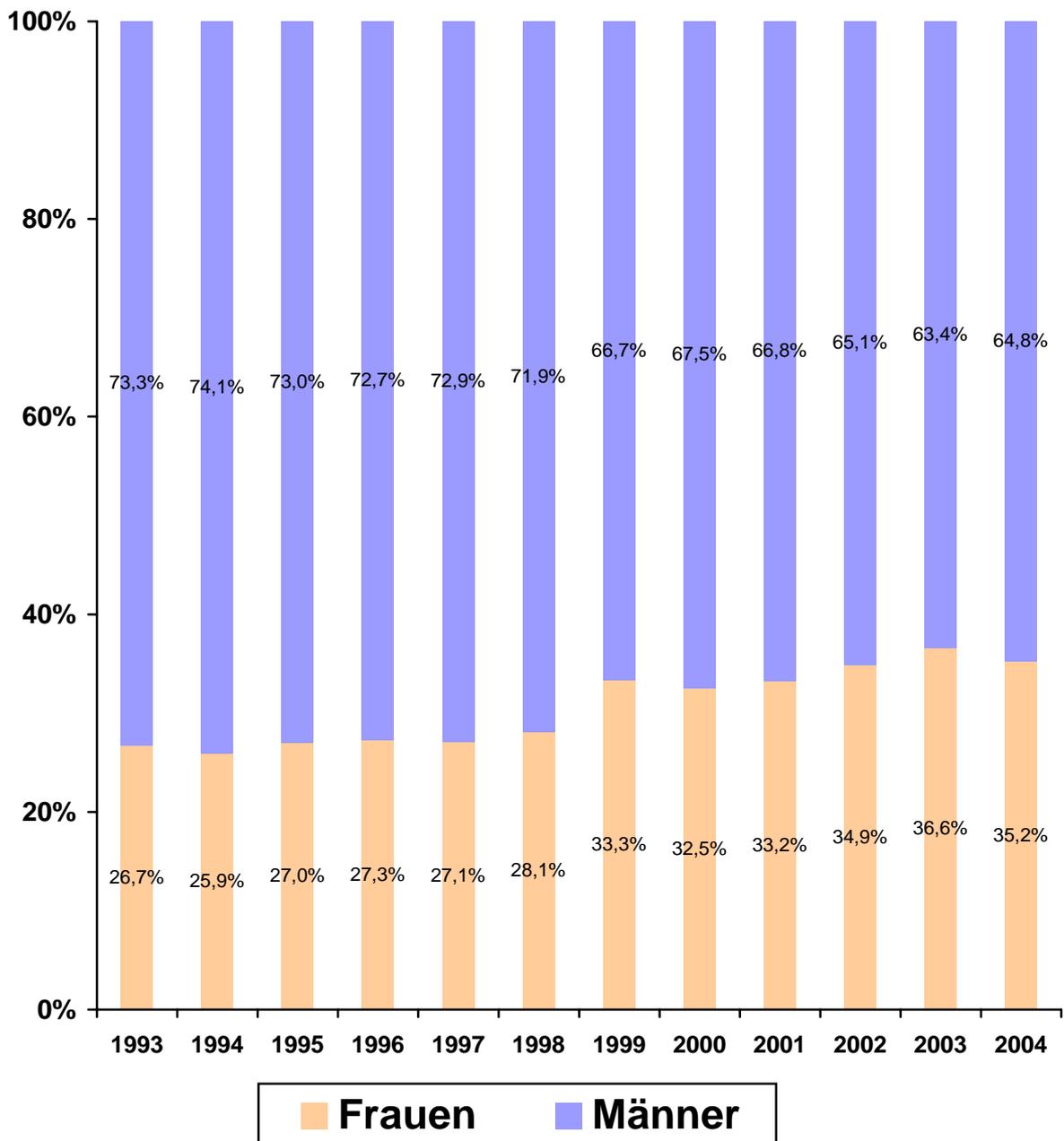


Quelle: WKO

Der Frauenanteil an den Unternehmensneugründungen im Bereich der WKO ist (mit Ausnahme 2004) in den letzten Jahren tendenziell gestiegen – allerdings auf einem nach wie vor relativ niedrigen Niveau (siehe nachfolgende Grafik). Nach Bundesländern betrachtet (siehe übernächste Seite) besteht 2004 der höchste Anteil an weiblichen Neugründungen (40%) im Burgenland, der eindeutig niedrigste in Wien (28%). Allerdings war diesbezüglich das Jahr 2004 in Wien ein besonders ungünstiger Wert. (2003 betrug beispielweise der Anteil an Unternehmensneugründungen durch Frauen in Wien noch 35%, was allerdings auch der zweitniedrigste Wert aller Bundesländer war.)

Grafik 2-10: Unternehmensneugründungen (WKO) in Österreich nach Geschlecht

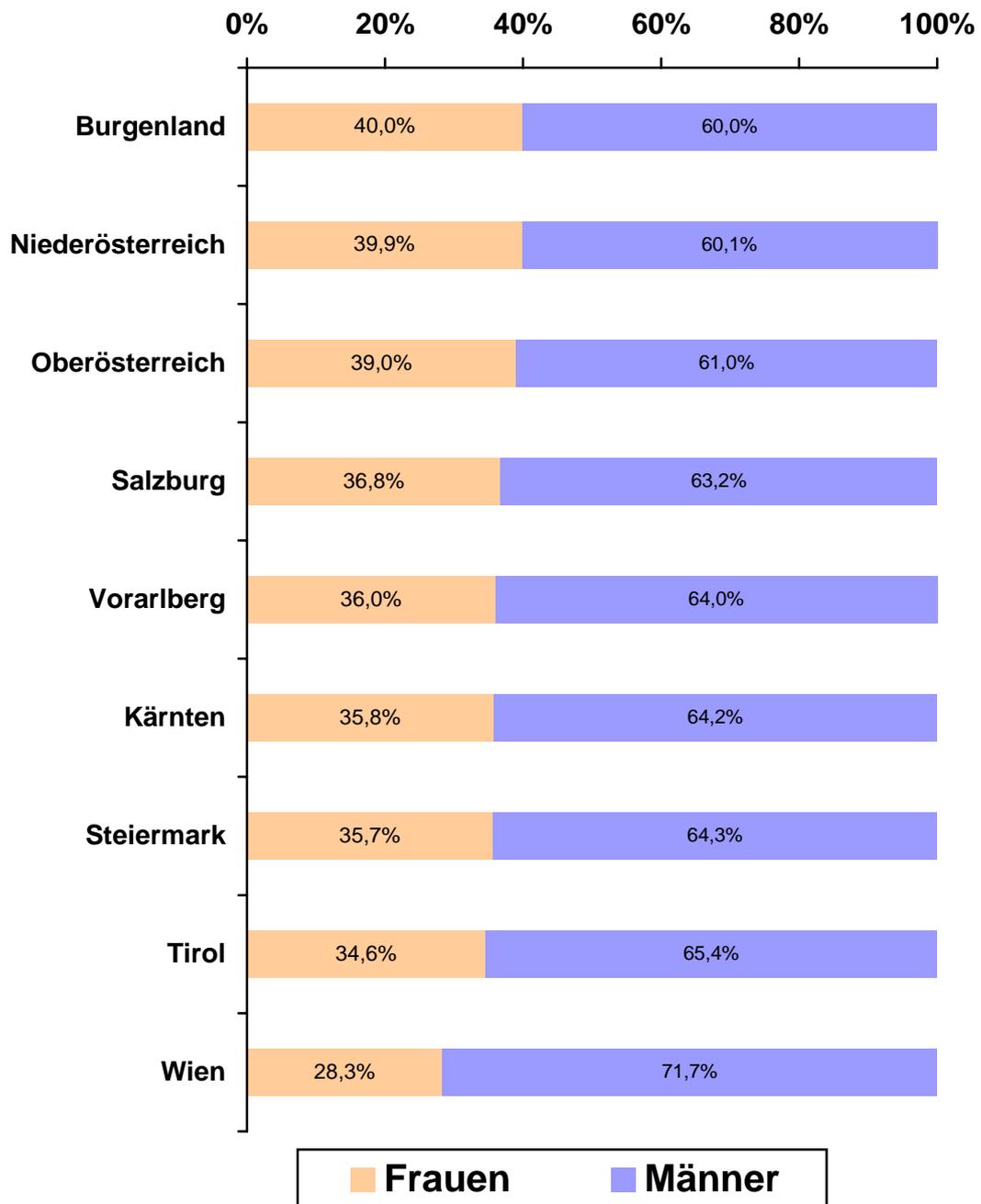
Nur Einzelfirmen (natürliche Personen)



Quelle: WKO + ibw-Berechnungen

Grafik 2-11: Unternehmensneugründungen 2004 (WKO) nach Geschlecht und Bundesländern

(Nur Einzelfirmen (natürliche Personen)!)

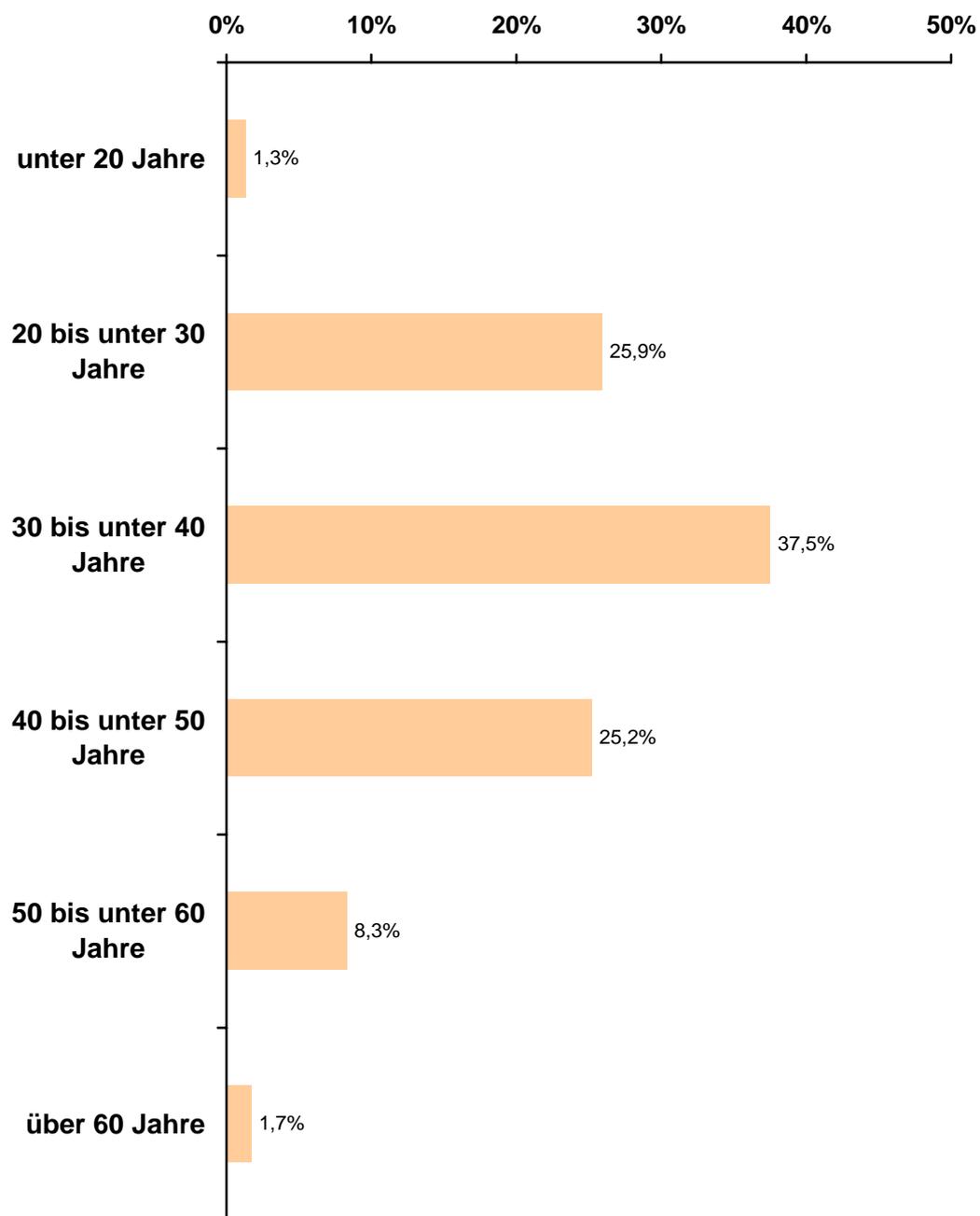


Quelle: WKO + ibw-Berechnungen

Die Altersstruktur der GründerInnen (siehe nachfolgende Grafik) lässt einen besonders hohen Anteil der 30-40jährigen erkennen (37,5%), was zu einem (kleinen) Teil auch mit der demographischen Struktur der Bevölkerung (geburtenstarke Jahrgänge) in Zusammenhang steht.

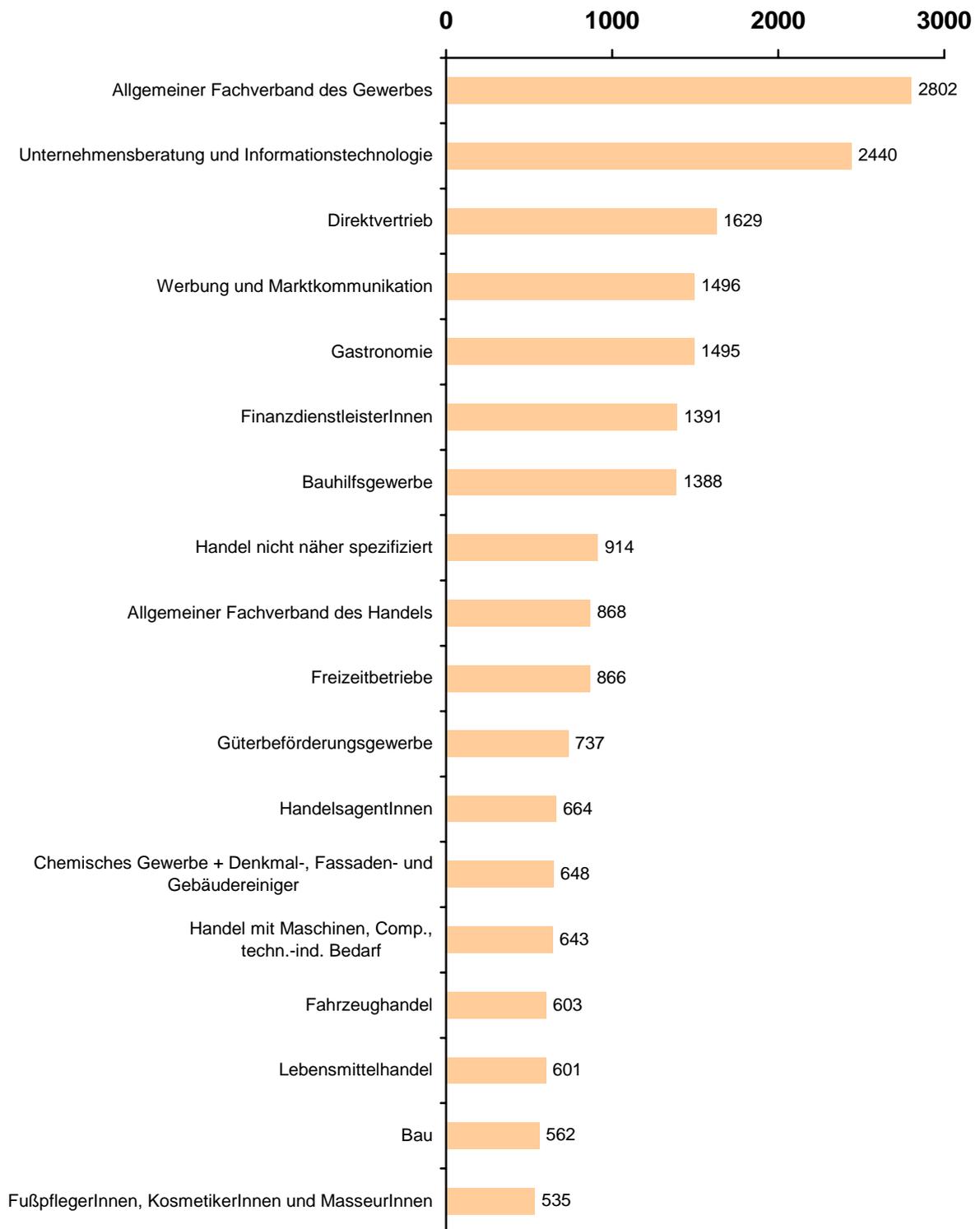
Nach Branchen bzw. Fachverbänden betrachtet (siehe übernächste Seite + folgende) erfolgt der größte Anteil an Neugründungen im Allgemeinen Fachverband des Gewerbes (9,4%) sowie im Fachverband Unternehmensberatung und Informationstechnologie (8,2%).

Grafik 2-12: Altersstruktur der Unternehmensneugründungen 2004 (WKO)
(Nur Einzelfirmen (natürliche Personen)!)



Quelle: WKO

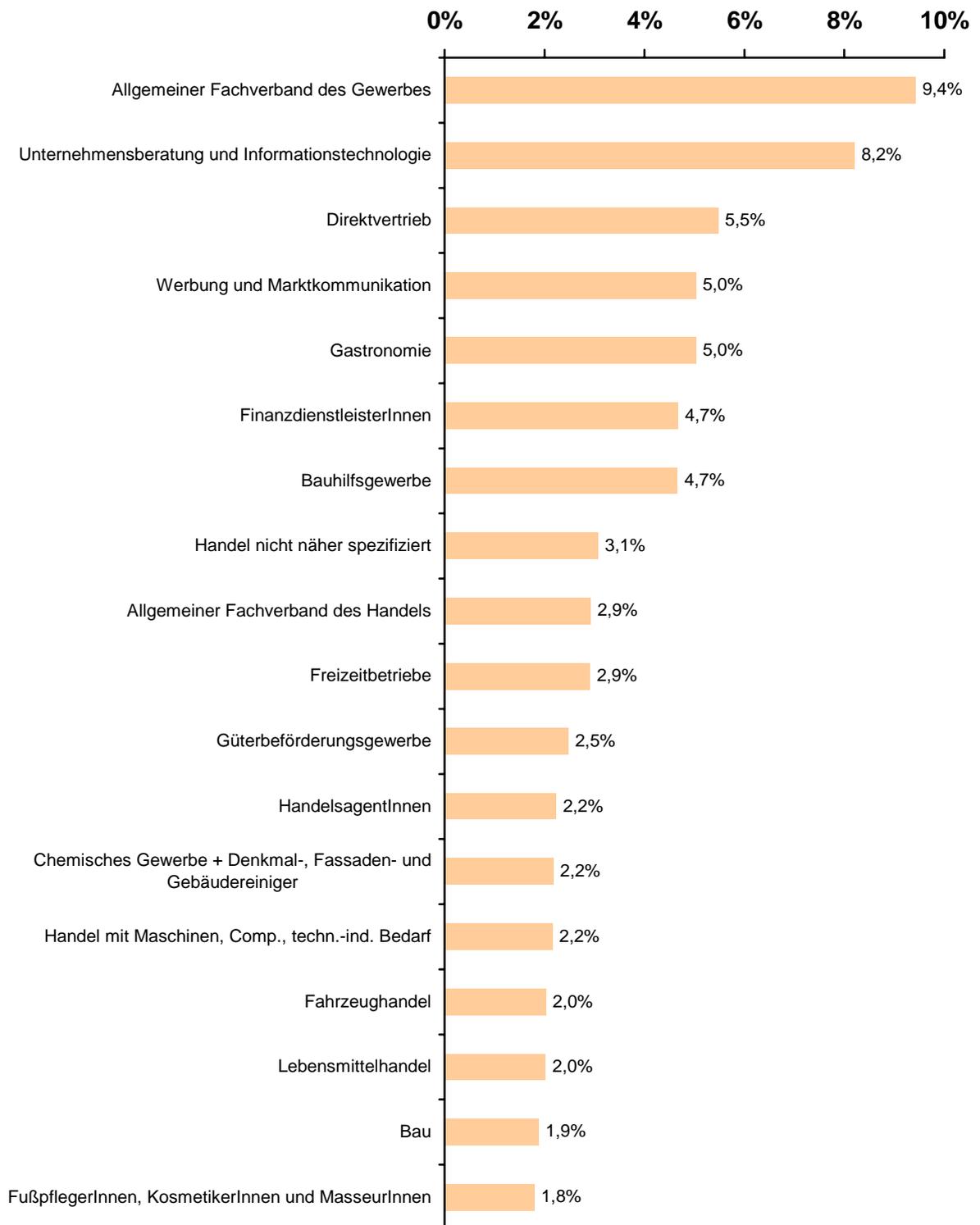
Grafik 2-13: Unternehmensneugründungen 2004 nach Fachverbänden
 (näherungsweise Schwerpunktzuordnung - ABSOLUTZAHLEN)



Quelle: WKO

Anmerkung: Nur Fachverbände mit einer Neugründungszahl > 500 dargestellt.

Grafik 2-14: Unternehmensneugründungen 2004 nach Fachverbänden
 (näherungsweise Schwerpunktzuordnung - RELATIVZAHLEN)



Quelle: WKO

Anmerkung: Nur Fachverbände mit einer Neugründungszahl > 500 dargestellt.

3. Internationale Beispiele der Förderung von Unternehmensgründungen aus Arbeitslosigkeit

In diesem Kapitel werden verschiedene Beispiele von internationalen Programmen und Projekten zur Förderung von Unternehmensneugründungen (von vor allem arbeitslosen Personen) beschrieben. Die Auswahl der Beispiele erhebt keinerlei Anspruch auf Repräsentativität. Primäre (und zweifellos letztlich subjektive) Auswahlkriterien waren (neben der Verfügbarkeit von Informationen) vor allem die Aspekte Originalität, Innovation und Relevanz für Österreich. Da hier gleichzeitig aber keine Wertung vorgenommen werden soll und kann, wird bewusst auf die Bezeichnung „Good-Practice-Beispiele“ verzichtet. Ziel dieser Darstellung ist, die Generierung von Diskussionsanreizen für die Weiterentwicklung der Maßnahmen der GründerInnenförderung in Österreich, worauf in den Schlussfolgerungen mehrfach Bezug genommen werden wird. Bei der Auswahl der internationalen Beispiele wurde zudem bewusst auf eine Differenzierung zwischen arbeitsmarktpolitischen Programmen, Maßnahmen und Projekten verzichtet, da eine derartige Differenzierung in hohem Maße nationalstaatlichen Definitions- und Zuordnungskriterien unterliegt. Beispielsweise erfolgt die in Österreich im Rahmen der Maßnahmen der GründerInnenförderung seitens des AMS vorgesehene Beratung (durch externe Beratungsunternehmen) in manchen Ländern gezielt über arbeitsmarktpolitische Projekte, währenddessen das eigentliche arbeitsmarktpolitische Programm zum Beispiel auf finanzielle Leistungen fokussiert ist.

Aus österreichischer Perspektive ist dabei unter anderem auch interessant, dass es verschiedenste Beispiele für Modellprojekte zur gezielten Förderung von Unternehmensgründungen von Arbeitslosen gibt, deren unterstützende und begleitende Maßnahmen weit über die Angebote des Unternehmensgründungsprogramms des AMS hinausreichen.

Die in Österreich realisierten Gründerzentren sind mehrheitlich durch eine starke Technologieorientierung (z.B. „Techno-Z“) gekennzeichnet und durch einen Schwerpunkt im Angebot von Infrastruktur. Für bestimmte Zielgruppen (aber e-

ben nicht exklusiv/explicit arbeitslose Personen) gibt es auch weiterreichende Förderprogramme – z.B. für AkademikerInnen (INitS Wien, tech2b Oberösterreich, Science Park Graz, etc.). Das Gründer-Service der Wirtschaftskammern Österreichs richtet hingegen sein Beratungs- und Dienstleistungsangebot an alle gründungsinteressierten Personen.

Die nachfolgend beschriebenen internationalen Beispiele zeigen jedenfalls ein sehr breites Spektrum von finanziellen, beratenden und sonstigen unterstützenden Angeboten für Arbeitslose, welche ein Unternehmen gründen wollen, und können daher als Anregung für die Weiterentwicklung der Förderung von Unternehmensgründungen durch Arbeitslose in Österreich betrachtet werden (vgl. auch Kapitel 7. Schlussfolgerungen).

□ „Ich-AG“, Überbrückungsgeld, Einstiegs geld

(Deutschland)

<p>Überbrückungsgeld</p>	<p>Bereits seit 1986 werden Arbeitslose, die sich selbständig machen, mit Überbrückungsgeld gefördert.</p> <p>Dieses Überbrückungsgeld ist eine Leistung des Arbeitsamts für ArbeitnehmerInnen, die durch Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden oder vermeiden. Das Überbrückungsgeld wird für 6 Monate gewährt, um in dieser Zeit Lebensunterhalt und soziale Sicherung zu garantieren.</p> <p>Der ausgezahlte Betrag entspricht der Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zuzüglich eines pauschalierten Sozialversicherungsbeitrages.</p> <p>Es gibt keinerlei Obergrenzen betreffend das zusätzlich zum Überbrückungsgeld erzielte Einkommen des/der ExistenzgründerIn. Das Überbrückungsgeld unterliegt nicht der Einkommenssteuer. Der zum Zeitpunkt der Gründung noch bestehende Restanspruch auf Arbeitslosengeld, welcher in der Zeit des Überbrückungsgeldbezuges nicht gemindert wird, bleibt bis 4 Jahre nach Beginn der Arbeitslosigkeit erhalten.</p> <p>Vorbedingung ist die Vorlage einer Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z.B. Industrie- und Handelskammern), welche eine positive Bewertung der Tragfähigkeit der Existenzgründung beinhalten muss. Dies erfordert wiederum ein entsprechend ausführlich beschriebenes Unternehmenskonzept (Business-Plan).</p> <p>Trotz der (quantitativ sehr erfolgreichen) Einführung der Ich-AGs im Jahr 2003 ist – nicht zuletzt bedingt durch die intensive öffentliche Diskussion rund um die Ich-AGs - auch die Zahl der Überbrückungsgeld-GründerInnen stark gestiegen (von ca. 95.000 im Jahr 2001 auf fast 160.000 im Jahr 2003).</p>
<p>„Ich-AG“ (Existenzgründungszuschuss)</p>	<p>Seit 1.1.2003 besteht die - mittlerweile mehrfach modifizierte - Möglichkeit zur Gründung einer „Ich-AG“ inkl. dem Bezug des Existenzgründungszuschusses. Bereits im 1.Jahr führte dies zu rund 93.000 Neugründungen (neben der ebenfalls gestiegenen Zahl von Überbrückungsgeld-GründerInnen – siehe oben).</p> <p>Der (steuerfreie) Existenzgründungszuschuss kann für max. 3 Jahre bezogen werden und beträgt: Im 1. Jahr 600,- Euro/Monat Im 2. Jahr 360,- Euro/Monat Im 3. Jahr 240,- Euro/Monat.</p> <p>Der/die Ich-AG-Gründer/in ist in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert und kann zu günstigen Konditionen in der gesetzlichen</p>

	<p>Kranken- und Pflegeversicherung freiwillig Mitglied werden. Daraus resultiert (in den alten Bundesländern⁸) in der Regel ein gesamter monatlicher Mindestsozialversicherungsaufwand von rund 420,- Euro, welcher somit den Großteil des Existenzgründungszuschusses umfasst.</p> <p>Das Einkommen (d.h. der Gewinn) als Selbständige/r darf 25.000,- € nicht überschreiten, ansonsten fällt der Zuschuss im Folgejahr weg.</p> <p>Seit kurzem ist analog zum Überbrückungsgeld die Vorlage einer Stellungnahme einer fachkundigen Stelle, welche eine positive Bewertung der Tragfähigkeit der Existenzgründung beinhalten muss, erforderlich.</p> <p>Zudem ist neuerdings auch die Anstellung von Beschäftigten zulässig.</p> <p>Bei Unternehmenseinstellung bleiben restliche Ansprüche auf Arbeitslosengeld abzüglich des erhaltenen Existenzgründerzuschusses bis vier Jahre nach Beginn der Arbeitslosigkeit bestehen.</p>
Einstiegsgeld	<p>BezieherInnen von Arbeitslosengeld II steht im Falle einer geplanten Unternehmensgründung lediglich das wesentlich weniger attraktive Einstiegsgeld offen. Neben einer deutlich geringeren Zuschusshöhe kommt vor allem attraktivitätsmindernd hinzu, dass das selbständige Einkommen zum überwiegenden Teil auf den Arbeitslosengeldbezug angerechnet wird.</p>
Einschätzung der Besonderheiten aus österreichischer Perspektive	<ul style="list-style-type: none"> • Alle 3 beschriebenen Modelle sind primär finanziell ausgerichtete Förderinstrumente. Die „Beratungsschiene“ ist in Deutschland hingegen stärker zielgruppenspezifisch auf einzelne Projekte konzentriert. Dies hat den Vorteil, dass in diesen Projekten sehr zielgruppenspezifische Unterstützungs-, Bildungs- und Beratungsleistungen angeboten werden können (siehe u.a. die nachfolgend beschriebenen Beispiele aus Hamburg und der Region Rhein-Main), hat aber den Nachteil, dass davon nur ein sehr geringer Anteil der GründerInnen erreicht wird und viele Personen außerhalb der Projekte, die in der Gründungsphase ebenfalls einen erheblichen Betreuungsbedarf hätten, ohne Unterstützung verbleiben. • Besonders interessant im Zusammenhang mit der „Ich-AG“ ist der lange Förderzeitraum (3 Jahre), welcher einen kontinuierlichen Geschäftsaufbau unterstützt. • Grundsätzlich sind die Modelle aus Deutschland (wie auch aus allen anderen Ländern) aufgrund der Spezifika in der Sozial-, Arbeitslosenversicherungs- und Steuergesetzgebung in keinem Fall 1:1 auf Österreich übertragbar.

Quellen: KRITIKOS, Alexander / WIESSNER, Frank: Existenzgründungen - Die richtigen Typen sind gefragt, IAB-Kurzbericht Nr. 3, 30.1.2004
WIESSNER, Frank: Ich-AG oder Überbrückungsgeld? Wer die Wahl hat, hat die Qual, IAB-Kurzbericht Nr. 2, 3.3.2003
WIESSNER, Frank: Neues von der Ich-AG: Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite, IAB-Kurzbericht Nr. 2, 14.2.2005
KLEINEN, Helmut / MAY-STROBL, Eva / SUPRINOVIC, Olga / WOLTER, Hans-Jürgen (2005): ICH-AG und Überbrückungsgeld - Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Arbeitspapiere Nr.12 der Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH
www.ueberbrueckungsgeld.de, www.ich-ag.de

⁸ In den neuen Bundesländern ist dieser Betrag um rund 60-70 Euro niedriger.

□ FHH-Kleinstkreditprogramm

Deutschland: Hamburg

Zielgruppe	Das FHH-Kleinstkreditprogramm dient der Förderung der Existenzgründung von Erwerbslosen. Zielgruppe des Programms sind Erwerbslose oder von der Erwerbslosigkeit bedrohte Personen, die keinen Zugang zu Bankkrediten oder bestehenden Förderprogrammen haben, jedoch fachlich und persönlich die Voraussetzungen für eine selbständige Erwerbstätigkeit mitbringen.
Kleinstkredite	Es werden gewerbliche oder freiberufliche Kleinunternehmen (max. 2 Personen die nicht verwandt sind und nicht im selben Haushalt leben) mit einem Investitions- und/oder Betriebsmitteldarlehen von bis zu € 12.500,-- pro Darlehensnehmer und maximal € 25.000,-- pro Unternehmen gefördert. Das Gesamtkapital der Unternehmensgründung soll dabei € 25.000,- - pro GründerIn nicht übersteigen. Die Kredite in Form einer öffentlichen Zuwendung sind nach einer tilgungsfreien Zeit von max. 12 Monaten innerhalb von höchstens 5 Jahren zurückzubezahlen.
Zinssatz	Der Darlehenszins berechnet sich aus dem geltenden Basiszinssatz der Deutschen Bundesbank zuzüglich eines Aufschlags von 6,5% und gilt für die gesamte Dauer des bewilligten Darlehens. Dieser relativ hohe Zinssatz soll Mitnahmeeffekte und eine Konkurrenz zum Bankensektor vermeiden und beruht auf der Hypothese, dass die Zielgruppe dieser Förderung eher an der Kreditrationierung der Banken als an der Höhe des Zinssatzes scheitert.
Voraussetzungen	Die Unternehmensgründung muss in Hamburg erfolgen, der erste Wohnsitz des/der GründerIn muss ebenfalls in Hamburg liegen, die Antragstellung hat vor Beginn des Vorhabens zu erfolgen und es muss ein schriftlicher Antrag in „banküblicher“ (inkl. Business-Plan u.a.) Form vorgelegt werden.
Sonstige Unterstützung	Daneben setzt das Programm auf individuelle Begleitung der GründerInnen durch gezielte Beratung vor und nach der Unternehmensgründung. Eine Vorprüfung der Gründungsvorhaben durch eine qualifizierte Beratungseinrichtung ist obligatorisch. Zusätzlich erfolgt eine quartalsweise Kontaktaufnahme mittels „TeleCoaching“. Erfahrene UnternehmensberaterInnen bieten hier Unterstützung für die anstehenden Herausforderungen an, „Hilfe zur Selbsthilfe“ in der Startphase.
Evaluation	Die „Überlebensrate“ (als Selbständige) nach 2 Jahren beträgt rund 78% der TeilnehmerInnen. Der Anteil der Zahlungsstörungen an allen ausgezahlten Krediten liegt bei rund 16%, wovon 90% auf männliche Kreditnehmer entfielen, obwohl diese „nur“ 59% der Förderfälle ausmachen.
Besonderheiten aus österreichischer Perspektive	<ul style="list-style-type: none"> • Kreditprogramm – kein Subventionscharakter sondern Kompensation von Marktunvollkommenheiten im Kreditsektor • TeleCoaching (quartalsweise) mittels Excel-Kalkulationsvorlage zur Unternehmenssteuerung als Basis für das ausführliche telefonische Coaching

Quelle: Behörde für Wirtschaft und Arbeit: Das FHH-Kleinstkreditprogramm zur Förderung von Existenzgründungen aus Erwerbslosigkeit, Eine Zwischenbilanz, Hamburg 2004

❑ The Prince's Scottish Youth Business Trust (PSYBT)

Schottland

Zielgruppe	<p>Gefördert werden 18-25jährige (bei Behinderungen bis 30 Jahre). Das Programm wendet sich nicht explizit an benachteiligte oder arbeitslose Jugendliche.</p> <p>Junge Erwachsene, die eine Geschäftsidee haben, denen das notwendige Startkapital oder die finanziellen Mittel zur Erweiterung des Unternehmens fehlen, die den potentiellen Markt oder die Geschäftsidee zunächst testen wollen, können sich an den PSYBT wenden.</p>
Mikrokredite	<p>Das Programm vergibt Mikrokredite bis £ 5.000,-, in Sonderfällen einen Zuschuss von £ 1.000,-, für Pre-Test-Marketing gibt es einen Zuschuss bis zu einer Höhe von £ 250,-. 2002 wurde der PSYBT Growth Fund gegründet, mit dessen Hilfe bestehenden Unternehmen, die mit PSYBT gegründet haben, Wachstumskredite bis zu einer Höhe von £ 25.000,- gewährt werden.</p>
Sonstige Unterstützung	<p>Abgesehen von der finanziellen Unterstützung bietet das PSYBT Unternehmensberatung durch MentorInnen für zwei Jahre nach der Unternehmensgründung, Schulung in Buchhaltung und ein kostenloses Buchführungssystem, Zugang zu Gründungs- und Unternehmenswettbewerben, Möglichkeiten an Ausstellungen teilzunehmen, Unterstützung bei PR-Maßnahmen und Vernetzung mit anderen jungen Unternehmen.</p>
Sponsoring-System	<p>Der PSYBT arbeitet mit einem ausgefeilten Sponsoring-System, das sowohl auf ehrenamtlicher Arbeitskraft (MentorInnen, etc.) als auch auf finanzieller Unterstützung durch große und kleine Unternehmen, Wohlfahrtsorganisationen, Stiftungen sowie Einzelpersonen beruht. Es besteht auch die Möglichkeit, eine/n junge/n Existenzgründer/in direkt zu sponsern, die Marketingabteilung des PSYBT übernimmt dabei die Publicity für die Unterstützer.</p>
Business Directory	<p>Der PSYBT bietet ein Business Directory, in dem nach durch den PSYBT geförderten Unternehmen gesucht werden kann und so deren Leistungen gezielt in Anspruch genommen werden können.</p>
Besonderheiten aus österreichischer Perspektive	<ul style="list-style-type: none"> • Schulungen in Buchführung und kostenloses Buchführungssystem • Unterstützung der GründerInnen bei PR-Maßnahmen • Ausgefeiltes System an ehrenamtlicher Mitarbeit (Mentoring) während des Gründungsprozesses und nach der Gründung • Sponsoring durch Stiftungen, Privatwirtschaft und Einzelpersonen („Patenschaften“ für ExistenzgründerInnen) • Business Directory

Quellen:

HAYEN, Dagmar: Service-Agentur zur Unterstützung benachteiligter junger Gründer und Selbstständiger. Expertise zur Umsetzbarkeit einer Projektidee im Rahmen der „Entwicklungspartnerschaft Elbinsel“ im EU-Programm EQUAL. Hamburg, März 2004.

www.psybt.org.uk (15.09.2005)

□ ADIE: Boutique de l'Initiative

Frankreich

<p>Zielgruppe</p>	<p>Die 1988 gegründete ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique) ist eine der ältesten und größten Organisationen zur Vergabe von Kleinstkrediten (Mikrofinanzierung/Microlending) in Europa und hilft GründerInnen, die vom klassischen Bankensystem ausgeschlossen sind. Die Initiative richtet sich an ExistenzgründerInnen und Kleinunternehmen von Arbeitslosen und SozialhilfeempfängerInnen, die keinen Kreditzugang über Banken haben. Die Beantragung und Gewährung der Kredite geht mit intensiven Beratungs- und Unterstützungsleistungen auch unter Einbeziehung ehrenamtlicher MentorInnen einher. Die Boutiquen sollen Anlaufstellen für alle interessierten BewohnerInnen des Stadtteils darstellen, basieren auf der Philosophie des Zugangs im Stadtteil und bieten eine Bandbreite von Finanzierungsinstrumenten an. Zudem können InteressentInnen von unterschiedlichen Services zur Unterstützung von Gründung und nachhaltiger Entwicklung von Kleinunternehmen profitieren.</p> <p>ADIE bietet u.a. Unterstützung bei der Bewältigung der administrativen/bürokratischen Anforderungen durch professionelle Gründungsvorbereitung und Vorbereitung des Kreditantrags, aber auch im logistischen und Multimediabereich und beim Marketing.</p>
<p>Equipment-Pool</p>	<p>Um die Geschäftsidee zu testen und die Anfangsverschuldung gering zu halten, gibt es die Möglichkeit, sich - nach Genehmigung - aus dem sogenannten Equipment-Pool für eine Dauer von drei Monaten (mit Verlängerungsmöglichkeit) bspw. Computer, Marktstände, eine erste Büroausstattung oder ein Auto zu leihen. Die Kosten betragen € 16,- pro Monat und es muss eine Kautions von 50% des Zeitwertes des Gegenstandes hinterlegt werden. Auch GründerInnen, deren Ideen nicht überzeugend genug für die Gewährung eines Kleinstkredits sind, die aber ein gewisses Entwicklungspotential aufweisen, sollen durch den Material-Pool bei kleinstmöglichen Kosten mit der Geschäftsidee beginnen können; bei Bewährung der Geschäftsidee steht die Option eines Anschlusskredits von ADIE offen.</p>
<p>Mikrofinanzierung</p>	<p>ADIE entwickelt zielgruppenspezifische Finanzierungsinstrumente und personenzentrierte Kreditzugangsprüfung, ein Beispiel dafür ist der Stufenkredit: Die Gründer müssen für die Kreditvergabe zwei (nicht der eigenen Familie entstammende) Bürgen mitbringen; nach der Rückzahlung eines ersten Kredits, für den zu 100% gebürgt wird, wird bei Bedarf ein etwas höherer Folgekredit gewährt, für den nur noch zu 50% gebürgt werden muss. Nach Rückzahlung dieses zweiten Kredits kann wiederum ein Folgekredit bis max. € 5.000,- gewährt werden usw. Vorteile des Stufenkredits sind minimiertes Risiko für Kreditgeber und -nehmer sowie der verstärkte Anreiz zur Rückzahlung durch mögliche Folgekredite.</p>
<p>Boutique de l'Initiative</p>	<p>Boutiques de l'Initiative nennen sich die Anlaufstellen für alle interessierten BewohnerInnen des Stadtteils und bieten eine Bandbreite von Finanzierungsinstrumenten an. Hier findet die intensive Beratungs- und Unterstützungsleistung statt, die mit der Beantragung und Gewährung der Kredite einhergeht.</p>

<p>Besonderheiten aus österreichischer Perspektive</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierungsinstrument des Stufenkredits • Equipment-Pool • Angebot von IT-Services, Hilfe bei Werbung und Marketing oder im logistischen Bereich • Etablierung der „Boutique“ - Anlaufstellen vor Ort und Integration in den Stadtteil
-----------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Quellen:

HAYEN, Dagmar: Service-Agentur zur Unterstützung benachteiligter junger Gründer und Selbstständiger. Expertise zur Umsetzbarkeit einer Projektidee im Rahmen der „Entwicklungspartnerschaft Elbinsel“ im EU-Programm EQUAL. Hamburg, März 2004.

www.adie.org (15.09.2005)

□ „Auf geht’s!“

Deutschland, Region Rhein-Main

<p>Zielgruppe</p>	<p>Der Gründungswettbewerb „Auf geht’s!“ richtet sich an benachteiligte, junge, arbeitslose Menschen bis 29 Jahre, insbesondere an MigrantInnen. Jährlich erhalten auf diese Weise 15 GründerInnen die Chance, beim Aufbau ihrer selbständigen Existenz begleitet und unterstützt zu werden. Das Projekt wird vom Arbeitsamt Offenbach, der Stadt Offenbach und der Deutschen Bank Stiftung finanziert und von der DIZ Zentrale für Existenzgründung (ZfE) AG durchgeführt und gliedert sich in drei Phasen:</p>
<p>Drei Phasen</p>	<p>Nach einer standardisierten Kurzbewerbung startet der Businesswettbewerb mit 60 jungen Menschen in ein einwöchiges Assessment-Center, die 30 besten Ideen und GründerInnen schaffen den Sprung in die nächste Runde.</p> <p>In der zweiten, 8-wöchigen Phase erstellen die potentiellen GründerInnen ein Unternehmenskonzept und erlernen Methoden und Techniken rund um die Selbständigkeit wie Management-Training, Verkaufstraining u.a.</p> <p>Die 15 "Top-GründerInnen", die den Sprung in die dritte Phase schaffen, werden dann zehn Monate intensiv beim Aufbau ihres Unternehmens unterstützt. Hier bekommen sie nicht nur einen Zuschuss zum Lebensunterhalt, sondern erhalten intensives Coaching, Seminare, Foren und können einen voll ausgestatteten Büroplatz im sogenannten „Inkubator“ des GründerInnenzentrums Offenbach in Anspruch nehmen. Zusätzlich stehen den jungen GründerInnen ehrenamtliche TutorInnen - erfolgreiche Persönlichkeiten aus dem Rhein-Main-Gebiet - mit Feedback, Know-How und Kontakten zur Verfügung. Die GründerInnen haben zudem die Möglichkeit, ein Darlehen in Höhe von € 5.000,- in Anspruch zu nehmen, für das sie keine Sicherheiten hinterlegen müssen.</p>
<p>Auftragsbörse</p>	<p>Eine Auftragsbörse im Rahmen des Projekts dient der Auftragsgewinnung, einer der größten Hürden am Anfang.</p>
<p>Besonderheiten aus österreichischer Perspektive</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Wettbewerbsform als Auswahlkriterium, bei der die TeilnehmerInnen auf allen Stufen des Wettbewerbs einen Nutzen ziehen • Voll ausgestatteter Büroplatz und Darlehen ohne Sicherheiten • Auftragsbörse • Unterstützung und Kontaktvermittlung durch TutorInnen-Netzwerk

Quellen:

HAYEN, Dagmar: Service-Agentur zur Unterstützung benachteiligter junger Gründer und Selbstständiger. Expertise zur Umsetzbarkeit einer Projektidee im Rahmen der „Entwicklungspartnerschaft Elbinsel“ im EU-Programm EQUAL. Hamburg, März 2004.

www.aufgehts-online.de (15.09.2005)

□ Hordaland Network Credit

Norwegen

Zielgruppe	Der Hordaland Network Credit ist adressiert an Frauen in ländlichen Gebieten der norwegischen Region Hordaland mit dem Ziel der Existenzgründung.
Gruppenkredit	Im Jahr 1997 wurde das Modell des Gruppenkredits hier eingeführt, das folgendermaßen funktioniert: Frauen mit einer Gründungsidee finden sich in Gruppen von 3-7 Personen zusammen und unterschreiben einen Gruppenvertrag, in dem eine Kreditsumme von € 29.000,- Euro festgeschrieben wird. 80% davon können jederzeit an die Gruppenmitglieder verliehen werden, wobei die Gruppe die Kreditvergabe eigenständig mit Unterstützung regional zuständiger BeraterInnen managt. Alle Gruppenmitglieder sind gemeinsam für die Kreditsummen haftbar, folglich liegt es im Interesse aller, dass die Gründungsvorhaben der Kreditnehmerinnen gelingen und somit die Kredite zurückgezahlt werden. Der Network Credit Norway existiert gepaart mit Elementen des Stufenkredits (s. ADIE) – eine hohe Rückzahlungsquote aller Gruppenmitglieder ist die Voraussetzung für die Vergabe von Anschlusskrediten.
Ansparfonds	Ergänzt wird das Modell durch einen Ansparfonds, in den jedes Gruppenmitglied mindestens € 20,-/Monat einzahlt. Vor dem Ausscheiden aus der Gruppe darf niemand das Gesparte wieder entnehmen. Die Gruppe setzt das Geld dort ein, wo es gebraucht wird. Daneben stellt der Gruppenfonds eine kollektive Sicherheit für die vergebenen Kredite dar. Die Unterstützung und gegenseitige Solidarität durch die Gruppe sowie das Lernen voneinander haben sich als wichtige Elemente erwiesen.
Besonderheiten aus österreichischer Perspektive	<ul style="list-style-type: none">• Modell des Gruppenkredits• Unterstützung bei der Gründungsplanung durch Coach von außen, Schwerpunkt des Lernens findet aber in der Gruppe statt

Quellen:

HAYEN, Dagmar: Service-Agentur zur Unterstützung benachteiligter junger Gründer und Selbstständiger. Expertise zur Umsetzbarkeit einer Projektidee im Rahmen der „Entwicklungspartnerschaft Elbinsel“ im EU-Programm EQUAL. Hamburg, März 2004.

www.nettverkskredit.no/english

□ CIME: BALISE

Frankreich

Zielgruppe	BALISE unterstützt ExistenzgründerInnen aus Arbeitslosigkeit, geringfügiger Beschäftigung und sozial benachteiligte Personen in der Unternehmensgründung.
Modell	Die französische Organisation CIME (Comité d'Information et de Mobilisation pour l'Emploi) hat regionale Agenturen in Form von „Treffpunkten“ realisiert. Einerseits wenden sie sich an MultiplikatorInnen, die auf lokaler Ebene arbeitslosen und sozial benachteiligten Personen mit Existenzgründungsideen auf unterschiedlichste Weise Unterstützung bieten, andererseits an die Gründungsinteressierten selbst, hauptsächlich in der Phase vor der Unternehmensgründung (Öffentlichkeits- und Vernetzungsarbeit, erstes Profiling der GründerInnen, Konkretisierung der Gründungsidee usw.). Die Verantwortung für das Profiling der GründerInnen liegt bei den BeraterInnen der jeweiligen BALISE-Büros, die mit Beratungseinrichtungen, Behörden und Arbeitsvermittlungen zusammenarbeiten. Das Profiling selbst geschieht durch „Lebensgeschichten“, in denen die Lebenserfahrung und aktuellen Motivationen der ExistenzgründerInnen herausgefiltert werden.
Vernetzung	Um gegenseitigen Austausch und Kooperation zu fördern wurde ein nationales Netzwerk ins Leben gerufen
Besonderheiten aus österreichischer Perspektive	<ul style="list-style-type: none">• „Treffpunkte“ als Ausgangspunkt der Kommunikation• Gegenseitiger Austausch und Information durch Vernetzung• Profiling durch „Lebensgeschichten“• Kein Programm der finanziellen Unterstützung

Quellen:

HAYEN, Dagmar: Service-Agentur zur Unterstützung benachteiligter junger Gründer und Selbstständiger. Expertise zur Umsetzbarkeit einer Projektidee im Rahmen der „Entwicklungspartnerschaft Elbinsel“ im EU-Programm EQUAL. Hamburg, März 2004.

www.cime.asso.fr (15.09.2005)

www.reseau-balise.org (15.09.2005)

4. Das Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des AMS Österreich

Im folgenden werden die wesentlichen Grundzüge des Unternehmensgründungsprogramms (UGP) des AMS Österreich beschrieben (Kapitel 4.1.). Anschließend (Kapitel 4.2.) wird die Entwicklung des Unternehmensgründungsprogramms des AMS Österreich anhand quantitativer Daten aus den Jahresberichten der Beratungsunternehmen skizziert. Im nächsten Kapitel (4.3.) werden diese Daten um Auswertungen des AMS Data Warehouse ergänzt. Die Unterschiede in den Resultaten aus den Jahresberichten der Beratungsunternehmen im Vergleich mit den Daten des AMS Data Warehouse sind vmtl. vor allem auf die Problematik der (unterschiedlichen) jahresweisen Zuordnung von UGP-Teilnahme und Gründung zurückzuführen. Die Differenzen sind aber nicht besonders gravierend. Die Verwendung beider Datenquellen soll ein vollständiges und von mehreren Seiten beleuchtetes Bild des UGP und der damit befassten Dokumentation ermöglichen.

4.1. Allgemeine Beschreibung

Das Arbeitsmarktservice unterstützt beschäftigungslose Personen darin, den Weg in die Selbständigkeit anzutreten, um dadurch für sich selbst und eventuell auch andere einen Arbeitsplatz zu schaffen. Für dieses Ziel wirken AMS, externe Beratungsunternehmen und arbeitslose Personen, die sich selbständig machen wollen, zusammen im Unternehmensgründungsprogramm (UGP).

Die **zentralen arbeitsmarktpolitischen Zielsetzungen** des UGP sind:

- Verringerung der Arbeitslosigkeit, indem arbeitslose Personen bei Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit unterstützt werden, um auf diesem Weg für sich selbst einen dauerhaften und das wirtschaftliche Überleben sichernden Arbeitsplatz zu schaffen.
- Erhöhung der Zahl der offenen Stellen, da in den neu gegründeten Unternehmen eventuell auch weitere Arbeitsplätze entstehen, die durch arbeitslose Personen besetzt werden können.

Förderbar sind arbeitslose Menschen, unabhängig von einem Anspruch auf Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung, die unmittelbar vor Eintritt in das Unternehmensgründungsprogramm arbeitslos vorgemerkt sind, bereits eine konkrete Unternehmensidee haben und über eine entsprechende berufliche Eignung verfügen. Im Rahmen der Zielsetzung des Gender Mainstreaming den Frauenanteil zu erhöhen, ist besonders auch die Zielgruppe der WiedereinsteigerInnen für eine Programmteilnahme angesprochen. Darüber hinaus können auch BerufseinsteigerInnen bzw. Personen, die ihr Dienstverhältnis in absehbarer Zeit verlieren werden oder wegen einer beabsichtigten Unternehmensgründung lösen, bei Vorliegen der sonstigen Voraussetzungen in das Unternehmensgründungsprogramm aufgenommen werden. Um die Zeit bis zur Beendigung eines

Dienstverhältnisses sinnvoll zu nützen, können diese Personen (Voraussetzung: Status „Arbeitssuchend“) Beratungstermine im Rahmen der Klärungsphase in Anspruch nehmen. Ab Beginn der Vorbereitungsphase müssen auch diese Personen arbeitslos vorgemerkt sein.

4.1.1 Voraussetzungen für die Teilnahme am UGP

Der erste Schritt ist die Kontaktaufnahme mit dem/der zuständigen BeraterIn, dem/der die Unternehmensidee vorgelegt wird. Die Teilnahme am UGP ist das Ergebnis einer maximal sechswöchigen Klärungsphase, an die die Teilnahme an der vom AMS in Zusammenarbeit mit Beratungsunternehmen angebotenen Gründungsberatung anschließt. Bei dem zu gründenden Unternehmen muss es sich um eine Unternehmensneugründung handeln, die dann vorliegt, wenn innerhalb der letzten drei Jahre vor Aufnahme in das UGP keine Versicherungspflicht nach GSVG (Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz) bestanden hat. Selbsterhaltungsfähigkeit durch die selbständige Erwerbstätigkeit muss gegeben sein. Von der Teilnahme am UGP ausgeschlossen sind arbeitslose Personen, die sich mit der Selbständigkeit die Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Interessensvertretung für freie Berufe erwerben (z.B. RechtsanwältInnen, WirtschaftstreuhänderInnen, ÄrztInnen). Ebenso schließt eine laufende Pfändung oder ein laufendes Exekutionsverfahren eine Aufnahme in das UGP aus, da dadurch die Erarbeitung eines tragfähigen Finanzierungskonzeptes nicht möglich erscheint.

4.1.2 Der Programmablauf

Das UGP gliedert sich in vier Phasen, wobei in der vorangeschalteten Klärungsphase und in der nachgelagerten Nachbetreuungsphase vom AMS lediglich Beratungskapazität zur Verfügung gestellt wird.

Klärungsphase

Diese maximal sechs Wochen dauernde Phase dient der Abklärung der Realisierbarkeit der Unternehmensidee und der Prüfung der persönlichen Voraussetzungen des/der zukünftigen GründerIn.

Vorbereitungsphase

Nach positiver Beurteilung in der Klärungsphase erfolgt der Einstieg ins Unternehmensgründungsprogramm mit Gründungsberatung und möglichen Qualifizierungsmaßnahmen, sowie die finanzielle Existenzsicherung (siehe Abschnitt 4.1.3.) durch Leistungsfortbezug bzw. durch DLU (Beihilfe zur Deckung des Lebensunterhalts).

Die professionelle **Gründungsberatung**, die von der Zielgruppenperson kostenlos in Anspruch genommen werden kann, bildet den Hauptbestandteil des UGP, mit dem primären Ziel, die Umsetzungsreife und tragfähige Ausarbeitung des in der Klärungsphase positiv beurteilten Unternehmenskonzeptes und eines realisierbaren Finanzierungsplanes zu sichern und die Beratung und Betreuung des/der GründerIn bis zur Aufnahme der selbständigen Tätigkeit zu gewährleisten. Die Landesgeschäftsstellen sind ermächtigt, das Ausmaß der Beratung für die TeilnehmerInnen am Unternehmensgründungsprogramm (entweder in Form von Einzelberatungen, kursmäßigen Beratungen oder eine Kombination beider Beratungsformen) in der vertraglichen Vereinbarung mit dem beauftragten Beratungsunternehmen festzulegen.

In der Praxis führt diese Ermächtigung der Landesgeschäftsstellen, welche auch die Ausschreibung und Vergabe der externen Beratungsleistungen durchführen, zu einer sehr bundesländerspezifischen Ausprägung der Gründungsberatung. Dass zudem die Budgetierung der zur Verfügung stehenden Mittel sogar auf Ebene der einzelnen Regionalen Geschäftsstellen des AMS erfolgt, führt zu dem wenig wünschenswerten Umstand, dass sowohl die Dauer der Gründungsbeihilfe als auch das Ausmaß der finanzierten Qualifizierungsmaßnahmen (siehe auch weiter unten) zwischen den einzelnen Bundesländern, den einzelnen regionalen Geschäftsstellen des AMS und sogar zwischen dem Zeitpunkt der gewünschten Inanspruchnahme im Jahresverlauf in Abhängigkeit von der jeweiligen Budgetsituation stark divergieren. Dass dabei den Beratungsunternehmen nicht nur Beratungsfunktionen sondern de facto auch vielfältigste Kontroll- und Sanktionsfunktionen sowie die Mitentscheidung über die Mittelvergabe zufällt, kann kritisch hinterfragt werden (siehe Schlussfolgerungen).

Auch seitens der Beratungsunternehmen selbst wird diese Funktion (insbesondere die laut Bundesrichtlinie vorgesehene aber in den Bundesländern sehr unterschiedlich gehandhabte Einzelfall- und Bedarfsprüfung im Zusammenhang mit der Mittelvergabe) sowie die Unsicherheit über den Umfang der zu vergebenden Mittel überwiegend kritisch betrachtet. Dies gilt allerdings nicht für die Erstbeurteilung. Die Notwendigkeit der Abklärung der Realisierbarkeit der Unternehmensidee und die Prüfung der persönlichen Voraussetzungen der GründerInnen ist seitens der Beratungsunternehmen weitgehend unumstritten. Vereinzelt gibt es allerdings seitens der GründerInnen auch an dieser Doppelfunktion Kritik:

„Die Einschätzung der Gründungsberatung ob die Selbständigkeit erfolgreich sein wird (Aufnahme ins UGP) darf nicht der Gründungsberatung überlassen werden, weil sie selbst wieder für den Erfolg der Selbständigkeit oder Scheitern verantwortlich sind gegenüber dem AMS. Dadurch werden nur die 100% erfolgversprechenden Gründungen aufgenommen. Die schwierigeren, riskanteren Gründungen, die eigentlich die Unterstützung am notwendigsten hätten, werden nicht aufgenommen. Tipp: Unabhängige Instanz soll entscheiden.“

„Keine Reflexion darüber, dass hier Beratung in kontrollierendem Kontext stattfindet. Reine Kontrolle, ob Zugangsberechtigung gegeben ist. Kein Eingehen auf risikoreiche Initiativen, für risikoarme Initiativen brauche ich keine Beratung.“

Auch wenn die regionalen Divergenzen und budgetär bedingten Unsicherheiten über die Mittelgewährung vmtl. von vielen GründerInnen nicht bemerkt werden, so verursachen diese im Falle der Bekannt- bzw. Bewußtwerdung doch erheblichen (und verständlichen) Ärger seitens der GründerInnen über ungleiche Behandlungen:

„Das AMS X* hat mich sofort ins UGP aufgenommen. Durch Übersiedlung nach Y* war dann das AMS Y* zuständig. Da wurde mir mitgeteilt, dass man 3 Monate arbeitslos sein muss. Erst durch eine Intervention der Wirtschaftskammer Y* konnte ich ins UGP aufgenommen werden.“

(* anonymisiert)

„Ich finde es sehr gut, dass es ein Unterstützungsprogramm gibt, finde aber dass dann auch jeder das gleiche Recht auf Weiterbildungskurse etc. hat, eine Bekannte hat sehr viel Kurse finanziert bekommen, mir wurde nicht mal einer angeboten. Muss man das denn wissen, dass es diese Möglichkeit gibt??? Wäre das nicht die Aufgabe der Beraterin? Freundliche Grüße“

„Unfaire Verteilung der Dauer der Unterstützung: z.B. (ich) 2 Monate - andere 6 Monate.“

„Als Neugründer finde ich diese Einrichtung des UGP sehr gut! Man erfährt sehr viel, was man bei der Neugründung beachten muss. Nur finde ich, dass ALLE die diese Einrichtung in Anspruch nehmen, sich selbstständig machen müssten. Ich habe nur 1/3 meiner Kurskosten bezahlt bekommen. Ich kenne Personen, dessen Kurs 3 x so viel gekostet hat, die haben alles bezahlt bekommen und sind jetzt nicht in diesem Bereich tätig. Ich musste mich vorher verpflichten, dass ich mich selbstständig mache, sonst hätte ich gar kein Geld bekommen. Ich finde es sehr schade, dass es beim AMS genauso Schiebung gibt und Leute mit Beziehungen alles machen können und auch alles bezahlt bekommen. Ich würde mich gerne fortbilden, habe aber nicht das nötige Geld dafür.“

„Gleiches Recht für alle, egal ob vermeintlich überqualifiziert oder nicht. Fördermaßnahmen dürfen kein Lotteriespiel sein. Ich bekam weder Weiterbildung gefördert noch die Zeit dafür zugestanden. Musste mich selbst versichern bis zur Gründung und meine Ausbildung im Wert von damals 200.000,- ATS selbst bezahlen.“

Neben der Gründungsberatung ist in dieser Phase – wie schon angesprochen – auch der Besuch von **Qualifizierungsmaßnahmen** förderbar, die den/die GründerIn in die Lage versetzen, die Gründungsidee in die Praxis umzusetzen. Dazu zählen z.B. Fachkurse (Marketing, Kostenrechnung, Vorbereitungskurse für MeisterInnen- und Konzessionsprüfungen, etc.) und Praxiskurse wie etwa die JungunternehmerInnenakademie. Über den Einsatz dieser Qualifizierungsförderungen entscheidet das AMS in Abstimmung mit der Zielgruppenperson auf Basis der Kooperation mit dem Beratungsunternehmen, welches eventuelle Qualifikationsdefizite erhebt und Qualifikationsmaßnahmen zur Beseitigung derselben vorschlägt. Die Beihilfe zu den Kurskosten für die im Rahmen des Gründungsprogramms durchgeführten Qualifikationsmaßnahmen darf pro GründerIn EUR 2.544.-- nicht übersteigen. In begründeten Einzelfällen und um den Anteil von Frauen an den UnternehmensgründerInnen zu erhöhen, kann zur Abdeckung ei-

nes frauenspezifischen Qualifizierungsbedarfes die Beihilfe zu den Kurskosten um 50 %, auf insgesamt EUR 3.816.-- überschritten werden.

Die Vorbereitungsphase beträgt (zusammen mit der Realisierungsphase) maximal sechs, in begründeten Ausnahmefällen neun Monate.

Realisierungsphase

Schließlich erfolgt die Aufnahme der selbständigen Erwerbstätigkeit, die mit dem Beginn der Versicherungspflicht nach GSVG anzusetzen ist. Bei Bedarf wird anstelle des Leistungsbezuges oder der DLU bis zum Ablauf der maximalen Gesamtdauer des Gründungsprogramms eine Gründungsbeihilfe (siehe Abschnitt 4.1.3.) gewährt. Die Inanspruchnahme von Gründungsberatung ist auch in dieser Phase möglich, ebenso wie die Absolvierung von Qualifizierungsmaßnahmen. Für Vorbereitungs- und Realisierungsphase zusammen ist eine maximale Dauer von 6 Monaten (in Ausnahmefällen von 9 Monaten) vorgesehen.

Nachbetreuungsphase

Nach Beendigung der Realisierungsphase können innerhalb eines Jahres nach der Unternehmensgründung bis zu zwei weitere Beratungstermine beim Beratungsunternehmen in Anspruch genommen werden. Dieser „Unternehmens-Check-Up“ soll die Unternehmensgründung dauerhaft festigen und eventuell aufgetretene Hindernisse beseitigen.

4.1.3 Finanzielle Unterstützung

Während der Klärungsphase bleibt der Arbeitslosengeld- bzw. Notstandshilfebezug (einen Anspruch vorausgesetzt) bestehen. Für Personen ohne Anspruch auf eine Leistung aus der Arbeitslosenversicherung ist in dieser ersten Phase keine Existenzsicherung vorgesehen. Ebenso bleibt in der Vorbereitungsphase der Arbeitslosengeld- bzw. Notstandshilfebezug bestehen. Arbeitslosen Personen ohne Leistungsbezug, Personen, die während der Teilnahme am UGP ihren Leis-

tungsanspruch verlieren und Personen, deren Leistungsbezug in der Arbeitslosenversicherung kleiner als der aktuelle DLU-Standard (2005: € 18,50 täglich) ist, wird dieser DLU-Standard als Mindestsicherung in der Vorbereitungsphase gewährt.

Mit Aufnahme der selbständigen Erwerbstätigkeit erfolgt die Abmeldung von diesen Bezügen und es beginnt die Versicherungspflicht nach GSVG sowie die Gewährung einer Gründungsbeihilfe. Diese Gründungsbeihilfe ist unabhängig von einem Anspruch auf Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung und dient als Existenzsicherung während der Startphase einer selbständigen Erwerbstätigkeit. Dies soll auch den Zugang von WiedereinsteigerInnen in das Gründungsprogramm erleichtern. Voraussetzung für diese Förderung ist die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit im Verlauf der Vorbereitungsphase, die Bestätigung des mit der Gründungsberatung beauftragten Unternehmens, dass eine finanzielle Unterstützung notwendig ist und eine Versicherungsbestätigung der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft.

Die Höhe der Beihilfe entspricht der Höhe des gebührenden Arbeitslosen- bzw. Notstandshilfebezugs oder der DLU zusätzlich eines Zuschlages in der Höhe des gültigen Sozialversicherungsbeitrages der Mindestbeitragsgrundlage zur gewerblichen Sozialversicherung (2005: € 4,50 täglich) und wird ab Aufnahme der selbständigen Erwerbstätigkeit (d.h. ab Beginn der Versicherungspflicht nach GSVG) gewährt. Als Beihilfenende ist das maximale Ende des Unternehmensgründungsprogramms mit finanzieller Unterstützung des AMS anzusehen (6 bzw. in Ausnahmefällen 9 Monate).

Quellen: AMS Österreich: Bundesrichtlinie Unternehmensgründungsprogramm für Arbeitslose vom 11.7.2005

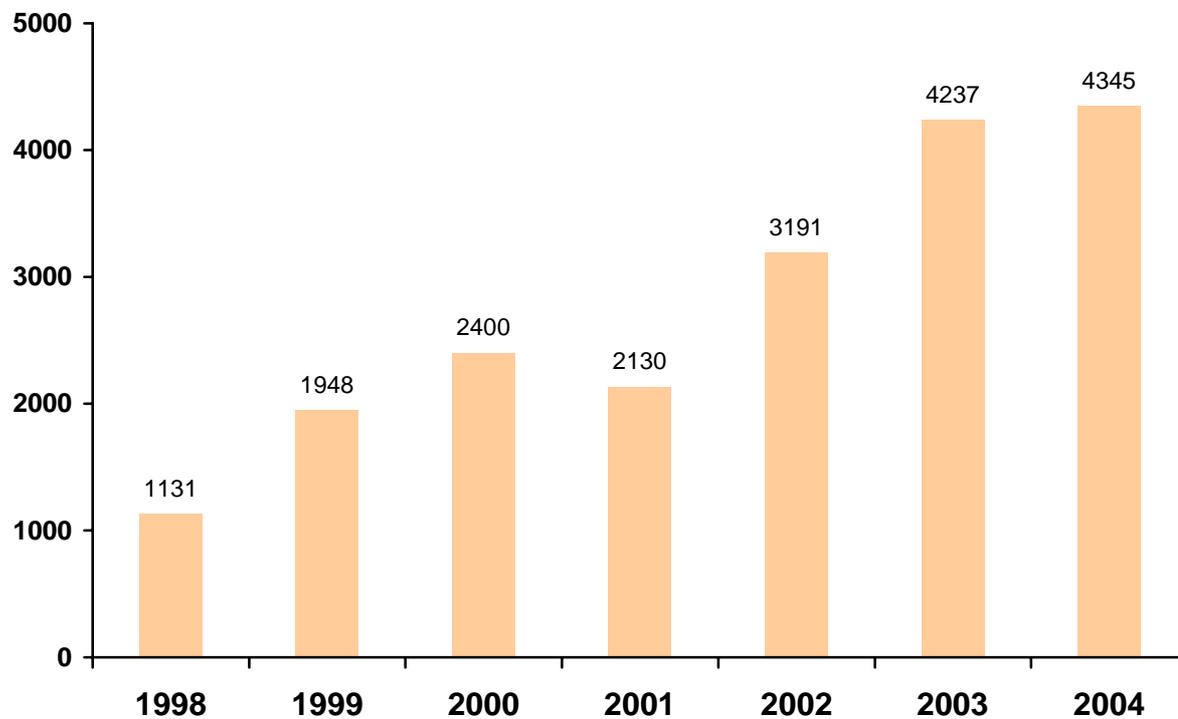
AMS Österreich: Bundesrichtlinie Beihilfen zur Förderung der beruflichen Mobilität vom 11.7.2005

4.2. Basisdaten I zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS (Jahresberichte)

Im folgenden wird die Entwicklung des Unternehmensgründungsprogramms des AMS Österreich anhand der Daten aus den Jahresberichten der Beratungsunternehmen beschrieben. Im daran anschließenden Kapitel (4.3.) werden diese Daten um Auswertungen des AMS Data Warehouse ergänzt.

Bei der Analyse dieser sekundärstatistischen Daten (Jahresberichte) fällt auf den ersten Blick vor allem die starke Expansion dieses Programms auf, welche beispielsweise anhand der um ein Vielfaches gestiegenen Zahl von daraus resultierenden Unternehmensgründungen sichtbar wird (siehe nachfolgende Grafik). Wurden 1998 beispielsweise erst 1.131 Unternehmen mithilfe des UGP gegründet, so waren es 2004 bereits fast vier Mal so viel (4.345).

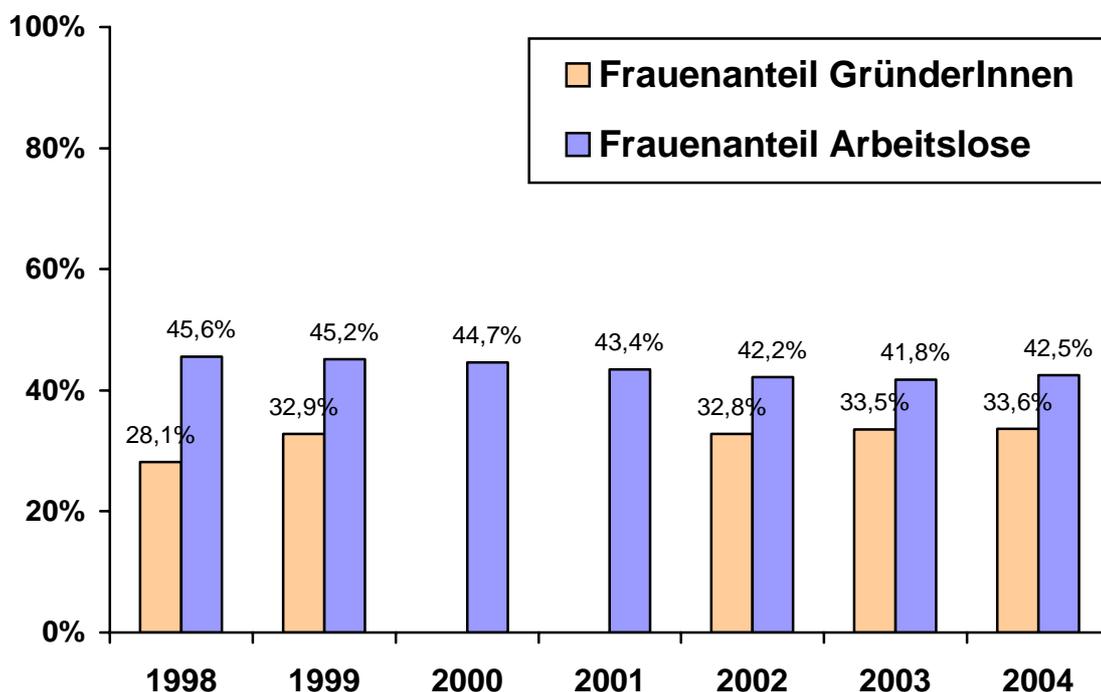
Grafik 4-1: Zahl der erfolgten Unternehmensneugründungen im UGP



Quelle: AMS Österreich (auf Basis der Jahresberichte der Beratungsunternehmen)

Der Frauenanteil an den GründerInnen im Rahmen des UGP ist – gemäß den Jahresberichten der Beratungsunternehmen - seit 1998 von 28,1 % auf 33,6% (2004) gestiegen. Allerdings liegt er noch sehr deutlich unter dem Anteil der Frauen an allen Arbeitslosen (42,5% im Jahr 2004). Er liegt damit auch noch geringfügig unter dem Frauenanteil aller Unternehmensneugründungen in Österreich (35,2% im Jahr 2004 – siehe Kapitel 2.2.). Das in der Bundesrichtlinie des AMS „Unternehmensgründungsprogramm für Arbeitslose“ im Jahr 2004 formulierte **Gleichstellungsziel** von Frauen und Männern muss daher als **noch nicht erreicht** bezeichnet werden.

Grafik 4-2: Frauenanteil an den erfolgten Unternehmensneugründungen (UGP) in Relation zum Frauenanteil an den vorgemerkten Arbeitslosen



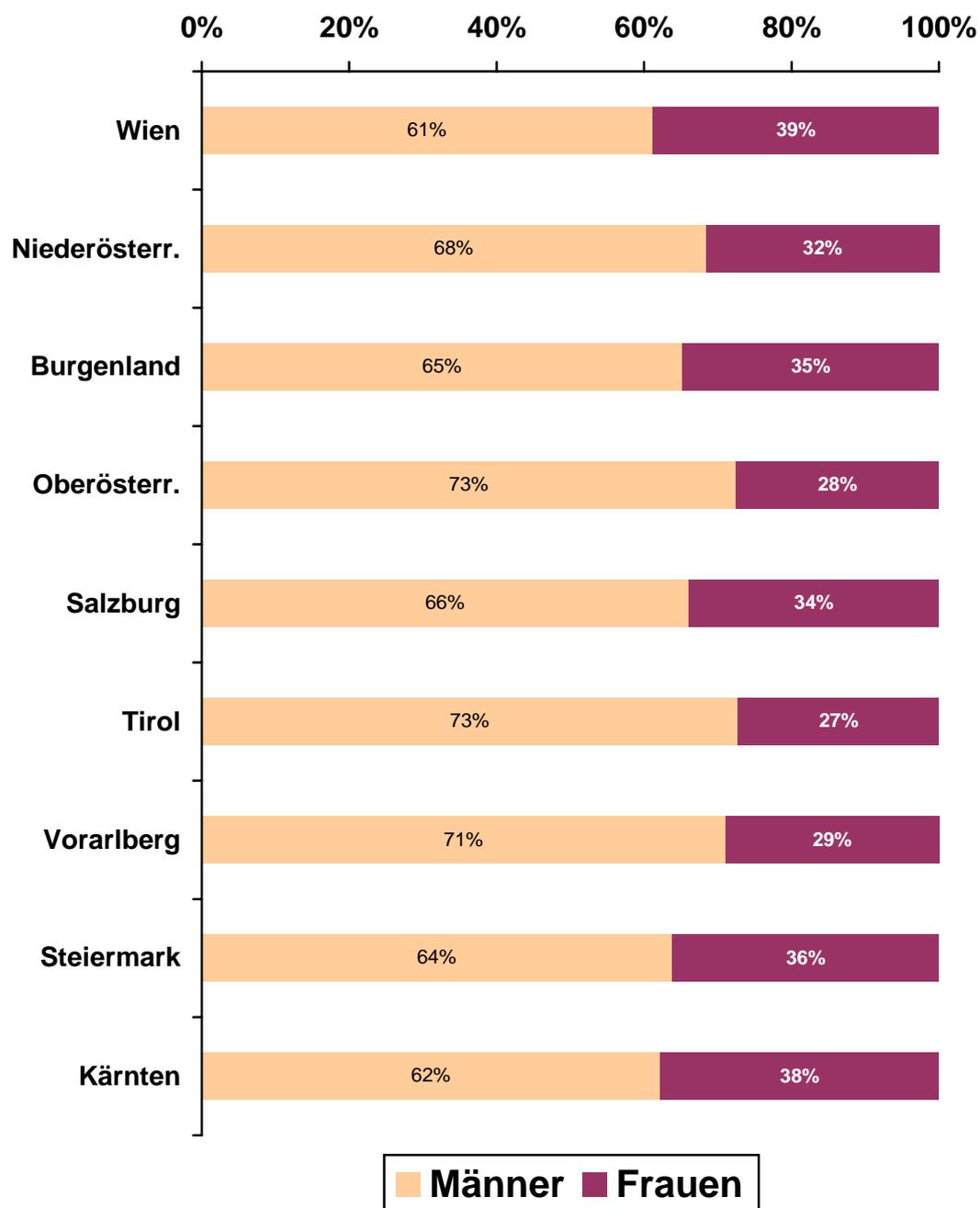
Quelle: AMS Österreich (UGP-Daten auf Basis der Jahresberichte der Beratungsunternehmen) + ibw-Berechnungen

Anmerkung: Zahl der Arbeitslosen = Jahresdurchschnitt

Für 2000 und 2001 liegen keine geschlechtsspezifischen UGP-TeilnehmerInnendaten vor.

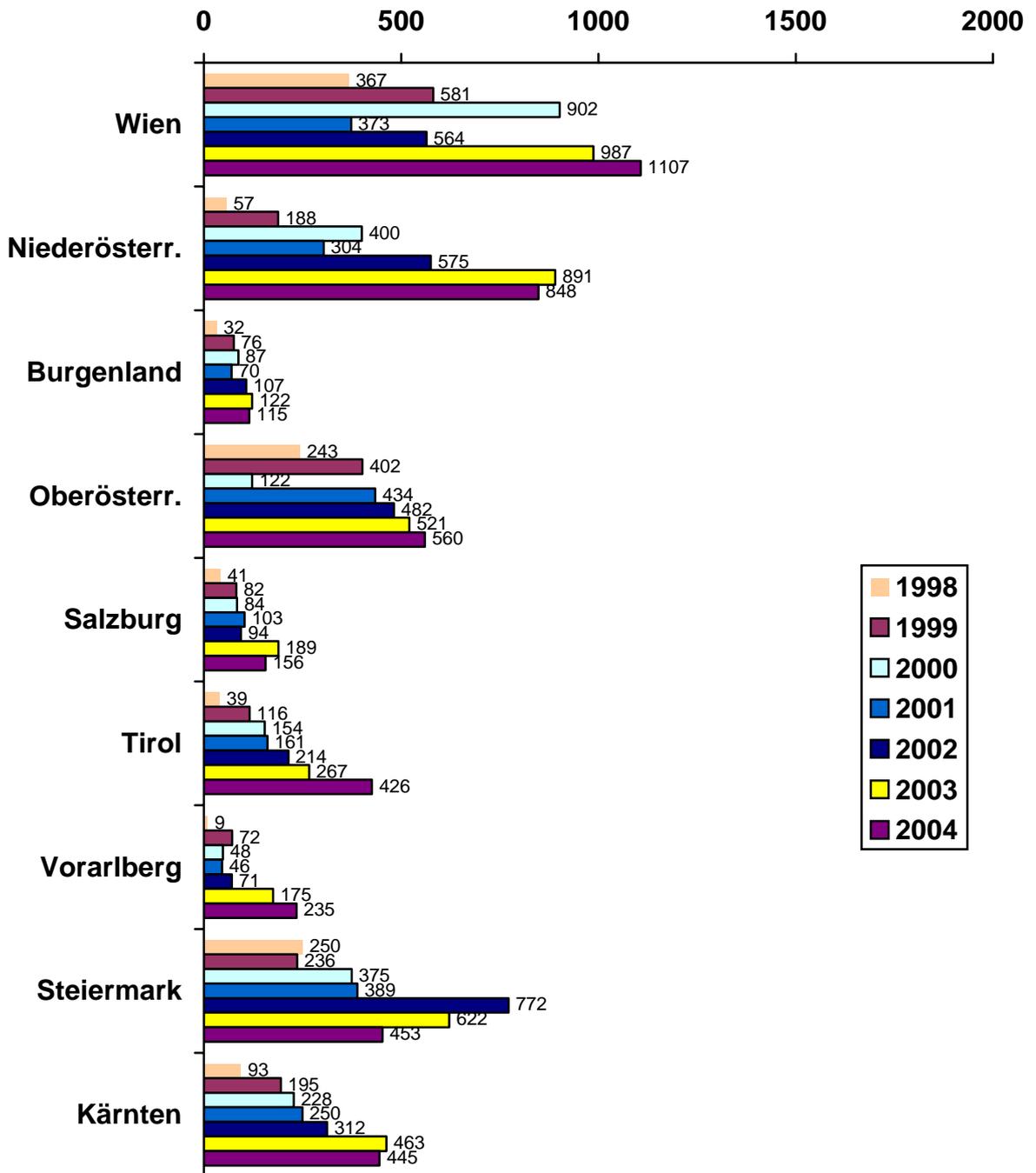
Nach Bundesländern betrachtet war 2004 der Frauenanteil unter den GründerInnen in Wien am höchsten (39%) und in Tirol am niedrigsten (27%).

Grafik 4-3: GründerInnen nach Geschlecht und Bundesland (2004)



Quelle: AMS Österreich (Jahresberichte der Beratungsunternehmen) + ibw-Berechnungen

Grafik 4-4: Zahl der erfolgten Unternehmensneugründungen nach Bundesländern



Quelle: AMS Österreich (auf Basis der Jahresberichte der Beratungsunternehmen)

Seit 2002 ist u.a. ein starker Rückgang an Unternehmensgründungen im Rahmen des UGP in der Steiermark zu beobachten und ein starkes Wachstum in Tirol und Vorarlberg – allerdings von einem sehr niedrigen Niveau aus.

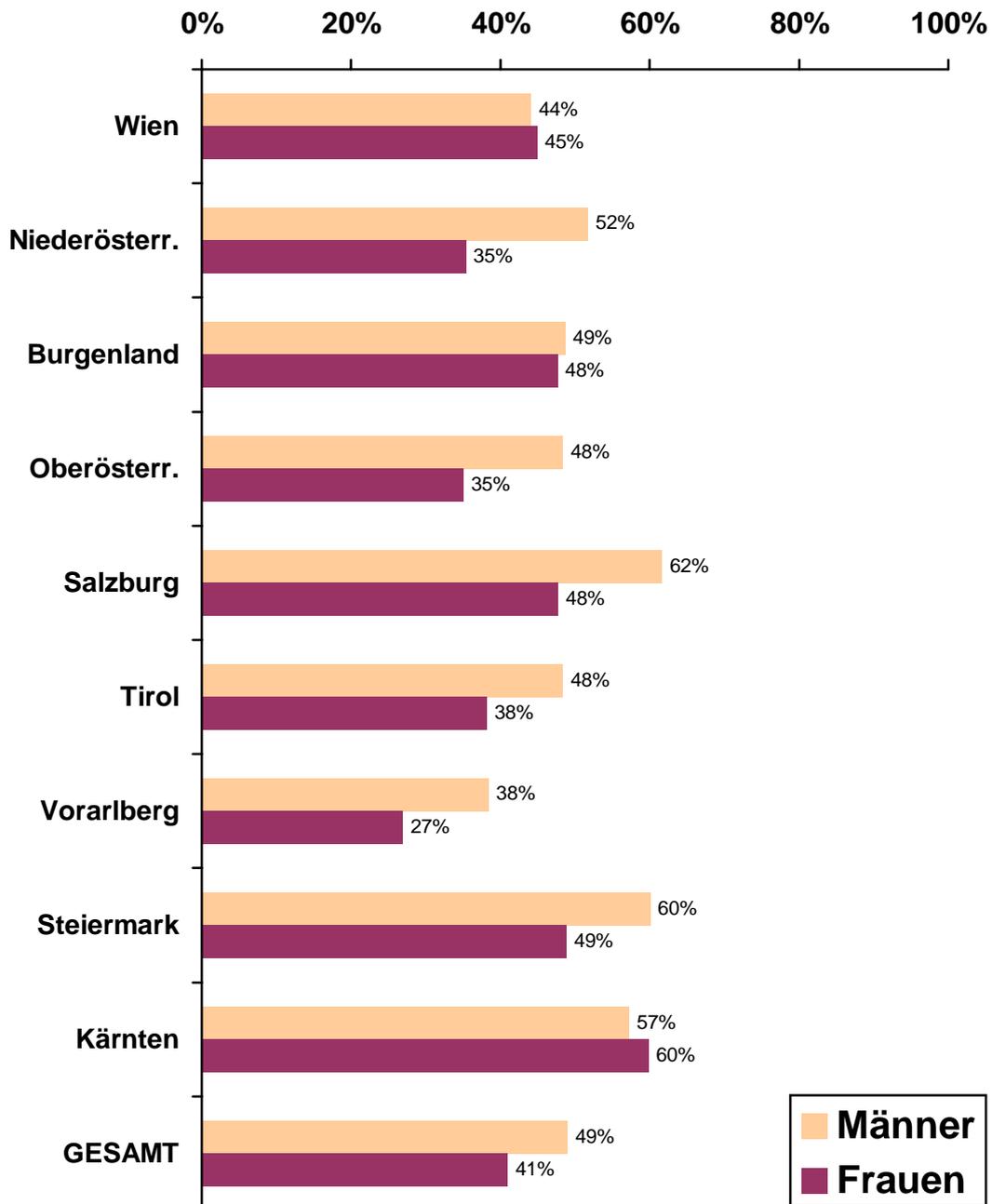
Die Zahlen über die Gründungen im Rahmen des UGP nach Bundesländern spiegeln eine sehr unterschiedliche Entwicklung wider, welche bereits anzeigt, dass trotz einer gemeinsamen Bundesrichtlinie die konkrete Ausformung und Gestaltung des UGP starke bundesländerspezifische Merkmale aufweist, welche oftmals auch innerhalb der Regionalgeschäftsstellen eines Bundeslandes erheblich differieren. Dies hat zu einem Teil auch damit zu tun, dass die Gründungsberatung bundesländerweise von unterschiedlichen Beratungsunternehmen mit sehr unterschiedlichen Beratungskonzepten durchgeführt wird.

Im folgenden wird versucht, anhand zweier Kennzahlen (Gründungsquote I = Anzahl der Neugründungen in Relation zur Zahl der Personen in der Klärungsphase / Gründungsquote II = Anzahl der Neugründungen in Relation zur Zahl der Personen in der Vorbereitungsphase) die verschiedenen Verlaufs- und Selektionsprozesse im Zuge der Vorbereitung der Unternehmensgründung statistisch zu erfassen. Aufgrund der Problematik der unterschiedlich handhabbaren jahresweisen Zuordnung von TeilnehmerInnen- und GründerInnenzahlen können diese Daten aber lediglich als grobe Orientierungsgrößen dienen.

Im Jahr 2004 betrug – gemäß den Jahresberichten der Beratungsunternehmen – in Gesamt-Österreich die Anzahl der Neugründungen in Relation zur Zahl der Personen in der Klärungsphase („Gründungsquote I“) bei Männern 49% und bei Frauen 41%.

Grafik 4-5: Gründungsquote I nach Bundesländern und Geschlecht (2004)

(Gründungsquote I = Anzahl der Neugründungen in Relation zur Zahl der Personen in der Klärungsphase)

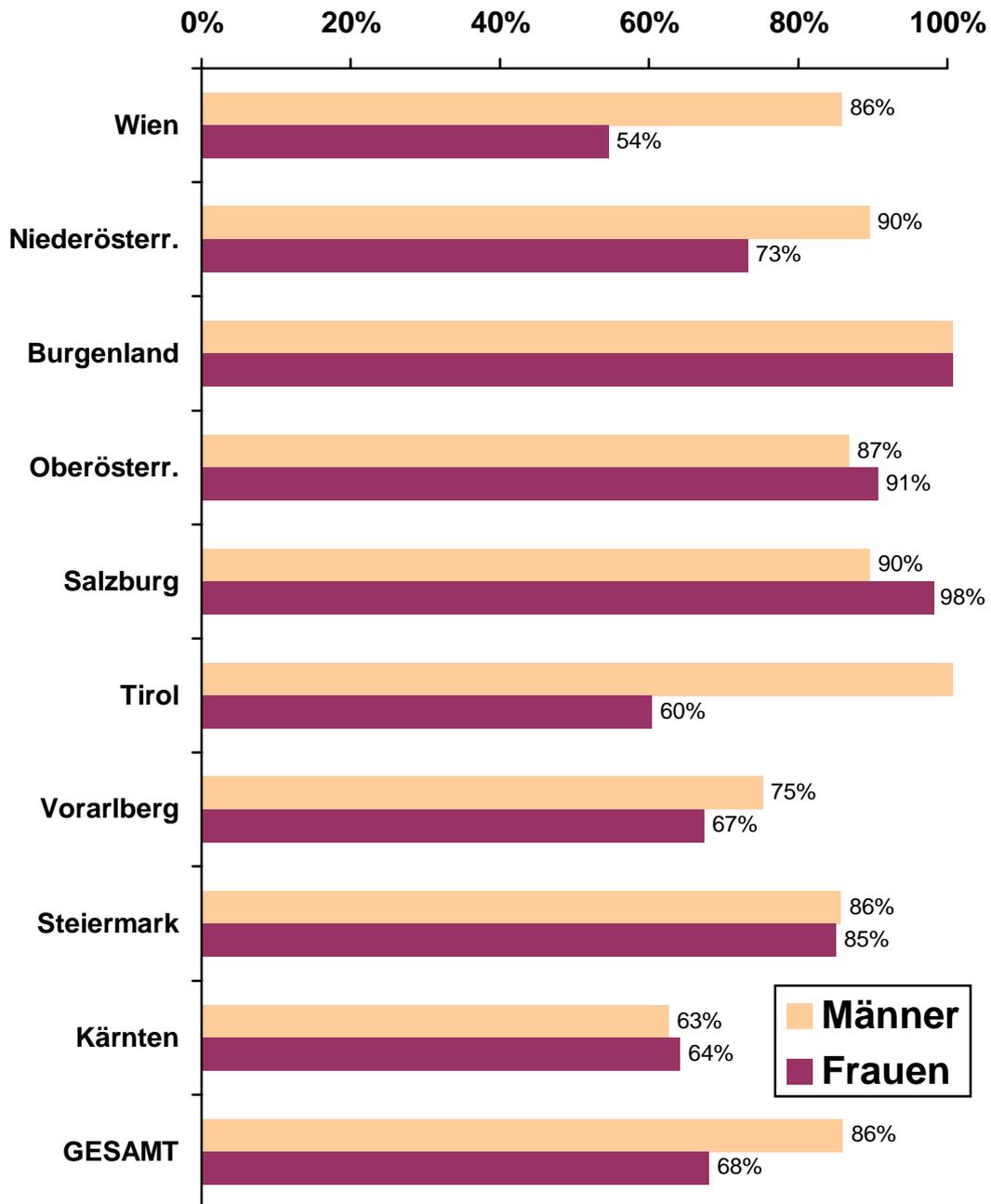


Quelle: AMS Österreich (Jahresberichte der Beratungsunternehmen) + ibw-Berechnungen

Auch bei der Analyse der Gründungsquote II (Anzahl der Neugründungen in Relation zur Zahl der Personen in der Vorbereitungsphase) zeigt sich im Jahr 2004 für Männer (86%) ein wesentlich höherer Realisierungsgrad der Unternehmensgründung als für Frauen (68%). Allerdings bestehen bei dieser Betrachtungsweise nicht unerhebliche Probleme in der jahresweisen Datenzuordnung (siehe nachfolgende Grafik).

Grafik 4-6: Gründungsquote II nach Geschlecht (2004)

(Gründungsquote II = Anzahl der Neugründungen in Relation zur Zahl der Personen in der Vorbereitungsphase)



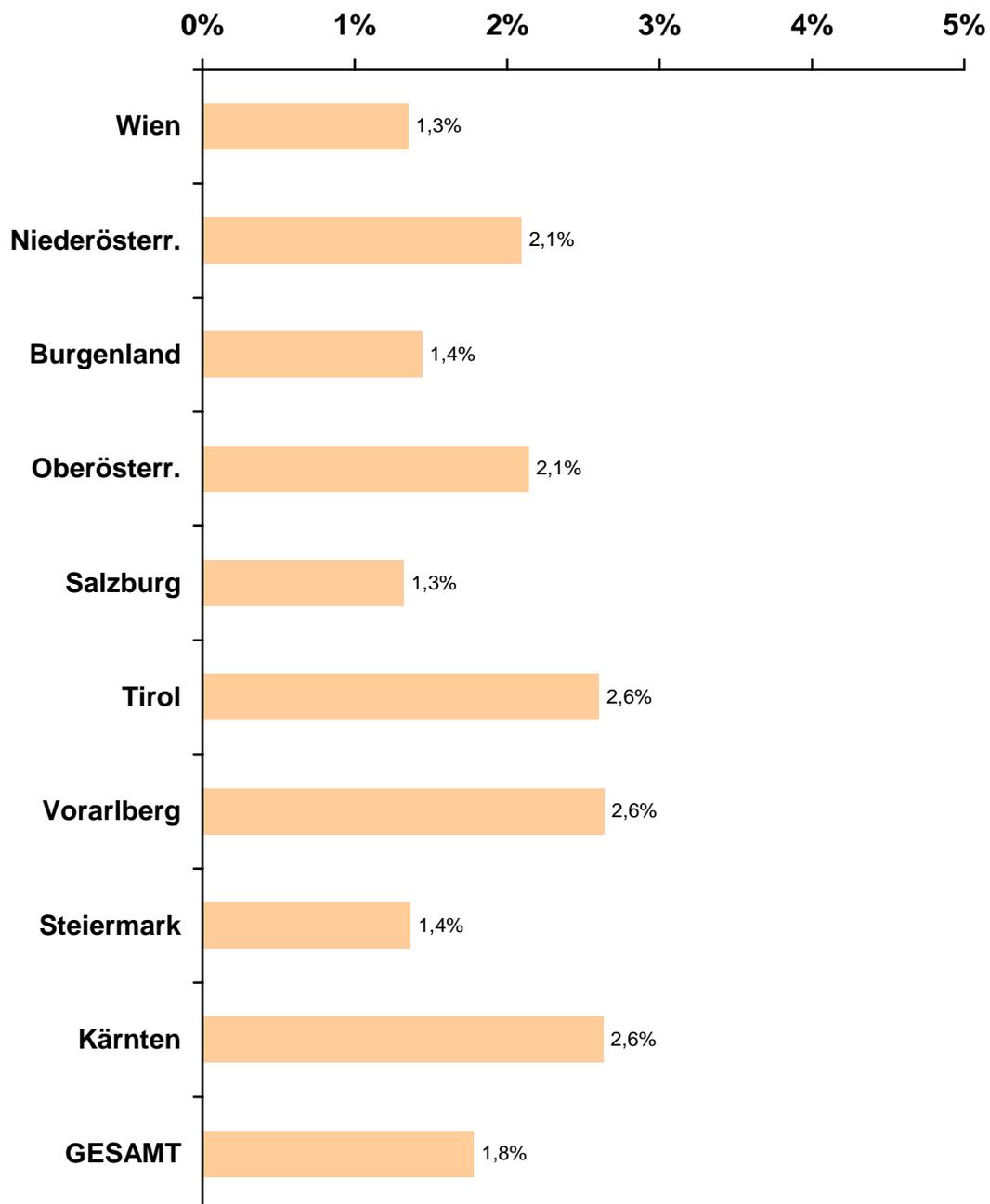
Quelle: AMS Österreich (Jahresberichte der Beratungsunternehmen) + ibw-Berechnungen

Anmerkung: Aufgrund unterschiedlicher Vorgehensweisen bei der Jahreszuordnung zwischen AMS und den Beratungsunternehmen kommt es gelegentlich zu Werten über 100%. Die Interpretation der Daten ist daher auch entsprechend vorsichtig zu betreiben.

Die Zahl der Neugründungen im Rahmen des UGP in Relation zur Zahl der Arbeitslosen (Jahresdurchschnitte 2004) ermöglicht eine interessante Betrachtung des Gründungsgeschehens im Rahmen des UGP. Für Gesamt-Österreich lässt sich 2004 feststellen, dass die Zahl der im Rahmen des UGP gegründeten Unternehmen 1,8% des Jahresdurchschnittsbestandes an arbeitslosen Personen entspricht. In Tirol, Vorarlberg und Kärnten (je 2,6%) ist dieser Anteil doppelt so hoch wie in Salzburg und Wien (je 1,3%).

Grafik 4-7: Gründungsintensität nach Bundesländern (2004)

(Gründungsintensität = Anzahl der Neugründungen im Rahmen des UGP
in Relation zur Zahl der Arbeitslosen (Jahresdurchschnitt 2004))



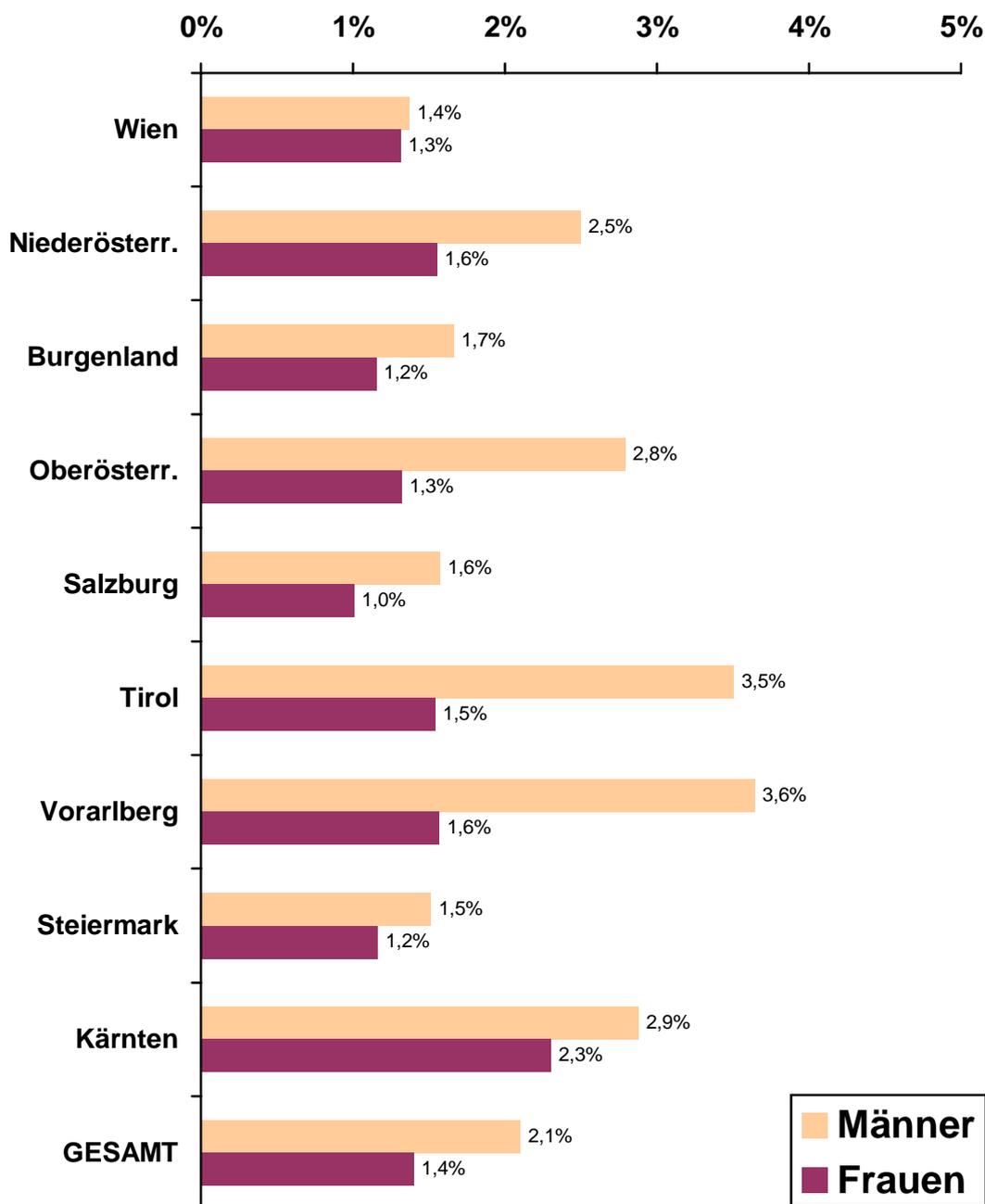
Quelle: AMS Österreich (UGP-Daten auf Basis der Jahresberichte der Beratungsunternehmen) + ibw-Berechnungen

Die Zahl der 2004 im Rahmen des UGP gegründeten Unternehmen entspricht bei Männern 2,1% des Jahresdurchschnittsbestandes an arbeitslosen Personen (Jahresdurchschnitt 2004) bei Frauen aber nur 1,4%.

Nach Bundesländern und Geschlecht betrachtet zeigt sich, dass **Wien** das einzige Bundesland ist, in dem die **Gründungsintensität** (=Anzahl der Neugründungen im Rahmen des UGP in Relation zur Zahl der Arbeitslosen) im Jahr 2004 **bei Männern (1,4%) kaum höher als bei Frauen (1,3%)** war – allerdings **auf einem insgesamt sehr niedrigen Niveau**. In **Vorarlberg (3,6%)** und **Tirol (3,5%)** hingegen **gründen (arbeitslose) Männer wesentlich häufiger ein Unternehmen** als Frauen (1,5% in Tirol und 1,6% in Vorarlberg), wobei aber auch dort die Gründungsintensität der Frauen noch über dem Wert von Wien liegt.

Grafik 4-8: Gründungsintensität nach Bundesländern und Geschlecht (2004)

(Gründungsintensität = Anzahl der Neugründungen im Rahmen des UGP in Relation zur Zahl der Arbeitslosen (Jahresdurchschnitt 2004))



Quelle: AMS Österreich (UGP-Daten auf Basis der Jahresberichte der Beratungsunternehmen) + ibw-Berechnungen

4.3. Basisdaten II zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS (AMS - Data Warehouse)

Noch aussagekräftiger als die Daten aus den Jahresberichten der Gründungsberatungsunternehmen (Abschnitt 4.2.) sind die im folgenden präsentierten Resultate einer Spezialauswertung des AMS – Data Warehouse. Auch hierbei handelt es sich um eine **Vollerhebung** aller Personen, welche von 1998-2005 am UGP teilgenommen haben, wobei die TeilnehmerInnen der Jahre 1998 und 2005 nicht mehr vollständig erfasst sind, da die Datenbasis erst im Laufe des Jahres 1998 generiert wurde und das Jahr 2005 zum Erhebungszeitpunkt noch nicht abgeschlossen war.

Das Besondere an dieser Datenbasis des AMS – Data Warehouse ist, dass hierbei die wesentlichen Daten der GründerInnen des AMS, des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger und der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft miteinander verknüpft wurden und es sich daher um eine **besonders umfangreiche aber auch besonders zuverlässige Datenquelle** handelt. Die Übergabe und Auswertung der Daten erfolgte dabei selbstverständlich in anonymisierter Form. Durch diese Verknüpfung konnte jedenfalls auch eine sehr exakte Definition von „GründerIn“ erzielt werden. Diese erfolgte dahingehend, dass nur jene Personen als GründerInnen gezählt wurden, welche auch tatsächlich gemäß Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft als „GründerInnen“ erfasst waren. D.h. also dass geringfügige selbständige Tätigkeiten, deren Einkünfte nicht die Pflichtversicherungsgrenze nach GSVG übersteigen, gemäß dieser Definition nicht als Unternehmensgründungen gewertet wurden.

Diese Datei bildete (in ihrer „Erstvariante“ des Frühjahrs 2005) übrigens auch die Basis für die Stichprobenziehung im Zuge der repräsentativen Befragung von GründerInnen (vgl. Kapitel 5).

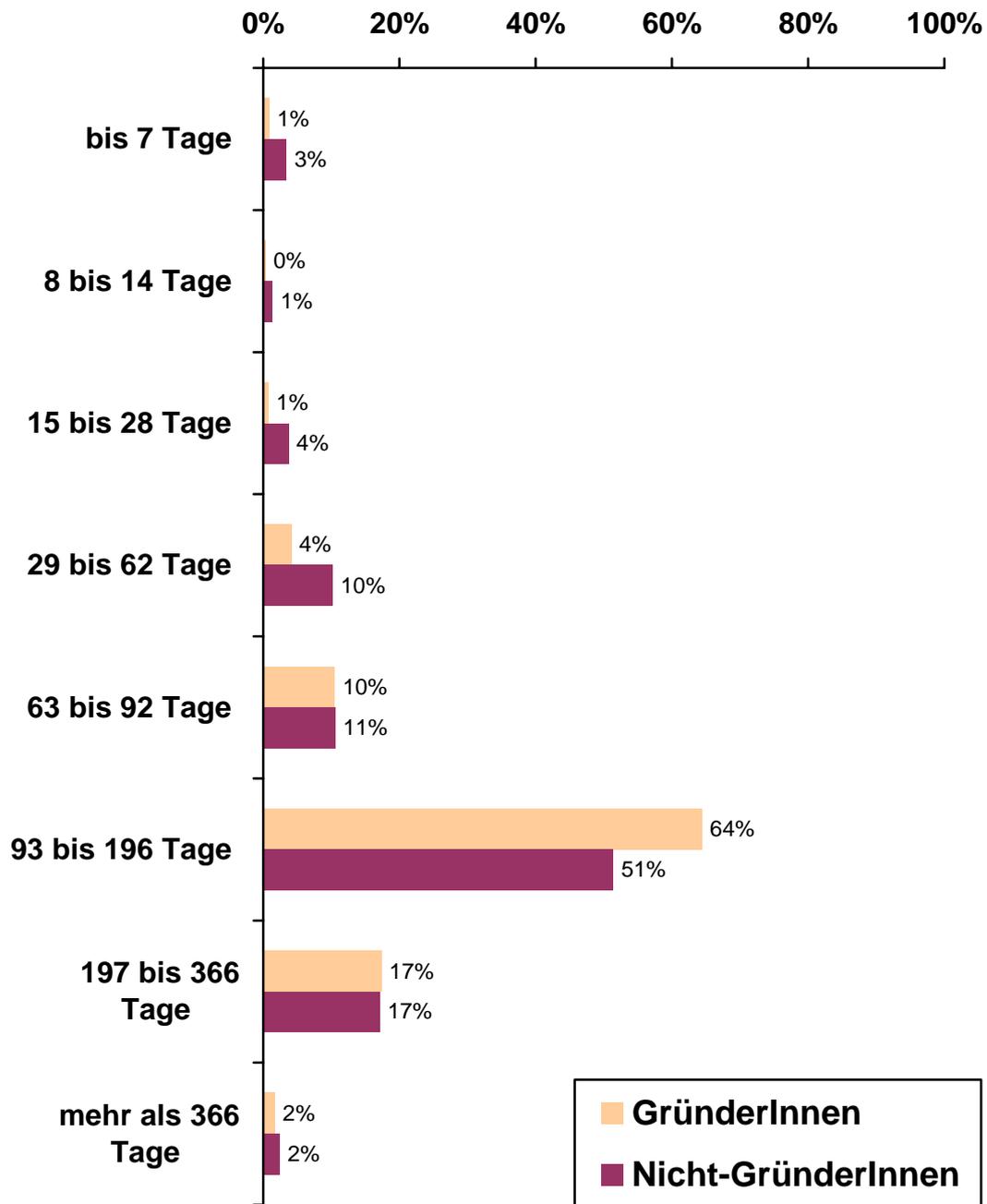
4.3.1. Dauer des Unternehmensgründungsprogramms

Nachfolgende Grafik beschreibt die **Dauer der Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm des AMS** differenziert zwischen GründerInnen und Nicht-GründerInnen. Bei letzteren handelt es sich um Personen, die trotz Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm letzten Endes kein Unternehmen gegründet haben (gemäß Definition der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft – siehe oben). Es lässt sich feststellen, dass Nicht-GründerInnen eine etwas kürzere Teilnahmedauer aufweisen als GründerInnen. Dies dürfte mit frühzeitigen Ausstiegen aus dem UGP (z.B. Erkennen einer persönlichen Nichteignung als „GründerIn“, Jobangebot, etc.) in Zusammenhang stehen.

Die Untersuchung **nach Geschlecht** (Grafik 4-10) zeigt nur marginale Unterschiede in der Dauer der UGP-Teilnahme (der GründerInnen).

Nach Bundesländern betrachtet (Grafik 4-11) lassen sich bei (einer näherungsweise) Berechnung der **durchschnittlichen UGP-Teilnahmedauer der GründerInnen** (d.h. ohne Nicht-GründerInnen) bedingt durch die in Kapitel 4.1. beschriebene stark bundesländerspezifische Ausgestaltung des UGP (z.B. betreffend die Dauer der Gewährung der Gründungsbeihilfe) **erhebliche Unterschiede** feststellen. Die (näherungsweise berechnete) durchschnittliche Dauer der Teilnahme am UGP beträgt in **Oberösterreich** lediglich **139 Tage**, in der **Steiermark** hingegen immerhin **184 Tage**.

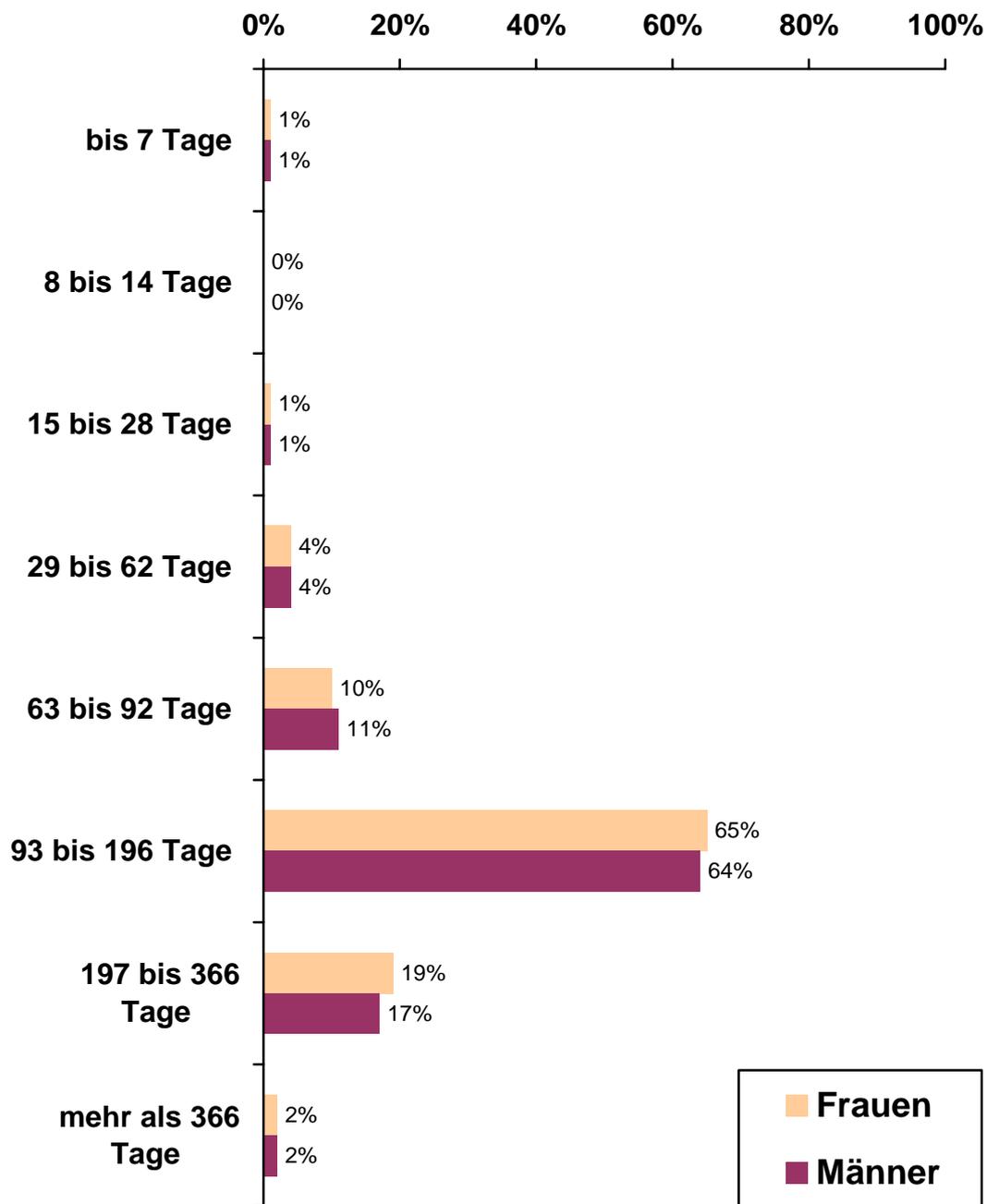
Grafik 4-9: Dauer des Unternehmensgründungsprogramms



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Grafik 4-10: Dauer des Unternehmensgründungsprogramms nach Geschlecht
(Nur GründerInnen)

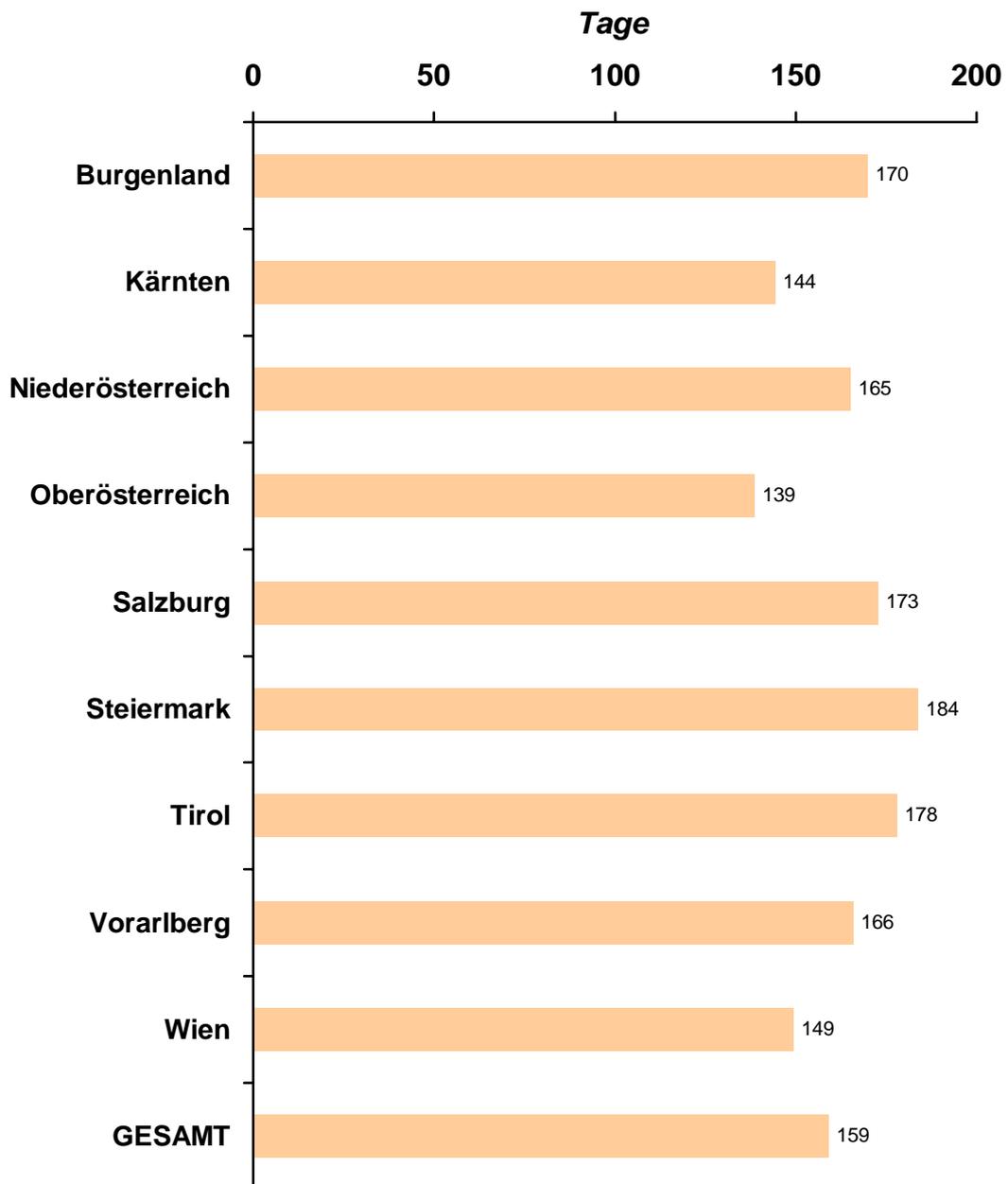


Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Grafik 4-11: Durchschnittliche Dauer des Unternehmensgründungsprogramms nach Bundesländern (in Tagen)

(Nur GründerInnen)



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

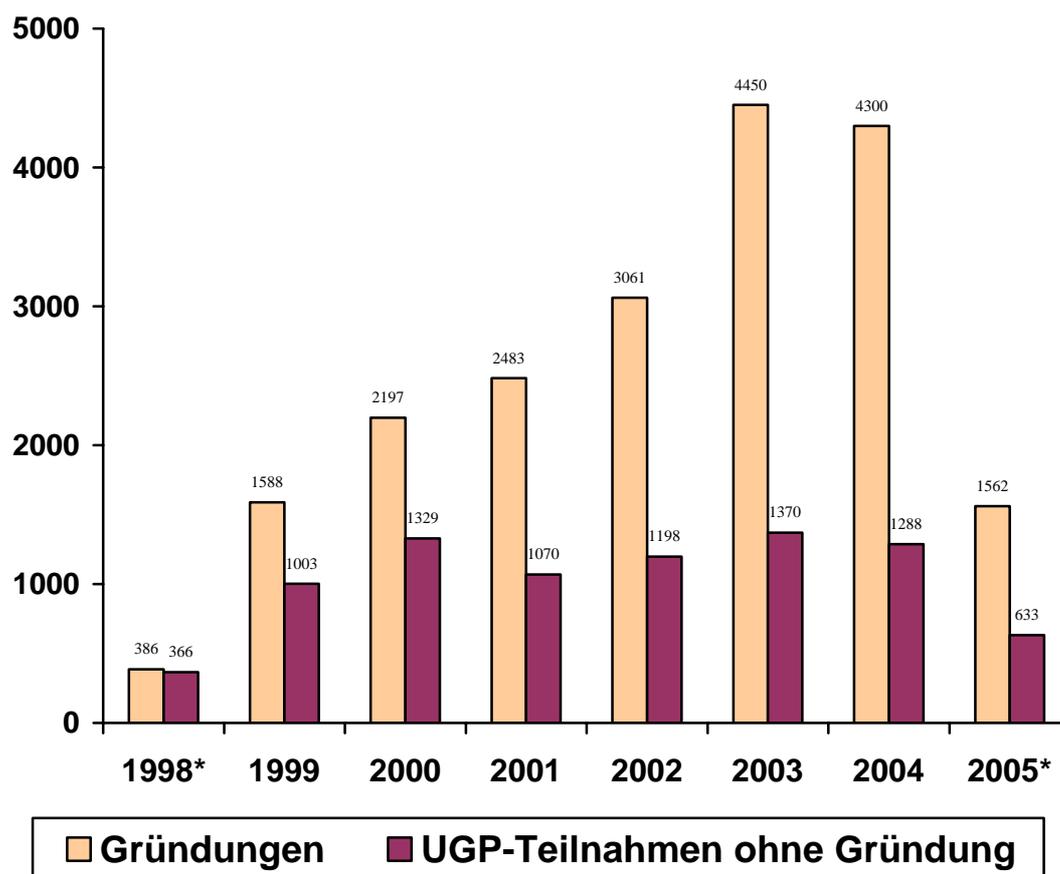
Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Anmerkung: Näherungsweise Berechnung durch Bildung von Klassenmittelwerten

4.3.2. Gründungen und Gründungsquoten

Die Zahl der Gründungen im Rahmen des UGP ist seit 1999 stark und relativ kontinuierlich gestiegen. 1999 erfolgten 1.588 Gründungen, 2003 bereits 4.450. Lediglich 2004 war ein leichter Rückgang auf 4.300 Gründungen zu beobachten (nach einem besonders starken Anstieg im Jahr 2003). Die Zahlen für 2005 (ebenso wie jene für 1998) können nicht in die Bewertung einfließen, da sie (noch) unvollständig und daher auch nicht korrekt interpretierbar sind.

Grafik 4-12: Zahl der Gründungen und UGP-Teilnahmen



* Unvollständig

Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

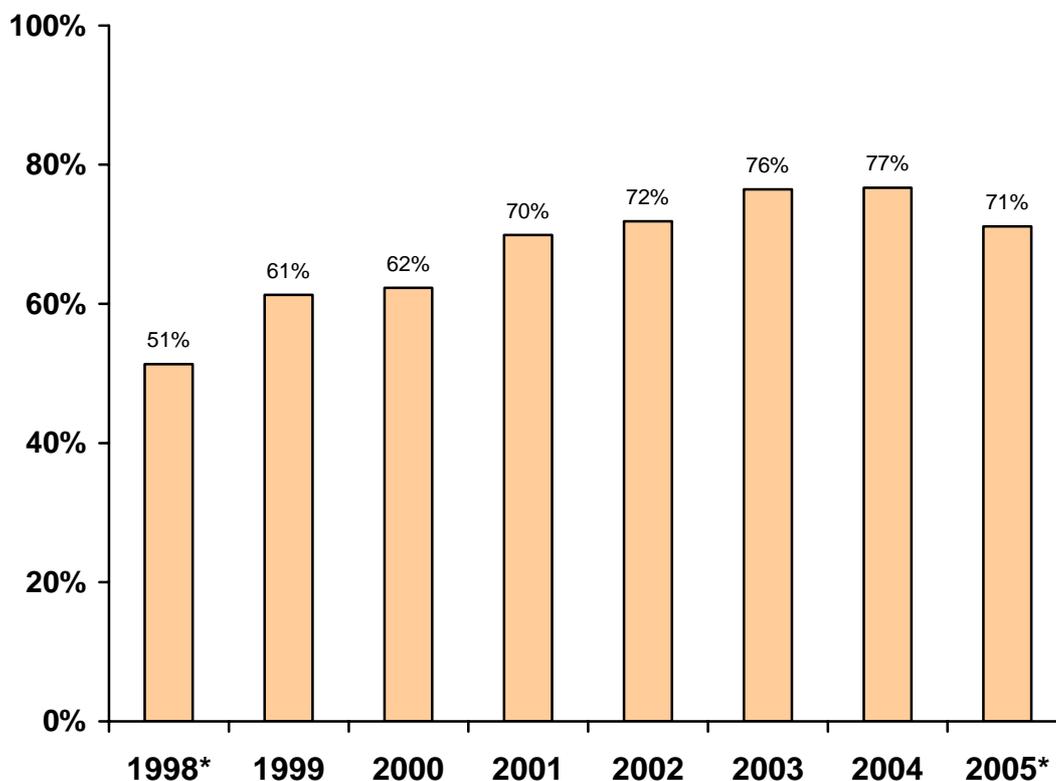
Trotz dieses starken Anstiegs der erfolgten Gründungen ist die Zahl der UGP-Teilnahmen ohne später erfolgte Unternehmensgründung seit dem Jahr 2000 relativ konstant geblieben (1.329 im Jahr 2000 und 1.288 im Jahr 2004). Dies bedeutet, dass die Gründungsquote (d.h. der Anteil der tatsächlich erfolgten Gründungen an allen UGP-Teilnahmen) gestiegen ist.

Die **durchschnittliche Gründungsquote** liegt über den gesamten Zeitverlauf betrachtet bei **71%**, d.h. 71% der am UGP teilnehmenden Personen haben in der Folge auch tatsächlich ein Unternehmen gegründet. Den **kontinuierlichen Anstieg** der Gründungsquote dokumentiert nachfolgende Grafik. (Auch hier sind die Werte für 1998 und 2005 (noch) nicht vollständig und daher auch nicht korrekt interpretierbar.)

2004 betrug die Gründungsquote bereits **77%**. Dieser Wert liegt allerdings geringfügig unter jenem Wert (83%), welcher anhand der Jahresberichte der Beratungsunternehmen ermittelt wurde (vgl. Gründungsquote II in Kapitel 4.2.), was nicht zuletzt auch auf die Problematik der jahresweisen Zuordnung von UGP-Teilnahme und Gründung zurückzuführen sein könnte.

Grafik 4-13: Gründungsquote nach Gründungsjahr

(Gründungsquote = Anteil der Gründungen an allen UGP-Teilnahmen)



* Unvollständig

Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

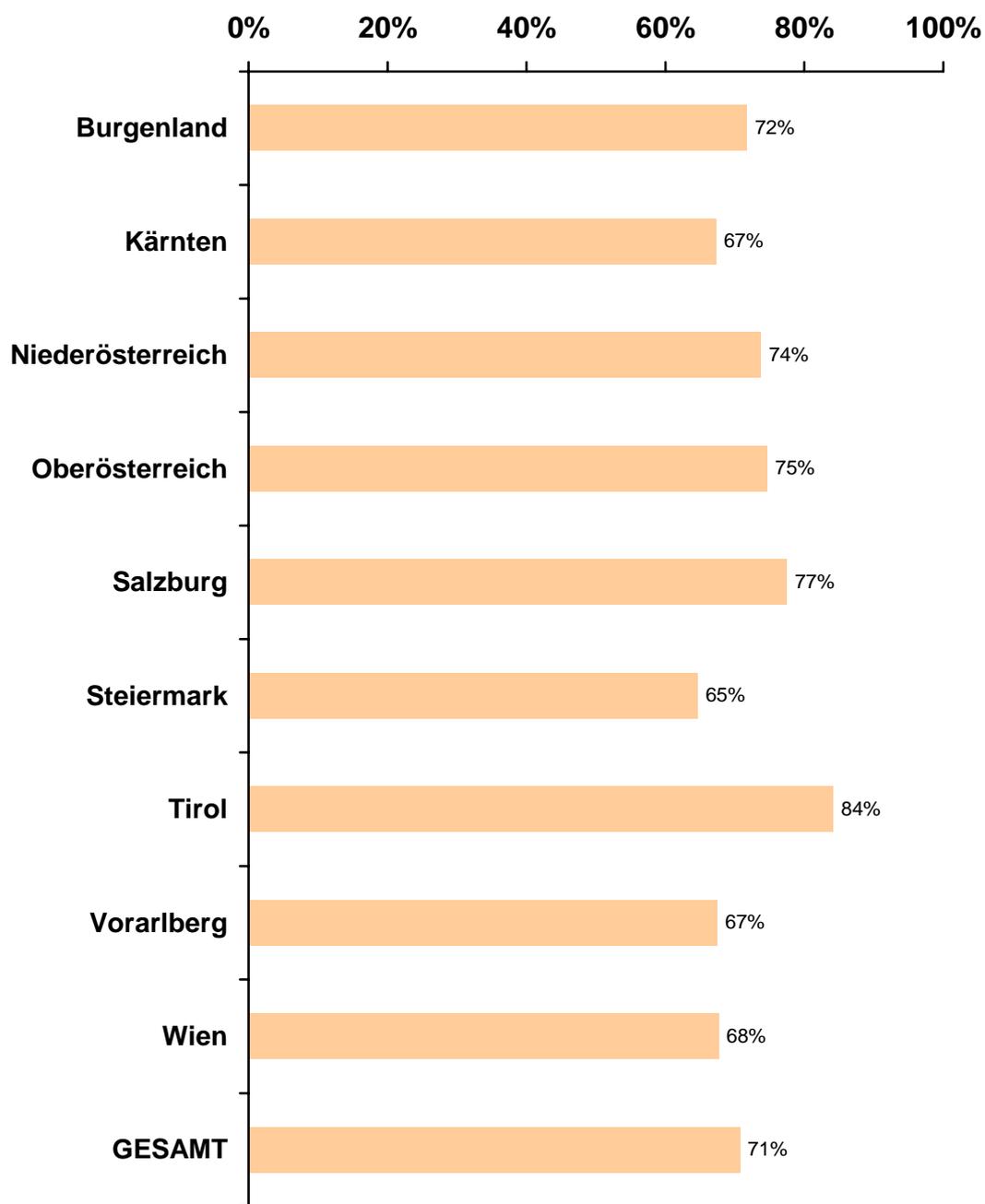
Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Nachfolgende Grafiken zeigen die Auswertung der Gründungsquote (d.h. den Anteil der Gründungen an allen UGP-Teilnahmen) über den gesamten Zeitverlauf nach Bundesländern, Geschlecht und höchster abgeschlossener Ausbildung. Die höchste Gründungsquote weist Tirol auf (84%), die niedrigste die Steiermark, wo nur 65% der TeilnehmerInnen am UGP in der Folge ein Unternehmen gegründet haben. Generell ist die **Gründungsquote von Männern** im Schnitt um **8% höher als jene der Frauen**. Lediglich in Wien ist der Unterschied zwischen Männern und Frauen diesbezüglich marginal. Nach höchster abgeschlossener Ausbildung

betrachtet, lässt sich vor allem feststellen, dass Personen mit Pflichtschule als höchster abgeschlossener Ausbildung eine niedrigere Gründungsquote (64%) aufweisen.

Grafik 4-14: Gründungsquote nach Bundesländern

(Gründungsquote = Anteil der Gründungen an allen UGP-Teilnahmen)

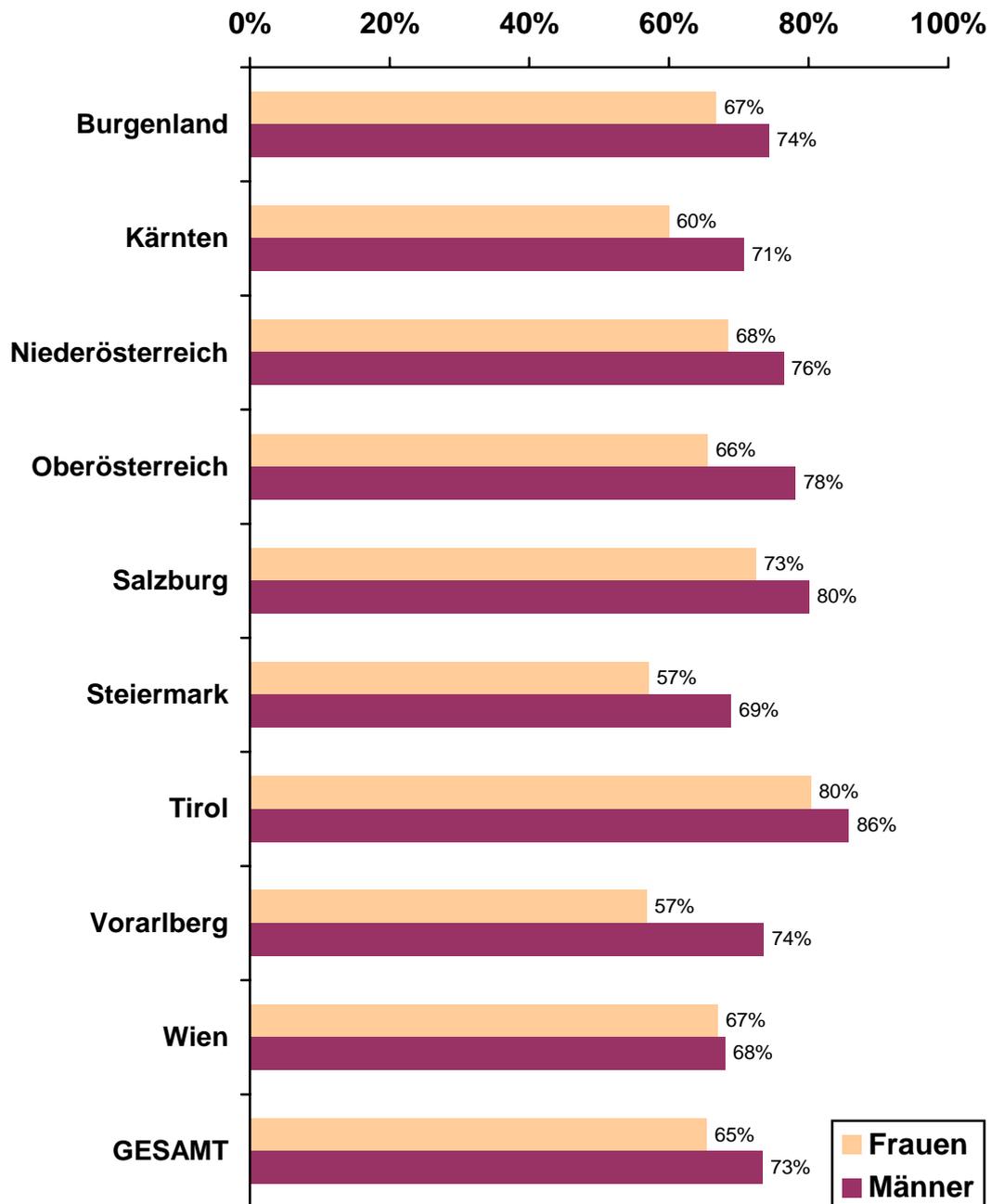


Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Grafik 4-15: Gründungsquote nach Bundesländern und Geschlecht

(Gründungsquote = Anteil der Gründungen an allen UGP-Teilnahmen)

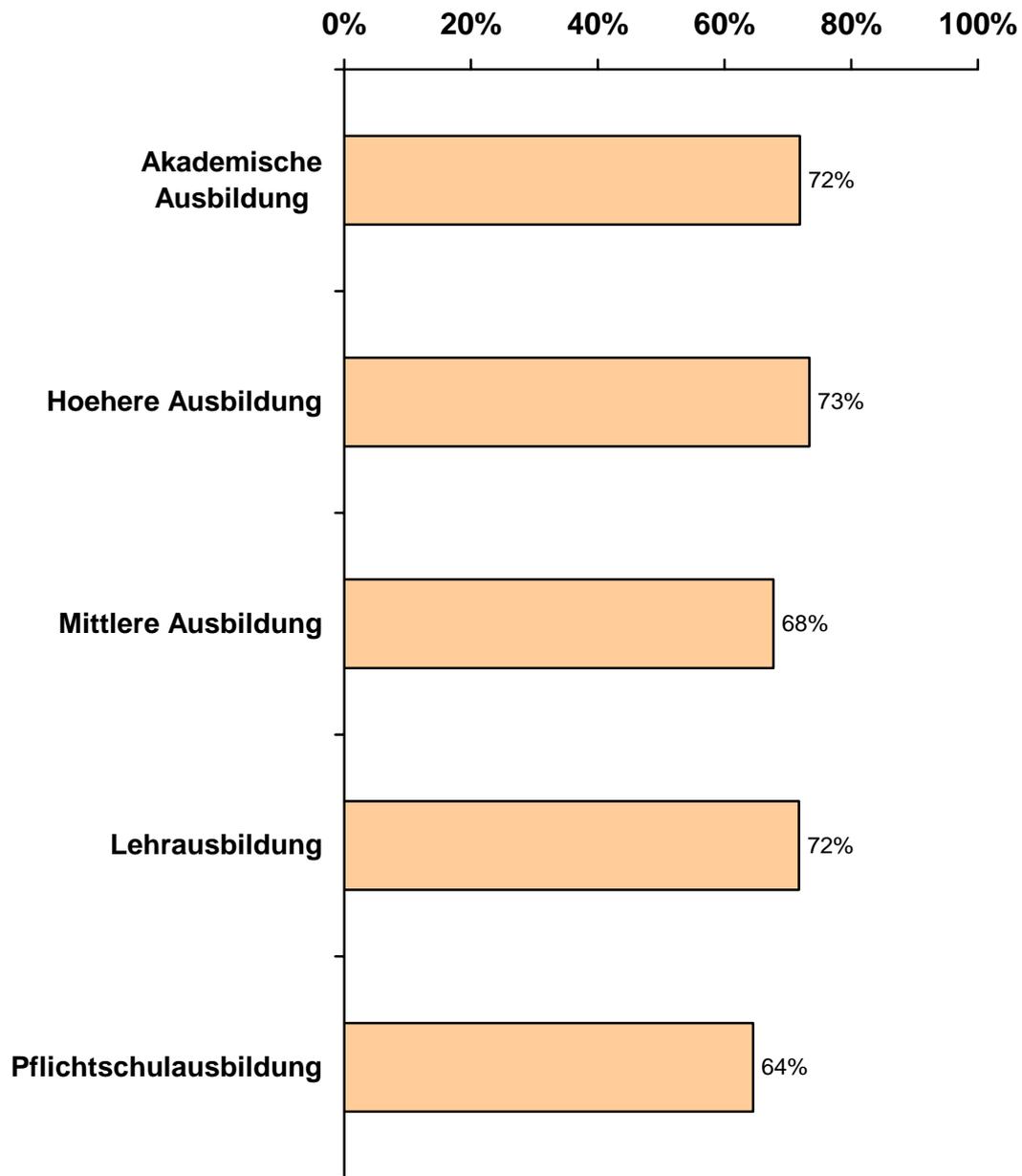


Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Grafik 4-16: Gründungsquote nach höchster abgeschlossener Ausbildung

(Gründungsquote = Anteil der Gründungen an allen UGP-Teilnahmen)



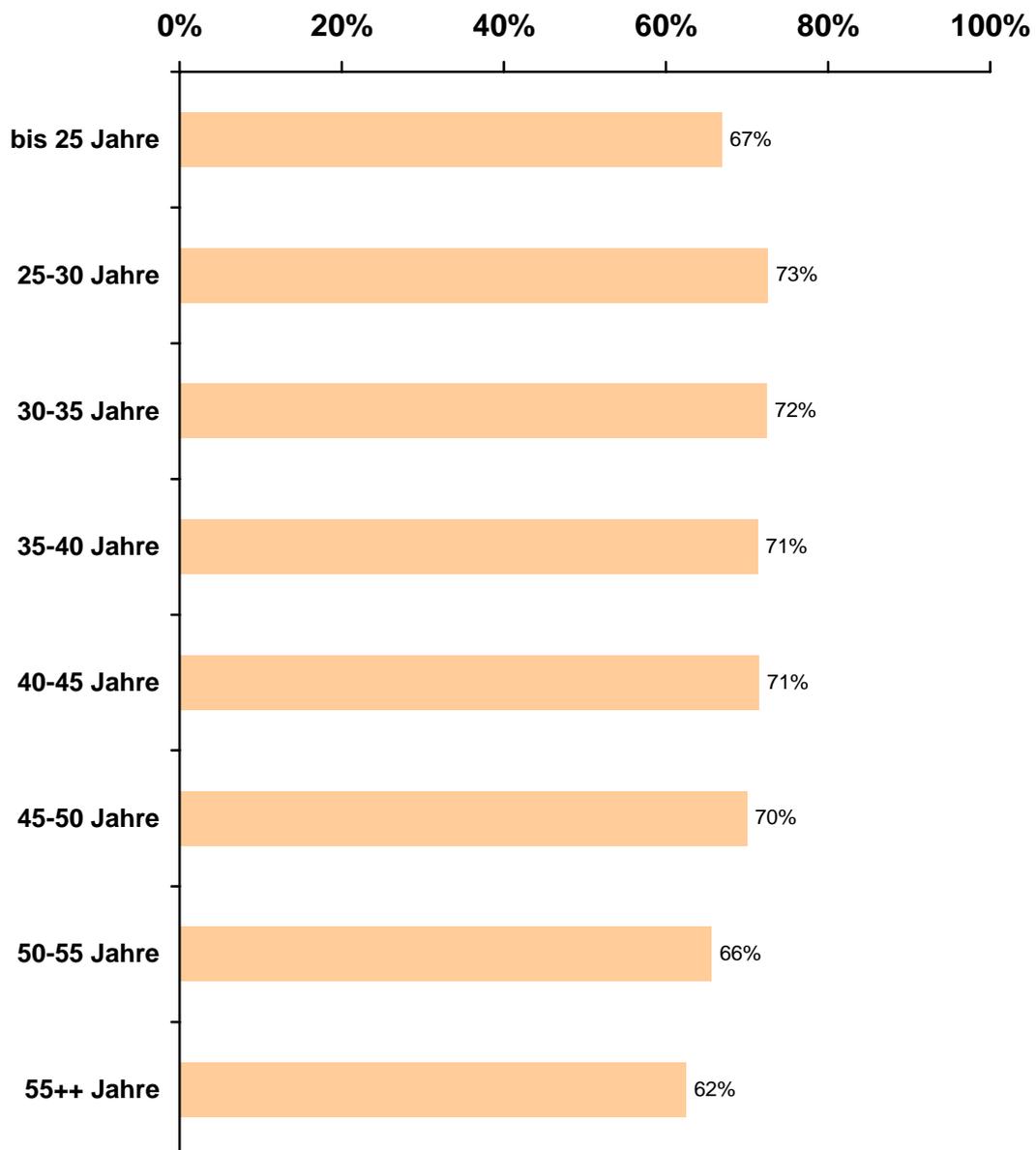
Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Die Auswertung nach dem **Alter** illustriert, dass sowohl die Gründungsquote von unter 25-Jährigen als auch von über 50-Jährigen etwas niedriger ist.

Grafik 4-17: Gründungsquote nach Alter (am Ende der UGP-Teilnahme)

(Gründungsquote = Anteil der Gründungen an allen UGP-Teilnahmen)



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

4.3.3. Demographische Beschreibung der GründerInnen

Die demographische Beschreibung der GründerInnen im Rahmen des UGP (1998-2005) ergibt folgendes Bild (siehe die nachfolgenden Grafiken):

Der **Frauenanteil ist sehr niedrig (31%)** und liegt damit auch deutlich unter dem Frauenanteil an allen Arbeitslosen, welcher beispielsweise 2004 bei 42,5% lag (Quelle: AMS Österreich). Der höchste Frauenanteil lässt sich in Wien beobachten (36%), der niedrigste in Oberösterreich (24%). Allerdings steigt der Frauenanteil sukzessive an (1999: 28%, 2004: 32%⁹).

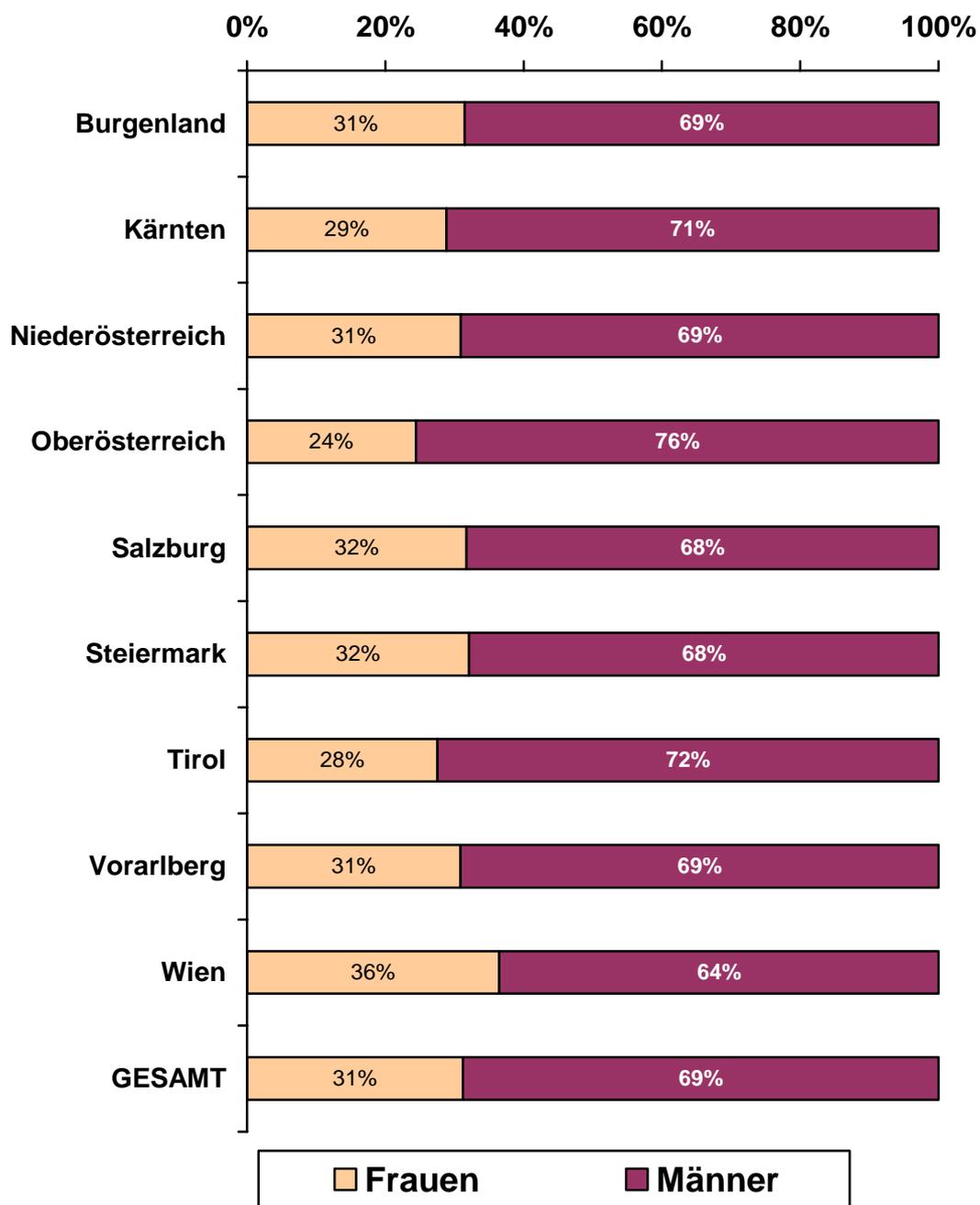
Ähnlich wie Frauen sind **auch AusländerInnen** unter den GründerInnen **massiv unterrepräsentiert**. Einem Anteil von **5%** an den GründerInnen steht hier beispielsweise ein Anteil von 16,6% (Quelle: AMS Österreich) an allen arbeitslosen Personen (2004) gegenüber.

Betrachtet nach **höchster abgeschlossener Ausbildung** sind vor allem **LehrabsolventInnen (45%)** unter den GründerInnen zu finden. **Nur 14%** haben als höchste abgeschlossene Ausbildung einen **Pflichtschulabschluss**. Unter allen Arbeitslosen (2004) sind dies hingegen 45% (Quelle: AMS Österreich). In der im Rahmen dieser Studie durchgeführten Befragung (vgl. Kapitel 5) ist das Ausbildungsniveau sogar noch höher. Dafür kommen zwei mögliche Gründe in Betracht: Einerseits eine höhere Antwortbereitschaft der höher Gebildeten und andererseits ist davon auszugehen, dass sich die Variable Ausbildung in den Daten des AMS - Data Warehouse nicht immer auf dem aktuellsten Stand befindet.

⁹ Daten für 1998 und 2005 unvollständig und daher nicht angeführt.

Nach dem **Alter** (bei Ende des UGP) betrachtet befindet sich beinahe die Hälfte der GründerInnen (45%) in der Altersgruppe der 30-40-Jährigen. Nur ein relativ kleiner Teil der GründerInnen ist zum Ende der UGP-Teilnahme bereits über 50 Jahre alt (10% der Männer, 6% der Frauen). Die Unterschiede nach Geschlecht sind in erster Linie auf das frühere Pensionsantrittsalter der Frauen zurückzuführen.

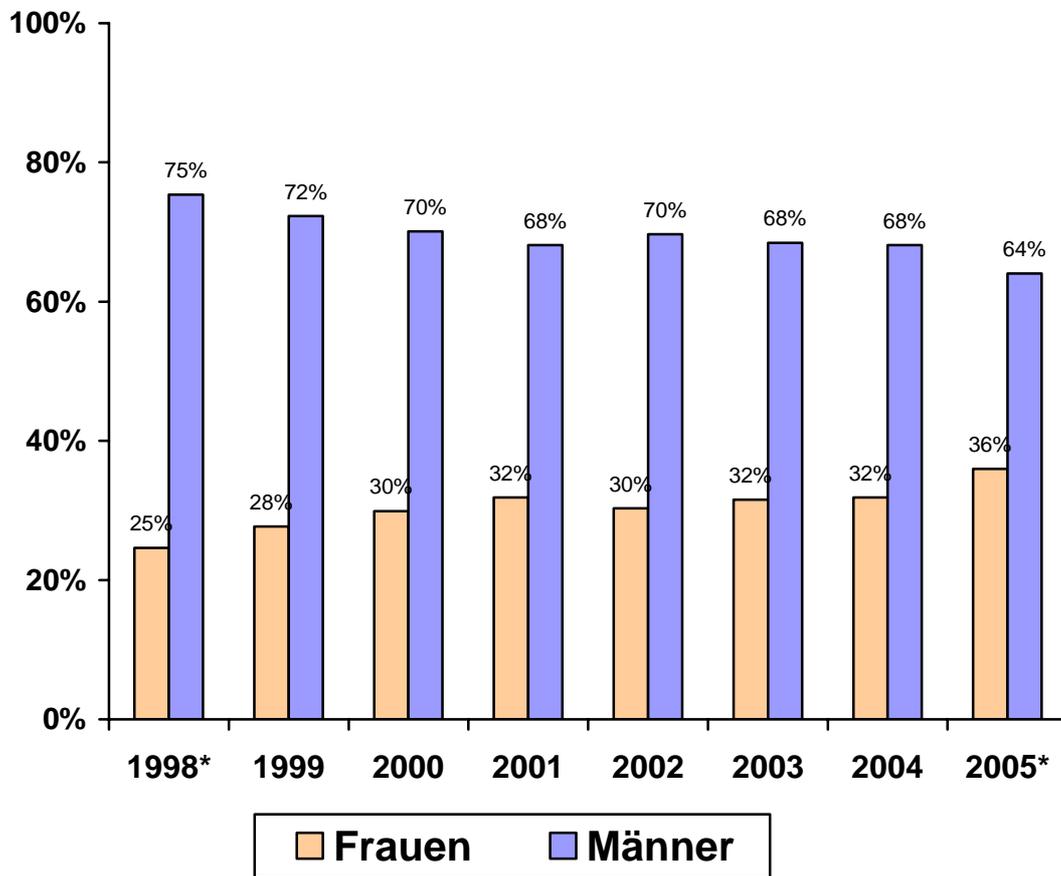
Grafik 4-18: Geschlecht der GründerInnen nach Bundesländern



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Grafik 4-19: Geschlecht der GründerInnen nach Gründungsjahr

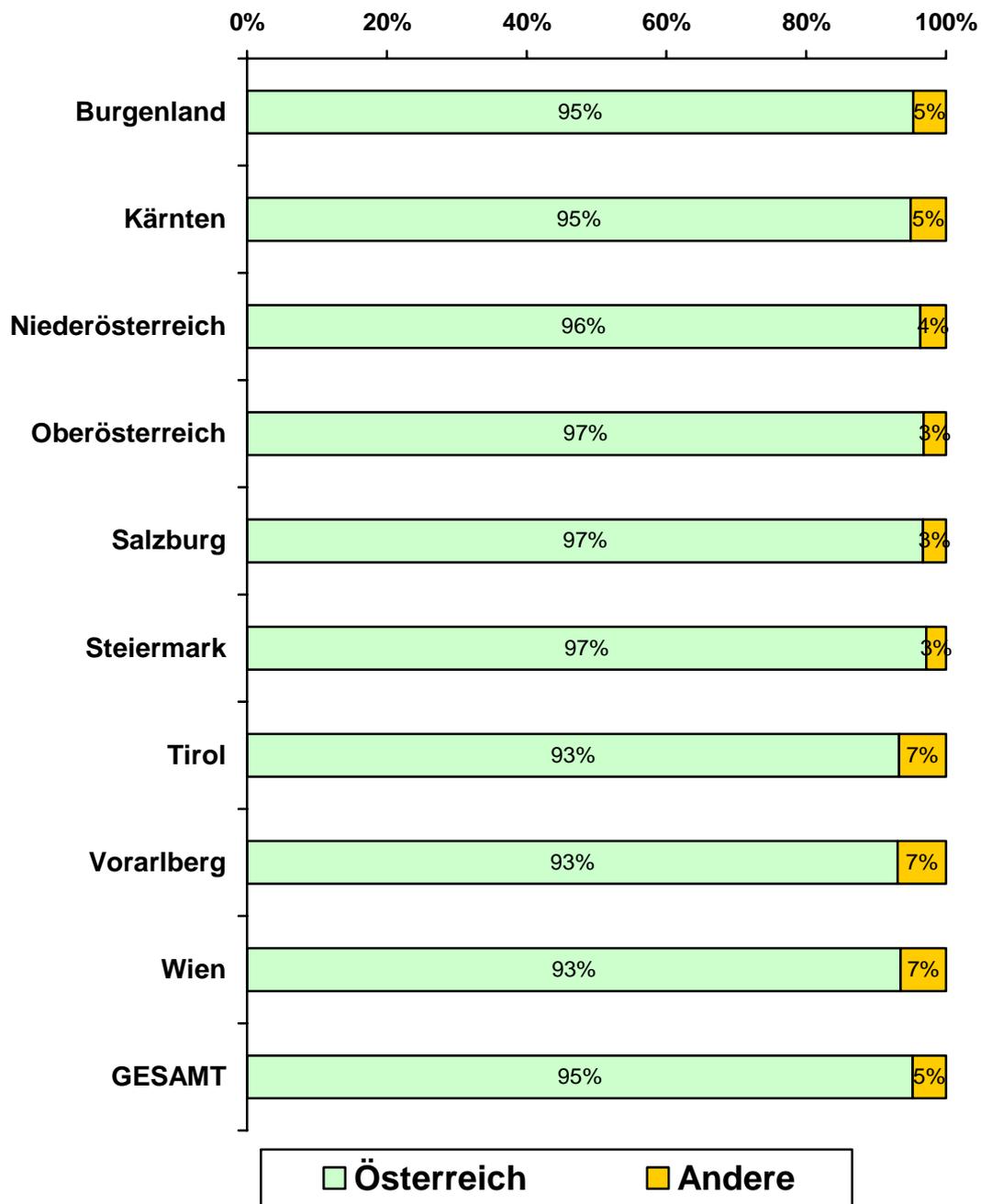


* Unvollständig

Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

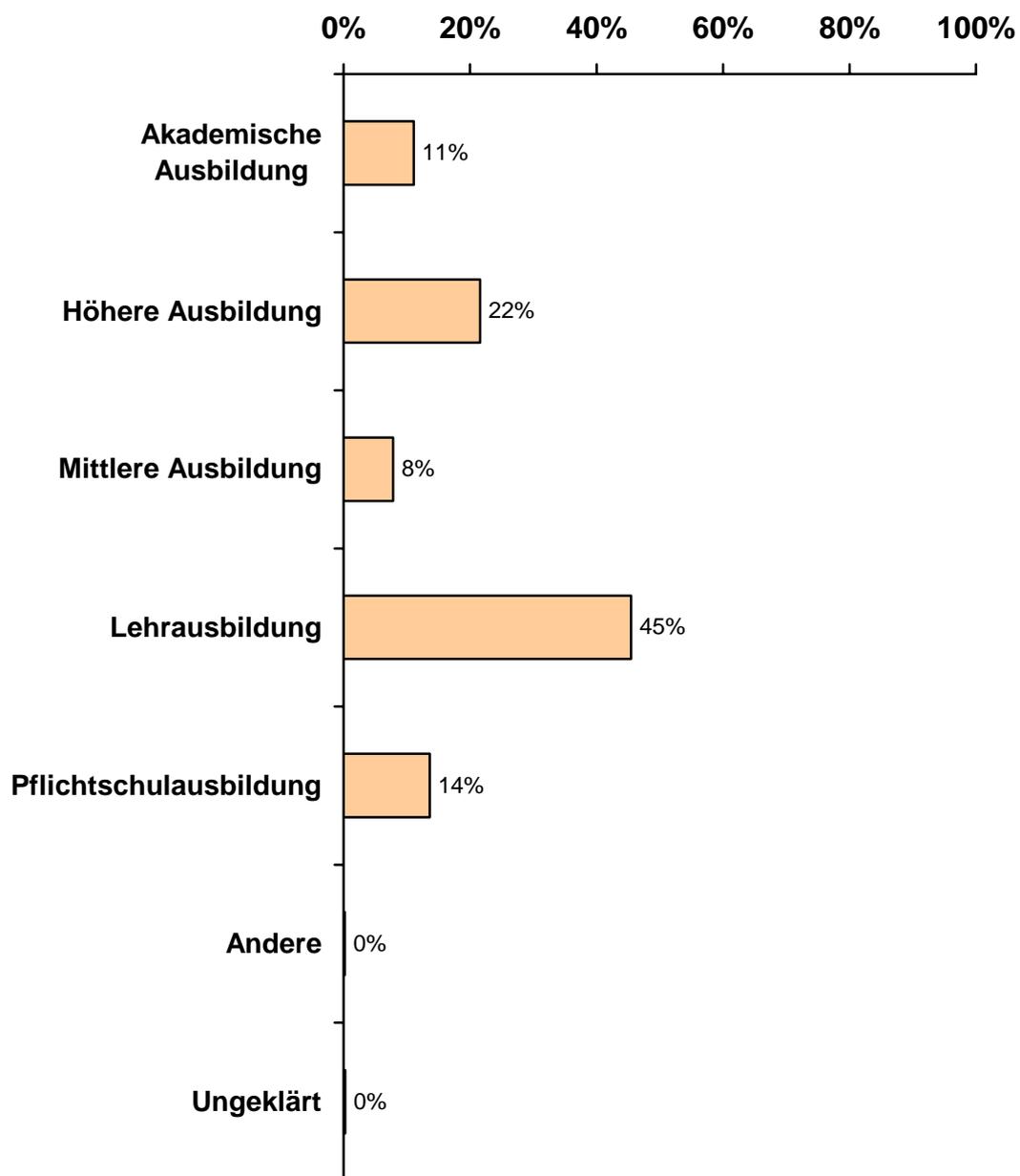
Grafik 4-20: Nationalität der GründerInnen nach Bundesländern



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

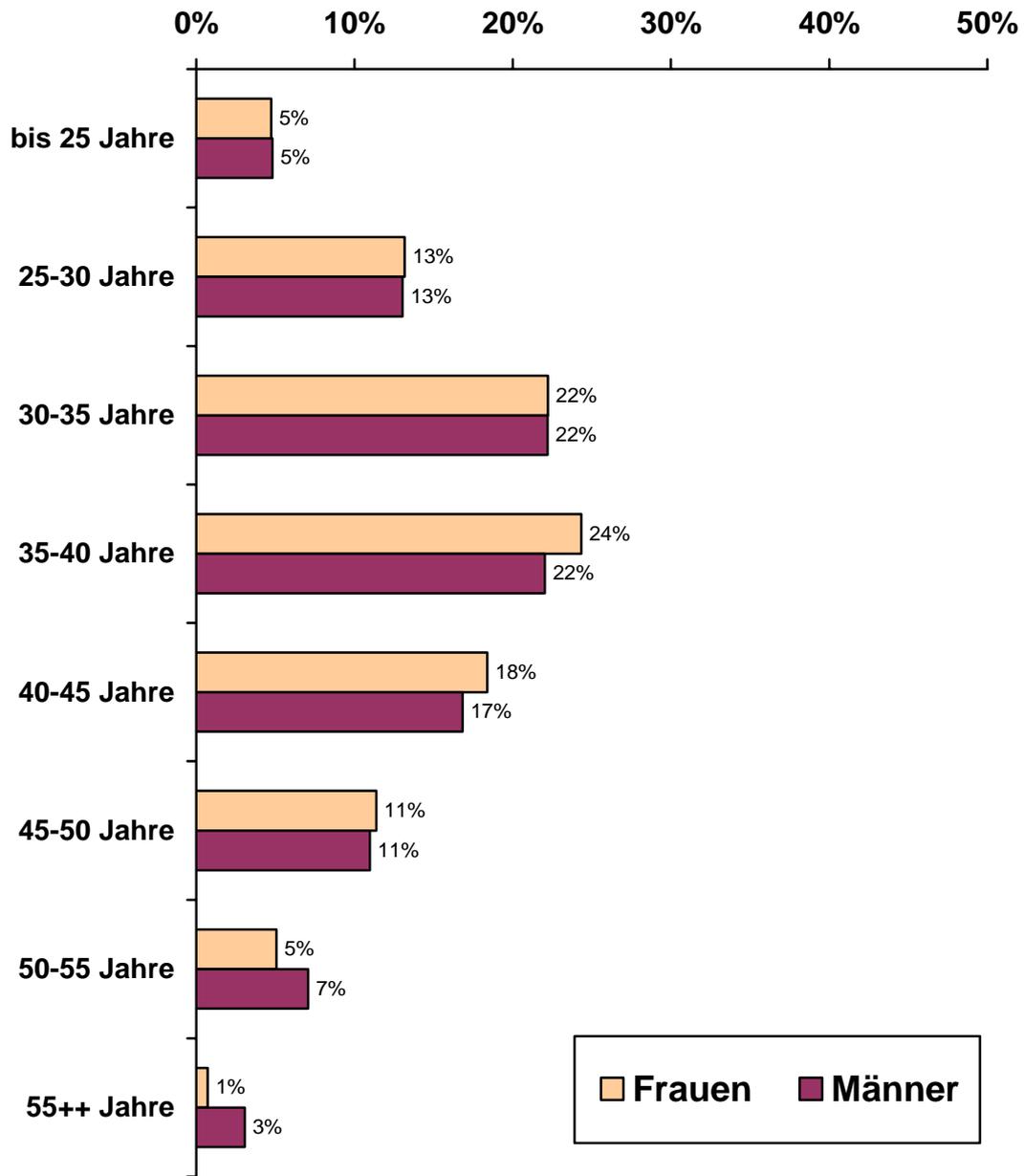
Grafik 4-21: Höchste abgeschlossene Ausbildung



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Grafik 4-22: Alter der GründerInnen bei UGP-Ende nach Geschlecht



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

4.3.4. Gründungsverlauf und Unternehmenserfolg

Mit den Daten des AMS Data Warehouse – insbesondere den Daten des Hauptverbandes (HV) der österreichischen Sozialversicherungsträger – ist es auch möglich, die **Erwerbskarrieren der GründerInnen anhand ihres sozialversicherungsrechtlichen Status** nachzuzeichnen. Da es diesbezüglich vielfach Überschneidungen verschiedenster Stati (HV-Versicherungspositionen + AMS-Vormerkzeiten) gibt, wird seitens des AMS Data Warehouse ein **dominanter (HV-)Status** ermittelt. Unter anderem dadurch unterscheiden sich diese Ergebnisse auch etwas von der Befragung (vgl. Kapitel 5), wo beispielsweise unselbständige und selbständige Beschäftigung auch parallel erhoben wurde.

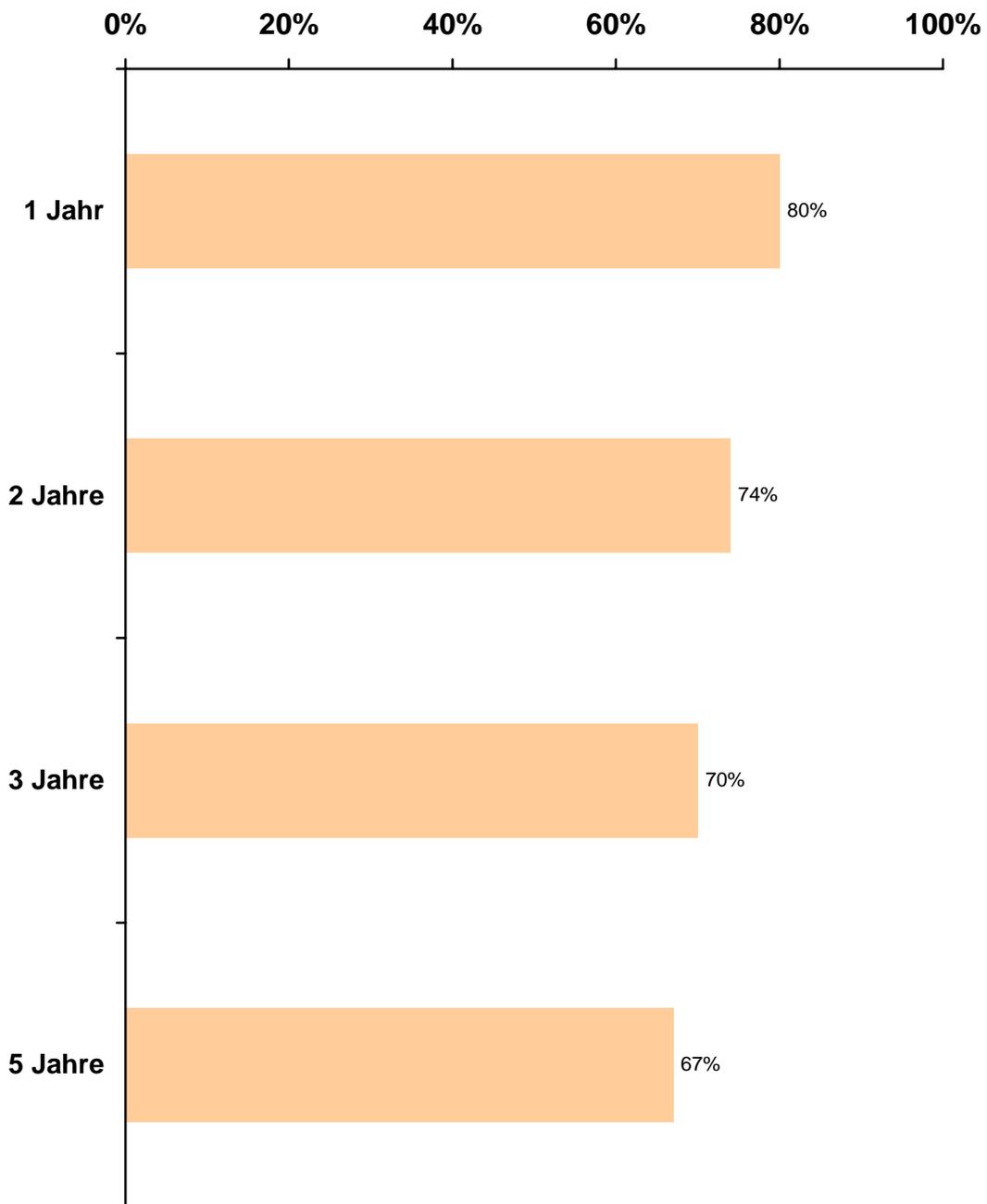
Mittels der Erwerbskarrieren der GründerInnen kann beispielsweise eine Analyse des Selbständigenanteils nach dem zeitlichen Abstand zur Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm durchgeführt werden. Diese Kennzahl könnte vereinfachend auch als „**Überlebensquote**“¹⁰ als Selbständige bezeichnet bzw. interpretiert werden. Im Gegensatz zu der bei der Befragung ermittelten „Überlebensquote“ (vgl. Kapitel 5) beschreibt dieser Indikator aber den **Abstand zur Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm und nicht zur Unternehmensgründung** - was in manchen Fällen einen Unterschied macht, da unmittelbar im Anschluss an die Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm (1 Tag danach) nur etwa annähernd 85% der (späteren) GründerInnen bereits selbständig (laut HV) waren. Für die Zusammenfassung und Schlussfolgerungen werden daher zur Beschreibung von „Überlebensquoten“ die Werte aus der Befragung – auch wenn diese nur eine Stichprobe und keine Vollerhebung darstellen und daher zufälligen Schwankungen unterliegen - verwendet, da unter „Überlebensquote“ üblicherweise der Abstand zum Gründungszeitpunkt verstanden wird.

¹⁰ Der hier verwendete plakative Begriff „Überlebensquote“ sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass darin zu einem geringen Teil auch Selbständige enthalten sind, welche in der Zwischenzeit ein Unternehmen geschlossen und ein neues gegründet haben – und vielleicht in Einzelfällen dazwischen sogar wieder unselbständig tätig waren.

1 Jahr nach der Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm des AMS sind (noch) **80%** der GründerInnen **primär selbständig** (d.h. dominanter HV-Status = selbständig), 2 Jahre danach 74%, **3 Jahre später 70%** und **5 Jahre danach** noch immer **67%**. Der Wert für den 5-Jahres-Abstand (67%) deckt sich exakt mit dem Ergebnis aus der Befragung (vgl. Kapitel 5), wenn dort die Teilzeit-Selbständigen nicht mitgerechnet werden (was in etwa der Verwendung des Kriteriums „dominanter HV-Status“ im AMS Data Warehouse entspricht). Diese Übereinstimmung beider Datenbasen nach 5 Jahren könnte dahingehend interpretiert werden, dass sich mit zunehmendem zeitlichen Abstand die Unterschiede in der Betrachtungsweise (Abstand zur UGP-Teilnahme versus Abstand zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung) nivellieren.

Grafik 4-23: Selbständigenanteil nach Abstand zur UGP-Teilnahme

(Selbständig = Dominanter HV-Status „Selbständig“)



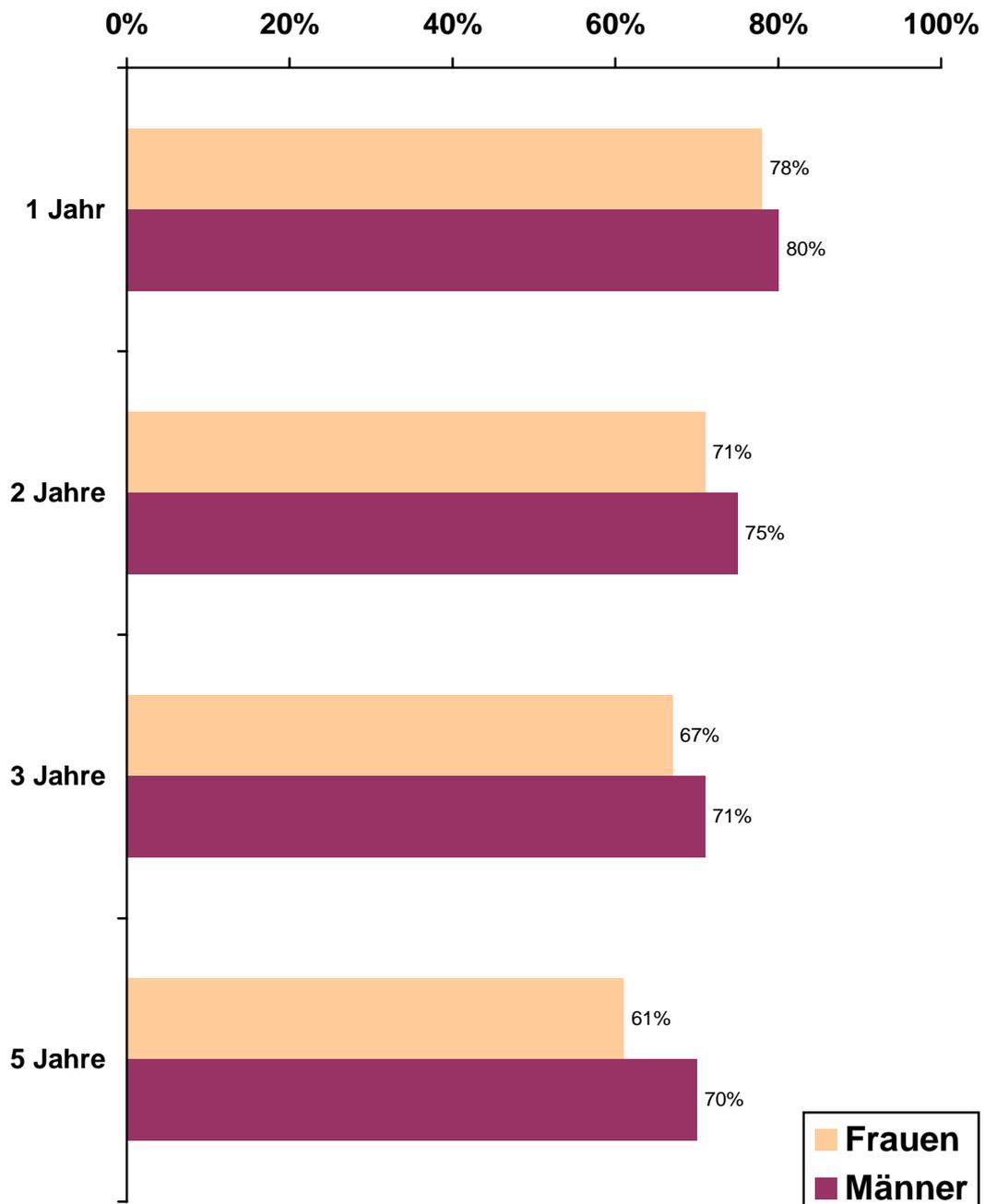
Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) den jeweiligen Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Grafik 4-24: Selbständigenanteil nach Abstand zur UGP-Teilnahme und Geschlecht

(Selbständig = Dominanter HV-Status „Selbständig“)



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

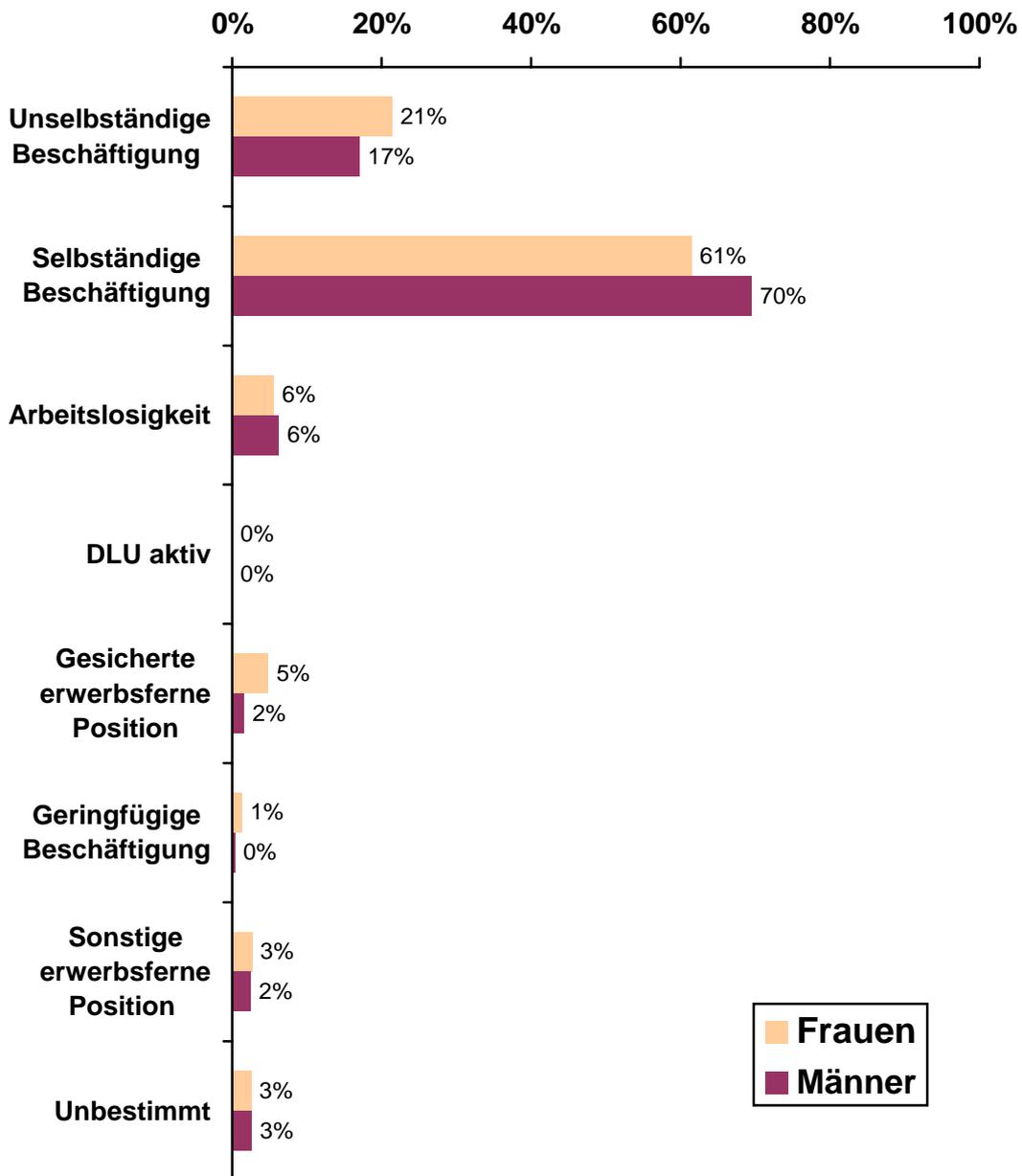
Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) den jeweiligen Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Wie obige Grafik zeigt, **nimmt der Anteil Selbständiger unter Frauen mit zunehmendem zeitlichen Verlauf stärker ab** als bei Männern. 5 Jahre nach UGP-Teilnahme sind nur noch 61% der Frauen aber 70% der Männer selbständig (gemäß dominantem HV-Status).

Frauen sind allerdings nicht häufiger (wieder) arbeitslos sondern (siehe nachfolgende Grafik) vor allem **häufiger (wieder) unselbständig beschäftigt** bzw. in sog. „**gesicherter erwerbsferner Position**“ (z.B. Elternkarenz, Erwerbspension, etc.).

Grafik 4-25: Dominanter HV-Status 5 Jahre nach UGP-Teilnahme differenziert nach Geschlecht



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

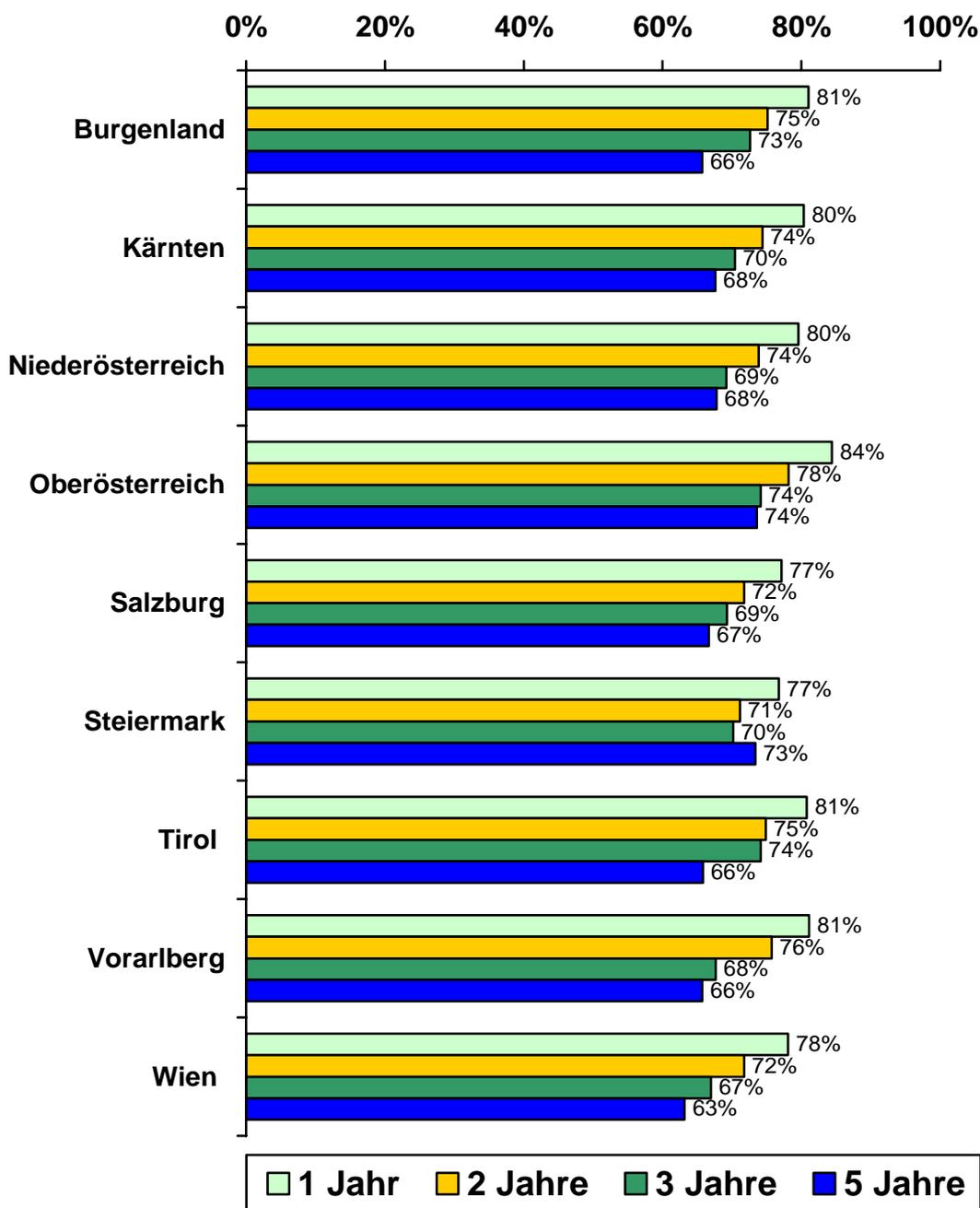
Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) mindestens 5 Jahre Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Nach Bundesländern betrachtet (siehe nachfolgende Grafik) zeigen sich – ähnlich wie in der Auswertung der Befragung (vgl. Kapitel 5) wenngleich nicht ganz so stark – **niedrigere Selbständigenanteile vor allem für Wien**, welche im Vergleich mit den anderen Bundesländern mit zunehmendem Abstand zur UGP-Teilnahme besonders niedrig ausfallen. 5 Jahre nach UGP-Teilnahme sind beispielsweise nur mehr 63% der Wiener GründerInnen selbständig aber noch 74% der oberösterreichischen.

Grafik 4-26: Selbständigenanteil nach Bundesländern und Abstand zur UGP-Teilnahme

(Selbständig = Dominanter HV-Status „Selbständig“)



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

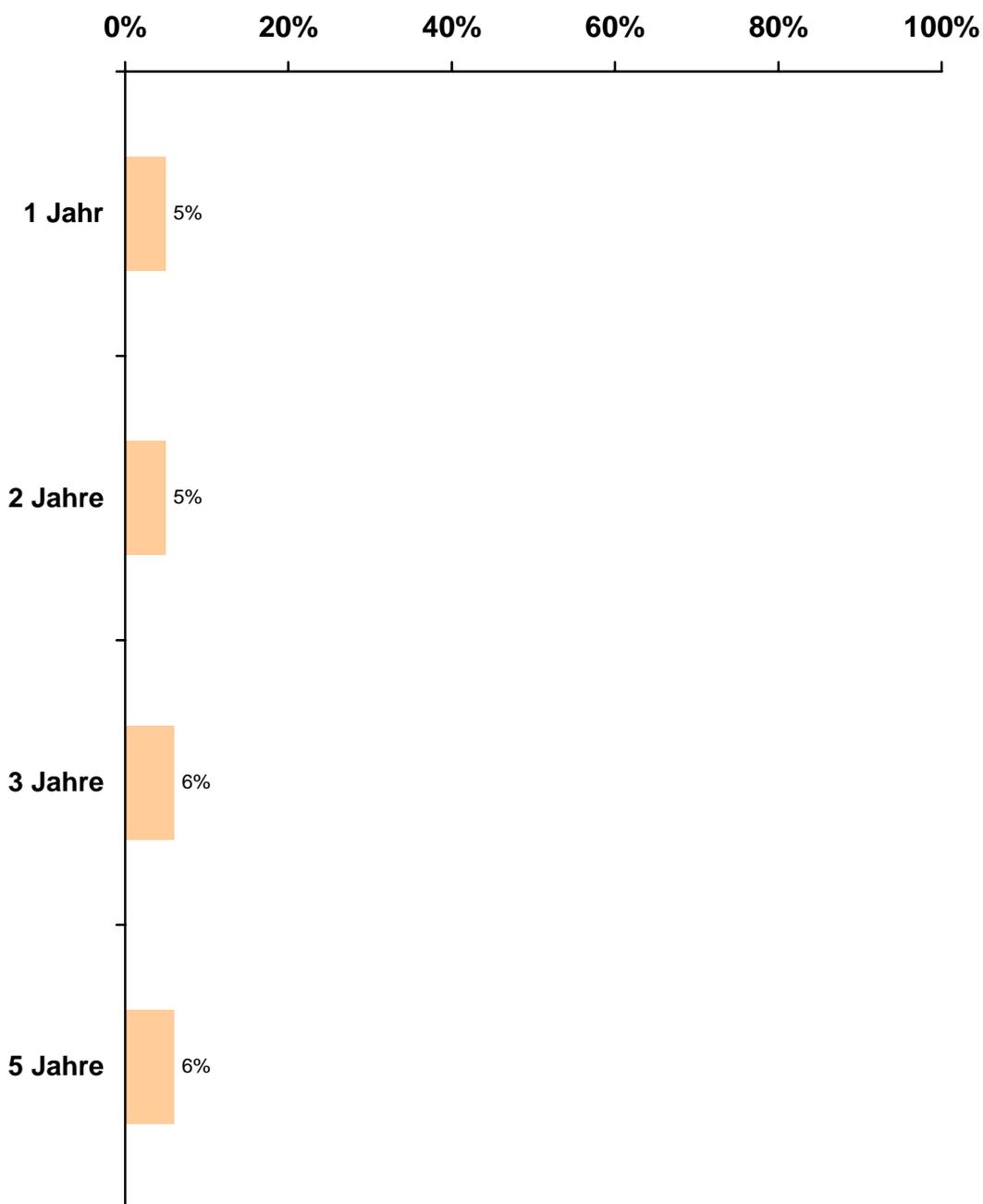
Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) den jeweiligen Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Zweifellos als ein **besonders hervorzuhebender Erfolg des UGP** kann gewertet werden, dass **selbst 5 Jahre nach UGP-Teilnahme lediglich 6% der GründerInnen wieder arbeitslos** sind (siehe die nachfolgenden Grafiken). Diesbezüglich bestehen kaum Unterschiede nach Geschlecht. Nach Bundesländern betrachtet erreichen die Arbeitslosenanteile 5 Jahre nach UGP-Teilnahme in **Wien** eindeutig die **höchsten** Werte (9%) und in **Tirol** die niedrigsten (1%).

Grafik 4-27: Arbeitslosenanteil nach Abstand zur UGP-Teilnahme

(Arbeitslos = Dominanter HV-Status „Arbeitslosigkeit“)



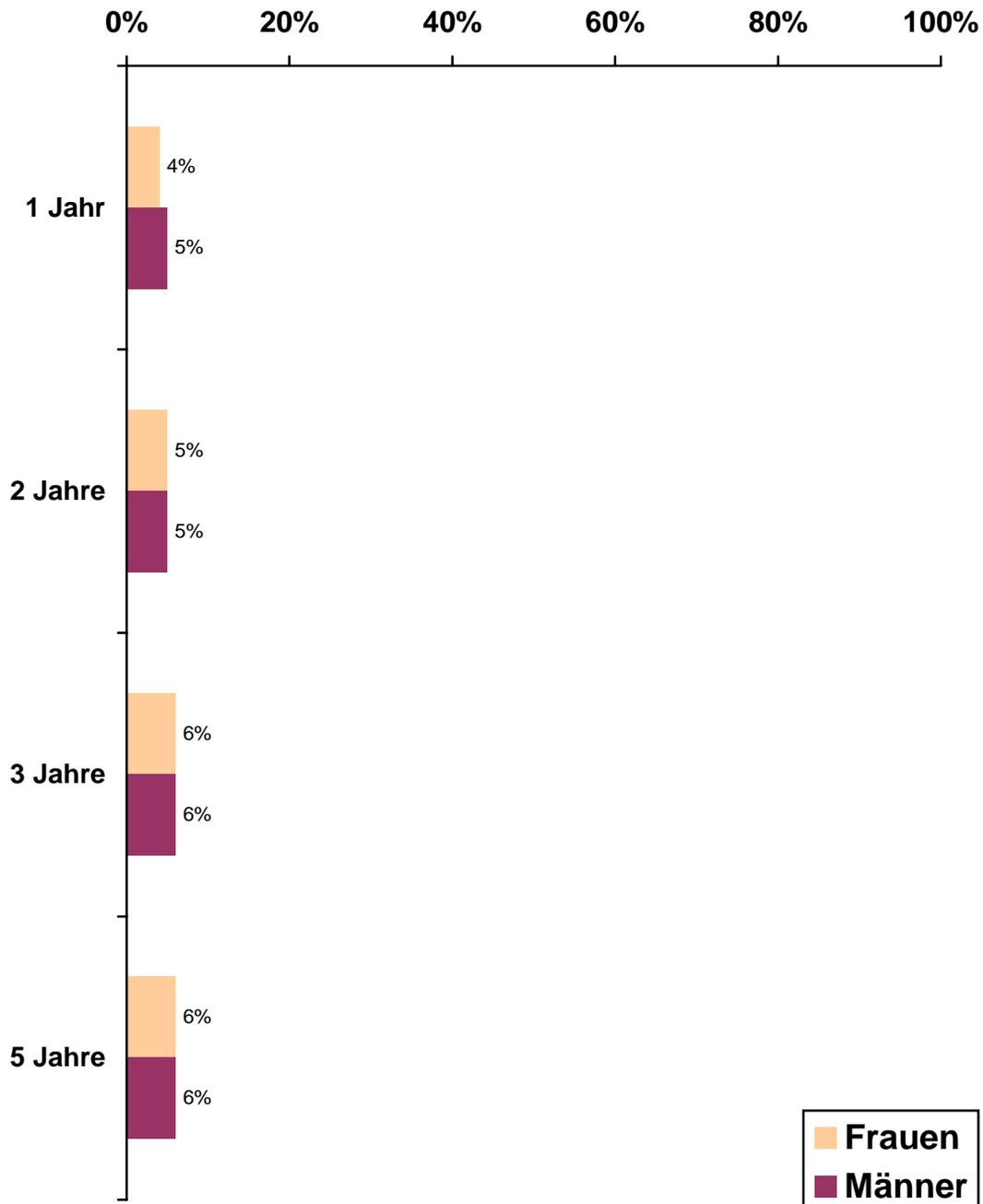
Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) den jeweiligen Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Grafik 4-28: Arbeitslosenanteil nach Abstand zur UGP-Teilnahme und Geschlecht

(Arbeitslos = Dominanter HV-Status „Arbeitslosigkeit“)



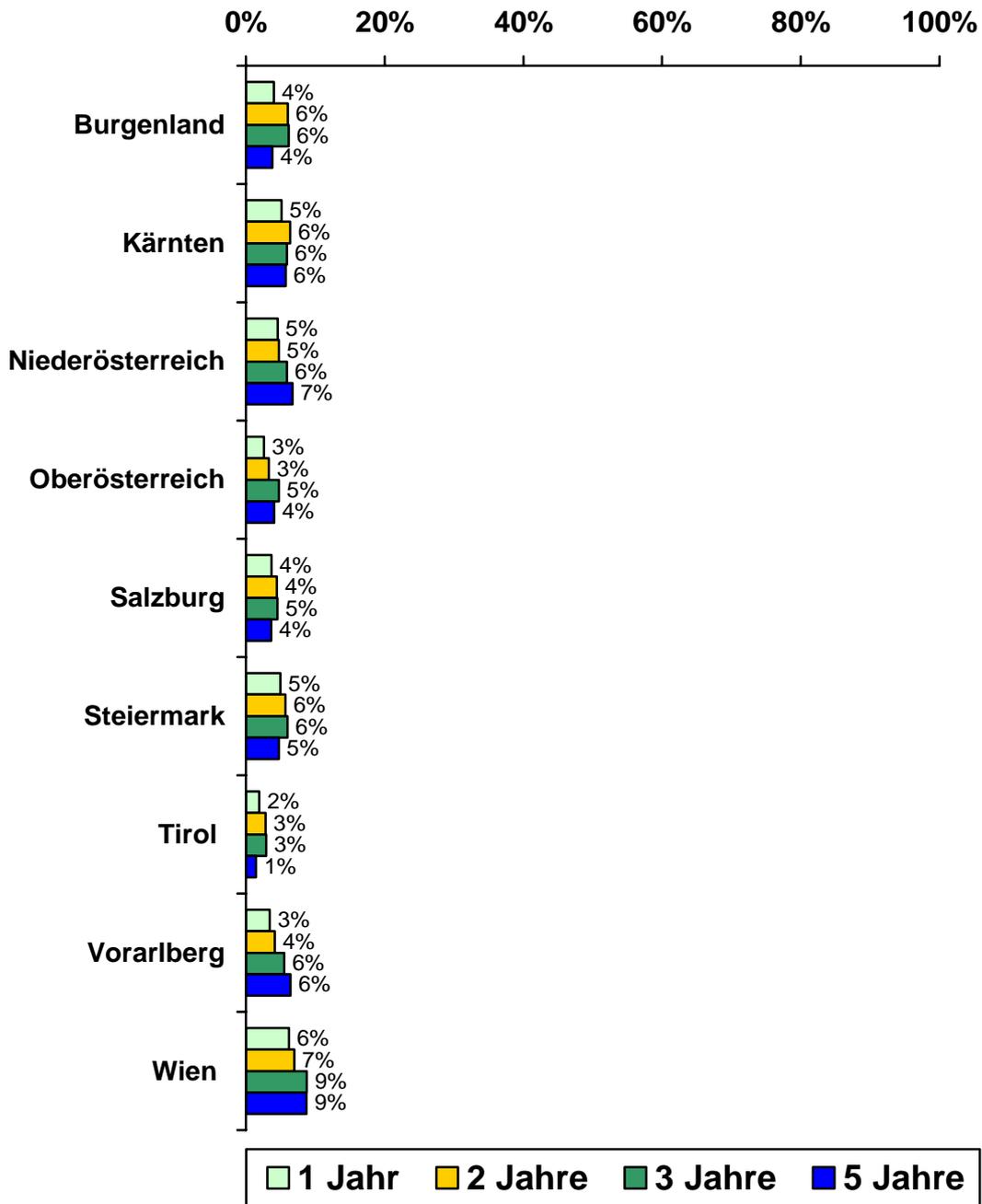
Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) den jeweiligen Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Grafik 4-29: Arbeitslosenanteil nach Bundesländern und Abstand zur UGP-Teilnahme

(Arbeitslos = Dominanter HV-Status „Arbeitslosigkeit“)



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) den jeweiligen Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Nachfolgende Tabelle ermöglicht abschließend eine **Detailanalyse der einzelnen HV-Stati** der GründerInnen zum Zeitpunkt **5 Jahre nach der UGP-Teilnahme** differenziert nach Geschlecht. Diese Analyse ermöglicht detaillierte Aufschlüsse über die verschiedenen Ausprägungen der einzelnen HV-Stati (z.B. „Gesicherte erwerbsferne Position“), welche bislang nur zusammengefasst dargestellt wurden.

**Tabelle 4-1: Detailanalyse Dominanter HV-Status 5 Jahre nach UGP-Teilnahme
(GRÜNDERINNEN)**

HV-Status	Anteil	Unterkategorie	Anteil
Unselbständige Beschäftigung	18,3%		
	davon:	Beamte	Frauen: 0,0% Männer: 0,0%
		Arbeiter / Angestellte	Frauen: 20,1% Männer: 16,5%
		Freie Dienstverträge	Frauen: 0,9% Männer: 0,4%
		Sonstige UB	Frauen: 0,5% Männer: 0,2%
Selbständige Beschäftigung	67,3%		
	davon:	Landwirte (inkl. Mithelfende)	Frauen: 0,7% Männer: 0,8%
		Selbständige i.e.Sinn	Frauen: 60,8% Männer: 68,7%
Arbeitslosigkeit	6,1%		
	davon:	AL mit Leistungsbezug	Frauen: 5,3% Männer: 6,0%
		AL ohne Leistungsbezug	Frauen: 0,3% Männer: 0,2%
DLU aktiv	0,0%		
Gesicherte erwerbsferne Position	2,5%		
	davon:	Wochen-, Karenz-, Kinderbetreuungsgeld	Frauen: 3,0% Männer: 0,1%
		Erwerbspension	Frauen: 1,9% Männer: 1,5%
		Ausbildung	Frauen: 0,0% Männer: 0,0%
Geringfügige Beschäftigung	0,6%		Frauen: 1,3% Männer: 0,4%
Sonstige erwerbsferne Position	2,5%		
	davon:	Sonst. Versicherungszeiten	Frauen: 0,2% Männer: 0,2%
		Versicherungslücken	Frauen: 2,5% Männer: 2,3%
Unbestimmt	2,6%		
	davon:	Tod	Frauen: 0,4% Männer: 0,7%
		Keine Daten	Frauen: 2,2% Männer: 2,0%

Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

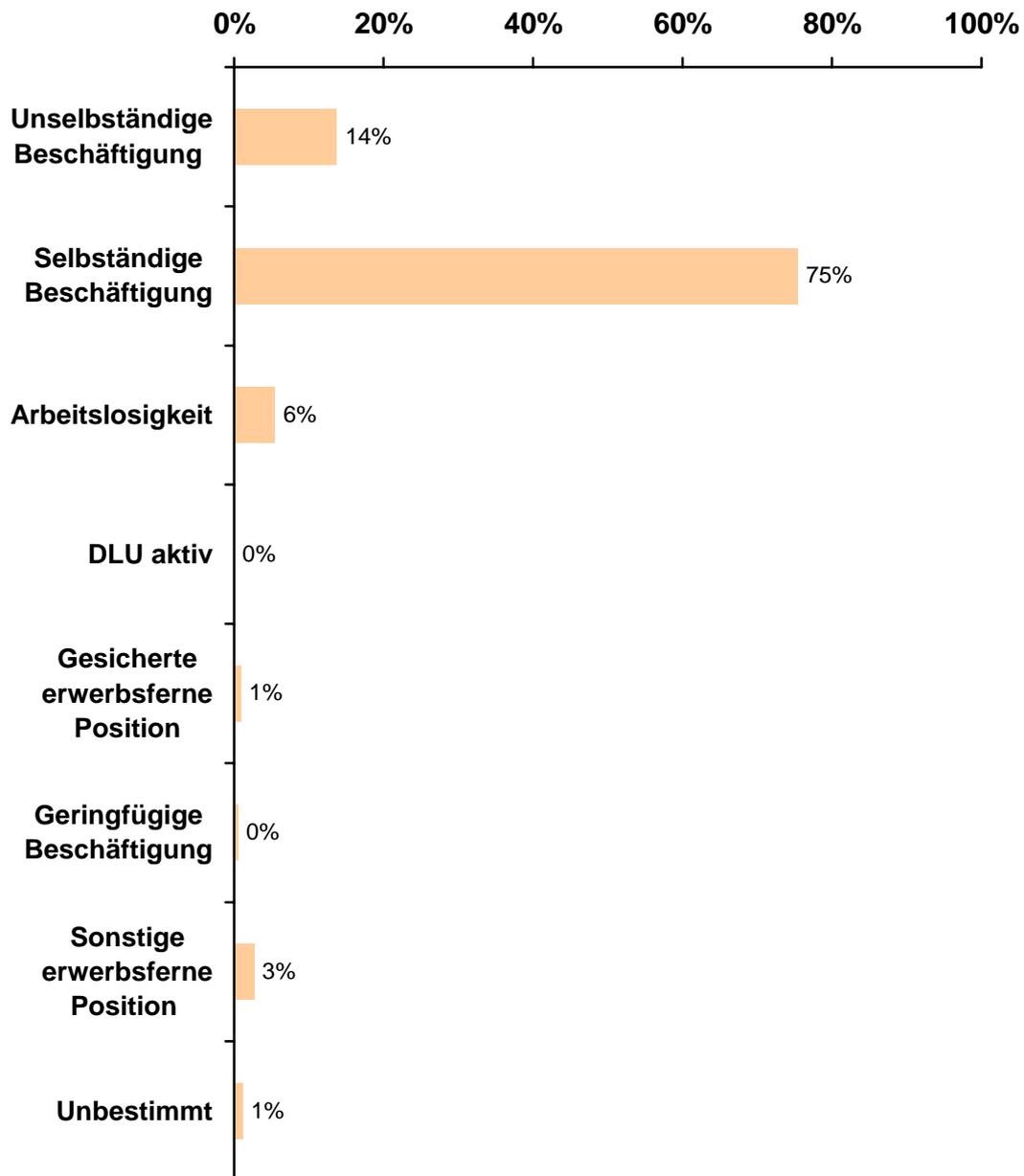
Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) mindestens 5 Jahre Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Zusätzlich aufschlussreich ist auch eine **Betrachtung nach dem Volumen** der einzelnen HV-Statistiken **über einen 5-Jahres-Zeitraum** (im Gegensatz zu den bisher beschriebenen Analysen an bestimmten Stichtagen). Dabei wurden für alle GründerInnen, bei denen die UGP-Teilnahme mindestens 5 Jahre zurückliegt, die im jeweiligen HV-Status verbrachten Tage summiert und gemäß dem Anteil an der Gesamtheit der Tage prozentuiert.

Im Vergleich mit der Stichtagsbetrachtung nach 5 Jahren (67% Selbständige) ist bei der **Volumensbetrachtung nach 5 Jahren** der **Anteil der in Selbständigkeit verbrachten Tage** der GründerInnen höher (**75%**) und dafür der Anteil an in unselbständiger Beschäftigung verbrachten Zeit (14%) geringer (vgl. nachfolgende Grafik). Dies lässt sich damit begründen, dass eben einige der GründerInnen im Verlauf der 5 Jahre nach UGP-Teilnahme ihre selbständige Tätigkeit zugunsten einer unselbständigen Beschäftigung wieder eingestellt haben.

Auch bei der Volumensbetrachtung beträgt der Anteil der in Arbeitslosigkeit verbrachten Tage unter den GründerInnen in den ersten 5 Jahren nach der Teilnahme an UGP lediglich rund 6%.

Grafik 4-30: Dominanter HV-Status der GründerInnen in den ersten 5 Jahren nach UGP-Teilnahme (VOLUMENBETRACHTUNG)



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Gründungen von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) mind. 5 Jahre Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

4.3.5. EXKURS: Verbleib der Nicht-GründerInnen

Eine wichtige – aber nicht den Kern dieser Untersuchung tangierende (und daher als Exkurs bezeichnete) – Frage ist jene über den Verbleib jener Personen, welche zwar am UGP teilgenommen aber dennoch in der Folge kein Unternehmen gegründet haben. Als Unterscheidungsmerkmal zwischen „GründerIn“ und „Nicht-GründerIn“ wurde wiederum die Definition der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft zugrundegelegt, d.h. dass alle Personen, deren selbständige Einkünfte zumindest einmal die Pflichtversicherungsgrenze gemäß GSVG überschritten haben, als „GründerInnen“ gewertet wurden. Auf Grund dieser Definition kommt es zu dem – scheinbar kuriosen – Umstand, dass hier als „Nicht-GründerInnen“ betrachtete Personen - zu einem allerdings sehr kleinen Prozentsatz - trotzdem in den Daten des Hauptverbandes der österr. Sozialversicherungsträger als Selbständige (gemäß dominantem HV-Status) bezeichnet werden. Wie die Detailanalysen außerdem zeigen (vgl. Tabelle 4-2) handelt es sich bei dieser Gruppe aber ohnehin überwiegend um Landwirte, welche nicht bei der gewerblichen Sozialversicherungsanstalt erfasst sind.

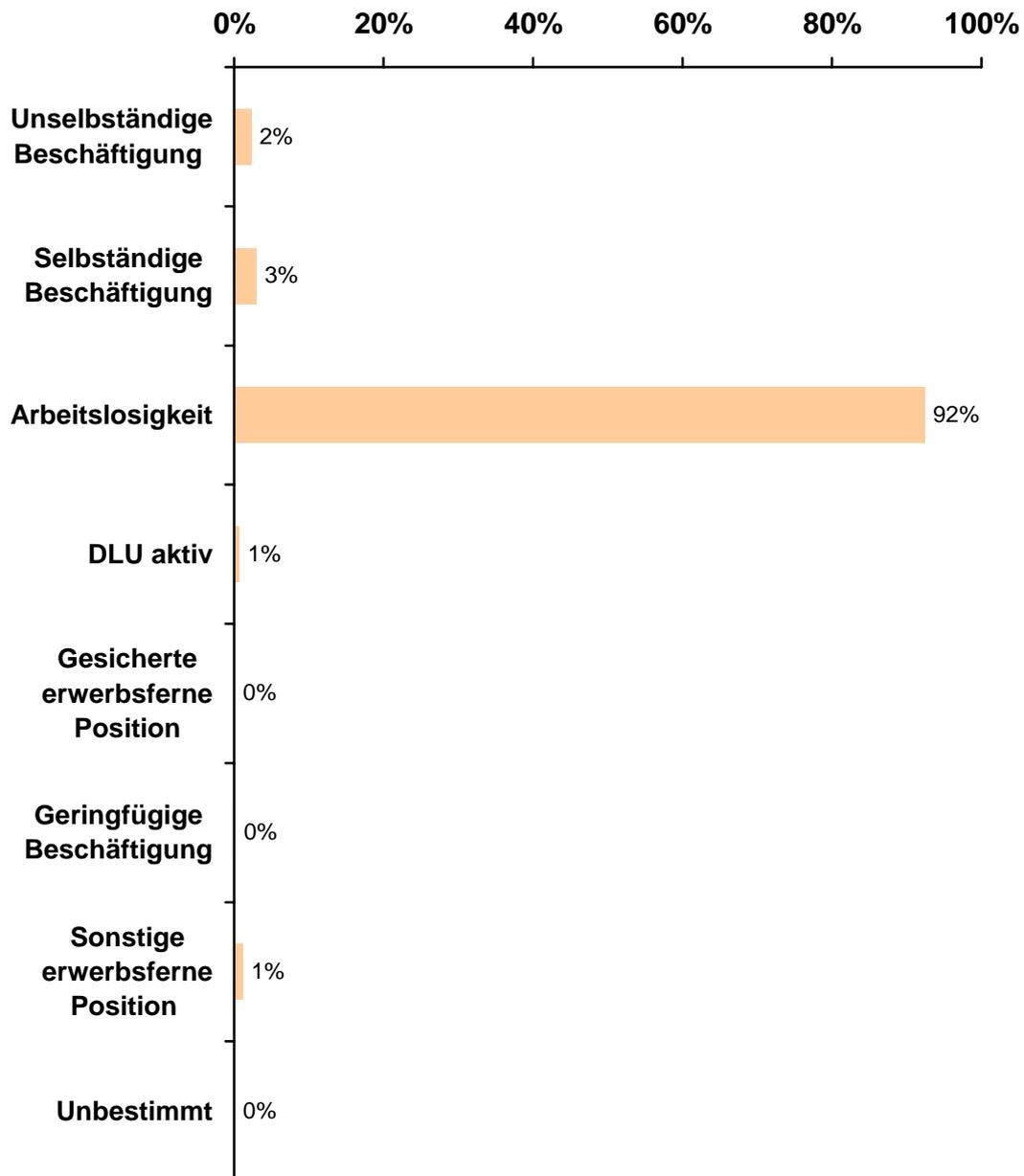
Die Daten des AMS – Data Warehouse ermöglichen jedenfalls sehr genaue Aussagen über den Verbleib dieser als „Nicht-GründerInnen“ bezeichneten Personengruppe.

Unmittelbar (1 Tag) **nach der Teilnahme am UGP** sind (siehe nachfolgende Grafik) fast alle (92%) der Nicht-GründerInnen arbeitslos. **Nach 1- 5 Jahren** (siehe nachfolgende Grafiken) pendelt sich der **Anteil der Arbeitslosen** unter den Nicht-GründerInnen auf etwa **23%** ein. 5 Jahre nach UGP-Teilnahme sind zudem 47% der ehemaligen UGP-TeilnehmerInnen, welche kein Unternehmen gegründet haben, (wieder) unselbständig beschäftigt. Der relativ hohe Anteil an Arbeitslosen unter den Nicht-GründerInnen kann indirekt in gewisser Weise als Erfolg der Unternehmensgründungen gewertet werden, da der Anteil der Arbeitslosen unter den GründerInnen nach 5 Jahren lediglich 6% beträgt (siehe oben). Denn

mit einigen – jedoch erheblichen – Abstrichen („selection bias“) könnte die Gruppe der Nicht-GründerInnen auch als Kontrollgruppe der GründerInnen gewertet werden, wobei allerdings einschränkend anzumerken bleibt, dass wichtige Voraussetzungen für eine „echte“ Kontrollgruppe (wie z.B. Zufallsauswahl) nicht gegeben sind.

Weiters fällt bei der Analyse der dominanten HV-Status der Nicht-GründerInnen auf, dass bereits 1 Jahr nach UGP-Teilnahme ein relativ großer Teil einen **erwerbsfernen bzw. unbestimmten Status** aufweist. Vertiefende Erkenntnisse dazu ermöglicht die an späterer Stelle beschriebene Detailanalyse (vgl. Tabelle 4-2).

Grafik 4-31: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ 1 Tag nach UGP-Teilnahme

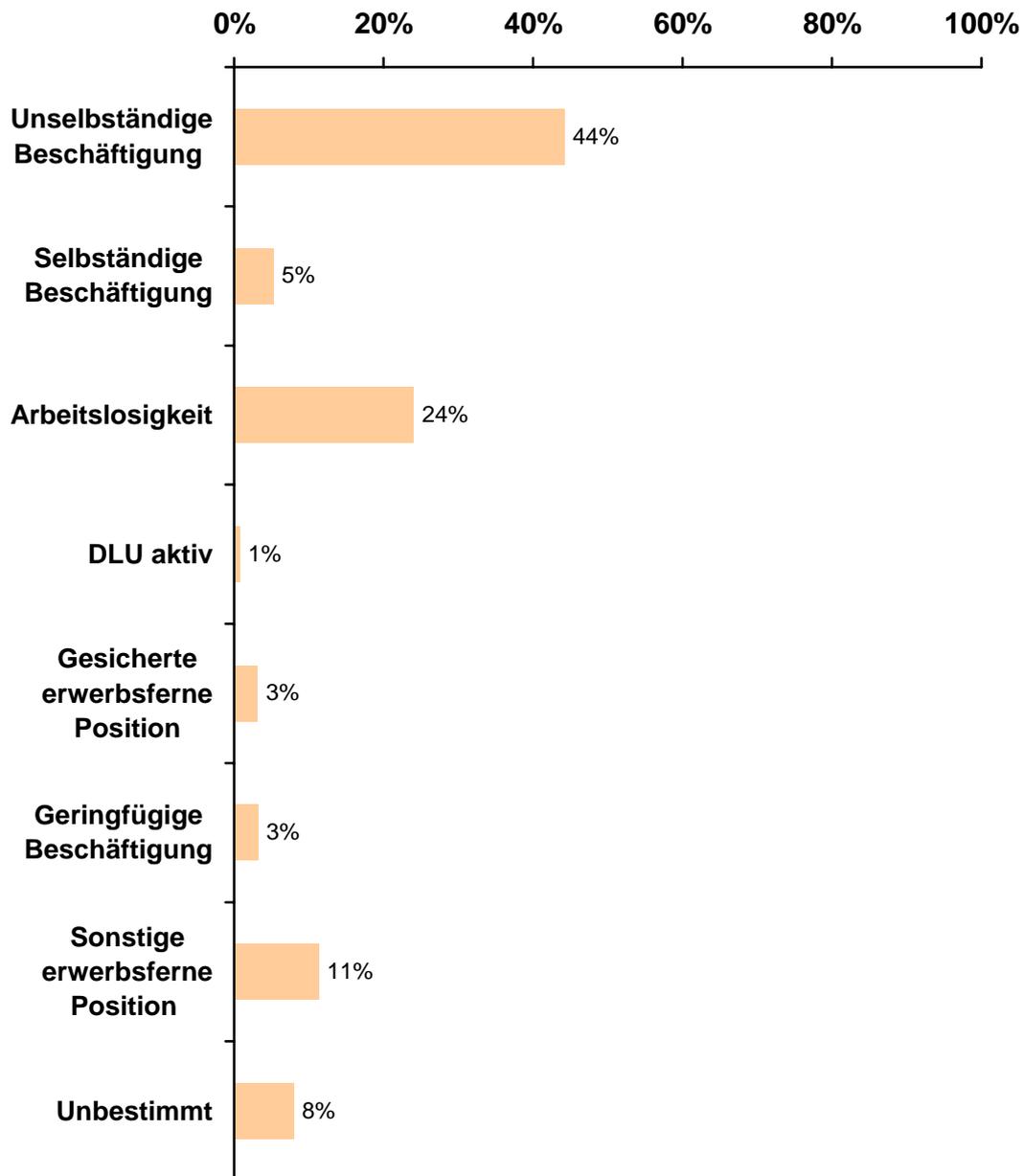


Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen ohne seither erfolgter Unternehmensgründung von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst)

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Grafik 4-32: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ 1 Jahr nach UGP-Teilnahme

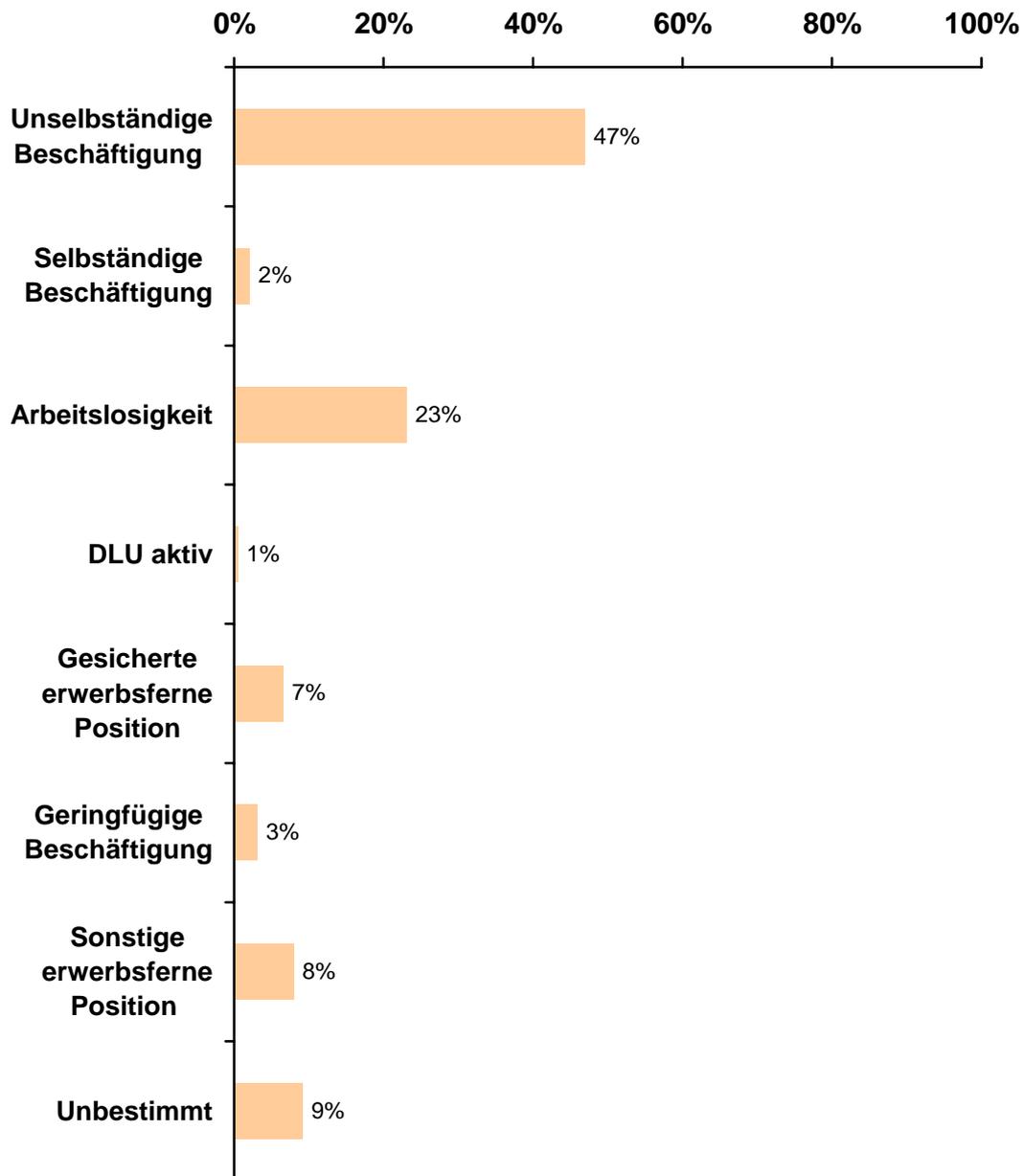


Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen ohne seither erfolgter Unternehmensgründung von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) mind. 1 Jahr Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Grafik 4-33: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ 3 Jahre nach UGP-Teilnahme

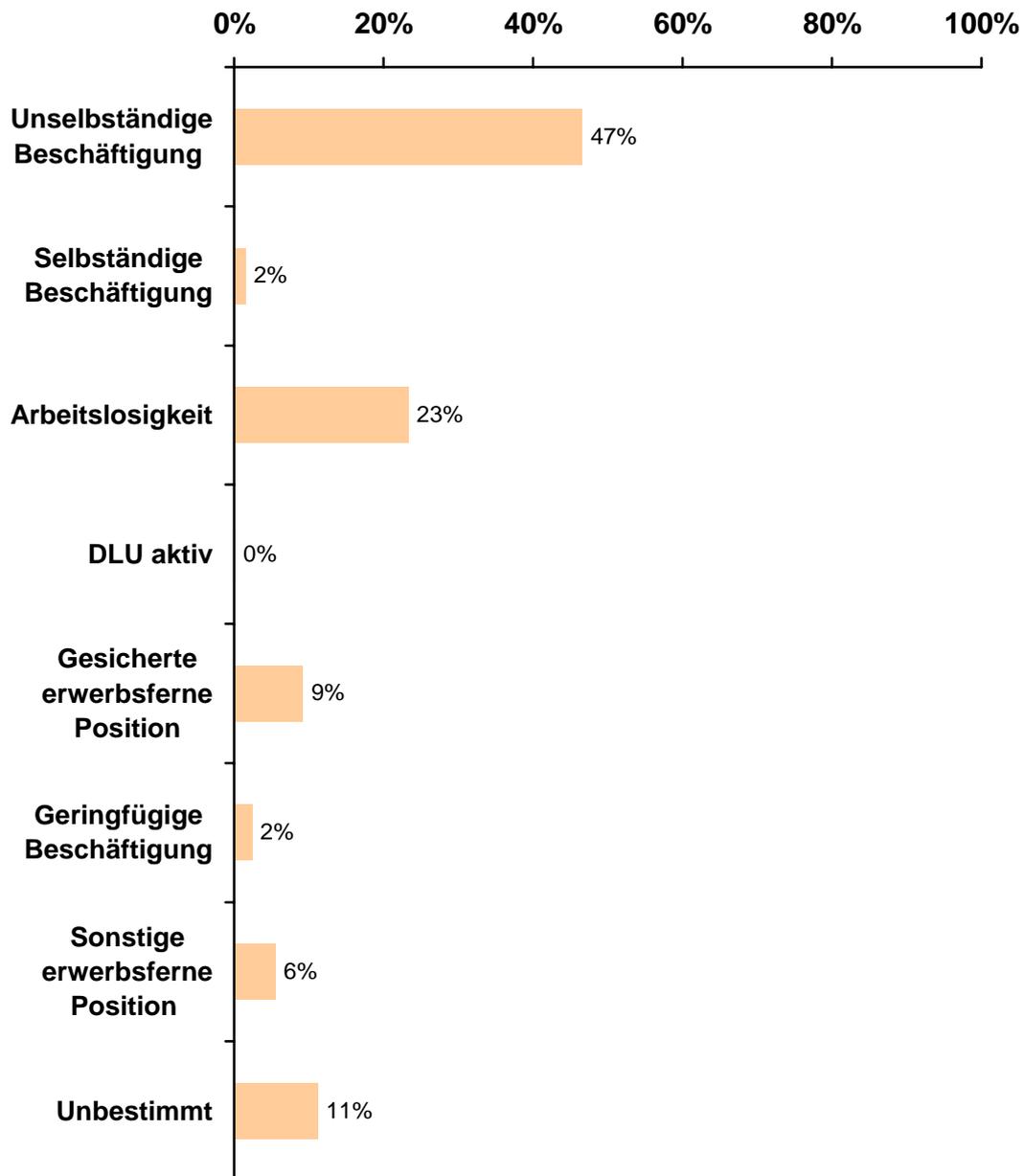


Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen ohne seither erfolgter Unternehmensgründung von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) mind. 3 Jahre Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Grafik 4-34: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ 5 Jahre nach UGP-Teilnahme



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen ohne seither erfolgter Unternehmensgründung von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungstichtag (31.10.2005) mind. 5 Jahre Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

Nachfolgende Tabelle ermöglicht abschließend eine **Detailanalyse der einzelnen HV-Stati** der Nicht-GründerInnen zum Zeitpunkt **5 Jahre nach der UGP-Teilnahme** differenziert nach Geschlecht. Diese Analyse ermöglicht detaillierte Aufschlüsse über die verschiedenen Ausprägungen der einzelnen HV-Stati (z.B. „Gesicherte erwerbsferne Position“), welche bislang nur zusammengefasst dargestellt wurden.

Bei dieser Detailbetrachtung fällt unter anderem auf, dass doch ein erheblicher Teil der Nicht-GründerInnen 5 Jahre nach UGP-Teilnahme vermutlich nicht in Österreich sozialversichert ist, wobei dies durch oftmals nachträglich erfolgende Meldungen zur Sozialversicherung nicht eindeutig gesagt werden kann. Zumindest liegen aber 5 Jahre nach der UGP-Teilnahme für rund 10% der Nicht-GründerInnen überhaupt keine Daten (mehr) vor, für weitere 5% bestand zu diesem Zeitpunkt eine Versicherungslücke.

**Tabelle 4-2: Detailanalyse Dominanter HV-Status 5 Jahre nach UGP-Teilnahme
(NICHT-GRÜNDERINNEN)**

HV-Status	Anteil	Unterkategorie	Anteil
Unselbständige Beschäftigung	46,6%		
	davon:	Beamte	Frauen: 0,0% Männer: 0,1%
		Arbeiter / Angestellte	Frauen: 43,6% Männer: 46,6%
		Freie Dienstverträge	Frauen: 1,3% Männer: 0,5%
		Sonstige UB	Frauen: 0,4% Männer: 0,3%
Selbständige Beschäftigung	1,5%		
	davon:	Landwirte (inkl. Mithelfende)	Frauen: 0,4% Männer: 1,6%
		Selbständige i.e.Sinn	Frauen: 0,4% Männer: 0,4%
Arbeitslosigkeit	23,3%		
	davon:	AL mit Leistungsbezug	Frauen: 18,1% Männer: 25,3%
		AL ohne Leistungsbezug	Frauen: 0,7% Männer: 0,8%
DLU aktiv	0,1%		Frauen: 0,1% Männer: 0,1%
Gesicherte erwerbsferne Position	9,2%		
	davon:	Wochen-, Karenz-, Kinderbetreuungsgeld	Frauen: 7,5% Männer: 0,6%
		Erwerbspension	Frauen: 5,1% Männer: 6,5%
		Ausbildung	Frauen: 0,1% Männer: 0,0%
Geringfügige Beschäftigung	2,4%		Frauen: 4,7% Männer: 1,0%
Sonstige erwerbsferne Position	5,5%		
	davon:	Sonst. Versicherungszeiten	Frauen: 0,5% Männer: 1,0%
		Versicherungslücken	Frauen: 4,8% Männer: 4,7%
Unbestimmt	11,2%		
	davon:	Tod	Frauen: 0,4% Männer: 2,3%
		Keine Daten	Frauen: 11,8% Männer: 8,3%

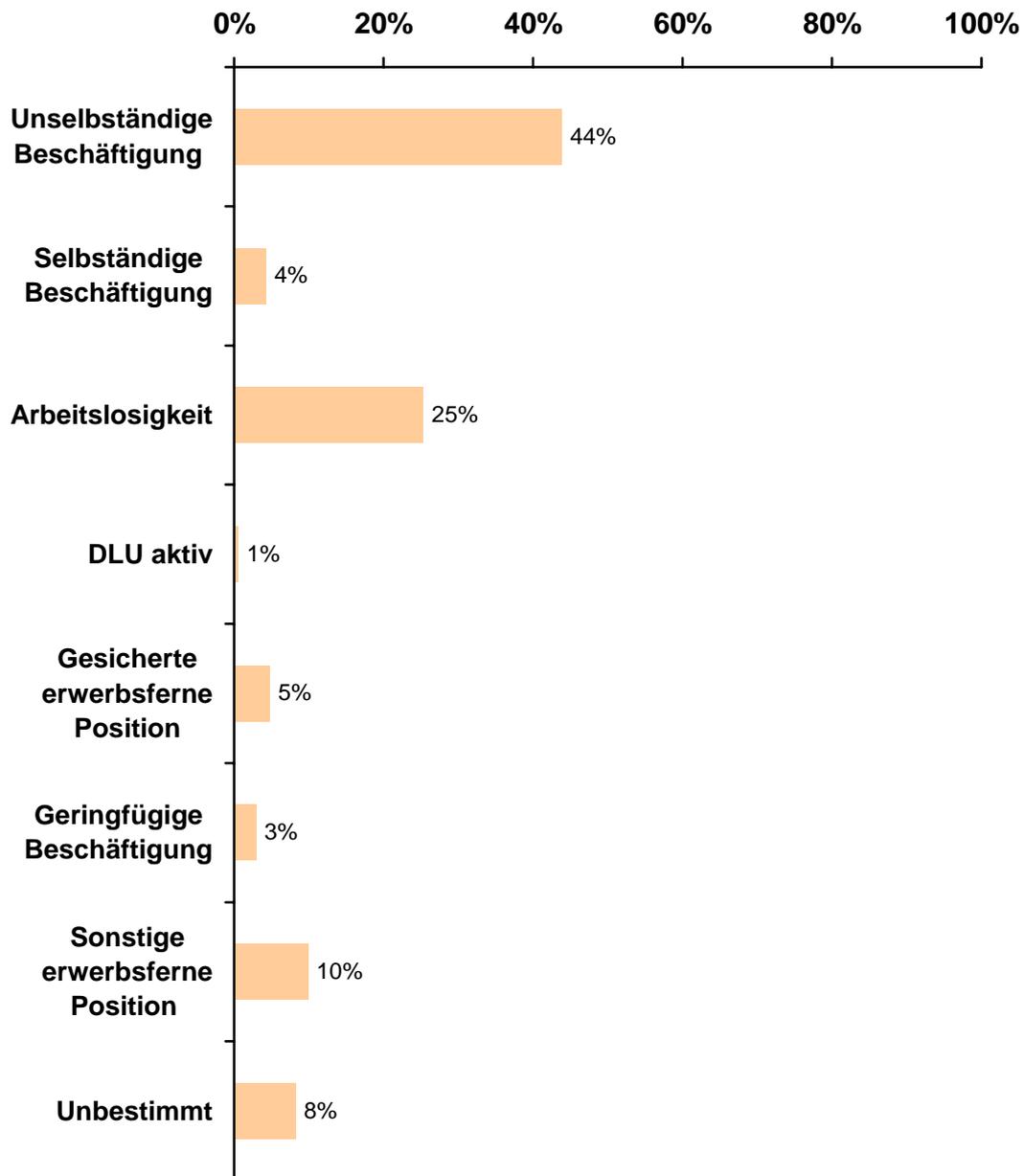
Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen ohne seither erfolgter Unternehmensgründung von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) mindestens 5 Jahre Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Zusätzlich aufschlussreich ist auch bei den Nicht-GründerInnen eine **Betrachtung nach dem Volumen** der einzelnen HV-Statistiken **über einen 5-Jahres-Zeitraum** (im Gegensatz zu den bisher beschriebenen Analysen an bestimmten Stichtagen). Dabei wurden für alle Nicht-GründerInnen, bei denen die UGP-Teilnahme mindestens 5 Jahre zurückliegt, die im jeweiligen HV-Status verbrachten Tage summiert und gemäß dem Anteil an der Gesamtheit der Tage prozentuiert.

Im Vergleich mit der Stichtagsbetrachtung nach 5 Jahren (47% Unselbständig Beschäftigte) ist bei der **Volumensbetrachtung nach 5 Jahren** der **Anteil der in Beschäftigung verbrachten Tage** der Nicht-GründerInnen etwas geringer (**44%**) und dafür der Anteil an in Arbeitslosigkeit verbrachten Zeit (25%) etwas höher (vgl. nachfolgende Grafik). Dies lässt sich damit begründen, dass Nicht-GründerInnen im Verlauf der 5 Jahre nach UGP-Teilnahme die anfänglich hohe Arbeitslosigkeit sukzessive – allerdings nach dem 1. Jahr nur mehr minimal - reduzieren können.

Grafik 4-35: Dominanter HV-Status der „Nicht-GründerInnen“ in den ersten 5 Jahren nach UGP-Teilnahme (VOLUMENSBETRACHTUNG)



Quelle: AMS Österreich (Data Warehouse) + ibw-Berechnungen

Datenbasis: Alle UGP-Teilnahmen ohne seither erfolgter Unternehmensgründung von 1998 – 2005 (Jahre 1998 und 2005 unvollständig erfasst), welche zum Erhebungsstichtag (31.10.2005) mind. 5 Jahre Abstand zur UGP-Teilnahme aufwiesen.

Anmerkung: HV = Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

5. Repräsentativbefragung UGP-GründerInnen

5.1. Erhebungsdesign

Im Juni 2005 wurde eine schriftliche Befragung von TeilnehmerInnen des UGP durchgeführt. Die Adressen wurden seitens des AMS zur Verfügung gestellt. Es handelte sich dabei um alle TeilnehmerInnen des UGP im Zeitraum 1999-2004¹¹, welche auch tatsächlich gegründet haben. Die Überprüfung der tatsächlich erfolgten Gründung erfolgte durch einen Datenabgleich mit den Daten der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft. Die Grundgesamtheit der Untersuchung betrug demnach 22.664 Personen. Von diesen wurden 3.600 Personen (400 pro Bundesland) mittels eines schriftlichen Fragebogens postalisch befragt. Die Schichtung nach Bundesländern war notwendig, um – wie vom Auftraggeber gewünscht - für alle Bundesländer repräsentative Aussagen tätigen zu können. Denn wie bereits in Kapitel 4 beschrieben, sind die Unterschiede in der konkreten Ausgestaltung und Durchführung des Unternehmensgründungsprogramms nach Bundesländern (teilweise sogar auch noch zwischen den einzelnen Regionalen Geschäftsstellen des AMS) nicht unerheblich.

Insgesamt konnten als Basis der hier präsentierten Analysen **n = 1.013 retournierte Fragebögen** herangezogen werden. Dies bedeutet eine für postalische Unternehmensbefragungen außergewöhnlich hohe **Nettorücklaufquote von fast 29%**. Dies ist vmtl. auf mehrere Faktoren zurückzuführen: Zum einen war das AMS Absender und Adressat der Fragebögen („offizieller Charakter“), des weiteren erfolgte die Beilage eines Incentive (Süßigkeit) und nicht zuletzt drückt dieses Ergebnis wohl auch ein besonders starkes Interesse am Unternehmensgründungsprogramm des AMS aus.

¹¹ Beginn oder Ende der Teilnahme am UGP können dabei auch außerhalb dieses Zeitraums liegen (d.h. im Jahr 1998 bzw. im Jahr 2005). Zudem waren in der Grundgesamtheit auch einige Gründungen enthalten, die bereits vor 1999 erfolgten.

Tabelle 5-1: Stichprobe und Rücklaufquote

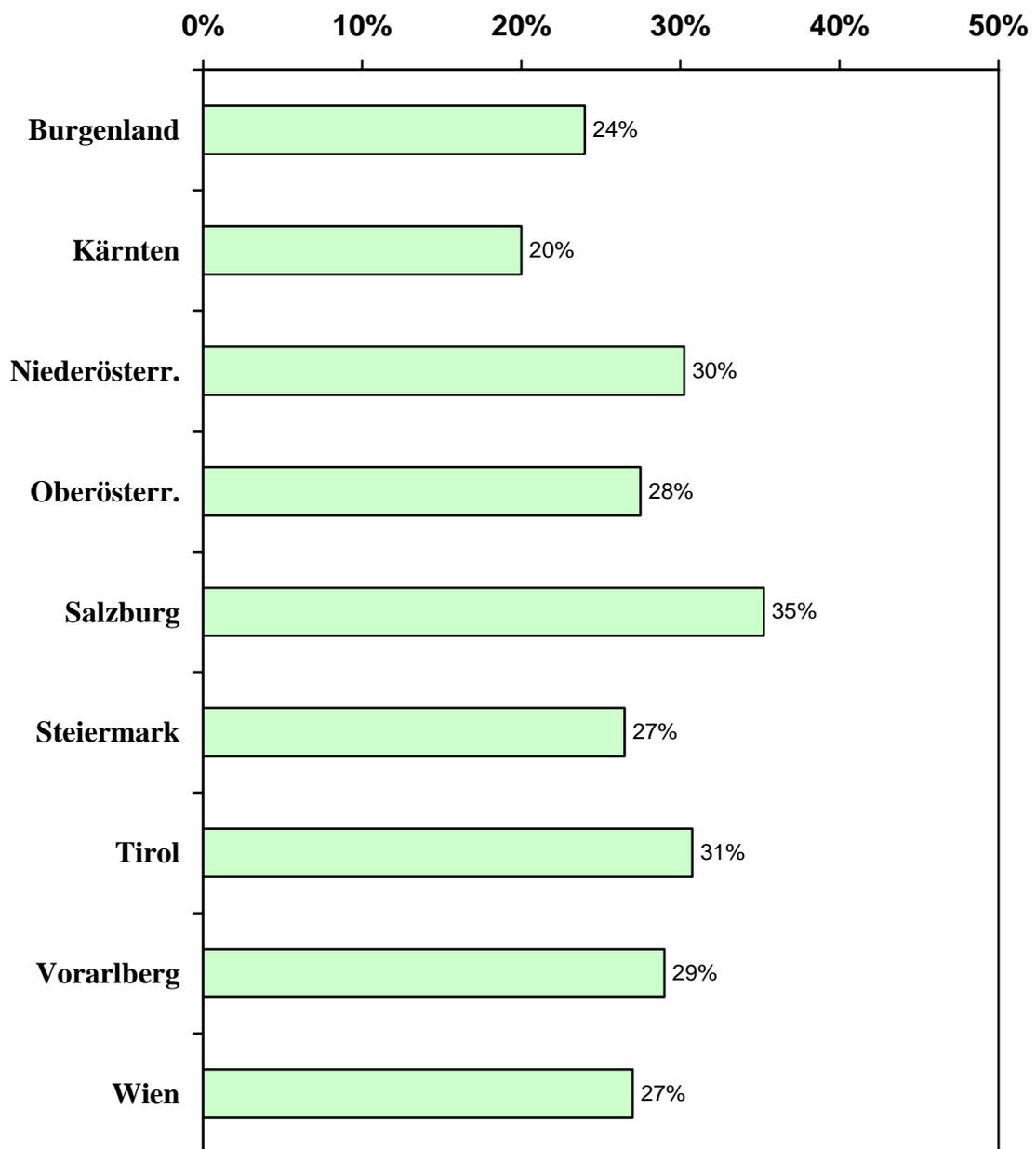
	Anzahl Personen
1 Bruttostichprobe (= versandte Fragebögen)	3.600
2 Bekannte stichprobenneutrale Ausfälle (= nicht zustellbare Fragebögen)	81
3 Nettostichprobe	3.519
4 Realisierte Interviews (Rücklauf)	1.013
5 Rücklaufquote (Nettoausschöpfung)	28,8%

Für die Repräsentativität der Befragung lässt sich – abgeleitet von der Größe der Grundgesamtheit und der Stichprobe – folgendes feststellen: Ausgehend von einer Grundgesamtheit von insgesamt 22.664 Unternehmensgründungen im Rahmen des UGP im Zeitraum 1999-2004 liegt bei einem Sicherheitsniveau von 95% und unter der (fiktiven) Annahme einer einfachen Zufallsstichprobe der **Bereich des maximalen Stichprobenfehlers** innerhalb von $\pm 3,1\%$. Es kann daher von einer **außerordentlich hohen Repräsentativität** der Ergebnisse gesprochen werden.

Für die **Gesamtergebnisse** der Untersuchung wurden die Ergebnisse **nach Bundesländern** jeweils gemäß ihrem Anteil an der Grundgesamtheit aller TeilnehmerInnen **gewichtet/hochgerechnet**. Lediglich in einigen Sonderfällen (Werte mit hoher Streuung wie z.B. die Beschäftigungseffekte), auf die im Text extra hingewiesen wird und in denen eine Gewichtung zu unerwünschten Verzerrungen führen könnte, werden ungewichtete Ergebnisse dargestellt. Bei der Auswertung nach Bundesländern konnte selbstverständlich von vornherein auf eine Gewichtung (nach Bundesländern) verzichtet werden.

Die Analyse der Rücklaufquote nach Bundesländern weist die höchste (35%) für Salzburg und die niedrigste (20%) für Kärnten aus.

Grafik 5-1: Rücklaufquote nach Bundesländern



Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Zur **qualitativen Vertiefung** der aus dieser Erhebung resultierenden quantitativen Daten wurden nicht nur zusätzliche Fallstudien (vgl. Kapitel 6) durchgeführt, sondern auch bereits in der Repräsentativbefragung wiederholt **offene Fragen und offene Antwortmöglichkeiten** integriert. Zum einen werden die Ergebnisse dieser qualitativen Erhebungselemente an verschiedener Stelle in summativer Form beschrieben und zum anderen werden zum Zwecke der Vertiefung und besseren Illustration der quantitativen Daten auch wiederholt einzelne wörtliche Zitate dargestellt.

Obwohl es im Zuge dieser offenen Antwortmöglichkeiten auch immer wieder zur Nennung konkreter einzelner Personen des AMS bzw. der Beratungsunternehmen sowohl in positivem (Dank) als auch negativem Kontext (Kritik) kam, wurde auf namentliche Nennungen im Text aus Anonymitätsgründen generell verzichtet – zumal es sich ja auch um nicht repräsentative Einzelaussagen handelt und die Gefahr der Verletzung einer Privatsphäre besteht. Dieselbe Vorgehensweise wurde auch bei der Nennung von einzelnen Beratungsunternehmen oder Regionalstellen des AMS gewählt. Das Argument der unbedingten **Anonymität** und des **Schutzes der Privatsphäre** überwog daher auch die Versuchung, durch die ausschließliche Nennung von positiv erwähnten Personen und Unternehmen auch ein Signal dahingehend zu setzen, dass im Zuge dieser Evaluation nicht nur Schwachstellen des UGP aufgezeigt sondern auch besondere Leistungen und herausragendes Engagement gewürdigt werden sollen.

5.2. GründerInnendemographie

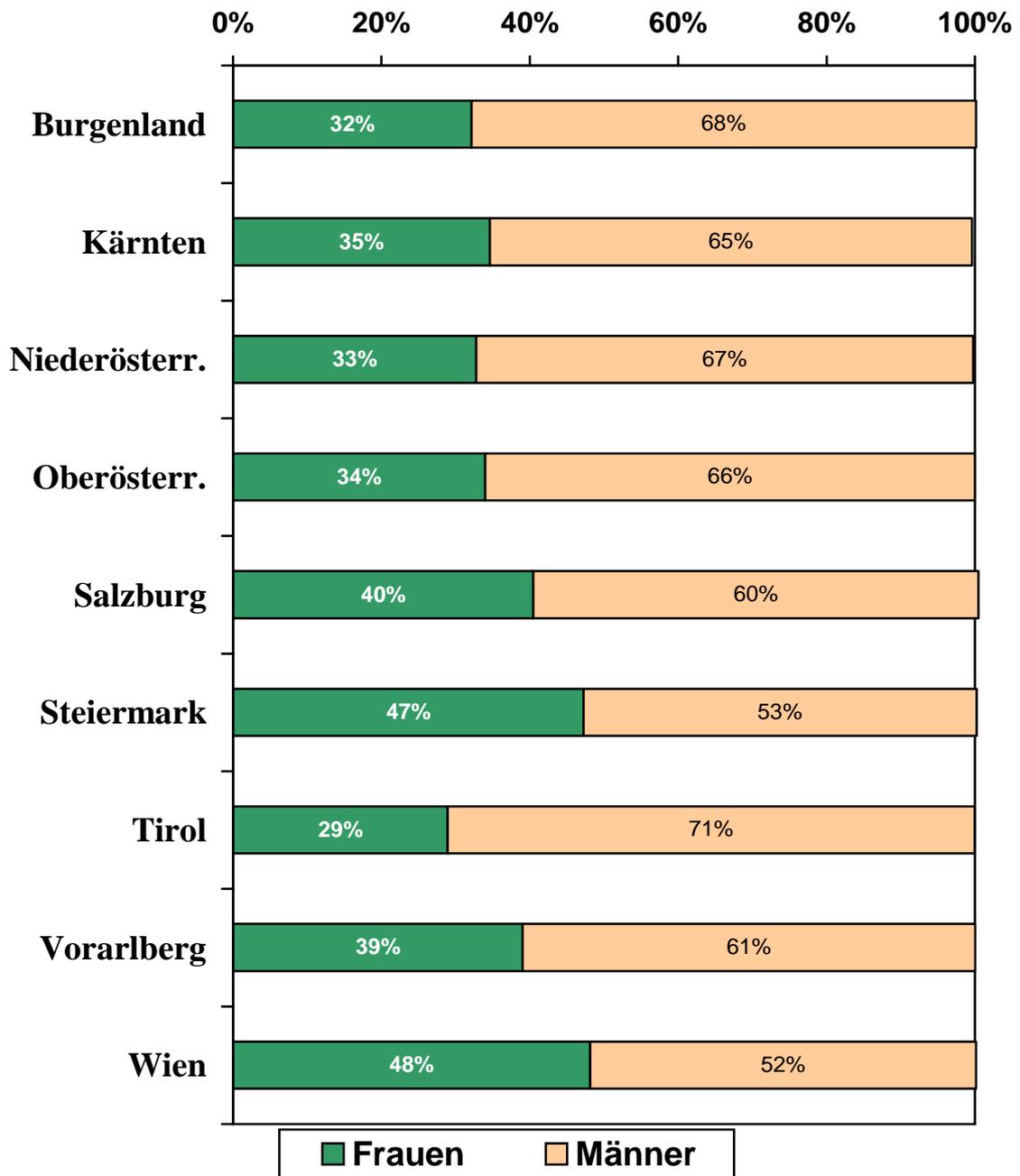
Im folgenden werden die wesentlichen demographischen und strukturellen Variablen der befragten GründerInnen beschrieben.

61% der befragten GründerInnen sind männlich, 39% weiblich, was auf eine etwas höhere Antwortbereitschaft der Frauen schließen lässt, da diese im Vergleich zur Grundgesamtheit etwas überrepräsentiert sind (vgl. Basisdaten in Kapitel 4.2. und 4.3.).

Den höchsten Frauenanteil nach Bundesländern weisen Wien (48%) und die Steiermark (47%) auf, den niedrigsten Tirol (29%).

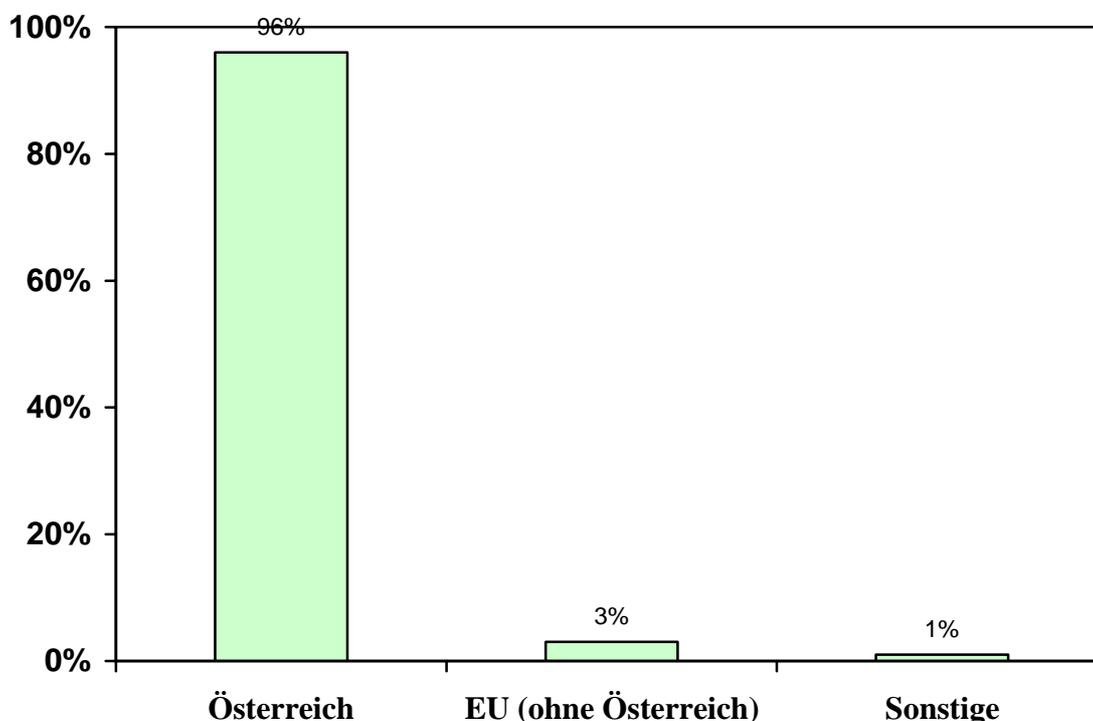
Der hohe Frauenanteil an den GründerInnen im Rahmen des UGP in Wien (siehe auch Basisdaten in Kapitel 4.3.) ist vor allem auch deswegen bemerkenswert, weil der Frauenanteil insgesamt an allen WKO-Unternehmensgründungen in Wien am niedrigsten von allen Bundesländern ist (vgl. WKO-Statistik in Abschnitt 2.2.). Offensichtlich gelingt es in Wien ganz besonders stark, mit dem UGP des AMS Frauen als potentielle GründerInnen anzusprechen.

Grafik 5-2: GründerInnen nach Geschlecht und Bundesländern



Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-3: Staatsbürgerschaft



Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Der AusländerInnenanteil in der Stichprobe ist außerordentlich gering. **96%** der GründerInnen sind **österreichische StaatsbürgerInnen**, 3% besitzen eine andere EU-Staatsbürgerschaft und nur 1% der TeilnehmerInnen sind keine EU-BürgerInnen. Da auch die Daten des AMS Data Warehouse (Grundgesamtheit) einen AusländerInnenanteil von lediglich 5% an den UGP-GründerInnen belegen (vgl. Kapitel 4.3.), ist unübersehbar, dass **ausländische Personen im UGP massivst unterrepräsentiert** sind. Während der Anteil ausländischer Personen in dieser Stichprobe lediglich 4,5% umfasst, betrug etwa der Anteil an AusländerInnen an allen arbeitslosen Personen im Jahr 2004 in Österreich 16,6% (Quelle: AMS: Jahresprofil 2004).

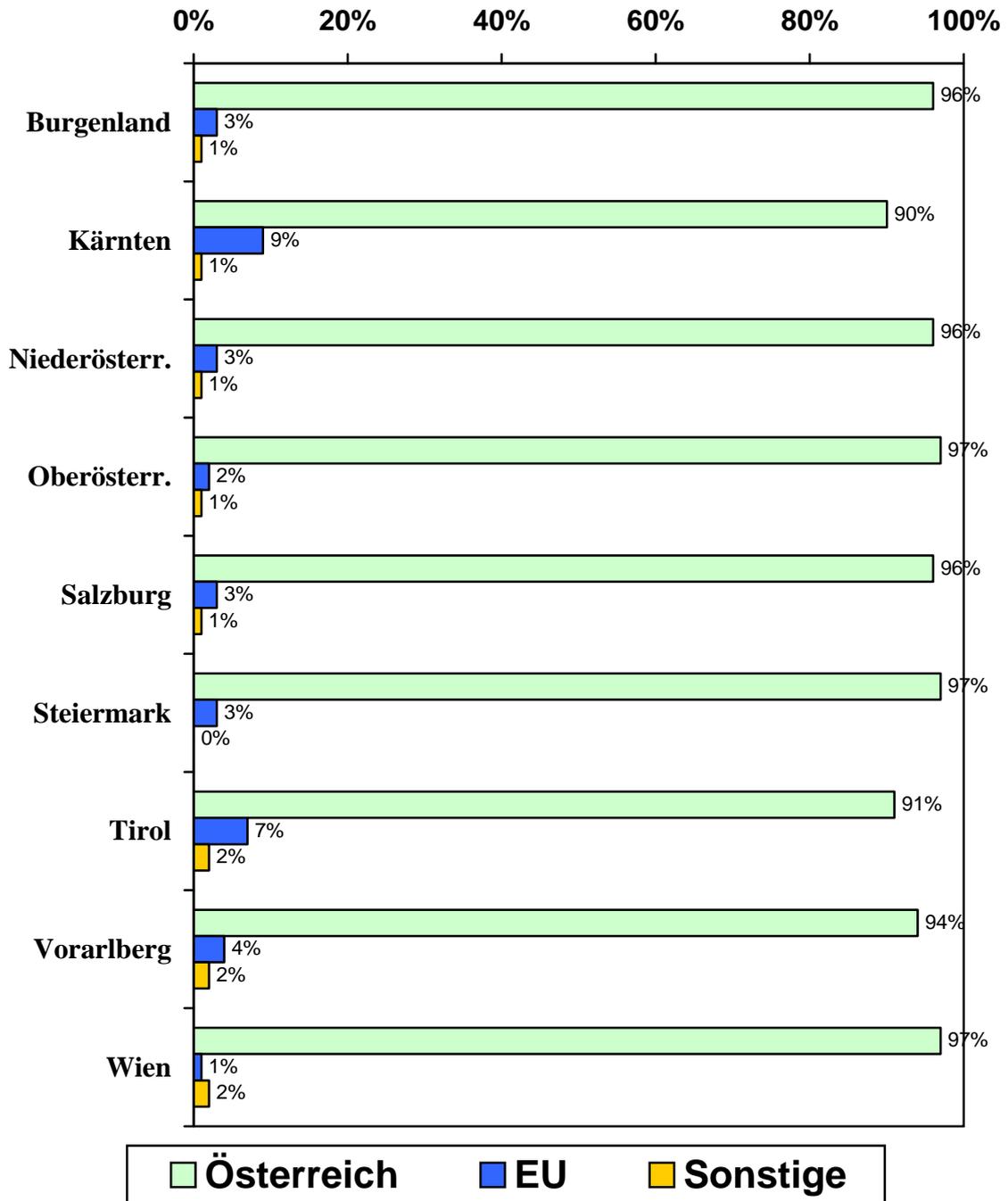
Diese außerordentlich hohe Unterrepräsentanz ausländischer Arbeitsloser muss wohl als Hinweis auf eine „**versteckte**“ **Diskriminierung** im Programmzugang

gewertet werden. Dies ist auch insofern kritisch zu beleuchten, weil dadurch ein großes Potential an möglichen erfolgreichen Unternehmensneugründungen nicht genutzt werden kann. Zumal auch darauf zu verweisen ist, dass viele ZuwandererInnen aus Ländern mit besonders hohen Selbständigenquoten und – traditionen stammen, gleichzeitig aber im Falle einer Unternehmensgründung einer besonderen Beratung und Betreuung (fremde Sprache, fremdes Rechts- und Sozialsystem, etc.) bedürften (vgl. auch die Schlussfolgerungen).

Die Unterschiede hinsichtlich der Staatsbürgerschaft nach Geschlecht sind eher gering. 5% der männlichen und 4% der weiblichen GründerInnen sind keine österreichischen StaatsbürgerInnen. Bei den Frauen ist vor allem der Anteil der Nicht-EU-BürgerInnen noch niedriger (0,5% versus 1,7% bei den Männern).

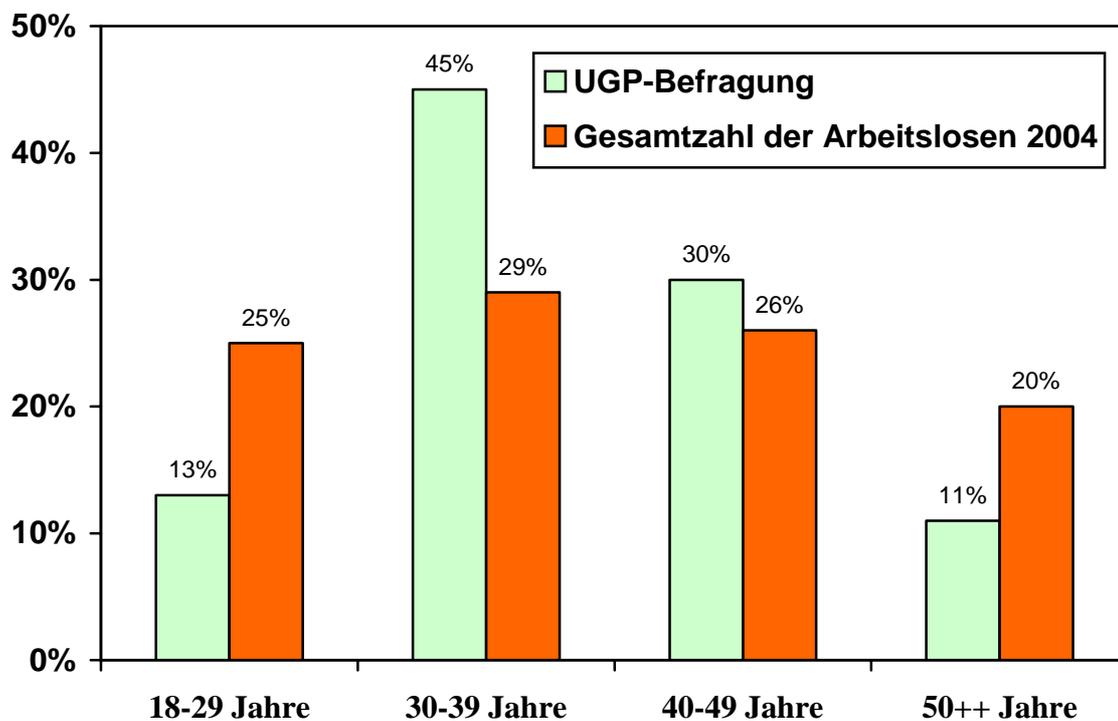
Nach Bundesländern betrachtet weist Kärnten den höchsten AusländerInnenanteil unter den befragten UGP-TeilnehmerInnen auf (10%), Oberösterreich, Steiermark und Wien den niedrigsten. Der Großteil (9 von 10%) der nicht-österreichischen UGP-TeilnehmerInnen in Kärnten sind EU-BürgerInnen.

Grafik 5-4: Staatsbürgerschaft nach Bundesländern



Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-5: Alter bei Gründung

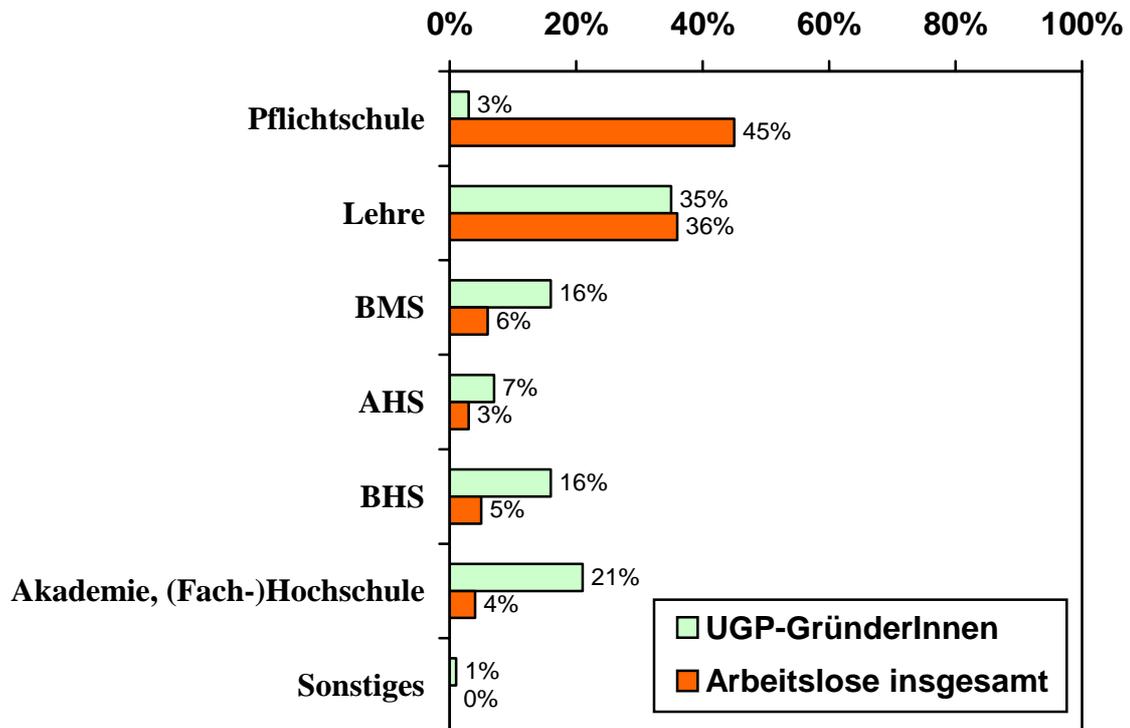


Quellen: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen) + AMS Österreich: Die Arbeitsmarktlage im Jahr 2004 + ibw-Berechnungen

Anmerkung: Bei der Berechnung der Gesamtzahl der Arbeitslosen im Jahr 2004 wurden die 15-19jährigen nicht berücksichtigt, da bei den GründerInnen lediglich eine einzige Person unter 20 Jahre alt war.

Bezogen auf das Alter bei der Unternehmensgründung zeigt sich das wenig überraschende Ergebnis, dass vor allem die Gruppe der 30-39jährigen im Vergleich zur Gesamtzahl der Arbeitslosen überrepräsentiert ist.

Grafik 5-6: **Höchste abgeschlossene Ausbildung: Vergleich UGP-GründerInnen und Arbeitslose insgesamt (2004)**



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen) + AMS + Ibw-Berechnungen

Arbeitslose nach Bildungsabschluss: Jahresdurchschnittswerte 2004

Wie bereits in Kapitel 4.3. erwähnt, liegt das Ausbildungsniveau der GründerInnen deutlich über jenem der Gesamtheit der Arbeitslosen. Der **Anteil an AkademikerInnen** unter den befragten GründerInnen beträgt **21%** und der **Anteil an Personen mit (maximal) Pflichtschule** als höchster abgeschlossener Ausbildung lediglich **3%**. Unter der Gesamtzahl aller Arbeitslosen im Jahr 2004 betrug hingegen der Anteil der Personen mit höchster abgeschlossener Ausbildung Pflichtschule rund 45% und jener der HochschulabsolventInnen (Akademien, (Fach-

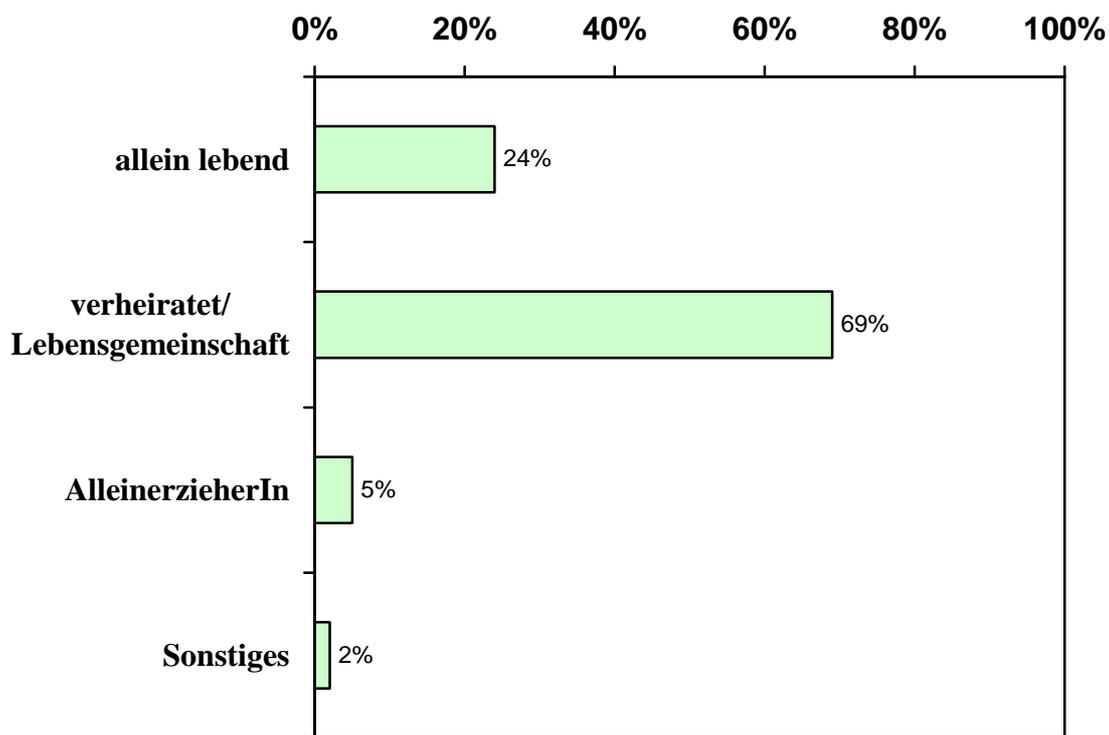
)Hochschulen, Universitäten) lediglich 4%.¹² Aus dem dualen System (Lehre) kommen mindestens¹³ 35% der befragten GründerInnen, wovon beinahe die Hälfte (15% der GründerInnen) auch die Meisterprüfung abgeschlossen hat.

Aufgrund dieser Daten kann daher davon ausgegangen werden, dass fast alle TeilnehmerInnen am UGP über eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen, was sicherlich auch als ein wesentliches Element der „Erfolgsgeschichte“ (vgl. Schlussfolgerungen) dieses Programms zu betrachten ist, wobei allerdings die abgeschlossene Berufsausbildung nicht immer jenem Berufsfeld zuzuordnen ist, in dem die spätere Selbständigkeit erfolgt.

¹² Vgl. AMS Österreich: Arbeitsmarkt & Bildung, Jahreswerte 2004 + ibw-Berechnungen

¹³ Der Begriff „mindestens“ wird hier deswegen verwendet, weil ja auch manche Personen mit einer höchsten abgeschlossenen Ausbildung oberhalb der Lehrausbildung im Zuge ihres Ausbildungsweges eine Lehre absolviert haben, was bei der Frage nach der „höchsten abgeschlossenen Ausbildung“ unberücksichtigt bleibt.

Grafik 5-7: Familienstand



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Mehr als 2 Drittel (69%) der GründerInnen leben in einer Lebensgemeinschaft, etwa ein Viertel (24%) allein und 5% sind AlleinerzieherInnen. Letztere sind zum Großteil (77%) aber nicht zur Gänze Frauen.¹⁴

46% der GründerInnen leben in einem gemeinsamen Haushalt mit Kindern, für die sie unterhaltspflichtig sind. Auf Männer trifft dies etwas häufiger (49%) als auf Frauen (42%) zu.

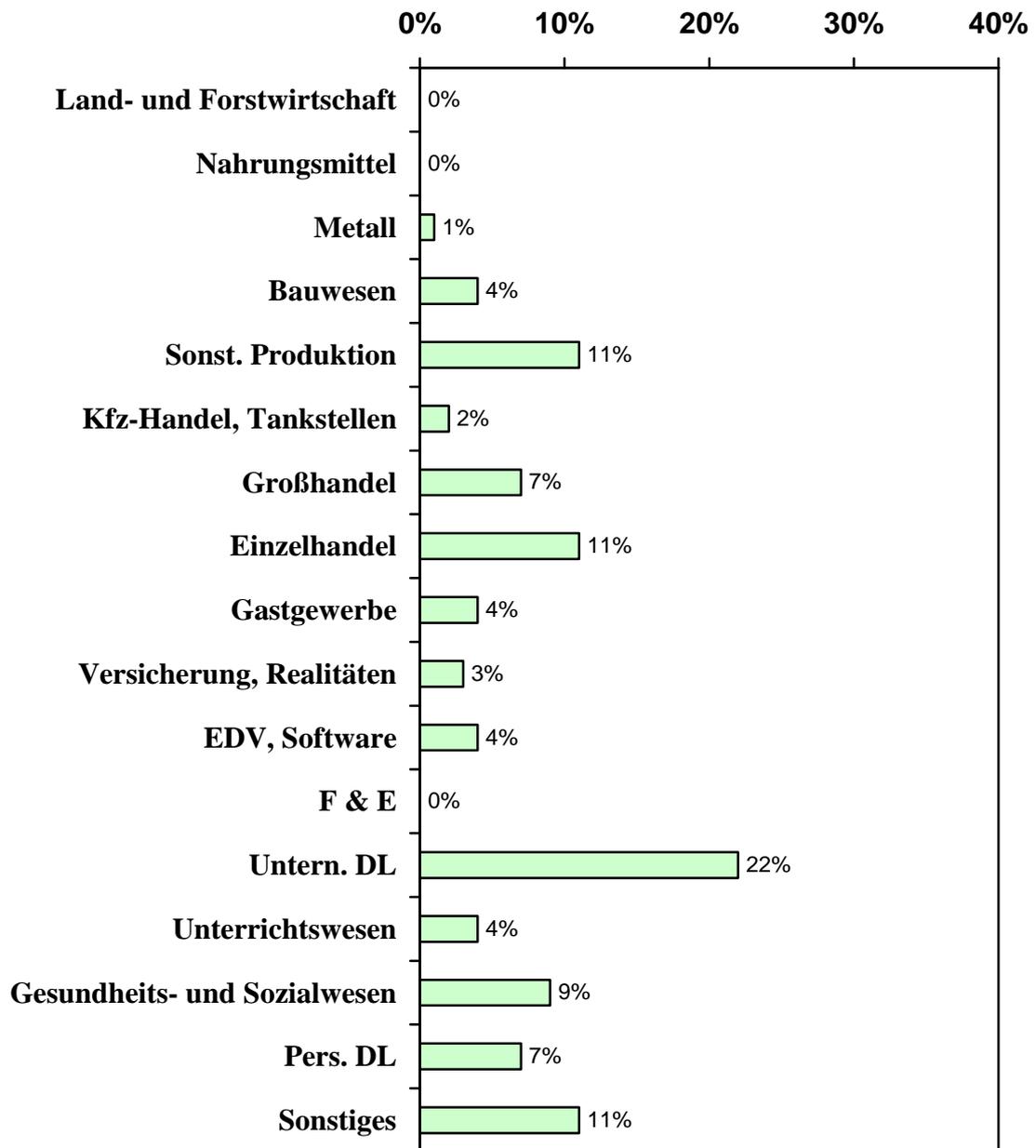
¹⁴ Der im Vergleich zur Gesamtbevölkerung relativ hohe Anteil männlicher Alleinerzieher (23%) könnte dahingehend interpretiert werden, dass Selbständigkeit für Männer die einzige Möglichkeit ist, Berufstätigkeit und Kinderalleinerziehung zu kombinieren. Die Absolutzahl männlicher Alleinerzieher ist aber zu gering, um daraus abgesicherte Schlussfolgerungen zu ziehen.

An erster Stelle der **Branchen** (siehe nachfolgende Grafik), in welchen die Unternehmen gegründet wurden, stehen die **unternehmensbezogenen Dienstleistungen** (z.B. Unternehmensberatung, technische Dienstleistungen, IngenieurInnenbüros, Werbung, Arbeitskräfteüberlassung, Reinigungsgewerbe, etc.). 22% der Gründungen erfolgten in diesem Bereich. Weiters sind Einzelhandel (11%), Sonst. Produktion (11%), Gesundheits- und Sozialwesen (9%), Großhandel (7%) und persönliche Dienstleistungen (7%) häufig vorzufinden.

Unterhalb der Branchenebene betrachtet reicht dabei das Spektrum der konkreten Tätigkeiten von eher „klassischen“ Wirtschaftszweigen wie z.B. Änderungsschneiderei, Bodenverlegung, Restaurant, Werbeagentur, etc. bis zu sehr innovativen, oftmals „Nischen“ besetzenden und teilweise originellen Tätigkeiten, wie z.B. Biologische Wanderführung, Chair Massage, EDV-Consulting für wissenschaftliche Softwareprojekte (Biochemie, Biophysik), Expansionsdienstleistungen Südosteuropa und China, Spezialputzfirma für Lehmputze, Tierarztpraxis für Alternativmedizin (Akupunktur), etc.

Die Branchenverteilung weist zudem **starke Unterschiede** nach Bundesländern und vor allem **nach Geschlecht** auf (siehe die nachfolgenden Seiten). Der Frauenanteil schwankt zwischen 82% (persönliche Dienstleistungen) und lediglich 5% (Bauwesen).

Grafik 5-8: Branche



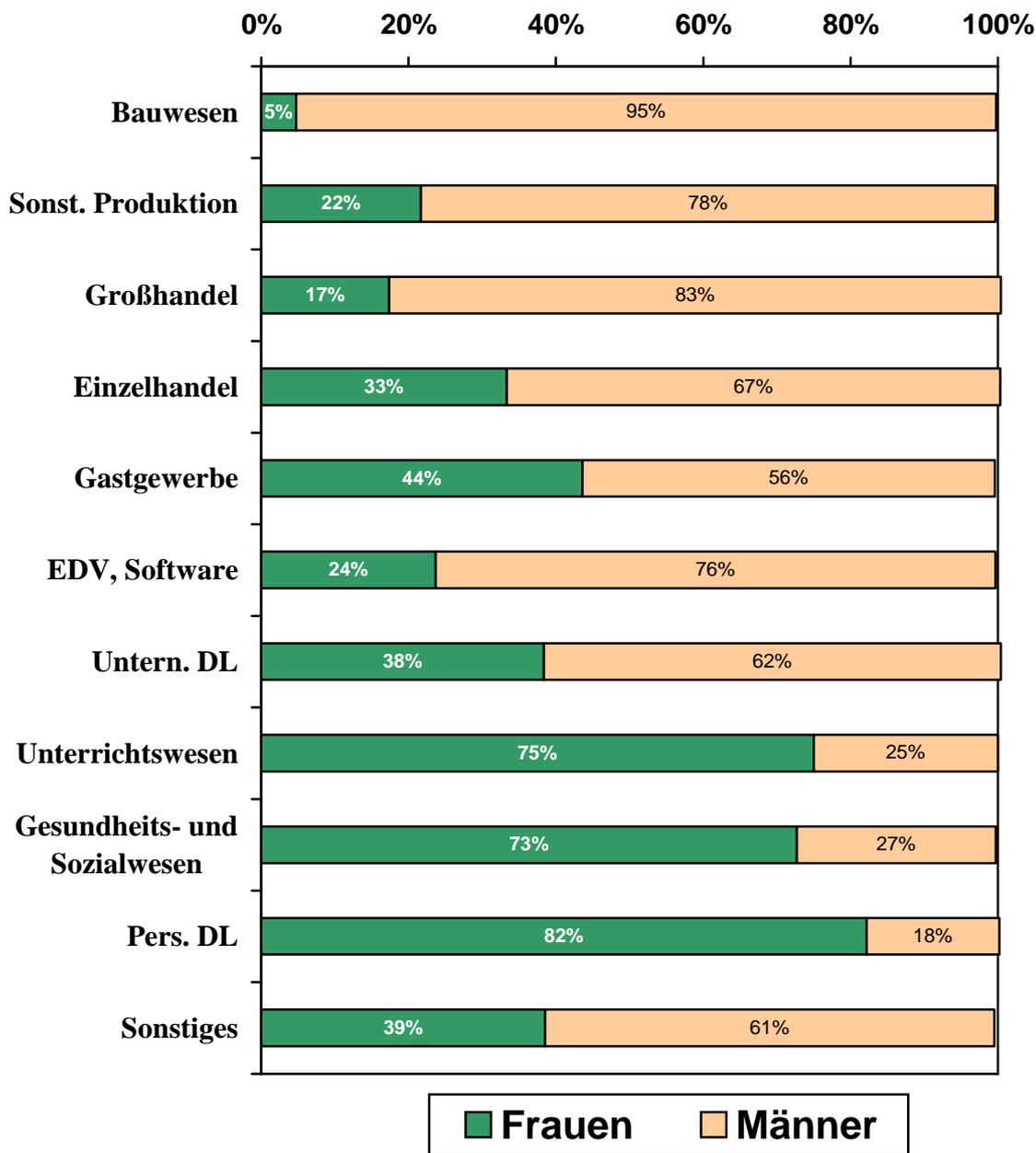
Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Tabelle 5-2: Branchenverteilung nach Bundesländern

	Bgl	K	NÖ	OÖ	Sbg	St	T	V	W
Land- und Forstwirtschaft	0%	1%	0%	1%	0%	0%	1%	0%	0%
Nahrungsmittel	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	1%	1%
Metall	4%	0%	0%	1%	1%	2%	2%	2%	2%
Bauwesen	17%	10%	3%	6%	3%	3%	9%	5%	0%
Sonst. Produktion	8%	10%	13%	12%	8%	8%	16%	11%	9%
Kfz-Handel, Tankstellen	2%	1%	3%	3%	0%	4%	1%	1%	0%
Großhandel	1%	9%	9%	5%	4%	3%	6%	9%	8%
Einzelhandel	14%	11%	12%	17%	9%	10%	4%	10%	7%
Gastgewerbe	4%	4%	3%	7%	4%	3%	3%	3%	4%
Versicherung, Realitäten	4%	6%	5%	1%	4%	2%	1%	3%	3%
EDV, Software	5%	4%	5%	4%	4%	3%	3%	3%	4%
F & E	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Untern. DL	13%	20%	19%	21%	27%	21%	24%	26%	26%
Unterrichtswesen	3%	3%	4%	1%	6%	4%	3%	3%	6%
Gesundheits- und Sozialwe- sen	10%	6%	7%	11%	8%	11%	10%	9%	8%
Pers. DL	6%	8%	8%	5%	5%	13%	7%	9%	6%
Sonstiges	8%	6%	9%	5%	18%	12%	11%	6%	16%

Anmerkungen: Die Zelle mit dem höchsten Wert pro Zeile/Kategorie ist grau unterlegt.

Grafik 5-9: Geschlechterverteilung nach Branchen



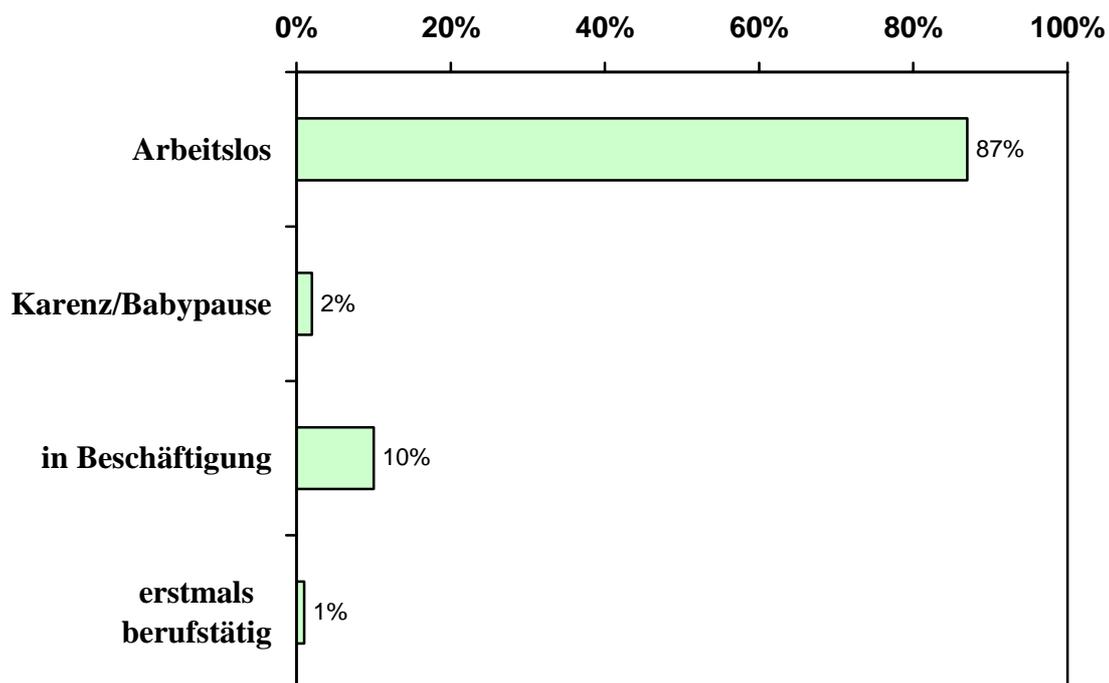
Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: Eine branchenbezogene Auswertung ist nur für die größeren Branchen möglich.

5.3. UGP-Einstieg und Gründungsvorbereitung

Da das Unternehmensgründungsprogramm des AMS unter bestimmten Umständen auch die Teilnahme (bzw. den Einstieg) von WiedereinsteigerInnen, Beschäftigten und BerufseinsteigerInnen (vgl. Kapitel 4.1.) vorsieht, waren nicht alle TeilnehmerInnen vor ihrer Gründung laut eigenen Angaben arbeitslos.¹⁵ Dennoch war die überwiegende Mehrheit arbeitslos (87%), 10% waren in Beschäftigung, 2% WiedereinsteigerInnen und 1% war erstmals berufstätig (siehe nachfolgende Grafik). 11% aller UGP-TeilnehmerInnen waren vor der Gründung ihres Unternehmens sogar länger als 1 Jahr arbeitslos, weitere 26% länger als 6 Monate und maximal ein Jahr.

Grafik 5-10: Status vor Unternehmensgründung



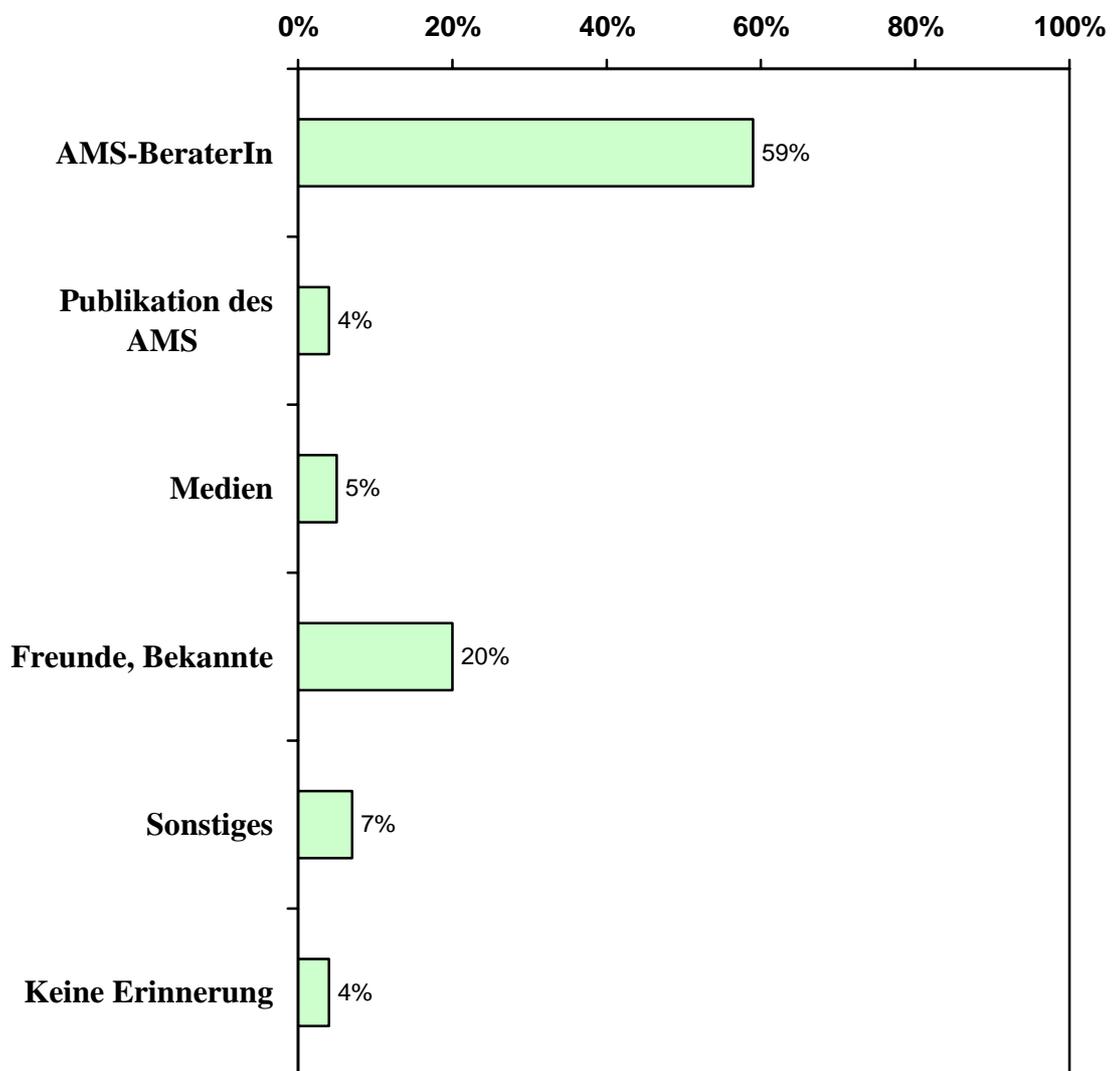
Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: „Publikation des AMS“ beinhaltet auch die Homepage des AMS, sonstige Informationsgewinnung aus dem Internet zählt zur Kategorie „Medien“.

¹⁵ Es ist allerdings auch möglich, dass ein Teil der GründerInnen, welche angaben, nicht arbeitslos gewesen zu sein, an der Vorbereitungsphase teilnahm und daher sehr wohl als „arbeitslos“ vorgemerkt war, aber diesen Umstand selbst nicht als Arbeitslosigkeit empfand.

Der Großteil der UGP-TeilnehmerInnen hat von der Teilnahmemöglichkeit erstmals durch den/die AMS BeraterIn erfahren (59%), weitere 20% durch Freunde und Bekannte. Die Auswertung der offenen Antwortmöglichkeiten zeigt aber, dass bei jenen, die nicht seitens des AMS über diese Möglichkeit informiert wurden, dieser Umstand oftmals zu besonderem Ärger führte (vgl. Kapitel 5.6.).

Grafik 5-11: Erstmals vom UGP erfahren durch...

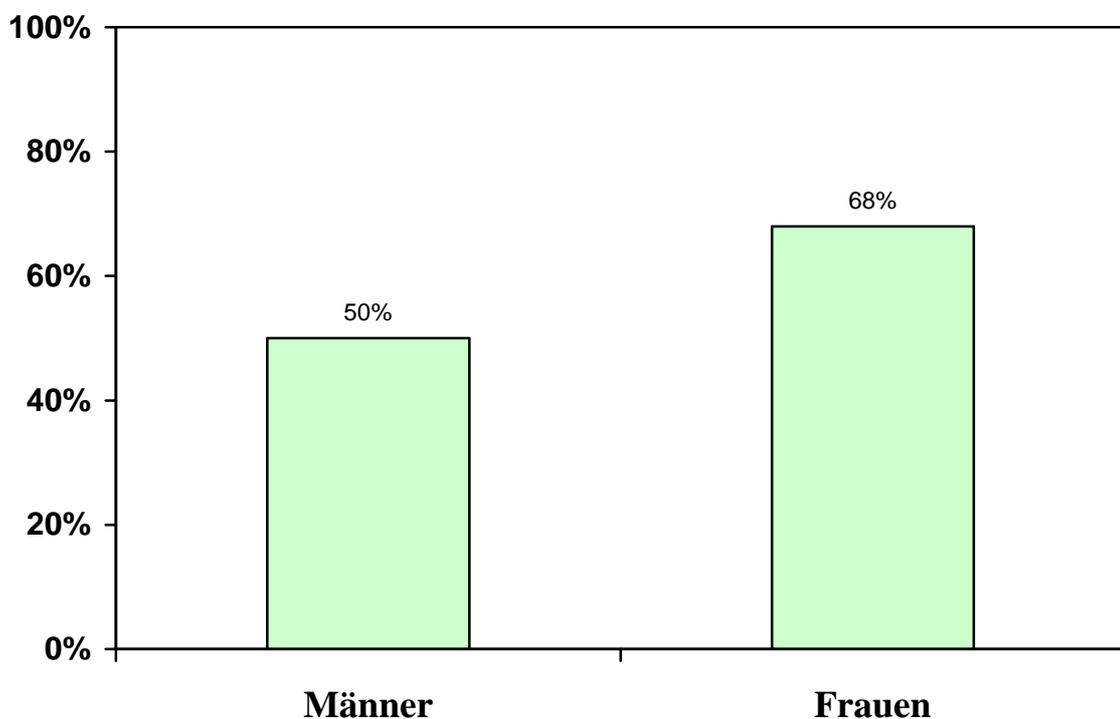


Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: „Publikation des AMS“ beinhaltet auch die Homepage des AMS, sonstige Informationsgewinnung aus dem Internet zählt zur Kategorie „Medien“.

57% der befragten GründerInnen haben in der Zeit der Arbeitslosigkeit bzw. der Gründungsphase ihres Unternehmens an einer Weiterbildung teilgenommen, um sich gezielt auf die Selbständigkeit vorzubereiten. Der Anteil von Frauen ist dabei wesentlich höher (68%) als jener der Männer (50%).

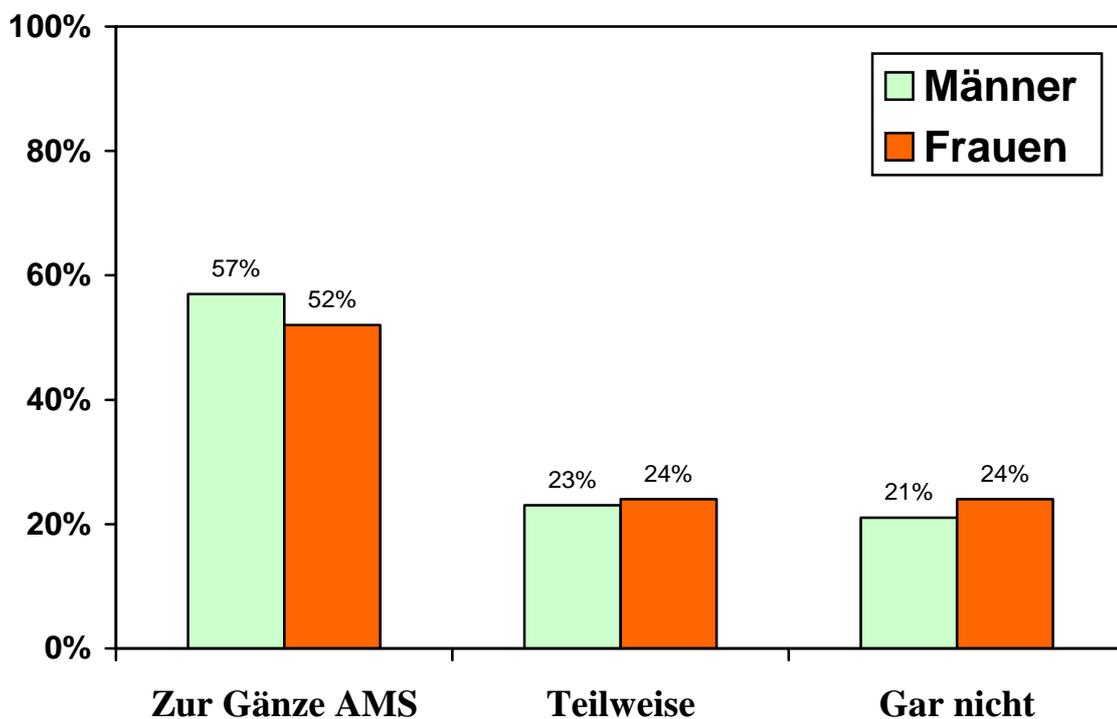
Grafik 5-12: Teilnahme an einer Weiterbildung in der Gründungsphase nach Geschlecht



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

54% der TeilnehmerInnen an einer Weiterbildung wurde diese zur Gänze vom AMS finanziert, 24% teilweise und 22% gar nicht. Die Unterschiede nach Geschlecht (siehe nachfolgende Grafik) sind dabei gering. Der Anteil von Frauen, denen die Weiterbildung zur Gänze durch das AMS finanziert wurde, ist allerdings geringfügig niedriger (52% versus 57%). Auch wenn berücksichtigt wird, dass Frauen ja wesentlich häufiger an einer Weiterbildung teilgenommen haben, kann dies nicht unbedingt als den Intentionen der Bundesrichtlinie des AMS (vgl. Kapitel 4.1.) entsprechend gewertet werden, als dort eine höhere Beihilfe zu den Kurskosten für frauenspezifische Qualifizierungsbedarfe möglich ist, wenn damit der Anteil von Frauen an den UnternehmensgründerInnen erhöht werden kann.

Grafik 5-13: Finanzierung der Weiterbildung durch das AMS nach Geschlecht

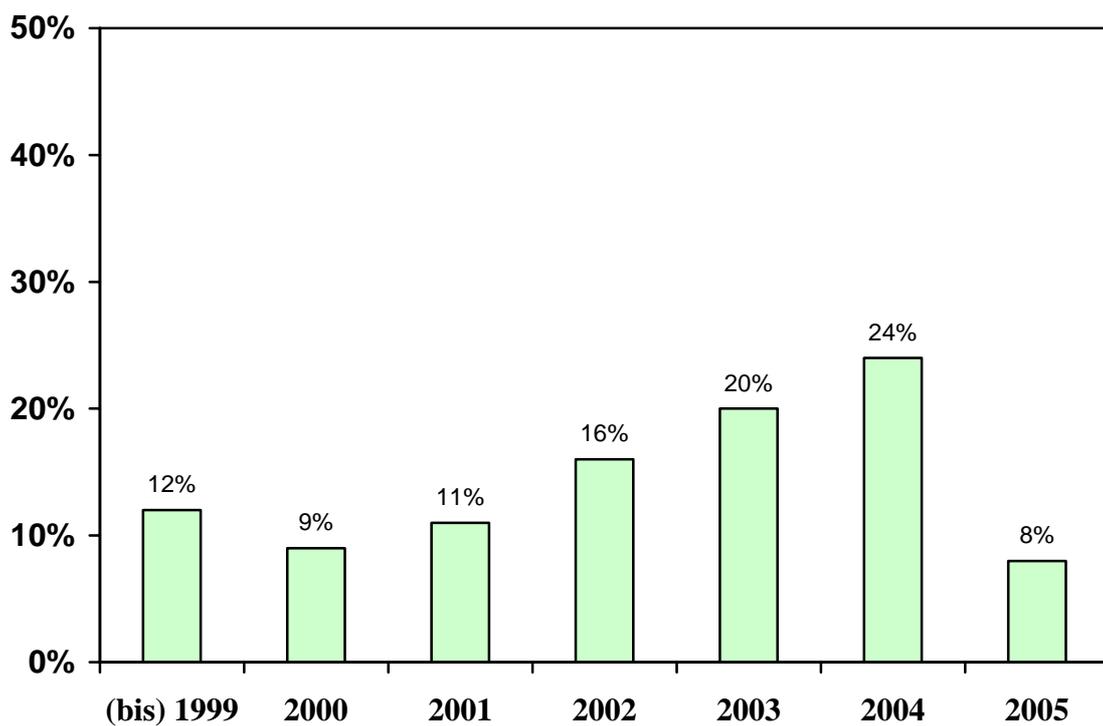


Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

5.4. Unternehmensgründung

Im folgenden werden - beginnend mit dem Gründungsjahr - die wesentlichen Parameter, Begleitumstände und Motive der Unternehmensgründung beleuchtet.

Grafik 5-14: Gründungsjahr



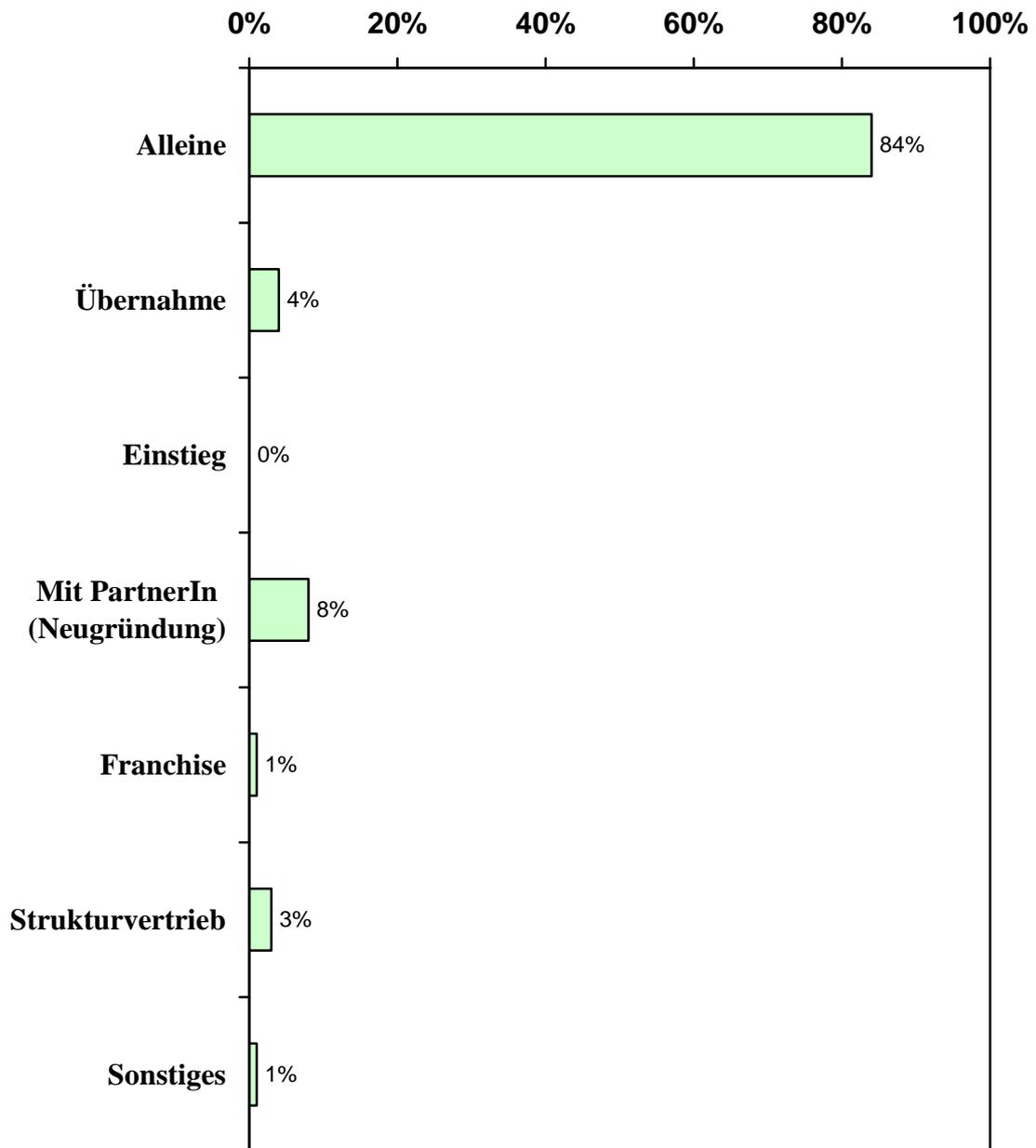
Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Diese Grafik spiegelt in erster Linie die kontinuierlich gestiegene TeilnehmerInnenzahl im UGP wider – vgl. auch Kapitel 4.2..¹⁶ Der relative geringe Anteil an Gründungen im Jahr 2005 ergibt sich daraus, dass für die Grundgesamtheit der Befragung nur die bis Frühjahr 2005 erfolgten Gründungen berücksichtigt werden konnten.

84% der befragten UGP-TeilnehmerInnen gründeten ihr Unternehmen alleine und neu. 8% führten eine Neugründung mit einem Partner/einer Partnerin durch. Weitere 4% übernahmen (alleine oder mit PartnerInnen) ein bestehendes Unternehmen. 3% gründeten ein Unternehmen im Rahmen eines Strukturvertriebes und weitere 1% als Franchiseunternehmen.

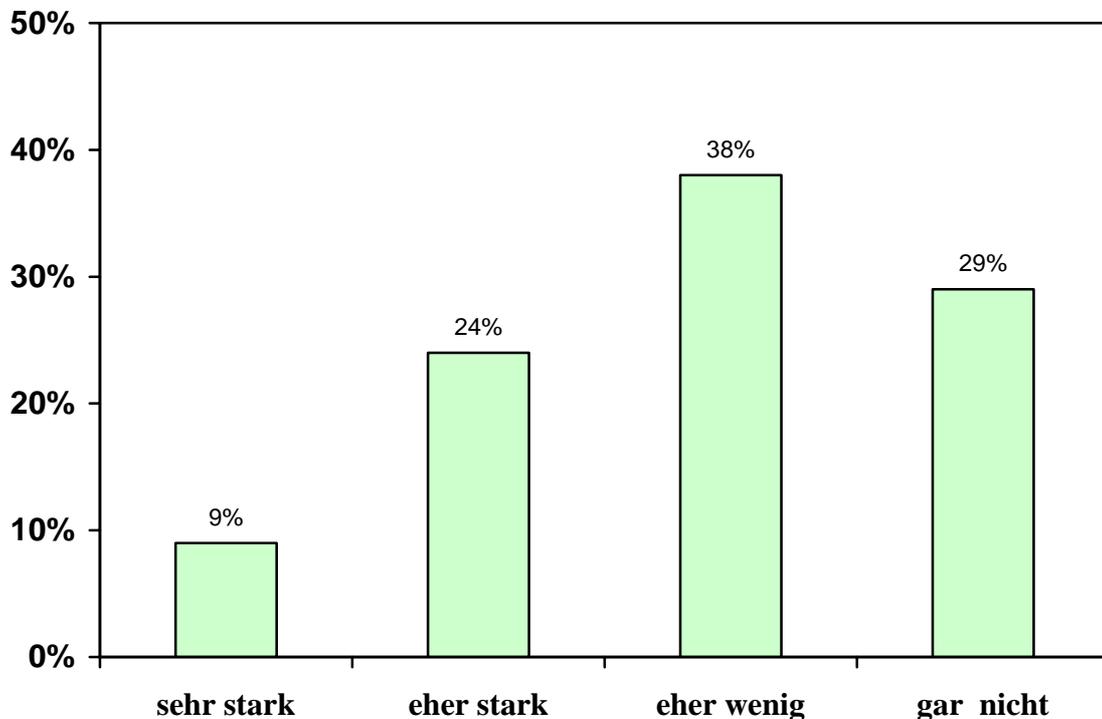
¹⁶ Eine geringe Zahl an Gründungen ist bereits vor dem Jahr 1999 erfolgt, obwohl die Grundgesamtheit der Untersuchung aus Personen besteht, welche im Zeitraum 1999-2004 am UGP teilgenommen haben und bei denen es zu einer tatsächlichen Gründung (welche - wie aus der Grafik ersichtlich - auch erst im Jahr 2005 erfolgt sein kann) gekommen ist. Dies hat vmtl. mehrere Ursachen. Eine davon liegt darin, dass einzelne TeilnehmerInnen am UGP bereits vorher (z.B. neben der unselbständigen Tätigkeit bzw. der Arbeitslosigkeit) eine geringfügige selbständige Tätigkeit ausübten.

Grafik 5-15: Gründungsform



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-16: Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Konkrete Frageformulierung „Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung“: Wie stark hat die Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des AMS die tatsächliche Gründung Ihres Unternehmens beeinflusst?

Antwortvorgaben:

- Sehr stark: Ich hätte das Unternehmen ohne Teilnahme am UGP sicher nicht gegründet.
- Eher stark: Ich hätte das Unternehmen ohne Teilnahme am UGP vermutlich nicht gegründet.
- Eher wenig: Ich hätte das Unternehmen vermutlich auch ohne Teilnahme am UGP gegründet.
- Gar nicht: Ich hätte das Unternehmen sicher auch ohne Teilnahme am UGP gegründet.

Für 9% der GründerInnen war der Einfluss der UGP-Teilnahme auf die tatsächlich erfolgte Gründung sehr stark, für weitere 24% eher stark. Insgesamt lässt sich daher sagen, dass rund ein Drittel (33%) der GründerInnen ihr Unternehmen ohne die Teilnahme am UGP nicht gegründet hätten. Umgekehrt bedeutet dies, dass rund 2 Drittel (67%) ihr Unternehmen vermutlich auch ohne die Teilnahme am UGP gegründet hätten. Es wäre aber zweifellos eine verkürzte Perspektive und würde wohl auch der Zielsetzung des UGP nicht gerecht werden, wenn diese Zahl nun ausschließlich als unerwünschter Mitnahmeeffekt interpretiert würde.

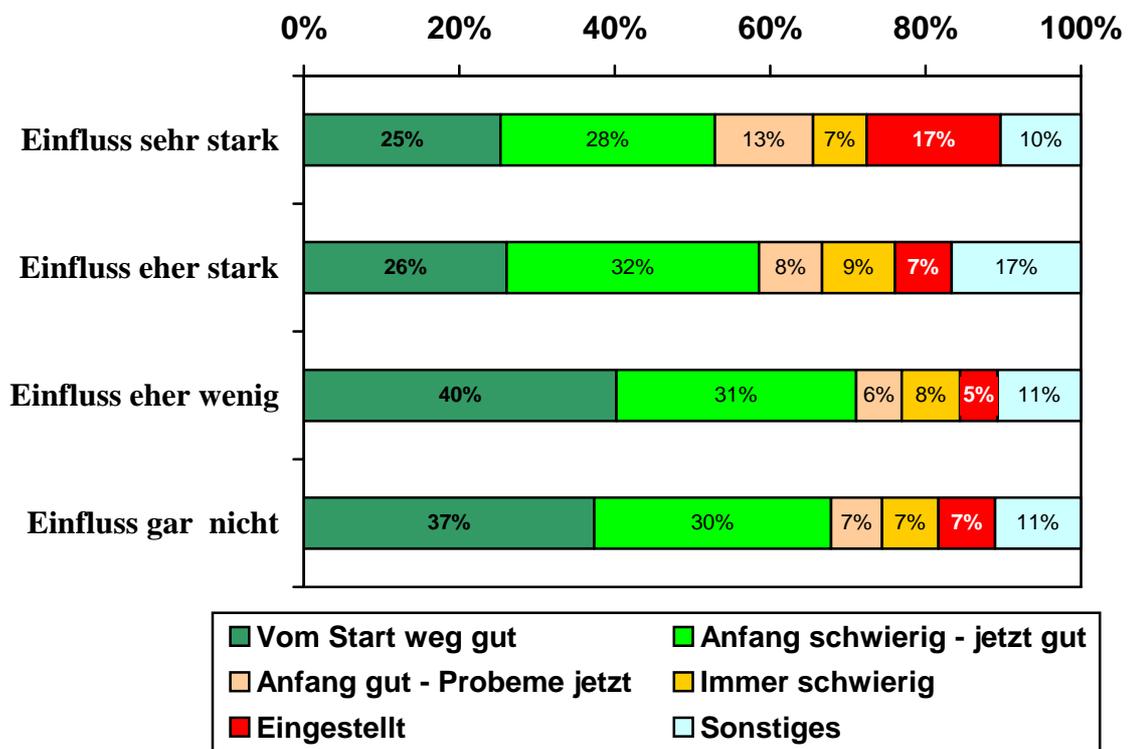
Schließlich verfolgt das Unternehmensgründungsprogramm des AMS auch qualitative Zielsetzungen im Sinne einer Steigerung der Qualität und Nachhaltigkeit der Unternehmensgründungen, welche etwa durch den Umstand zum Ausdruck kommen, dass nicht alle gründungswilligen Personen gefördert werden (Abklärung der Realisierbarkeit der Unternehmensidee und Prüfung der persönlichen Voraussetzungen durch die Gründungsberatungsunternehmen – vgl. Kapitel 4) und dass zusätzlich zu finanziellen Unterstützungen auch Beratungs- und Qualifizierungsleistungen angeboten werden. Wenn noch dazu bedacht wird, dass gründungswillige und –fähige Personen nicht grundsätzlich „generiert“ werden können, kann es durchaus als ein beachtlicher Wert interpretiert werden, dass rund ein Drittel der Unternehmensgründungen tatsächlich auf das UGP zurückzuführen ist. Und letzten Endes zeugt der Umstand, dass die Unternehmensgründung in vielen Fällen auch ohne UGP erfolgt wäre, ja auch von der für eine erfolgreiche Unternehmensgründung notwendigen Motivation und Eigeninitiative.

Es bleibt dabei die Frage, wie aktiv und offensiv das AMS die Forcierung der Selbständigkeit betreiben soll, umstritten und diskussionswürdig. Dass es sehr wohl gute Gründe dafür gibt, arbeitslosen Personen den Weg in die Selbständigkeit nicht noch wesentlich offensiver nahelegen bzw. diese vielleicht sogar Richtung Selbständigkeit zu drängen, zeigt immerhin der Umstand, dass der Erfolg der Unternehmen, welche stärker auf der Teilnahme am UGP beruhen, signifikant geringer ist. Nachfolgende Grafik veranschaulicht (als Vorgriff auf Abschnitt 5.5.) diesen Effekt. Bei jenen, wo die Teilnahme am UGP die Gründung sehr stark beeinflusst hat, ist es bei 25% vom Start weg gut gelaufen, während mittlerweile 17% die Unternehmenstätigkeit wieder eingestellt haben. Bei jenen, wo die Teilnahme am UGP die Gründung gar nicht beeinflusst hat, können sogar 37% auf einen guten Verlauf vom Start weg verweisen, während nur 7% die Unternehmenstätigkeit wieder eingestellt haben.

Andererseits ließe sich natürlich auch argumentieren, dass selbst bei jenen, wo die Teilnahme am UGP die Unternehmensgründung stark beeinflusst bzw. sogar ausgelöst hat, der Anteil der erfolgreichen JungunternehmerInnen wesentlich hö-

her ist als der nicht Erfolgreichen. Zweifellos und unbestritten ist aber, dass es besonders **wichtig und unabdingbar** ist, sowohl seitens des AMS als auch der Beratungsunternehmen **auf die hohen persönlichen und wirtschaftlichen Risiken einer selbständigen Tätigkeit ausreichend hinzuweisen** (vgl. Abschnitt 5.6.).

Grafik 5-17: Zusammenhang Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung und Gründungsverlauf



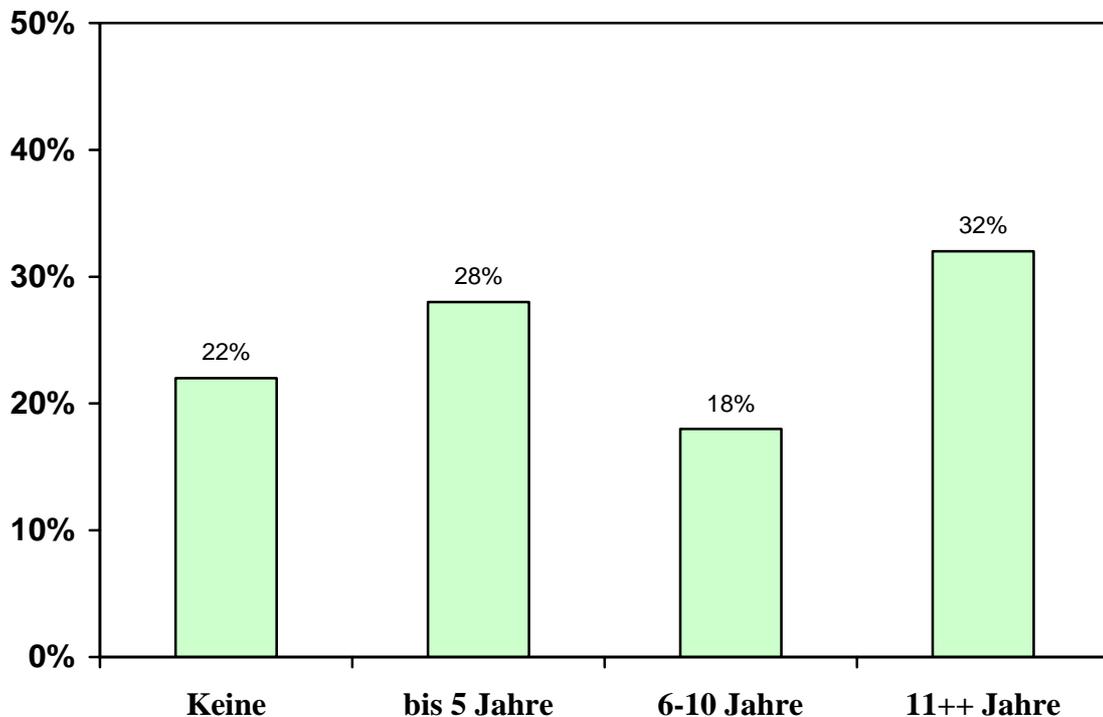
Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Konkrete Frageformulierung „Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung“: Wie stark hat die Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des AMS die tatsächliche Gründung Ihres Unternehmens beeinflusst?

Antwortvorgaben:

- Sehr stark: Ich hätte das Unternehmen ohne Teilnahme am UGP sicher nicht gegründet.
- Eher stark: Ich hätte das Unternehmen ohne Teilnahme am UGP vermutlich nicht gegründet.
- Eher wenig: Ich hätte das Unternehmen vermutlich auch ohne Teilnahme am UGP gegründet.
- Gar nicht: Ich hätte das Unternehmen sicher auch ohne Teilnahme am UGP gegründet.

Grafik 5-18: Berufserfahrung in der Branche



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Die Unterschiede nach Geschlecht sind beim Anteil der GründerInnen ohne jede Branchenerfahrung gering (Männer: 21%, Frauen: 23%). Männer verfügen allerdings häufiger über eine besonders lange Branchenerfahrung (mehr als 10 Jahre Branchenerfahrung bei Männern 37% und bei Frauen 24%), was wohl im Zusammenhang mit der höheren Kontinuität von männlichen Berufslaufbahnen (weniger Unterbrechungen durch Kinder etc.) zu sehen ist.

Die **Motive** zur Unternehmensgründung (siehe nachfolgende Grafik) zeigen, dass vor allem der **Wunsch nach Selbstbestimmung** („eigene/r Chef/in zu sein“ sowie „freie Zeiteinteilung“) **an erster Stelle** steht. Erst dahinter folgt auch das Mo-

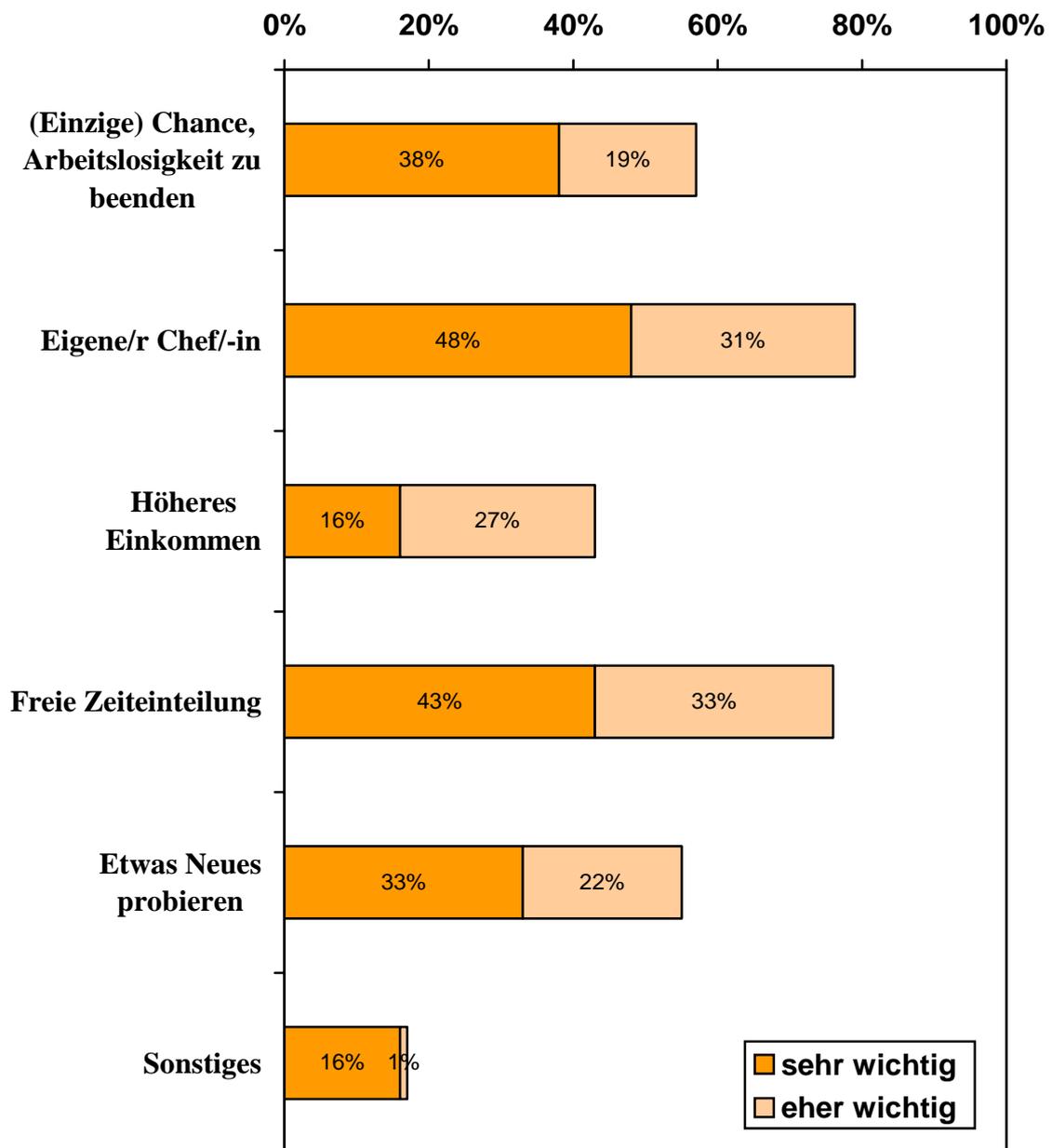
tiv, dass die Unternehmensgründung als (einzige) Chance zur Beendigung der Arbeitslosigkeit gesehen wurde (für 38% sehr wichtig).

Nach Geschlecht betrachtet (siehe übernächste Seite) zeigt sich, dass für Frauen der Wunsch nach Selbstbestimmung ein noch wichtigeres Motiv zur Unternehmensgründung ist als für Männer. Das wichtigste Gründungsmotiv der Frauen (für 55% sehr wichtig) ist die Möglichkeit zur freien Zeiteinteilung, was wohl in Zusammenhang mit Betreuungsleistungen (Kinder, etc.) zu sehen ist. Aber nur knapp dahinter (52%) rangiert auch bereits die Möglichkeit, ihre eigene Chefin zu sein, wobei auch dieses Motiv bei Frauen stärker ausgeprägt ist. Ebenso trifft dies auf den Wunsch zu, beruflich etwas ganz Neues zu probieren. Der Wunsch nach einem höheren Einkommen ist hingegen bei Männern stärker ausgeprägt.

Letzten Endes verfolgen Frauen mit Unternehmensgründungen doch sichtbar andere Zielsetzungen als Männer, was selbstverständlich auch entscheidende Auswirkungen auf den Verlauf der selbständigen Tätigkeit zeigt.

Grafik 5-19: Gründungsmotive

(Anteil der „sehr wichtig“ und „eher wichtig“ – Antworten)

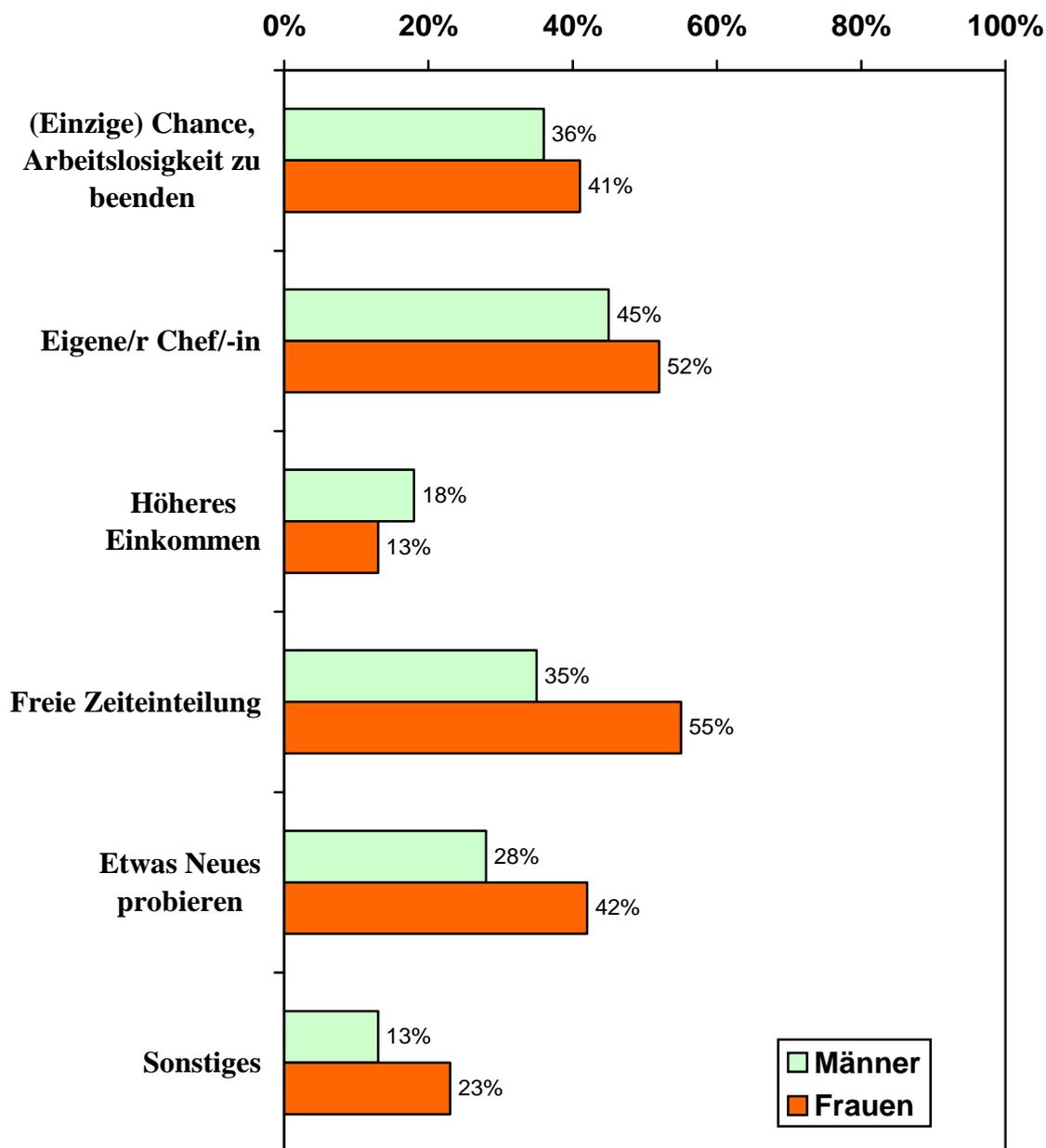


Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: Antwortvorgaben waren: „sehr wichtig“, „eher wichtig“, „eher nicht wichtig“, „gar nicht wichtig“.

Grafik 5-20: Gründungsmotive nach Geschlecht

(Anteil „sehr wichtig“-Antworten)

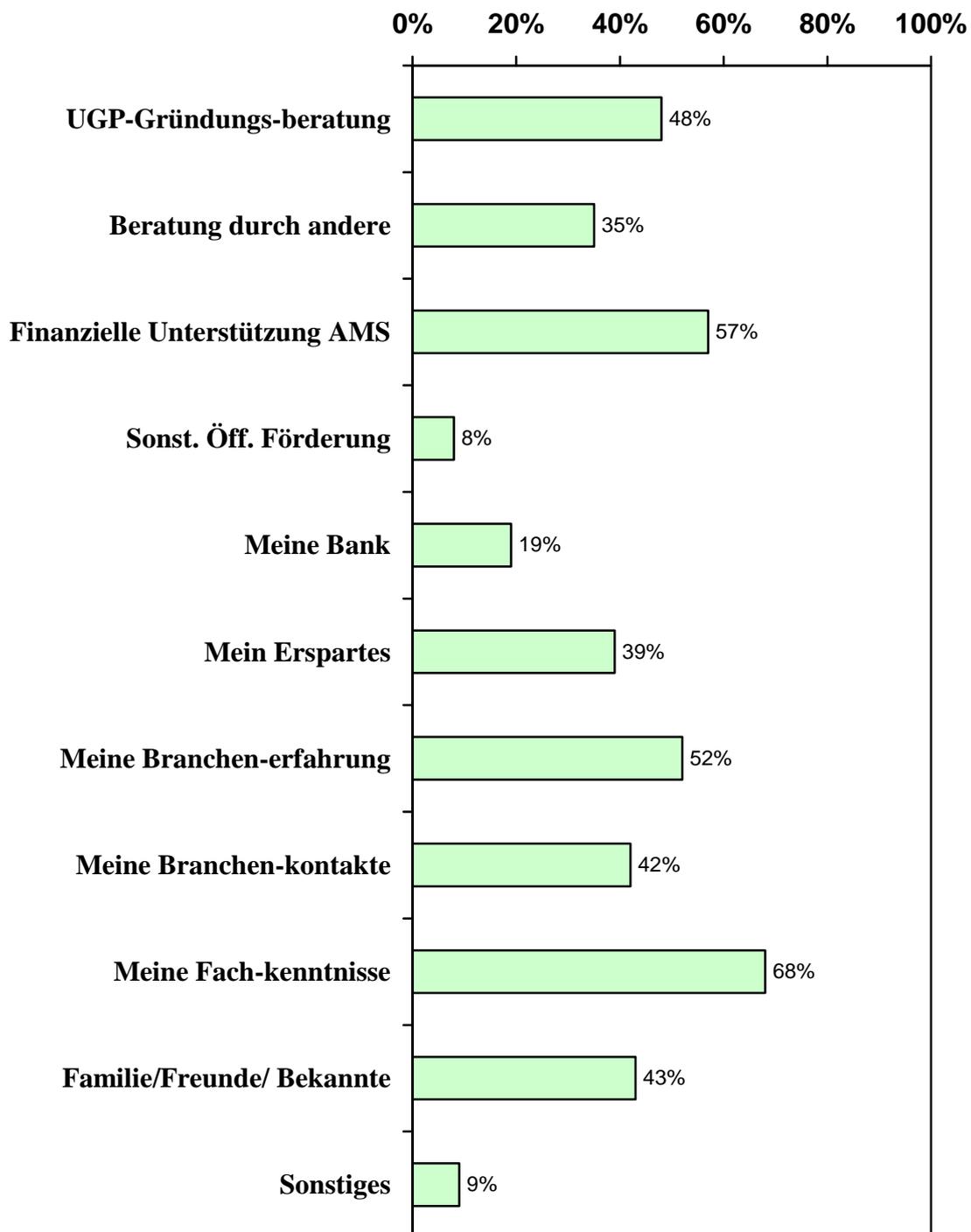


Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Eine weitere wesentliche Dimension im Rahmen der Befragung der GründerInnen im Rahmen des UGP war die Frage, welche Umstände eine **wesentliche Hilfe bei der Unternehmensgründung** waren (siehe nachfolgende Grafik). An erster Stelle rangieren die eigenen Fachkenntnisse (68%). Schon an zweiter Stelle folgt die **finanzielle Unterstützung des AMS (57%)**, an dritter Stelle die Branchenerfahrung (52%) und an vierter Stelle bereits wieder die **Gründungsberatung im Rahmen des UGP (48%)**. Dieses Ergebnis stellt zweifellos einen beachtlichen Erfolg des Unternehmensgründungsprogramms des AMS dar. Die **Leistungen des UGP für GründerInnen** sind offensichtlich **ganz wesentliche Hilfestellungen bei der Unternehmensgründung**.

Nach **Geschlecht** betrachtet (siehe übernächste Seite) bestehen hinsichtlich der wesentlichen Hilfestellungen bei der Unternehmensgründung mehrheitlich nur geringe Unterschiede. Es zeigt sich aber vor allem ein interessanter Aspekt im Bereich der Netzwerkbildung. Während Männer dabei häufiger auf Branchenkontakte (d.h. auf Geschäftsbeziehungen) zurückgreifen (können), nutzen Frauen mehr Unterstützung durch Familie, Freunde und Bekannte.

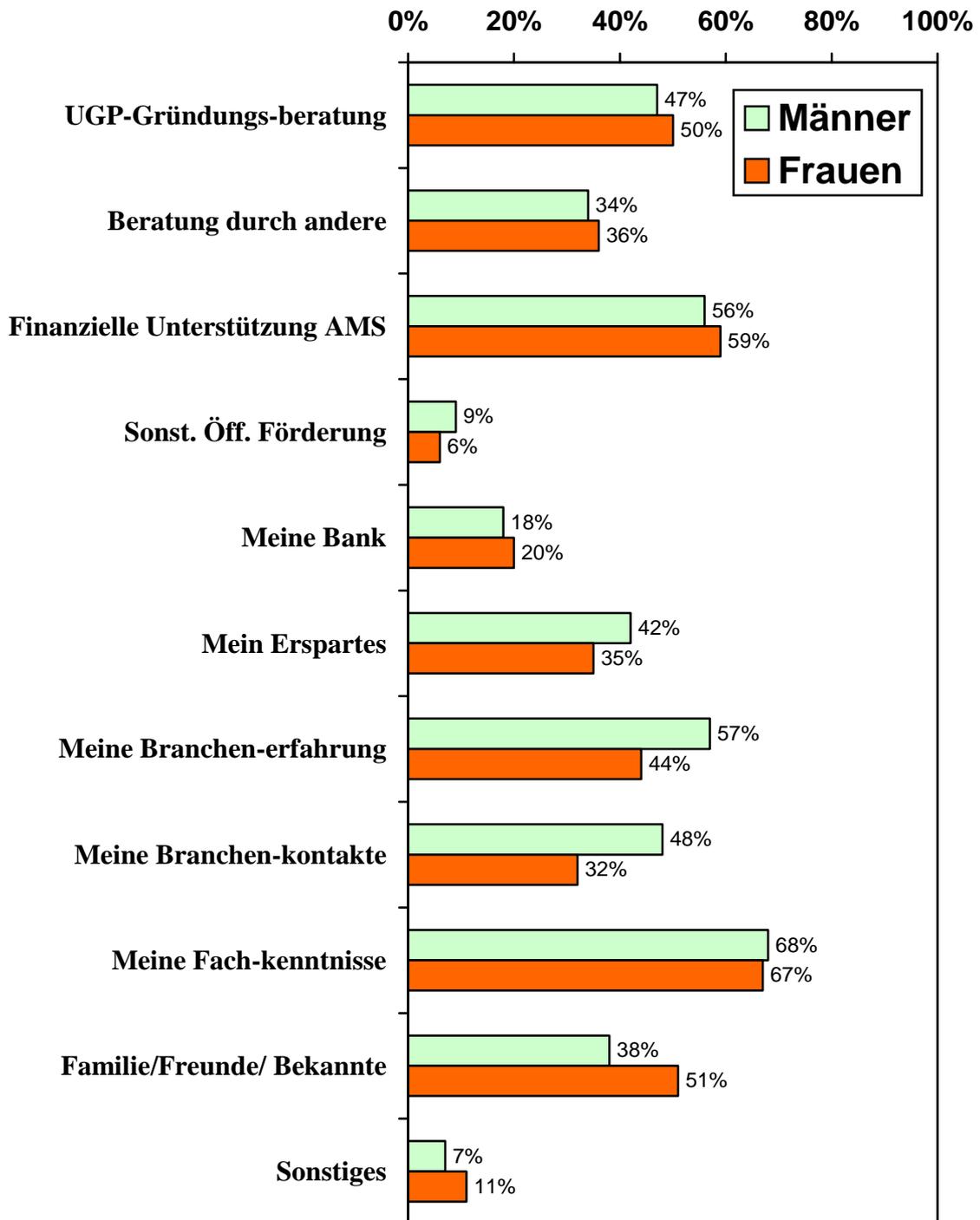
Grafik 5-21: Wesentliche Hilfen bei der Unternehmensgründung



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: Mehrfachantworten möglich

Grafik 5-22: Wesentl. Hilfen bei Unternehmensgründung nach Geschlecht



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: Mehrfachantworten möglich

Die **größten Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung** (siehe nachfolgende Grafik) stellen die **steuerliche Belastung**¹⁷ (42%) sowie die **KundInnen-gewinnung** (39%) dar. Bereits an dritter Stelle folgt die **psychische Belastung** (Angst vor Misserfolg, etc.) mit 30% an Nennungen.

Lediglich **10%** der befragten GründerInnen nannten **auch sonstige Gründe** als größte Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung, wie z.B.:

„Krankheit.“

„Einen guten und nicht zu teuren Buchhalter zu finden. Planrechnung sollte kostenlos sein, denn es sind schon so genug Kosten, die man hat.(...)“

„Keine Ersatzkraft als ich schwanger wurde.“

„Existenzdruck: Als Selbständige kein „Netz und doppelter Boden“.“

„Die stetige Unsicherheit in Bezug auf die EU Öffnung und die billigen Arbeitskräfte. Ich kann gegen die Mitanbieter aus den neuen Mitgliedsländern nicht mehr konkurrieren. Und damit meine Unkosten gedeckt sind muss ich mit 28,- voranschlagen. Die Mitanbieter bieten dieselbe Leistung mit 18,- teilweise schon mit 16,- an!!!“

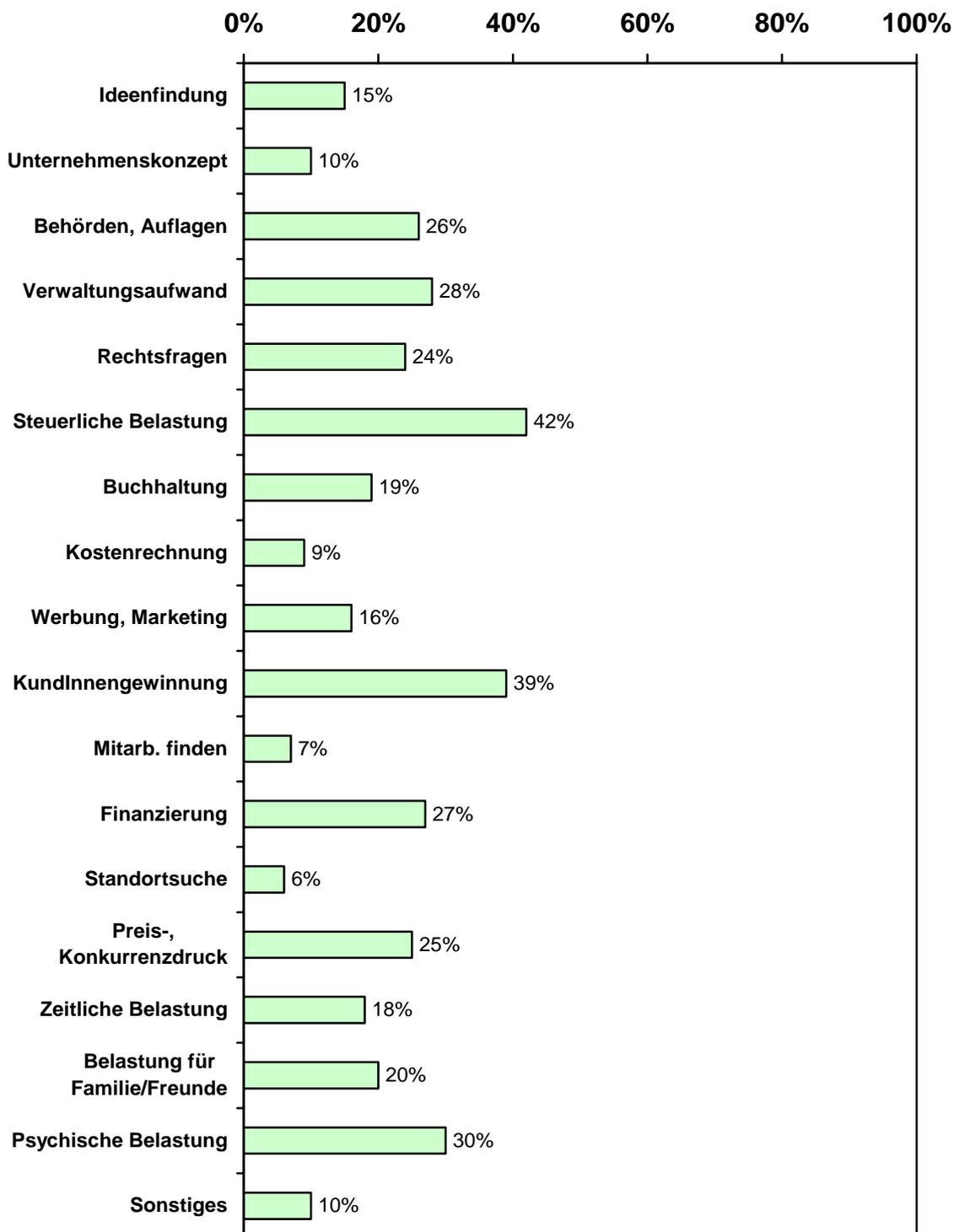
„Die Angst, dass die schwachen Sommermonate in den Herbst einfließen. Der Verzicht auf Dinge, von denen man glaubt man "müsste" sie haben und die Befreiung zu entdecken, dass ich sie nicht brauche.“

„Steuerberater /extreme zusätzliche Kosten.“

Bei der Analyse der größten Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung **nach Geschlecht** fällt vor allem auf, dass **psychische Belastung** (Angst vor Misserfolg, etc.) **wesentlich häufiger von Frauen** (39%) artikuliert wird als von Männern (25%). Ob Männer tatsächlich unbeschwerter das Risiko einer Unternehmensgründung auf sich nehmen können oder (sich) ihre Ängste weniger eingestehen, lässt sich daraus nicht zweifelsfrei beantworten.

¹⁷ Die offenen Antworten an verschiedenen Stellen des Fragebogens lassen vermuten, dass darunter auch die Ausgaben Steuerberatung sowie auch für Sozialversicherung subsumiert werden, auch wenn sich letztere gerade im 1. Jahr der Unternehmensgründung auf vergleichsweise niedrigem Niveau bewegen.

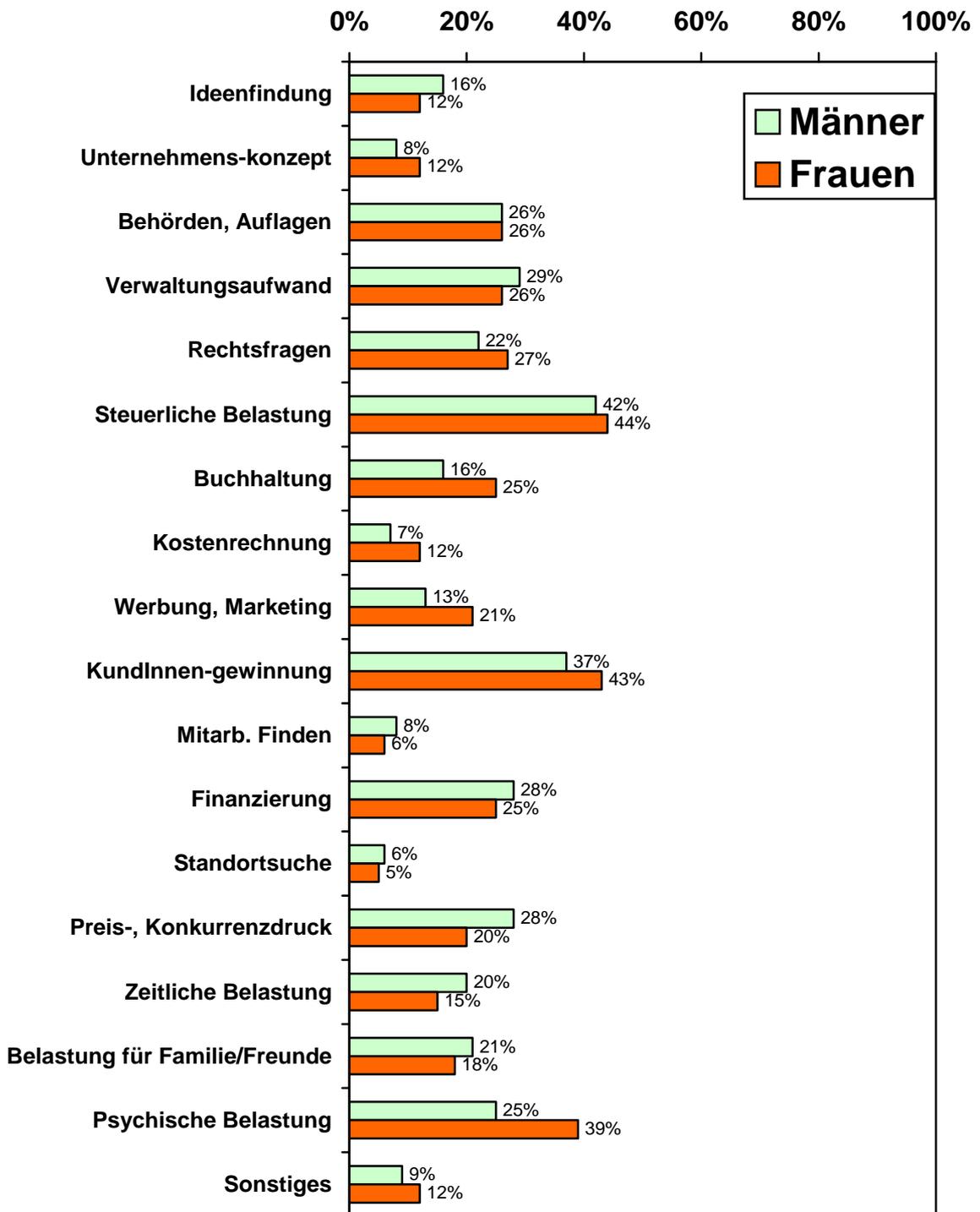
Grafik 5-23: Größte Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung



Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: Mehrfachantworten möglich

Grafik 5-24: Größte Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung nach Geschlecht



Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

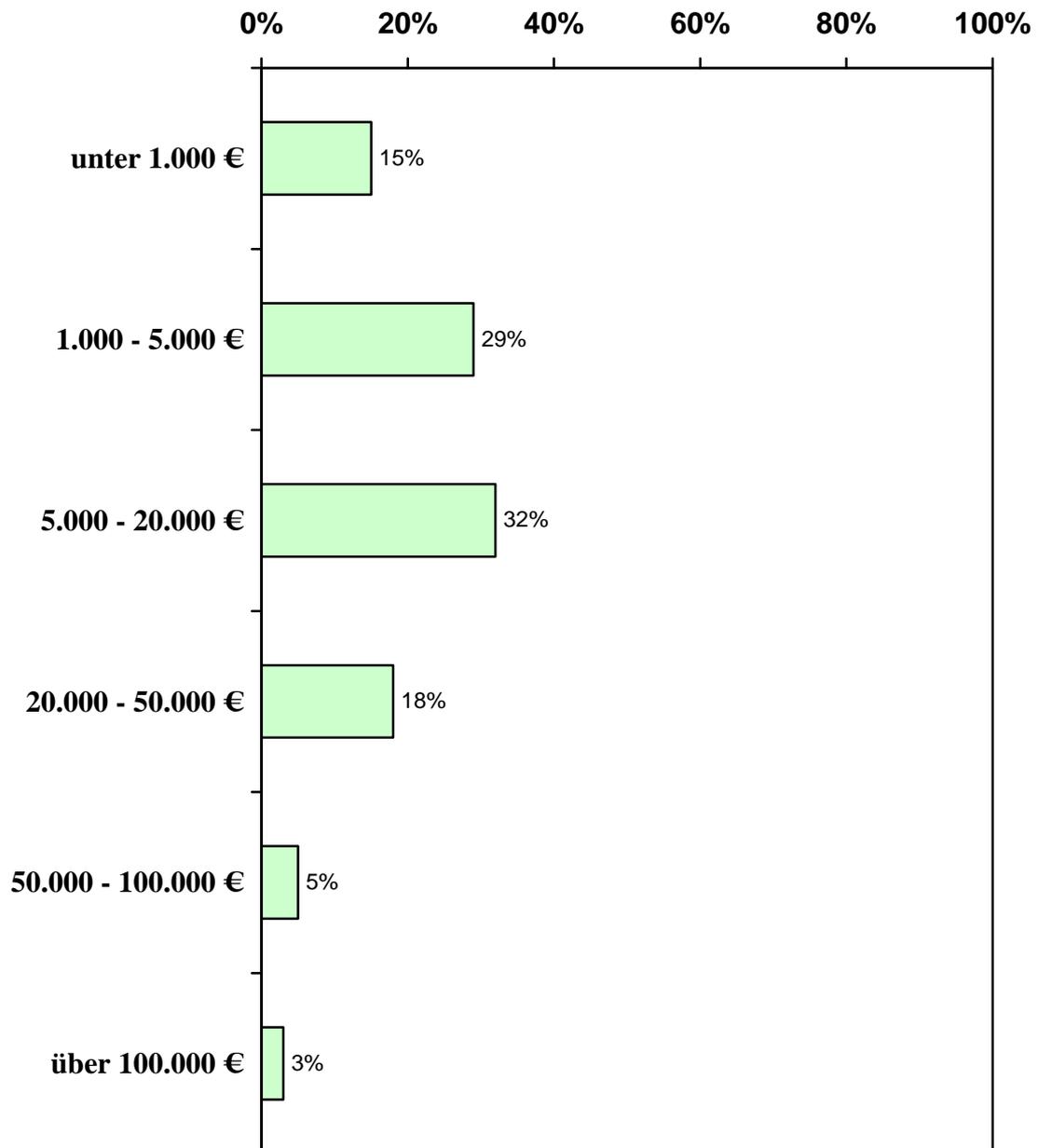
Anmerkung: Mehrfachantworten möglich

Die Analyse des für die Unternehmensgründung erforderlichen **Startkapitals** (definiert als anfänglicher Investitionsbedarf ohne Berücksichtigung der Ausgaben für Lebensunterhalt etc.) veranschaulicht, dass die im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramms des AMS erfolgten Gründungen eher als wenig kapitalintensiv bezeichnet werden können (vgl. nachfolgende Grafik). Rund drei Viertel (75%) der Gründungen erfordern ein Startkapital unter € 20.000,- , 15% sogar unter € 1.000,-. Angesichts des Umstands, dass die Gründungen ja (in der Regel) aus dem Zustand der Arbeitslosigkeit und mit oftmals geringer Eigenkapitalausstattung (siehe spätere Analysen) vorgenommen werden, kann dies nicht überraschen. Es ist eher umgekehrt erstaunlich, dass immerhin 8% der GründerInnen ein Startkapital von mehr als € 50.000,- investieren und damit in der Regel auch einen erheblichen Anteil an Fremdfinanzierung in Kauf nehmen (müssen) – vgl. die späteren diesbezüglichen Ausführungen zum Thema Kreditbedarf.

Differenziert **nach Geschlecht** (vgl. übernächste Seite) ergibt sich ein Bild, das schon öfters beschrieben wurde: **Frauen** gründen Unternehmen in einem **wesentlich kleineren Rahmen**. Der anfängliche Investitionsbedarf (Startkapital) liegt bei 59% der Frauen aber bei nur 33% der Männer unter € 5.000,-. Der Umstand, dass Frauen einen deutlichen geringeren Bedarf an Startkapital aufweisen als Männer, steht zum einen in einem unmittelbaren Zusammenhang zur Branchenwahl. Eine Detailanalyse zeigt aber, dass Frauen tendenziell auch innerhalb derselben Branche weniger Startkapital investieren. Spätere Analysen werden veranschaulichen, dass dies vermutlich zu einem wesentlichen Teil auch durch die **geringere Eigenkapitalausstattung von Frauen** zu erklären ist.

Grafik 5-25: Startkapital

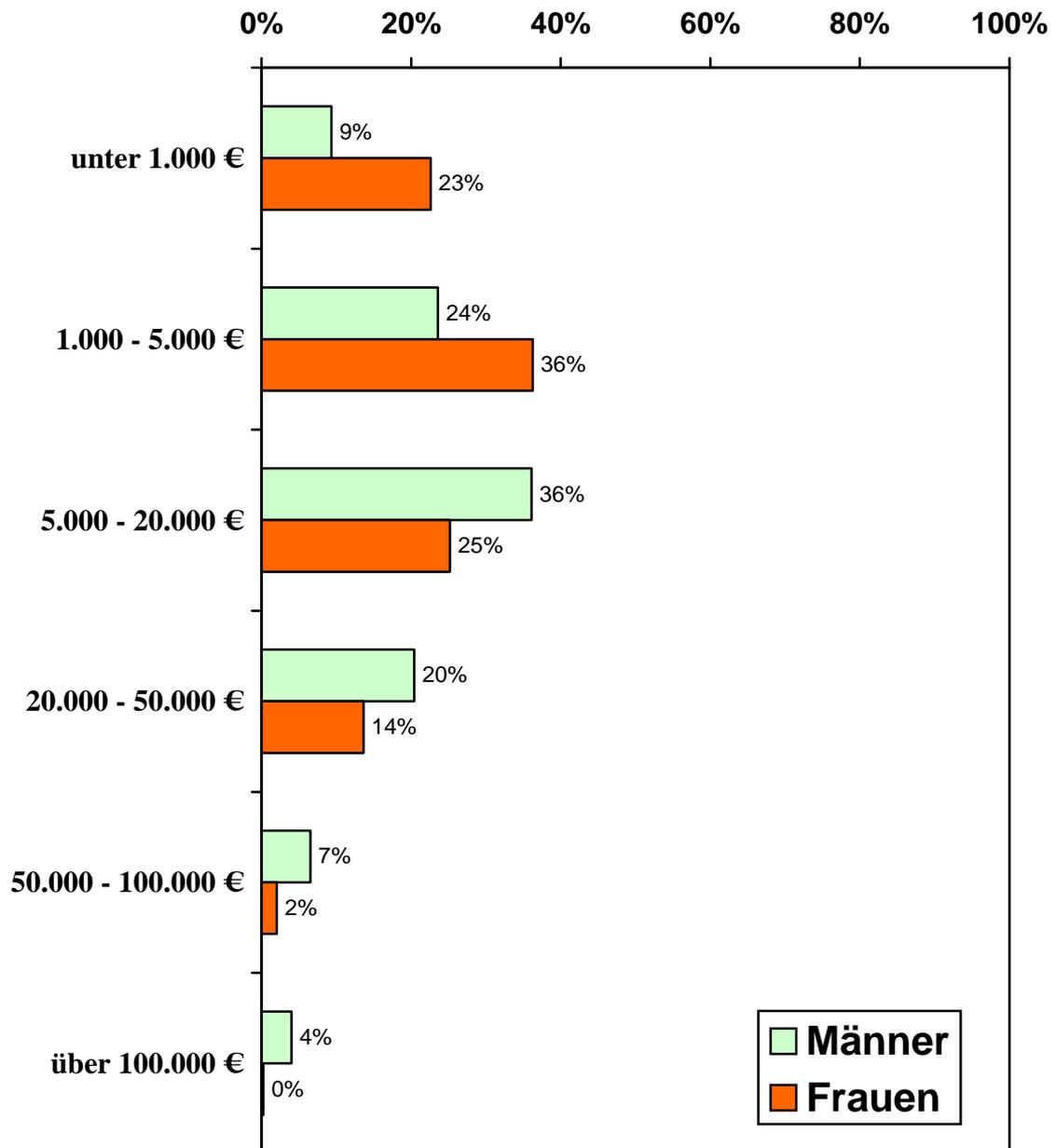
(Startkapital = Anfänglicher Investitionsbedarf ohne Lebensunterhalt)



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-26: Startkapital nach Geschlecht

(Startkapital = Anfänglicher Investitionsbedarf ohne Lebensunterhalt)

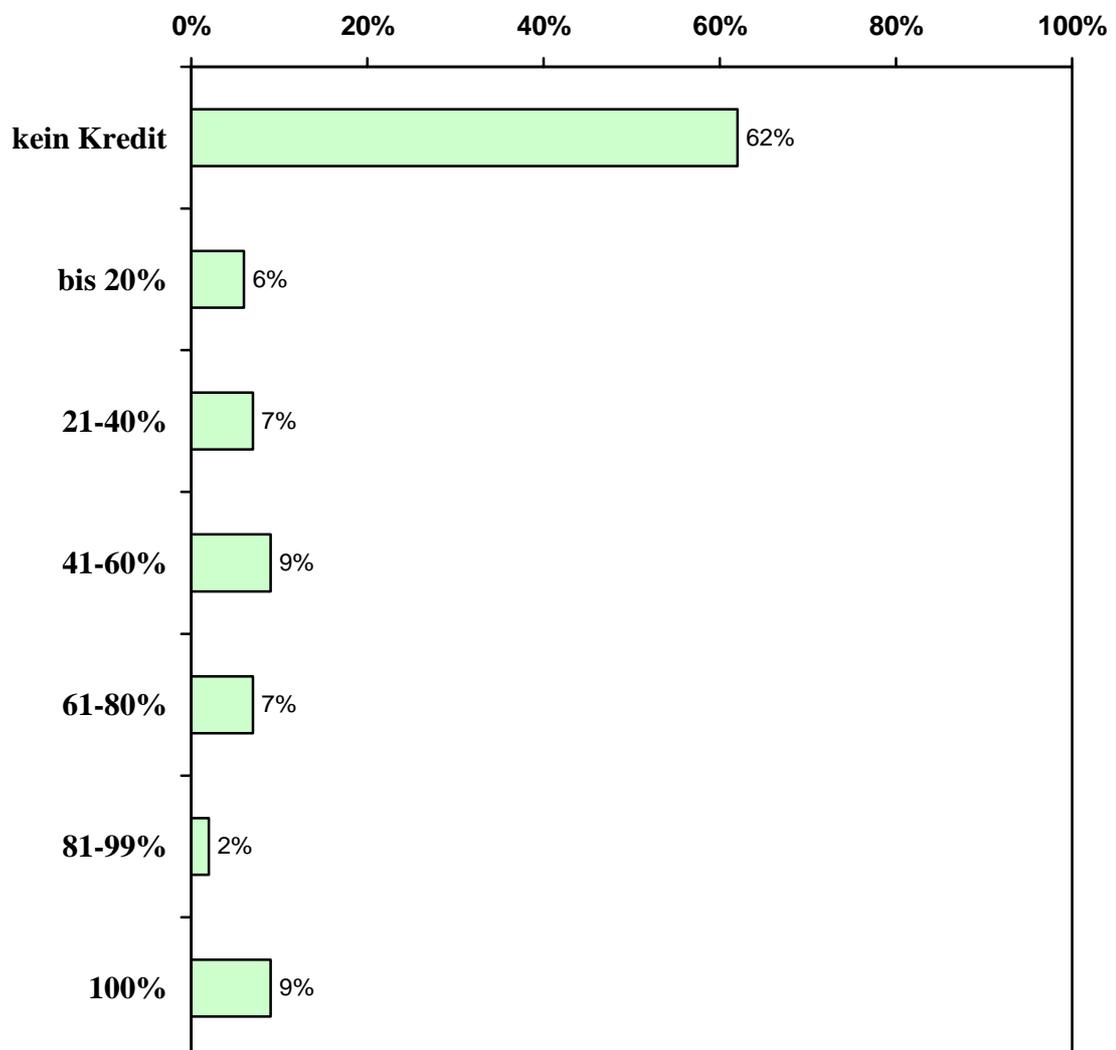


Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Für alle GründerInnen zusammen lässt sich feststellen, dass 62% keinen Kredit zur Finanzierung des (meist geringen) Startkapitals benötigen. 9% hingegen finanzieren das Startkapital zu 100% durch Fremdmittel.

Grafik 5-27: Kreditbedarf

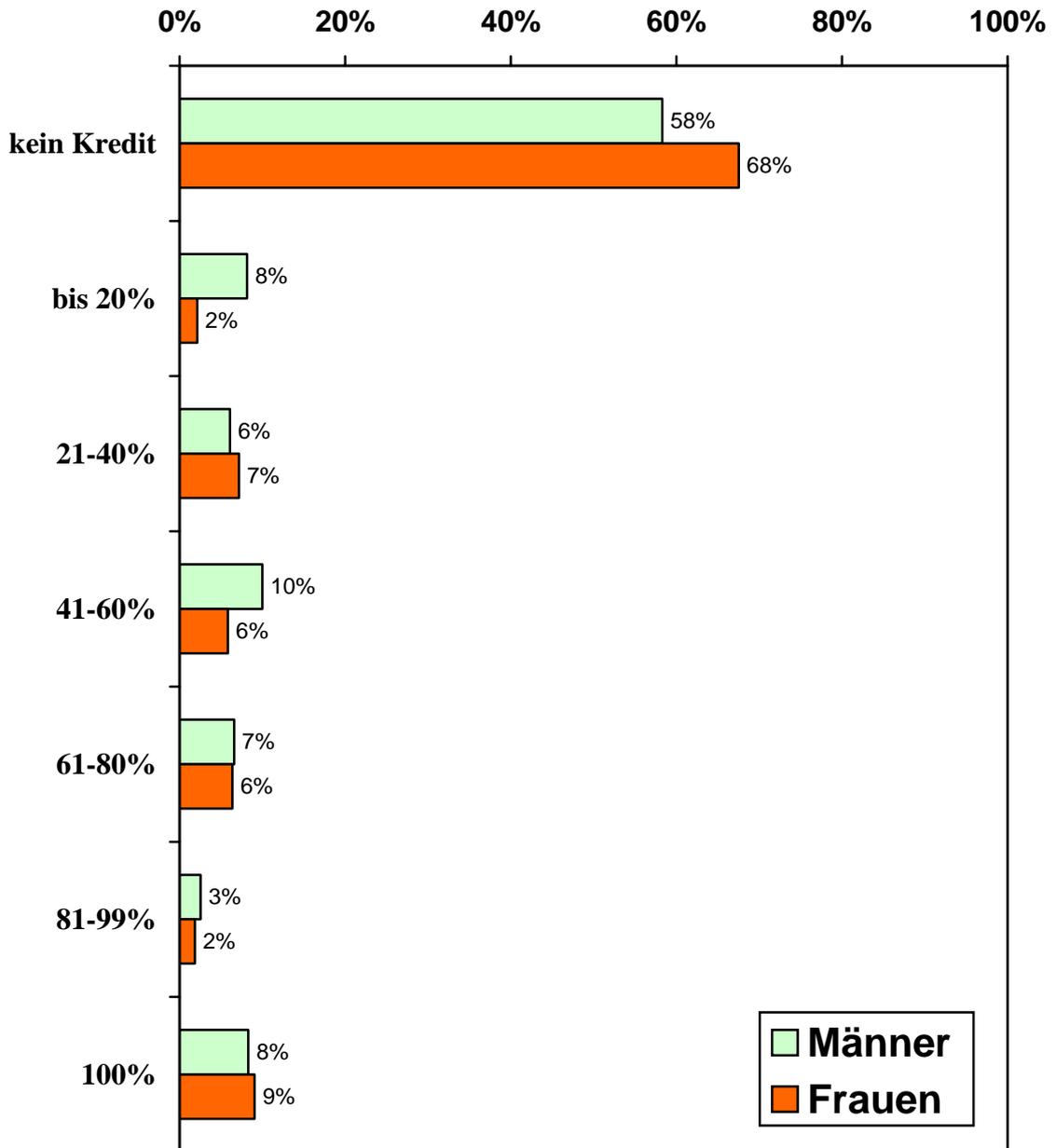
(Anteil des als Kredit erforderlichen Startkapitals)



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-28: Kreditbedarf nach Geschlecht

(Anteil des als Kredit erforderlichen Startkapitals)



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

32% der Frauen und 42% der Männer (siehe obige Grafik) benötigen zur Finanzierung des Startkapitals einen Kredit. In Abhängigkeit vom Umfang des Startkapitals lässt sich **bei höheren Beträgen** allerdings ein **höherer Anteil von Personen mit Kreditbedarf bei Frauen** erkennen (siehe nachfolgende Grafik). Beispielsweise benötigen von den GründerInnen mit einem Startkapital zwischen € 5.000 und 20.000,- 40% der Männer aber 54% der Frauen einen Kredit. Dies kann als Indiz für eine **geringere Eigenkapitalausstattung** (geringeres Privatvermögen) **von Frauen** gewertet werden.

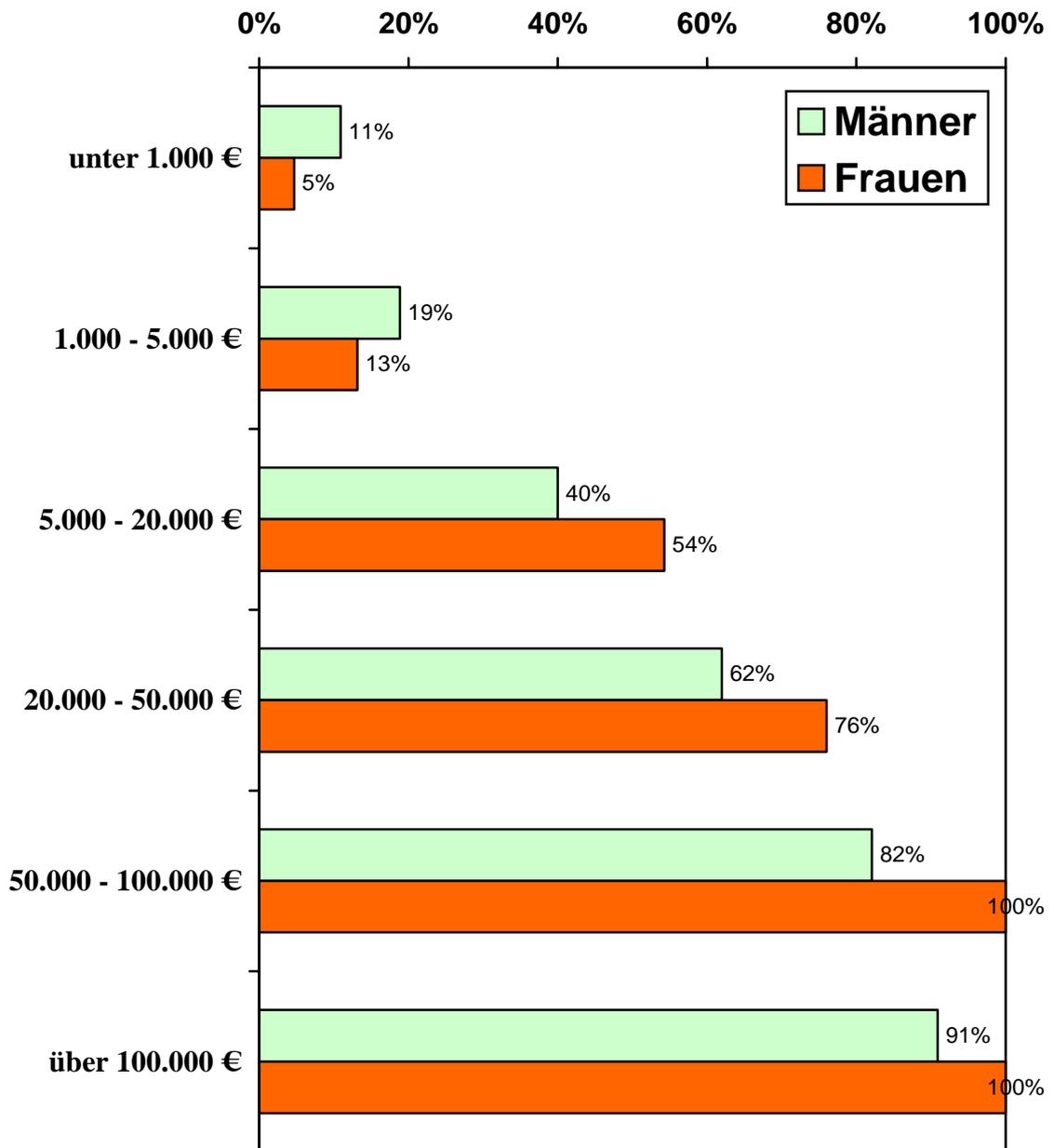
Aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang auch, dass fast die Hälfte (45%) aller GründerInnen mit einem Startkapital von 5.000 bis 20.000,- Euro zumindest einen Teil davon fremdfinanziert. Dies kann zum einen als Indiz für nicht unerhebliche finanzielle Risiken, welche mit einer Gründung verbunden sind, und zum anderen wohl auch als Indiz für die generell schlechte Eigenkapitalausstattung von aus der Arbeitslosigkeit gründenden Personen gewertet werden.

Diese Aussage geringfügig einschränkend ist lediglich anzumerken, dass ein kleiner Teil (19%) der GründerInnen (21% der Männer und 17% der Frauen) neben der finanziellen Unterstützung durch das AMS auch sonstige öffentliche Förderungen in Anspruch nehmen konnte, welche teilweise ausschließlich als Darlehen gewährt werden. Es kann daher nicht in jedem Fall davon ausgegangen werden, dass Fremdfinanzierung immer mit mangelndem Eigenkapital in Zusammenhang steht.

Nach Branchen betrachtet (siehe übernächste Seite) sticht vor allem das **Gastgewerbe** mit **besonderem Kreditbedarf** hervor. Nicht zuletzt weil für das Betreiben einer Gaststätte in jedem Fall eigene Räumlichkeiten und eine entsprechende Einrichtung erforderlich sind, benötigen hier 73% der GründerInnen einen Kredit.

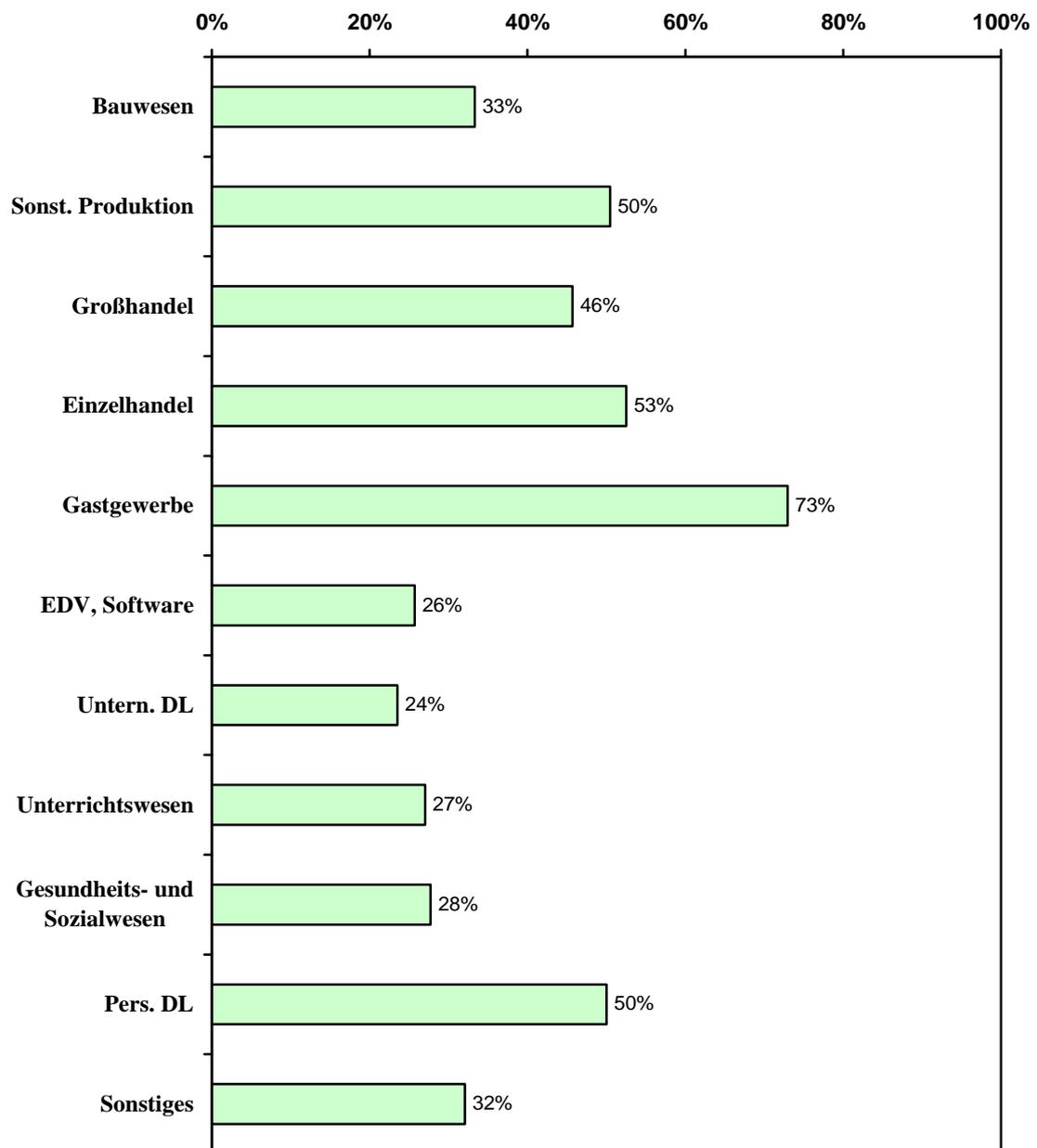
Grafik 5-29: Kreditbedarf nach Startkapital und Geschlecht

(Kreditbedarf = Kredit erforderlich (unabhängig vom Umfang))



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-30: Kreditbedarf nach Branchen



Quelle: ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: Eine branchenbezogene Auswertung ist nur für die größeren Branchen möglich.

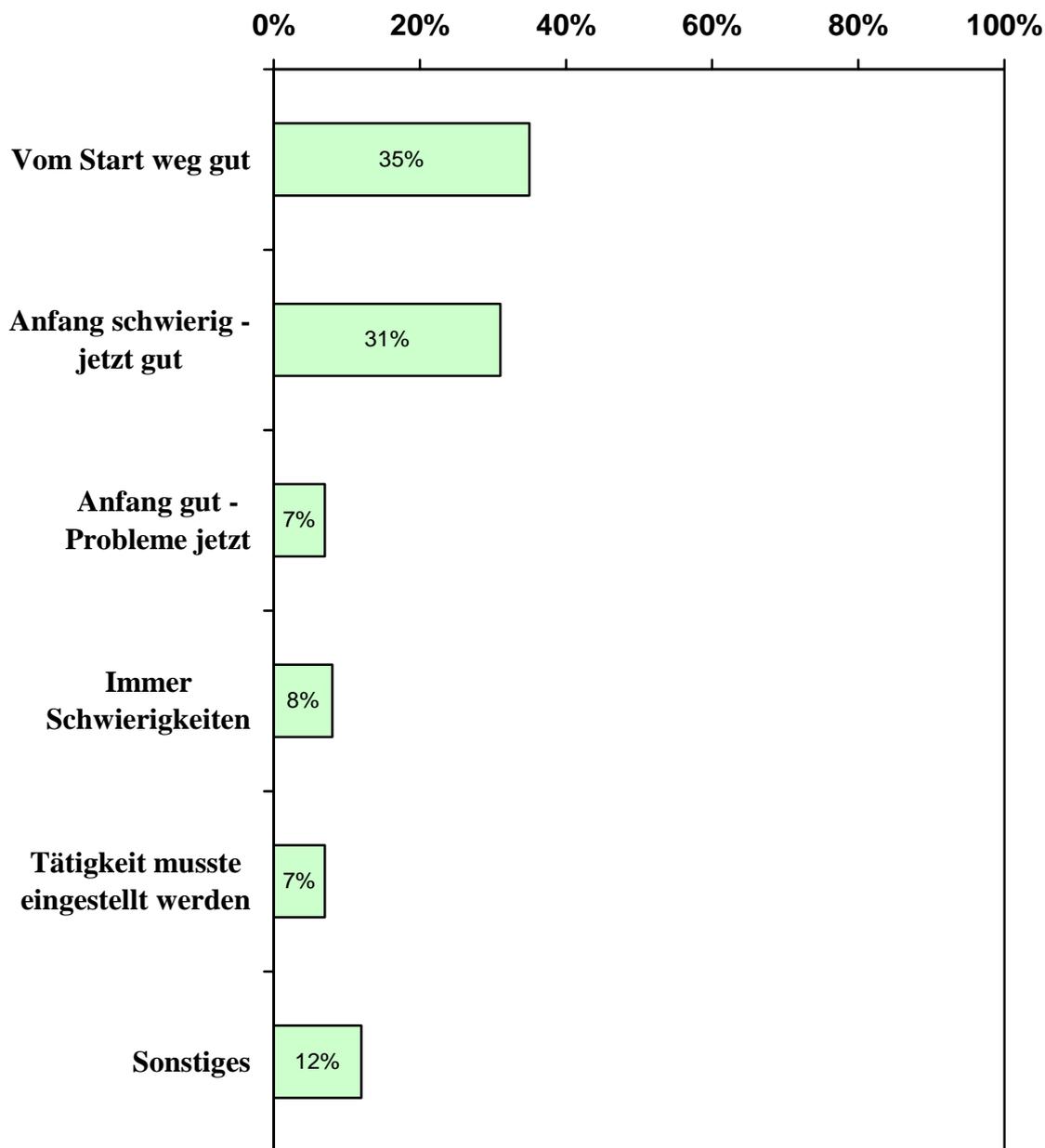
5.5. Unternehmensverlauf und aktueller Erfolg

Eine wesentliche bzw. die wohl zentrale Komponente für die Bewertung des Erfolgs einer Unternehmensgründung und damit auch des Unternehmensgründungsprogramms des AMS ist der bisherige Verlauf der Unternehmensgründung und die aktuelle Situation zum Befragungszeitpunkt. Diesen beiden Punkten wurde daher im Rahmen der Befragung der GründerInnen auch besonderes Augenmerk gewidmet.

Die Untersuchung des Verlaufs erfolgte in unserer Befragung anhand vorgegebener Antwortkategorien, wobei bei Nichtzutreffen aller Vorgaben auch optional die Kategorie „Sonstiges“ angeboten wurde. Die Ergebnisse (siehe nachfolgende Grafik) zeigen ein überwiegend positives Bild des Unternehmensverlaufes: Für 35% der GründerInnen lief es vom Start weg gut, weitere 31% der GründerInnen hatten zwar mit Anfangsschwierigkeiten zu kämpfen, sie können aber jetzt über einen guten Geschäfts- bzw. Unternehmensverlauf berichten. In Summe betrachtet befinden sich aktuell also **mindestens 2 Drittel (66%) der gegründeten Unternehmen in einer laut eigener Einschätzung guten Situation.**

Weniger bis gar nicht gut war der Verlauf der Unternehmensgründung für rund ein Fünftel (20%) der befragten GründerInnen: Für 7% lief es am Anfang gut, während jetzt die Probleme immer größer werden, weitere 6% berichten, dass ihre (Anfangs-)Schwierigkeiten eigentlich nie aufgehört haben und 7% mussten die Unternehmenstätigkeit aufgrund erheblicher Schwierigkeiten überhaupt einstellen.

Grafik 5-31: Verlaufsbeschreibung



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

12% der Befragten beschreiben einen **sonstigen Unternehmensverlauf** mit eigenen Worten. Die Auswertung dieser offenen Antwortkategorie zeigt, dass es sich dabei vor allem um Personen handelt, welche einen **sehr wechselhaften Unter-**

nehmensverlauf erlebten, welcher mit den vorgegebenen Antwortkategorien nicht ausreichend abgebildet werden konnte. In mehreren Fällen wurde darauf verwiesen, dass eine (lukrativere) Tätigkeit als Unselbständige/r angeboten wurde, dass es am Anfang besser lief als jetzt, dass sich das Unternehmen erst in der Aufbauphase befindet, dass ein Branchenwechsel/eine Neugründung stattfand, dass das Unternehmen aus gesundheitlichen oder persönlichen Gründen nicht weitergeführt werden konnte oder dass es Probleme mit FirmenpartnerInnen, zahlungsunfähigen KundInnen, etc. gab (siehe nachfolgende Beispiele).

„Immer ein Auf und Ab“

„Am Anfang war es sehr schwierig. Es gab Überlegungen, die Unternehmenstätigkeiten einzustellen. Heute läuft es (es könnte besser sein).“

„Am Anfang lief es gut – aber ich hab`s mir leichter vorgestellt“

„Anfangs okay, jetzt große Schwankungen.“

„Anfangs war und ist es schwierig.“

„Anfangs super, momentan etwas Flaute“

„Anfangs war es sehr schwierig, jetzt ist es ein wenig besser. Die Sozialversicherung war und ist der größte Brocken!“

„Aus gesundheitlichen Gründen läuft es sehr schwach, durch Eigenvorsorge habe ich ein Auskommen.“

„Autounfall (...)“

„Da das Unternehmen noch sehr jung ist, muss man mal abwarten, aber ich sehe positiv in die Zukunft.“

„Durch die Selbständigkeit habe ich wieder eine fixe Anstellung bekommen. → Für mich finanziell besser.“

„Ein Monat ist besser, dann kommt wieder ein schlechteres, ein Auf und Ab!“

„Es ging immer vorwärts in Richtung Findung meiner Berufung.“

„Es ist jedes Jahr trotz steigenden Umsatzes eine neue Herausforderung und nicht wirklich kalkulierbar.“

„Es ist vom Start weg bis August 2004 gut gelaufen. Dann konnte ich die hohen SVA-Beiträge einfach nicht mehr wirtschaftlich vertreten/abdecken im Verhältnis zu meinen möglichen Einnahmen (bei gutem Kundenstock!).“

„Es hat nicht schlecht begonnen und der Ertrag steigt stetig, jedoch so langsam, dass ich mir Sorgen mache.“

„Es läuft zäh, aber kontinuierlich aufwärts.“

„Es tröpfelt. Könnte besser sein. Bin zuversichtlich, dass ich in 3 Jahren davon leben kann.“

„Es war mir vorher klar, dass ich als Künstlerin nicht reich werden kann. Trotzdem habe ich diesen Schritt nicht bereut.“

„Falscher Partner“

„Franchisegeber insolvent“

„Gesundheitliche Probleme“

„Große Probleme durch Zahlungsausfälle 2003 und 2004“

„Habe eine gute Stelle bei der Gemeinde gefunden.“

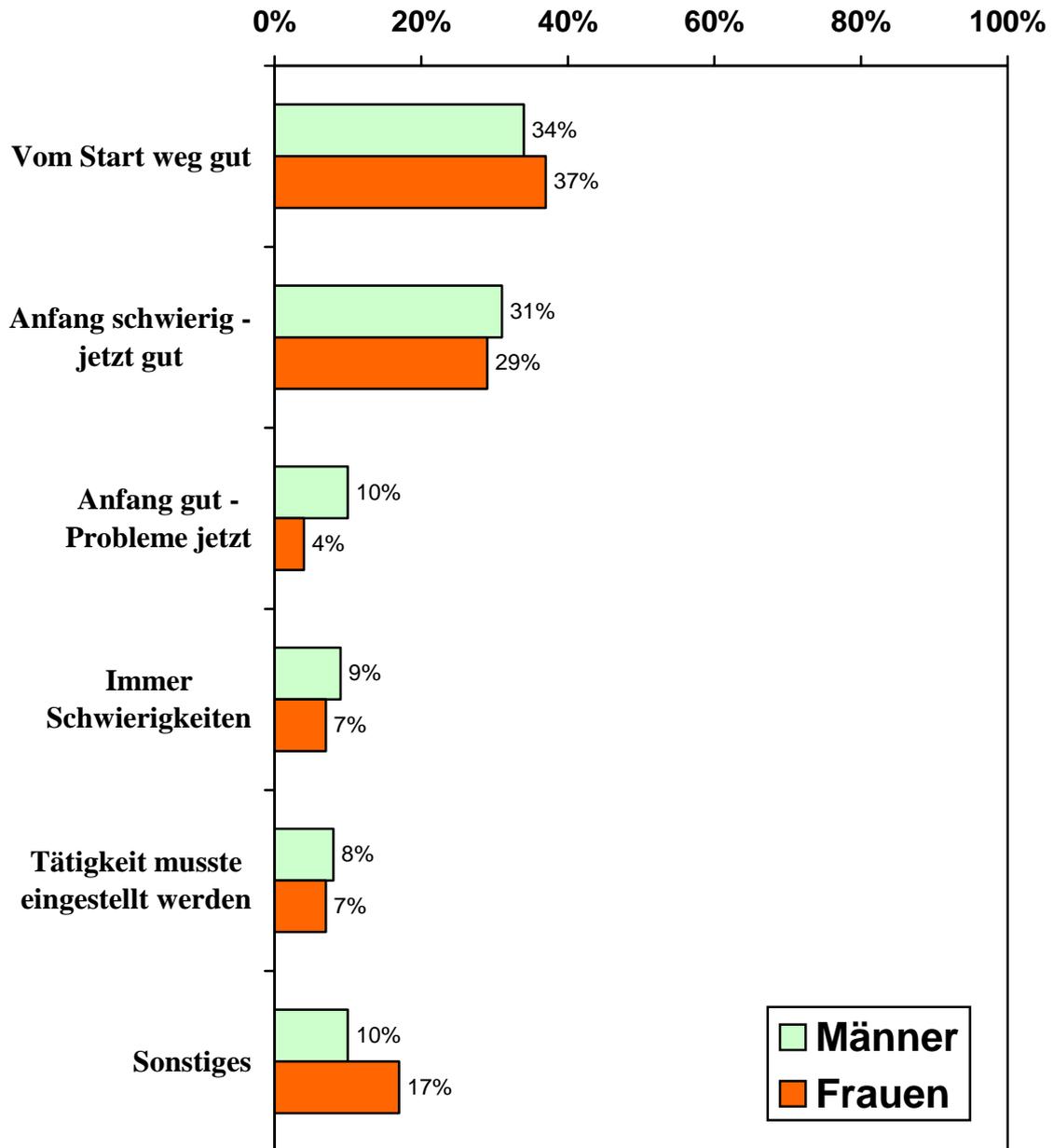
„Haben nach ca. 2 Jahren in eine andere Branche gewechselt: Lebensmittel, wo ich Erfahrung hatte.“

„Ich kann meistens bescheiden davon leben, immerhin besser als Notstandshilfe.“

„Ich konnte mein Unternehmen ohne Ersatzkraft (während meiner Schwangerschaft) nicht weiterführen.“
„Ich stecke noch immer in der Anfangsphase.“
„Kaum war ich selbständig, bekam ich ein Stellenangebot.“
„Konnte als 1-Mann-Betrieb nicht genug für eine 5-köpfige Familie erwirtschaften.“
„Konnte mich doch nicht verwirklichen, die Abhängigkeit von Zahlungen war zu groß.“
„Projektgeschäft und Coaching ist „Knochenarbeit“ in der Akquisition (Basiseinkommen fehlt).“
„Sehr interessante Erfahrung. Sehr nützlich, um die Zeit bis zur Pensionierung zu überbrücken.“
„Start okay, erst 1 Saison offen, erwarte Steigerung.“
„Unternehmen läuft gut, Altlasten durch Fehler können uns aber zum Aufgeben zwingen.“
„Unternehmensgründung war eine Notlösung. Habe jetzt meinen Traumjob.“
„Wegen einem Angebot aus der Privatwirtschaft habe ich die Selbständigkeit beendet.“
„Wegen Krankheit aufgegeben.“

Nach Geschlecht betrachtet (siehe nachfolgende Grafik) sind die Unterschiede hinsichtlich des Verlaufs eher gering. Es fällt aber doch auf, dass Frauen etwas weniger schwierigere Verläufe (inkl. unfreiwillige Betriebseinstellungen) aufweisen und dafür häufiger sonstige Verlaufsformen angeben, was wohl auch die spezifischen Lebens- und Erwerbsformen von Frauen reflektiert.

Grafik 5-32: Verlaufsbeschreibung nach Geschlecht



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Nach Bundesländern betrachtet zeigt sich, – worauf an anderer Stelle noch näher eingegangen wird - dass die UnternehmensgründerInnen vor allem in Wien mit besonderen Schwierigkeiten konfrontiert waren. Dies könnte zu einem Teil auch auf die besondere Wettbewerbssituation in Wien zurückzuführen sein.

Tabelle 5-3: Verlaufsbeschreibung nach Bundesländern

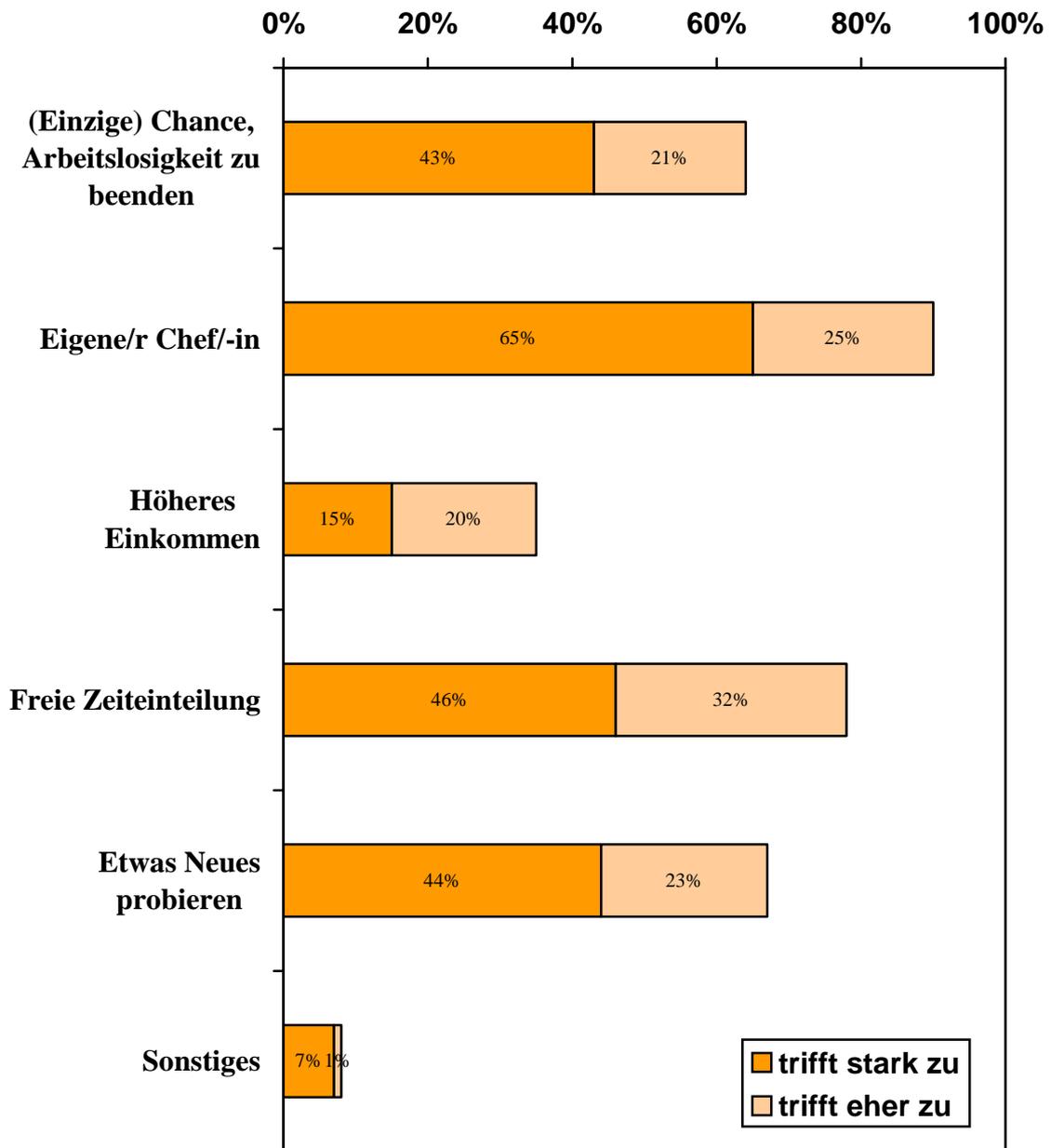
(Angaben in Prozent)

	Bgl	K	NÖ	OÖ	Sbg	St	T	V	W
Vom Start weg gut	39	48	36	34	31	32	40	42	29
Anfang schwierig - jetzt gut	35	30	33	28	41	37	33	31	24
Anfang gut - Probleme jetzt	5	4	4	13	4	6	8	5	10
Immer Schwierigkeiten	6	6	8	5	6	5	9	6	11
Tätigkeit musste eingestellt werden	6	8	9	5	6	7	4	4	9
Sonstiges	8	4	10	15	13	14	6	11	18

Anmerkungen: „Organisatorische Kompetenz“ = Information über organisatorische Belange, zuständige Behörden, zur Verfügung gestellte Unterlagen, Literatur- und Recherchetipps, etc.
Die Zelle mit dem höchsten Wert pro Zeile/Kategorie ist grau unterlegt.
Bundesländerergebnisse ungewichtet.

Die **Realisierung möglicher Gründungsmotive** (siehe nachfolgende Grafik) zeigt im Vergleich mit den beabsichtigten Motiven (vgl. Kapitel 5.4.), dass in der Regel die Motive häufiger realisiert werden konnten als diese ursprünglich wichtig waren. Lediglich ein höheres Einkommen wurde seltener realisiert als dies gewünscht war. **Nur 35%** der GründerInnen bezeichnen es als stark oder eher zutreffend, dass sie durch die Unternehmensgründung ein **höheres Einkommen** erzielen konnten. Dieser Prozentsatz ist insofern als besonders problematisch zu bewerten, wenn gleichzeitig die außergewöhnlich langen Arbeitszeiten der GründerInnen (siehe weiter hinten) berücksichtigt werden. Die **oftmals prekäre finanzielle Situation** ist sicherlich eine zentrale Thematik und Problematik von JungunternehmerInnen.

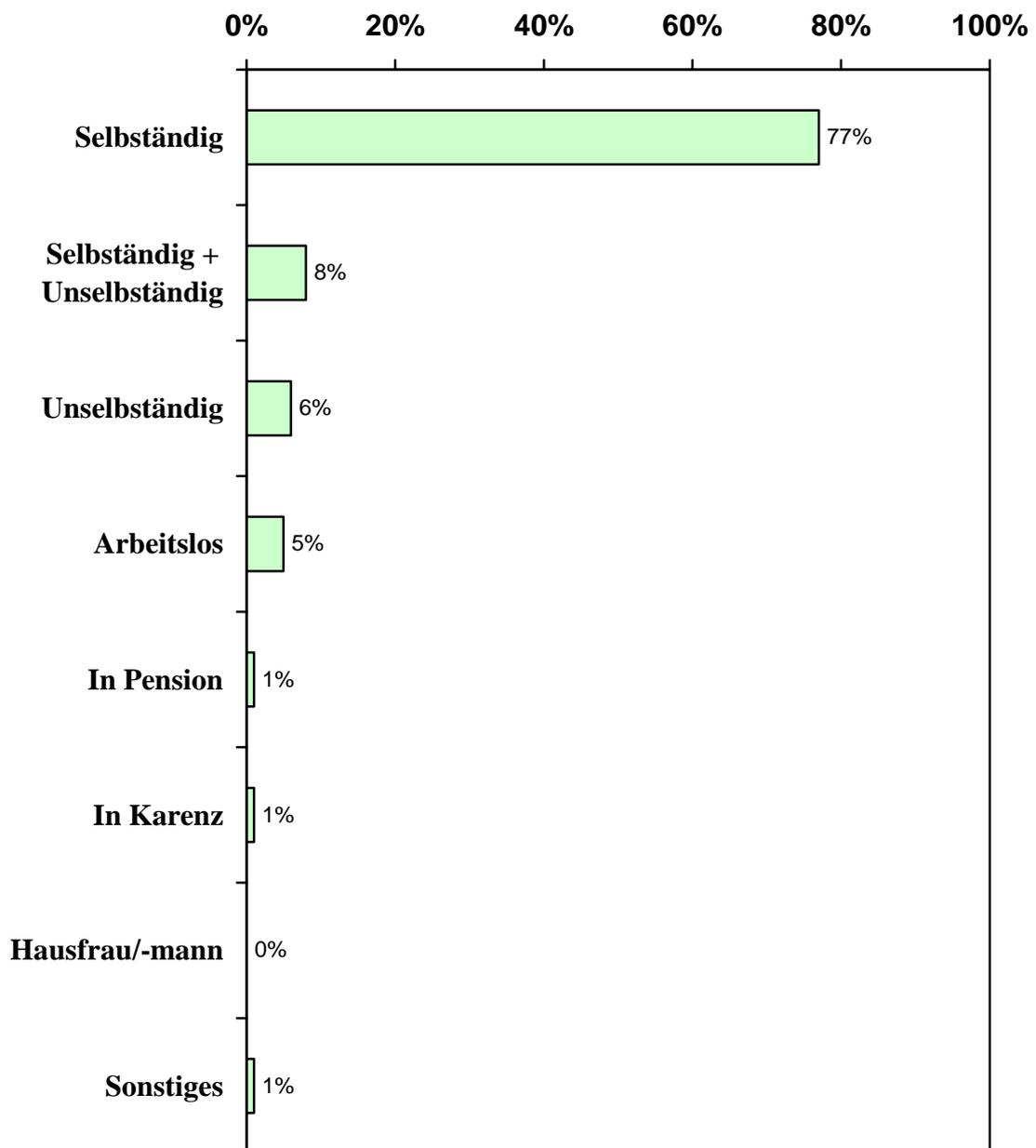
Grafik 5-33: Realisierung der Gründungsmotive



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Eine wesentliche Variable zur Beurteilung des Erfolgs des Unternehmensgründungsprogramms des AMS ist jene nach der aktuellen – d.h. zum Befragungszeitpunkt (Juni 2005) gegebenen - beruflichen Stellung.

Grafik 5-34: Berufliche Stellung (zum Befragungszeitpunkt)



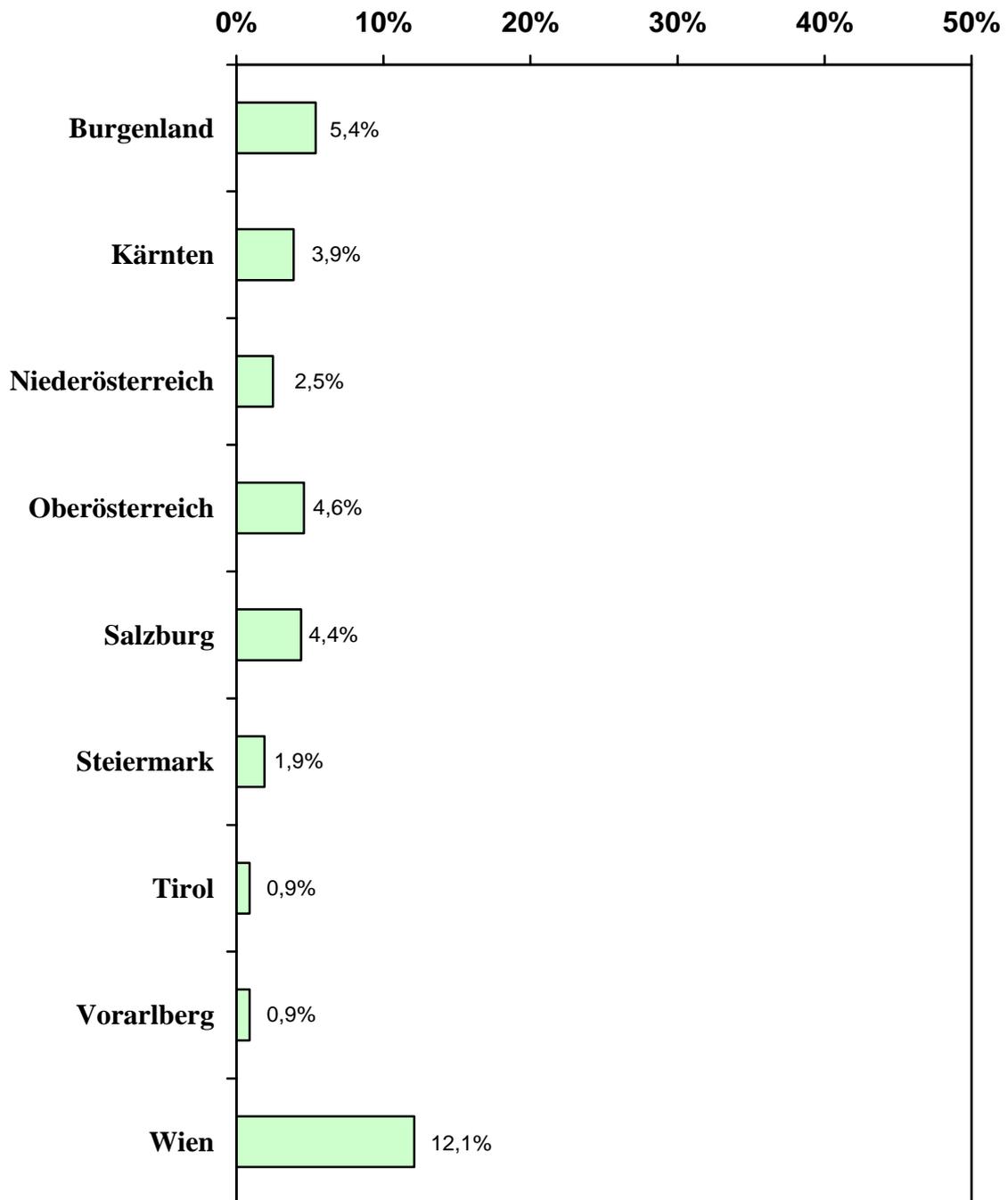
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

85% (davon **77%** ausschließlich) der befragten GründerInnen waren zum Befragungszeitpunkt **noch selbständig tätig**. **6%** waren ausschließlich unselbständig tätig und lediglich **5% arbeitslos**. Aufgrund dieser als **außerordentlich niedrig** zu bezeichnenden **Arbeitslosenquote** kann daher das Ziel des Unternehmensgründungsprogramms des AMS, Arbeitslose mittels selbständiger Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit herauszuführen, zweifellos als in besonders hohem Maße erreicht betrachtet werden (vgl. auch die diesbezüglichen Auswertungen der Daten des AMS Data Warehouse in Kapitel 4.3.).

Nach Bundesländern betrachtet zeigt sich die Auswertung der Arbeitslosenquote den mit großem Abstand höchsten Wert für Wien (12,1%), worauf später noch näher eingegangen werden wird. Die niedrigsten Werte lassen sich für Tirol und Vorarlberg feststellen, wo die Arbeitslosenquote der UGP-GründerInnen der Jahre 1999-(Anfang)2005 jeweils unter 1% liegt.

Grafik 5-35: Arbeitslosenquote nach Bundesländern

(zum Befragungszeitpunkt)



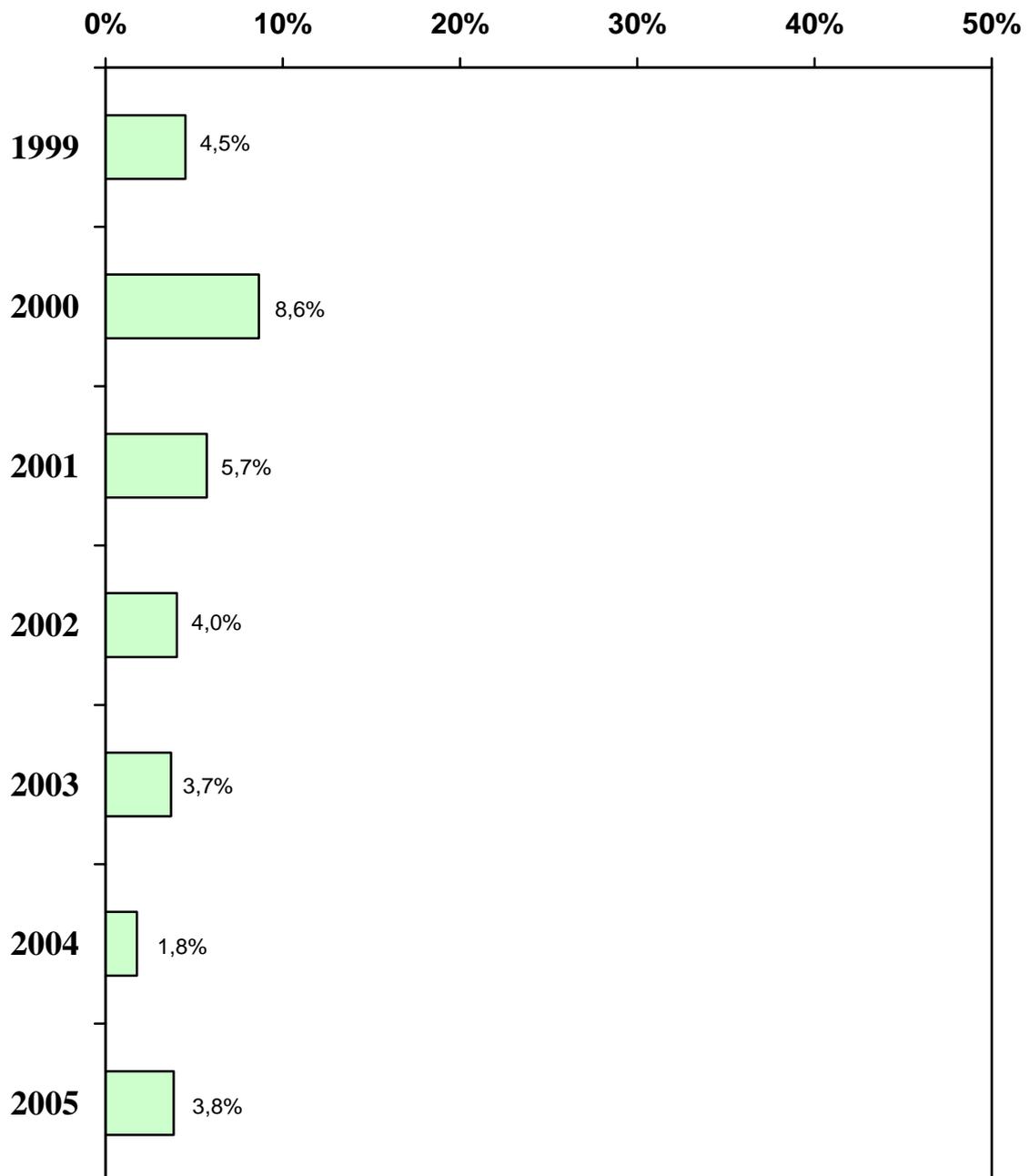
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Erwartungsgemäß ist die Arbeitslosenquote tendenziell höher je länger das Gründungsjahr zurückliegt (siehe nachfolgende Grafik). Allerdings ist diese Tendenz nicht eindeutig. Von den GründerInnen des Jahres 2000 sind nicht ganz 9% wieder arbeitslos, hingegen 78% (noch immer oder wieder) selbständig oder unselbständig erwerbstätig, d.h. eine erfolgreiche Reintegration in den Arbeitsmarkt gelang. (Der Rest der Antworten verteilt sich auf die Kategorien „in Pension“, „in Karenz“ sowie „Sonstiges“.) Die im Vergleich zu den Folgejahren relativ hohe Arbeitslosenquote der Personen, welche im Jahr 2000 ihr Unternehmen gegründet haben, ist übrigens zu einem wesentlichen Teil auf besonders ungünstige Werte in Wien in diesem Zeitraum zurückzuführen. Generell ist allerdings darauf hinzuweisen, dass bei dieser Differenzierung nach Gründungsjahr und Arbeitslosenquote die statistische Schwankungsbreite relativ groß ist und daher auch nicht eindeutig beantwortet werden kann, ob beispielsweise die vergleichsweise niedrige Arbeitslosenquote der im Jahr 1999 gegründeten Unternehmen (4,5%) tatsächlich strukturell oder doch eher zufällig bedingt ist.

Tendenziell (aber nicht eindeutig) niedriger ist die Arbeitslosenquote jedenfalls je näher der Gründungszeitpunkt dem Befragungszeitpunkt (2005) ist. Von den Personen, welche vor 4 Jahren (Gründungsjahr 2001) gegründet haben, sind beispielsweise nur 6% arbeitslos, bei einer 3 Jahre zurückliegenden Gründung (Gründungsjahr 2002) lediglich 4%. Diese Werte liegen übrigens sogar auch bereits deutlich unter der gesamtösterreichischen Arbeitslosenquote von 7,1% im Jahresdurchschnitt 2004 (Quelle: AMS), was insofern besonders beachtlich ist, weil diese Unternehmen ja von Personen in einer besonders ungünstigen Ausgangslage (nämlich Arbeitslosigkeit) gegründet wurden.

Grafik 5-36: Arbeitslosenquote nach Gründungsjahr

(zum Befragungszeitpunkt)

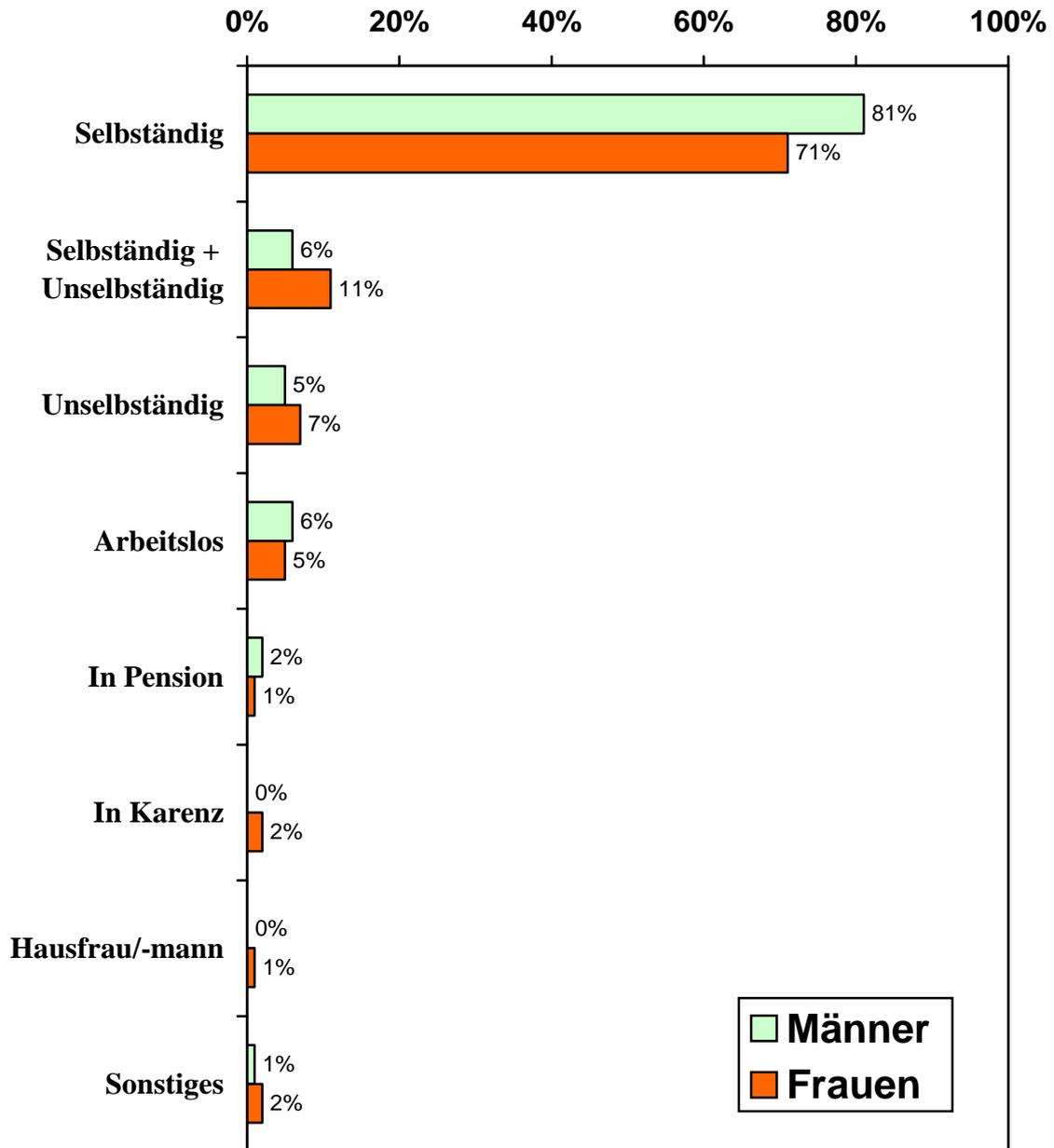


Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Die berufliche Stellung zum Befragungszeitpunkt zeigt auch beachtenswerte Unterschiede nach Geschlecht. Frauen sind deutlich seltener ausschließlich selbständig tätig (71% im Vergleich zu 81% der Männer), dafür häufiger unselbständig beschäftigt, in Karenz oder als Hausfrau tätig. Auch die Kombination von selbständiger und unselbständiger Tätigkeit kommt bei Frauen wesentlich häufiger vor. Mehrfach wird in dieser Untersuchung darauf hingewiesen, dass Frauen offensichtlich eine selbständige Tätigkeit tendenziell vorsichtiger/defensiver und in kleinerem Rahmen beginnen als Männer. Der Anteil an (zum Befragungszeitpunkt wieder) arbeitslosen GründerInnen ist hingegen bei den Frauen geringfügig niedriger (5%) als bei den Männern (6%). Generell lässt sich demnach ein etwas geringerer Selbständigenanteil (inkl. der zusätzlich unselbständig Beschäftigten) und damit auch de facto eine geringere „Überlebensquote“ der Unternehmen von Frauen (82% im Vergleich zu 87% der Männer) feststellen. Weiter hinten wird gezeigt werden, dass dies vor allem auf Frauen zutrifft, deren Gründungszeitpunkt bereits 4 oder mehr Jahre zurückliegt.

Grafik 5-37: Berufliche Stellung nach Geschlecht

(zum Befragungszeitpunkt)

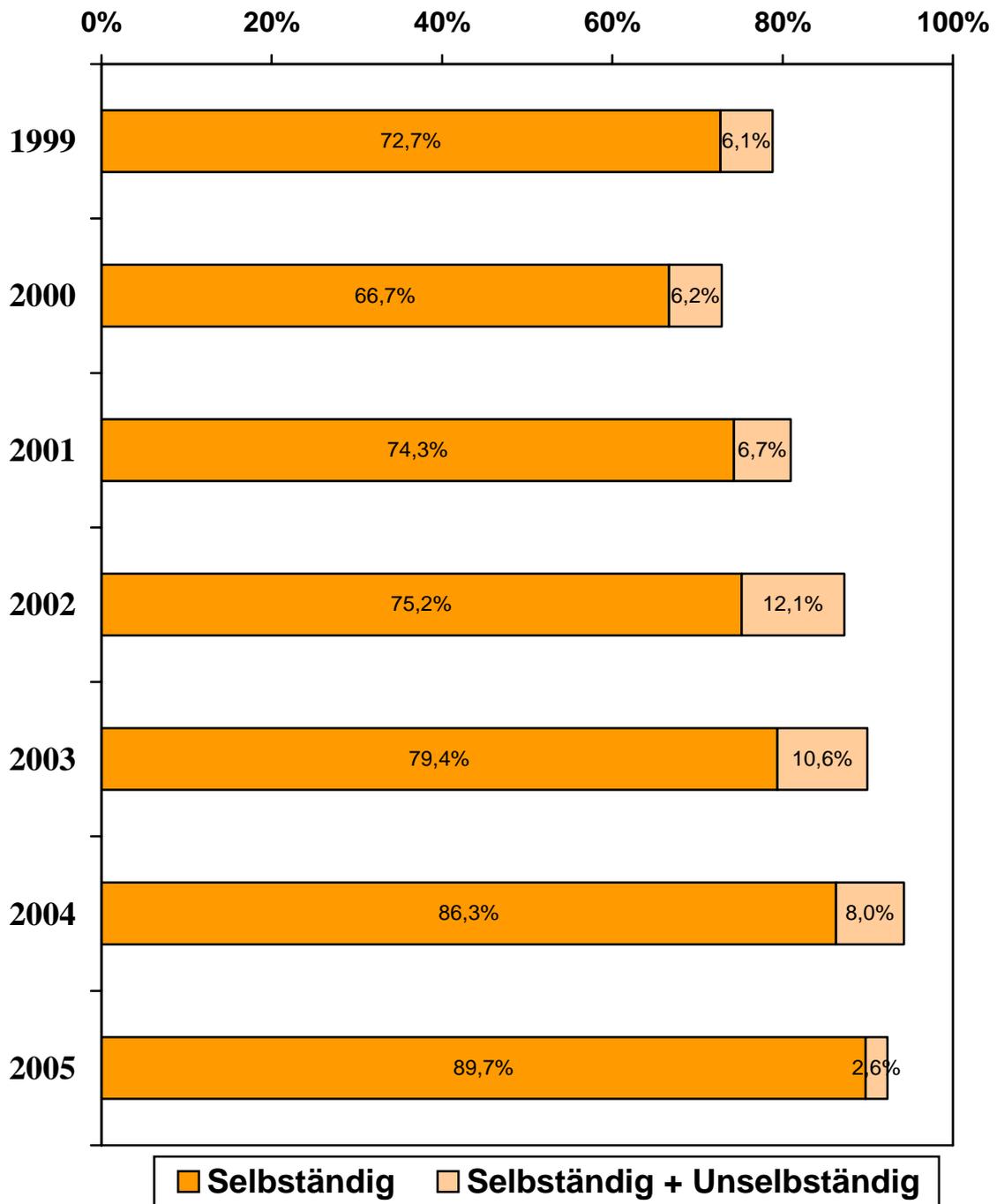


Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Besonders interessant und aufschlussreich ist die Analyse des (zum Befragungszeitpunkt bestehenden) Selbständigenanteils nach Gründungsjahr, welcher vereinfachend auch als „Überlebensquote“¹⁸ als Selbständige bezeichnet bzw. interpretiert werden kann.

¹⁸ Der hier verwendete plakative Begriff „Überlebensquote“ soll aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass darin zu einem geringen Teil auch Selbständige enthalten sind, welche in der Zwischenzeit ein Unternehmen geschlossen und ein neues gegründet haben – und vielleicht in Einzelfällen dazwischen sogar wieder unselbständig tätig waren.

Grafik 5-38: Selbständigenanteil nach Gründungsjahr (“Überlebensquote“)
(zum Befragungszeitpunkt)



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Obige Grafik veranschaulicht, dass **nach 6 Jahren ab Unternehmensgründung** (Gründungsjahr 1999) **noch rund 79%** (72,7% Voll-Selbständige und 6,1% Teil-Selbständige) der damaligen GründerInnen **selbständig tätig** sind.¹⁹ **5 Jahre nach Gründung** (Gründungsjahr 2000) beträgt der **Anteil an Selbständigen** noch **73%** und **4 Jahre nach der Gründung 81%**. **3 Jahre nach der Gründung** (Gründungsjahr 2002) waren sogar noch **87% der GründerInnen selbständig tätig**.

Dies sind doch sehr beachtliche Werte, die recht deutliche Indizien dafür liefern, dass die von Arbeitslosen im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramm des AMS gegründeten Unternehmen zumindest nicht von geringerer Dauerhaftigkeit sind als sonstige Unternehmensneugründungen. Dies lässt sich begründet belegen, auch wenn die Datenlage und deren Aktualität betreffend den Verlauf von Unternehmensneugründungen in Österreich unbefriedigend ist, und auch wenn die Werte unserer Untersuchung nicht exakt mit den Ergebnissen anderer Studien vergleichbar sind, da hier beispielsweise zu einem geringen Teil auch jene enthalten sind, die in der Zwischenzeit wieder ein neues Unternehmen gegründet haben, währenddessen umgekehrt (im Gegensatz zu den meisten anderen Untersuchungen) Unternehmensweitergaben nicht berücksichtigt sind. Dennoch lassen sich verschiedene Vergleichswerte finden, die zumindest grobe - wenngleich auch nicht ganz aktuelle - Anhaltspunkte bieten. Frank et al. kommen in Ihrer Untersuchung bezüglich der Überlebensquote von österreichischen Unternehmen für den Beobachtungszeitraum von 4 Jahren (1997-2001) auf eine geschätzte Überlebensquote von 76,8%.²⁰ Wanzenböck ermittelte ebenfalls für den Zeitraum von 4 Jahren nach der Unternehmensgründung (1990-1994) eine Überlebensquote von 79,3%.²¹ Die Wirtschaftskammer Oberösterreich ermittelte im Jahr 2001 für 1993 gegründete Unternehmen 3 Jahre nach der Unterneh-

¹⁹ Da die Zahl der 1999 gegründeten Unternehmen in dieser Untersuchung schon relativ gering ist (n=69) kann nicht ausgeschlossen werden, dass der höhere Wert an Selbständigen des Gründungsjahrgangs 1999 im Vergleich zum Jahrgang 2000 auf zufälligen Schwankungen beruht. Die Werte des Jahres 1999 sollten daher nur mit äußerster Vorsicht interpretiert werden. In weiterer Folge (sowie auch in der Zusammenfassung und den Schlussfolgerungen) werden daher vor allem die Werte der Jahre 2000-2004 als maßgebliche Referenzdaten verwendet.

²⁰ FRANK, Hermann, KESSLER, Alexander, KORUNKA, Christian, LUEGER, Manfred: Von der Gründungsidee zum Unternehmenserfolg, Eine empirische Analyse von Entwicklungsverläufen österreichischer Gründungen, Wien 2002, S 35

mensgründung eine Überlebensquote von lediglich 72%.²² Der hier ermittelte Wert (81% Selbständige 4 Jahre nach der Unternehmensgründung) liegt demnach über all diesen Vergleichswerten. Unter Berücksichtigung obiger Einschränkungen (Inkludierung von Selbständigen mit stillgelegten und erneut gegründeten Unternehmen sowie Ausschluss von Unternehmensweitergaben) und des Umstandes, dass leider keine aktuellen Vergleichswerte vorliegen, kann dennoch **begründet vermutet** werden, **dass die Überlebensquote der im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramms des AMS gegründeten Unternehmen zumindest auf dem Niveau der Überlebensquote aller Unternehmensgründungen in Österreich liegt.**

Gleichzeitig ist darauf zu verweisen, dass die Überlebensquote der Unternehmen in Österreich im EU-Vergleich ohnehin besonders hoch ist.²³ Auch im Vergleich mit anderen internationalen Unternehmensgründungsprogrammen schneidet das Unternehmensgründungsprogramm des AMS Österreich in Bezug auf die Überlebensquote der GründerInnen hervorragend ab. Wießner ermittelte beispielsweise für ÜberbrückungsgeldempfängerInnen in Deutschland 3 Jahre nach der Gründung eine Selbständigenquote von 70%.²⁴ In der vorliegenden Untersuchung beträgt der Selbständigenanteil 3 Jahre nach der Gründung hingegen beachtliche 87%.

Gleichzeitig ist aber nochmals darauf hinzuweisen, dass eine **nicht mehr aufrechte Selbständigkeit nicht von vornherein als Misserfolg oder gar als Insolvenz** zu werten ist.²⁵ Oftmals bietet eine selbständige Tätigkeit beispielsweise eine wertvolle Unterstützung beim Finden eines attraktiven unselbständigen Arbeitsplatzes (vgl. auch die weiter oben beschriebenen Aussagen von interviewten Personen zum Thema „Verlauf der Unternehmenstätigkeit“). In einigen Fällen

²¹ WANZENBÖCK, Herta: Überleben und Wachstum junger Unternehmen, Wien-New York 1998, in: FRANK, Hermann, KESSLER, Alexander, KORUNKA, Christian, LUEGER, Manfred: a.a.O., S 35

²² WK OÖ: Kammernachrichten, Nr.26/2001

²³ vgl. etwa LECHNER, Ferdinand, MITTERAUER, Lukas, REITER, Walter: Potentialanalyse UNIUN, Wien 1999, S 8 oder FRANK, Hermann, KESSLER, Alexander, KORUNKA, Christian, LUEGER, Manfred: a.a.O., S 36

²⁴ WIESSNER, Frank: Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit, in MittAB 3/2000, 518-532

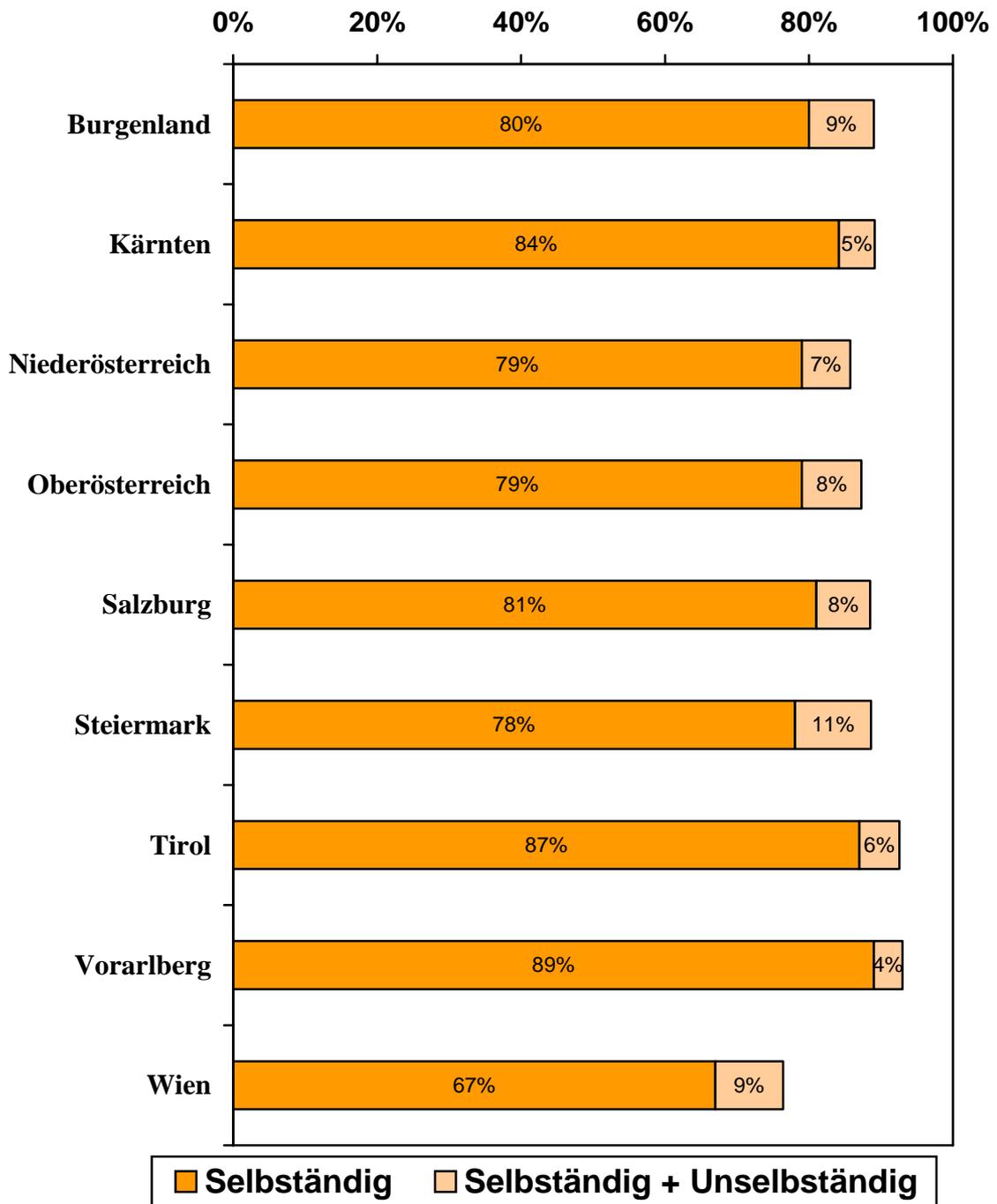
²⁵ vgl. auch WIESSNER, Frank: Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite, IAB-Kurzbericht Nr.2/2005

handelt es sich schlicht und einfach auch um ein generelles Ausscheiden aus dem Erwerbsleben.

Aufschlussreich ist weiters die Analyse des Selbständigenanteils zum Befragungszeitpunkt **nach Bundesländern**. Dabei fällt vor allem auf, dass Wien eine markant niedrigere Selbständigenquote als die anderen Bundesländer aufweist. Inwieweit dies auch mit der spezifischen Situation am Wiener Arbeitsmarkt (höchste Arbeitslosenquote aller österreichischen Bundesländer) und der besonders intensiven Konkurrenz- und Wettbewerbssituation für neue Unternehmen in einem Zusammenhang steht, kann nicht eindeutig geklärt werden. Jedenfalls dürfte die niedrigere „Überlebensquote“ in Wien u.a. in Zusammenhang mit dem höheren Frauenanteil stehen (siehe nachfolgende Analysen).

Grafik 5-39: Selbständigenanteil nach Bundesländern

(zum Befragungszeitpunkt)



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

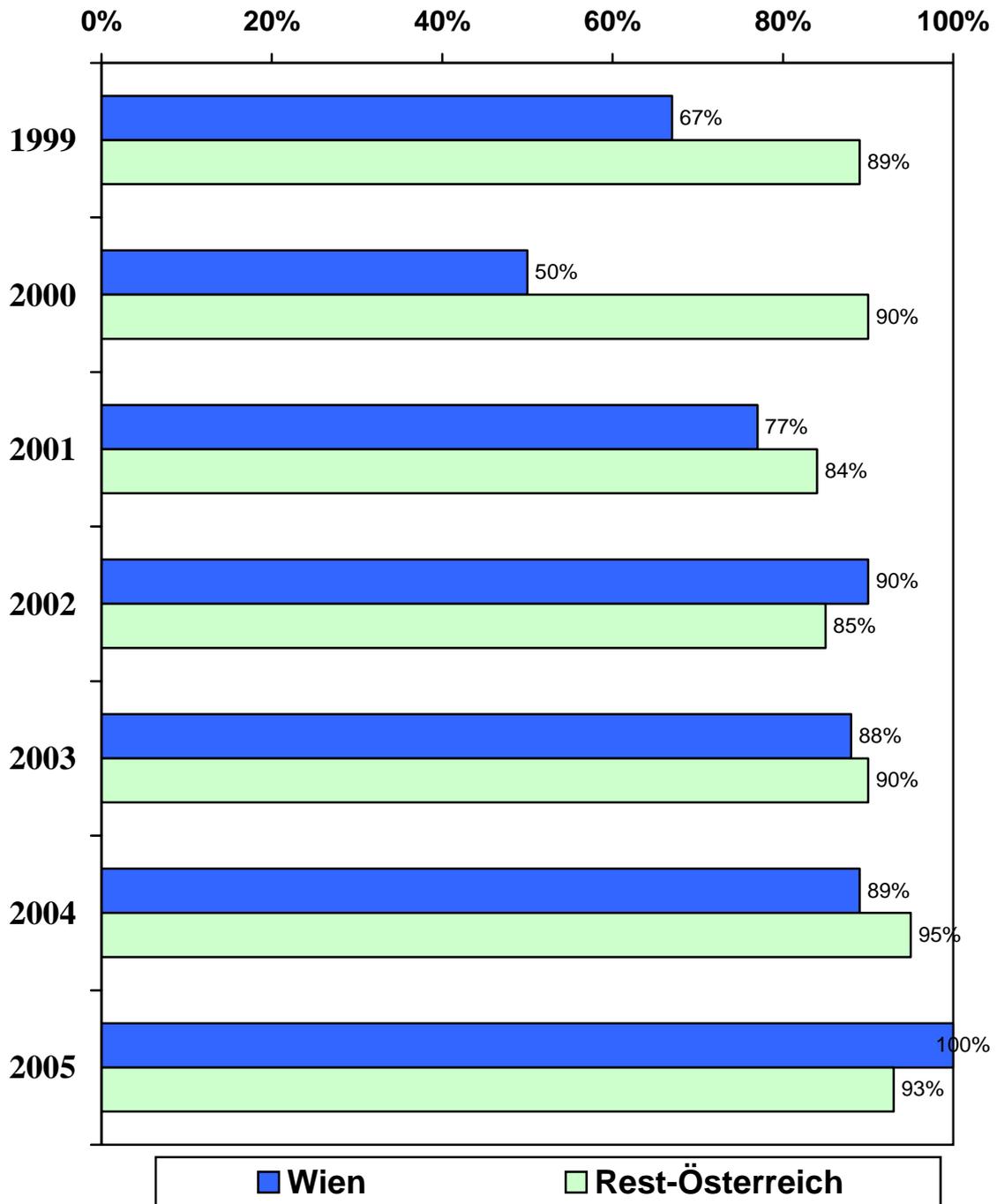
Eine Detailanalyse (siehe nachfolgende Grafik) zeigt weitere wesentliche Aspekte:

Erstens fällt auf, dass die niedrigere Überlebensquote der in den Jahren 1999 und 2000 gegründeten Unternehmen fast ausschließlich auf die ungünstigen Werte in Wien zurückzuführen ist.

Zweitens lässt sich feststellen, dass in Wien nur die bis zum Jahre 2000 gegründeten Unternehmen signifikant niedrigere „Überlebensquoten“ aufweisen. Die Personen, welche ab 2001 ihr Unternehmen im Rahmen des UGP gründeten, weisen ähnlich hohe Selbständigenanteile auf wie die GründerInnen aus dem restlichen Österreich. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass bei einer derartigen Detailanalyse nach Bundesländern und Jahr die einzelnen Zellenbesetzungen schon gering sind und die Aussagekraft der Ergebnisse daher mit entsprechender Vorsicht zu bewerten und zu interpretieren ist. Zweifelsfrei ist aber bei weiteren Detailanalysen zu erkennen, dass die niedrigen Selbständigenanteile der bis 2000 gegründeten Unternehmen in Wien in einem Zusammenhang mit dem hohen Frauenanteil in Wien zu sehen sind, und dass Frauen unter diesen stillgelegten Wiener Unternehmen in großem Maße überrepräsentiert sind (siehe auch die nachfolgenden Grafiken).

Grafik 5-40: Selbständigenanteil („Überlebensquote“) nach Gründungsjahr und Wien/Rest-Österreich

(zum Befragungszeitpunkt)



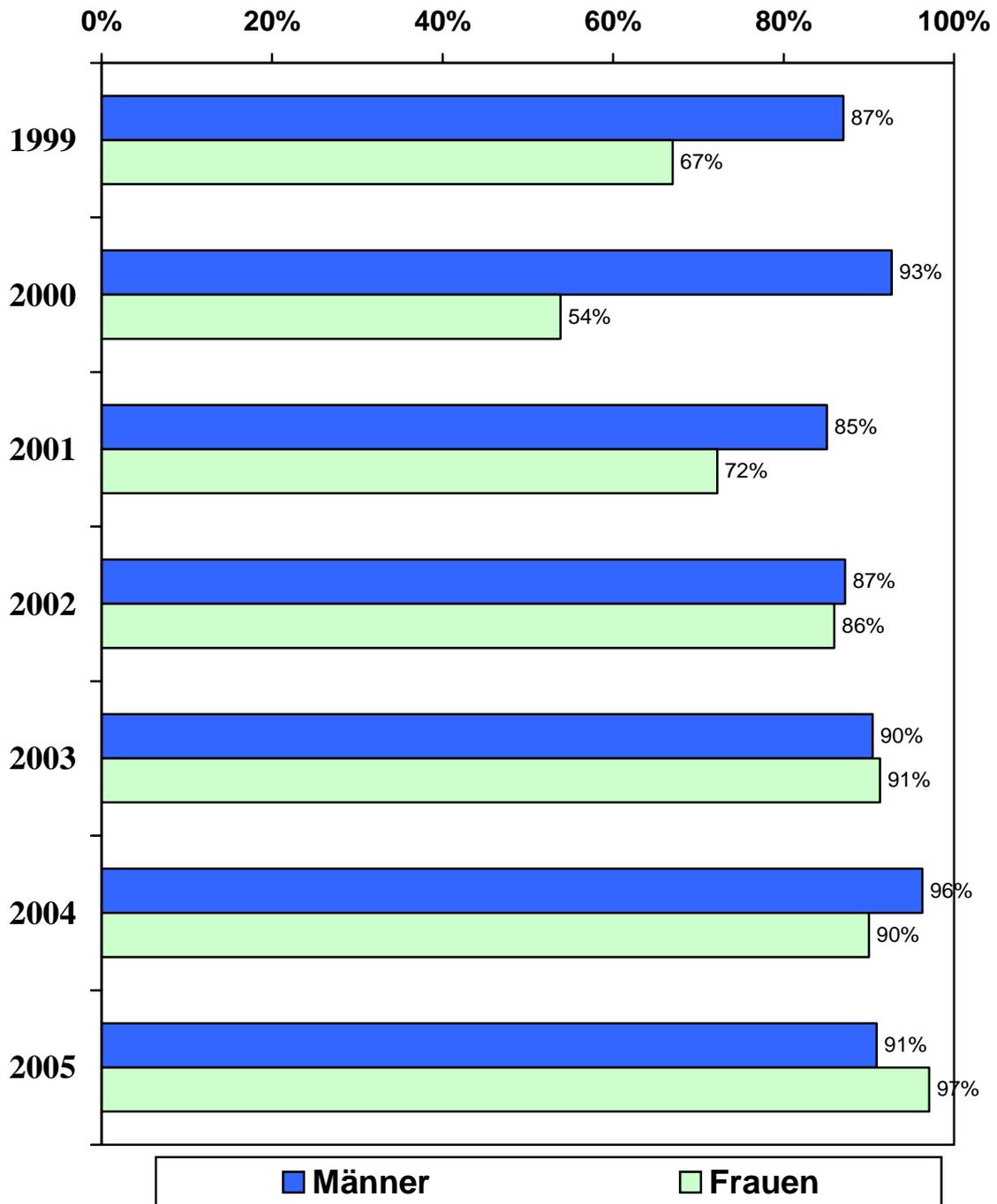
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Anmerkung: Selbständige inkl. der „Teilzeitselbständigen“ (d.h. selbständig und unselbständig Beschäftigten)

Auffallend ist, dass auch die von Frauen gegründeten Unternehmen erst ab dem 4. Jahr nach Unternehmensgründung signifikant niedrigere „Überlebensquoten“ aufweisen. Wenngleich auch hier auf die bei einer Differenzierung nach Gründungsjahr und Geschlecht gegebenen relativ geringen Zellenbesetzungen und die entsprechenden Schwankungsbreiten zu verweisen ist, fällt als Extremwert auf, dass beispielsweise 5 Jahre nach Unternehmensgründung nur noch 54% der Frauen aber 93% der Männer selbständig waren. Es scheint doch so zu sein, dass Unternehmensgründungen von Frauen weniger dauerhaft sind als jene von Männern. Dies ist nicht zuletzt auch in einem Kontext mit vermehrten Unterbrechungen der Erwerbstätigkeit durch Karenz zu sehen, was bei Selbständigkeit häufig zu einer generellen Unternehmensschließung führt.

Grafik 5-41: Selbständigenanteil („Überlebensquote“) nach Gründungsjahr und Geschlecht

(zum Befragungszeitpunkt)



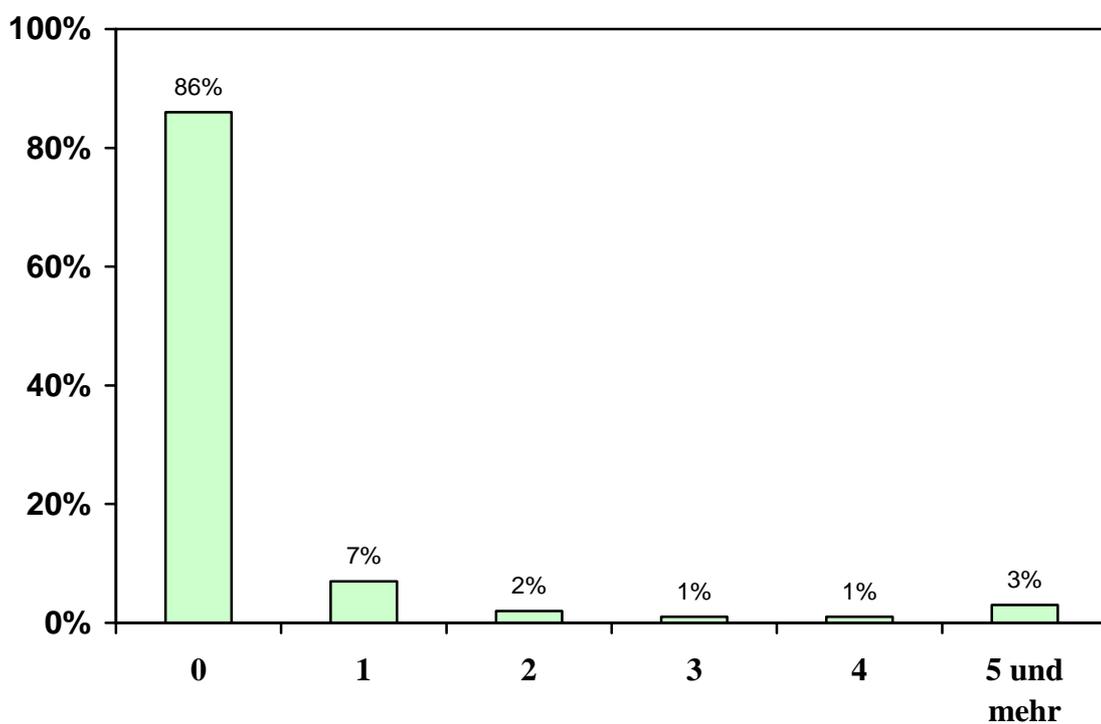
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Anmerkung: Selbständige inkl. der „Teilzeitselbständigen“ (d.h. selbständig und unselbständig Beschäftigten)

Im folgenden werden nun die ausgelösten **Beschäftigungseffekte**, d.h. die durch die Unternehmensgründung bewirkte zusätzliche Beschäftigung von Personen (neben dem/r GründerIn), dargestellt.

Grafik 5-42: Beschäftigungseffekte (Zahl der Vollzeitbeschäftigten)

(zusätzlich zum/r GründerIn!)



Berechnungsbasis: Alle, d.h. inkl. jener Personen, die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig waren.

Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Anmerkung: Ergebnisse ungewichtet.

86% der gegründeten Betriebe haben zum Befragungszeitpunkt neben dem/r GründerIn keine weiteren Vollzeitbeschäftigten, hingegen 14% schon. 3% der gegründeten Unternehmen verfügen zum Befragungszeitpunkt sogar über 5 oder mehr Vollzeitbeschäftigte.

Insgesamt betragen die von den n=1.013 befragten GründerInnen (der Jahre 1999-2005) initiierten **Beschäftigungseffekte (zum Befragungszeitpunkt)**:

- **510 Vollzeitarbeitsplätze**
- **158 Teilzeitarbeitsplätze**
- **129 Geringfügig Beschäftigte**
- **47 Lehrlinge**
- **325 freie MitarbeiterInnen**

Bei Vornahme einer - sehr vorsichtigen - Gewichtung (Faktor 0,5 für Teilzeitbeschäftigte und Lehrlinge, Faktor 0,1 für geringfügig Beschäftigte und freie MitarbeiterInnen) kann daher von einem geschätzten **Beschäftigungseffekt zum Befragungszeitpunkt von 0,65 „Vollarbeitsplätzen“²⁶ pro GründerIn** ausgegangen werden. Der Beschäftigungseffekt für (ausschließlich) **Vollzeitarbeitsplätze** beträgt rund 0,5 pro GründerIn. Dies sind zweifellos beachtliche Werte.²⁷

Besonders zu berücksichtigen ist dabei, dass die Beschäftigungseffekte in den ersten Jahren nach der Unternehmensgründung kontinuierlich ansteigen (siehe nachfolgende Grafik), selbst wenn die Zahl der stillgelegten Unternehmen, die ja ebenfalls im Zeitverlauf zunimmt, miteingerechnet wird. Der nach obiger Formel berechnete Beschäftigungseffekt beträgt beispielsweise für im Jahr 2000 gegründete Unternehmen 1,26. D.h. dass **nach 5 Jahren jede/r GründerIn** (inkl. der Gescheiterten) **im Schnitt 1,26 zusätzliche „Vollarbeitsplätze“ geschaffen**

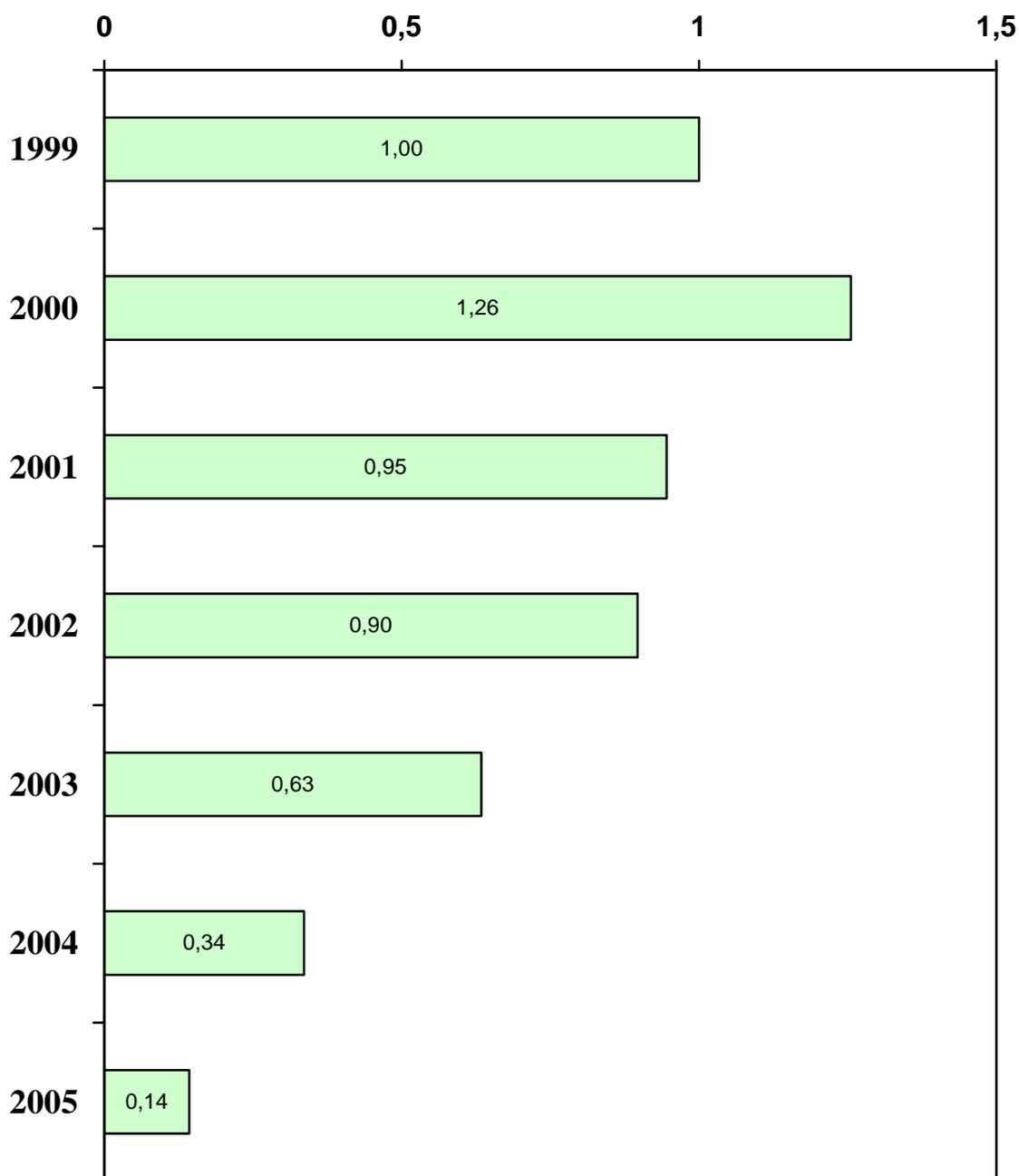
²⁶ Berechnung „Vollarbeitsplätze“ pro GründerIn = $((510 \times 1) + (158 \times 0,5) + (129 \times 0,1) + (47 \times 0,5) + (325 \times 0,1)) / 1013$

²⁷ Der Wert liegt allerdings etwas unter dem im Zuge der ersten Evaluation ermittelten Wert von 1,0 (vgl. Blumberger, W. / Dornmayr, H. / Heilbrunner, C. / Moser, C. (1999): Evaluierung der GründerInnenförderungsmaßnahmen seitens des AMS, Forschungsbericht des IBE, Linz). Dies könnte aber auch mit einer unterschiedlichen (und damals unpräzisen) Frageformulierung in Zusammenhang stehen.

hat. (Der durchschnittliche Beschäftigungseffekt für (ausschließlich) **Vollzeitarbeitsplätze** beträgt nach 5 Jahren übrigens 1,06 pro GründerIn.)

(*Anmerkung:* Dass die Beschäftigungseffekte der 1999 gegründeten Unternehmen geringer sind als jene der im Jahr 2000 gegründeten ist vermutlich eher auf zufällige Schwankungen, die bei der Zahl der Beschäftigten (hohe Streuung) besonders hoch sind, als auf strukturelle Ursachen zurückzuführen. Da die Zahl der 1999 gegründeten Unternehmen in dieser Untersuchung schon relativ gering ist (n=69) kann zumindest nicht ausgeschlossen werden, dass der niedrigere Wert an zusätzlichen Beschäftigungseffekten des Gründungsjahrgangs 1999 im Vergleich zum Jahrgang 2000 auf zufälligen Schwankungen beruht. Die **Werte** des Jahres **1999** sollten daher **nur mit äußerster Vorsicht interpretiert** werden, **ebenso** wie die Werte des zum Befragungszeitpunkt (Juni 2005) noch nicht einmal zur Hälfte verstrichenen Jahres **2005**. In weiterer Folge (sowie auch in der Zusammenfassung und den Schlussfolgerungen) werden daher – ebenso wie bei den weiter oben beschriebenen „Überlebensquoten“ - vor allem die Werte der Jahre 2000-2004 als maßgebliche Referenzdaten verwendet.)

Grafik 5-43: Zusätzliche Beschäftigungseffekte („Vollarbeitsplätze“) pro GründerIn nach Gründungsjahr



Berechnungsbasis: Alle, d.h. inkl. jener Personen, die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig waren.

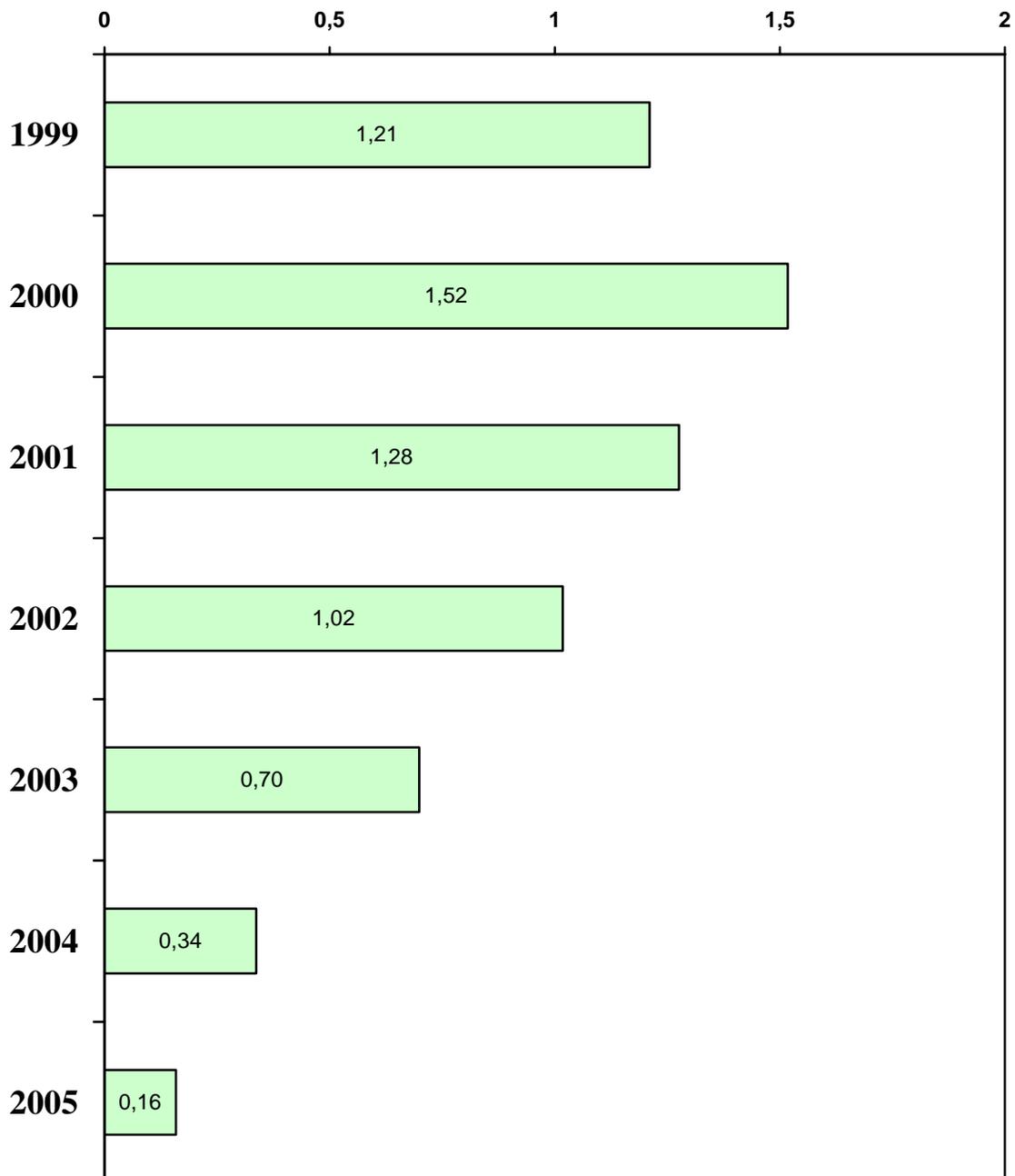
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Anmerkungen: Ergebnisse nicht nach Bundesländern gewichtet. Inkl. der nicht mehr Selbständigen berechnet!

„Vollarbeitsplätze“ = ((Zahl der Vollzeitbeschäftigten x 1) + (Zahl der Teilzeitbeschäftigten x 0,5) + (Zahl der Lehrlinge x 0,5) + (Zahl der geringfügig Beschäftigten x 0,1) + (Zahl der freien MitarbeiterInnen x 0,1)) ≠ Vollzeitarbeitsplätze!

Wenn nun nur jene Unternehmen in die Analyse miteinbezogen werden, die zum Befragungszeitpunkt noch bestanden, so zeigen sich selbstverständlich noch stärkere Beschäftigungseffekte. Beispielsweise wurden bei dieser Betrachtungsweise **5 Jahre nach der Gründung** (Gründungsjahr 2000) im Schnitt **pro aktivem/r Selbständigen 1,52 zusätzliche „Vollarbeitsplätze“** geschaffen (siehe nachfolgende Grafik).

Grafik 5-44: Zusätzliche Beschäftigungseffekte („Vollarbeitsplätze“) pro aktivem Unternehmen nach Gründungsjahr



Berechnungsbasis: Alle, d.h. inkl. jener Personen, die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig waren.

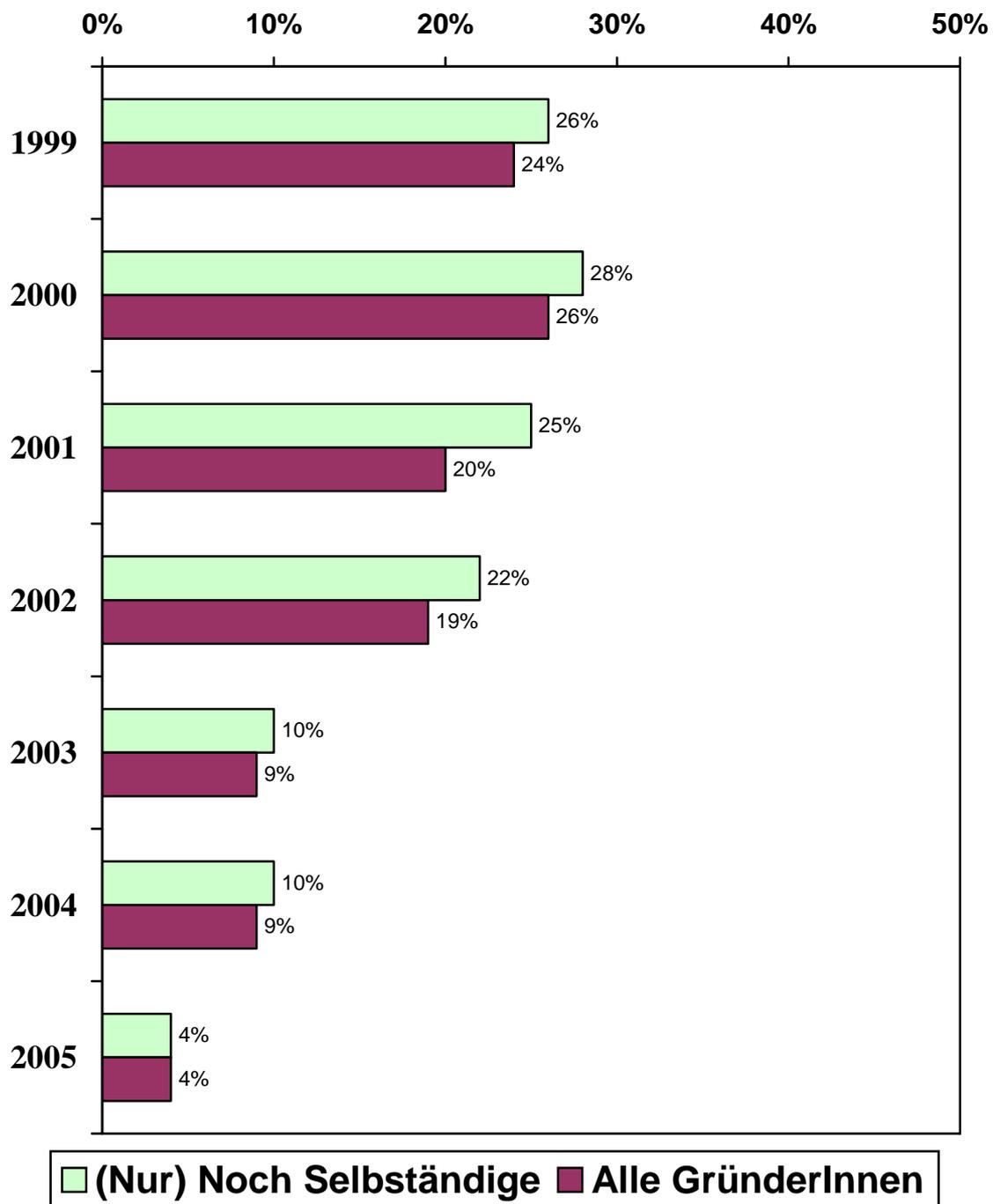
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Anmerkungen: Ergebnisse nicht nach Bundesländern gewichtet. Inkl. der nicht mehr Selbständigen berechnet!

„Vollarbeitsplätze“ = ((Zahl der Vollzeitbeschäftigten x 1) + (Zahl der Teilzeitbeschäftigten x 0,5) + (Zahl der Lehrlinge x 0,5) + (Zahl der geringfügig Beschäftigten x 0,1) + (Zahl der freien MitarbeiterInnen x 0,1)) ≠ Vollzeitarbeitsplätze!

Dass die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze vor allem in den ersten Jahren nach der Unternehmensgründung stark steigt – selbst wenn die Zahl der wieder stillgelegten Unternehmen miteinberechnet wird, belegt auch nachfolgende Grafik eindrucksvoll, bei der sowohl eine Darstellung inklusive der zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständigen GründerInnen als auch eine ohne diese vorgenommen wurden. Nach einem Jahr (Gründungsjahr 2004) beträgt beispielsweise der Anteil an allen GründerInnen mit (zusätzlichen) Vollzeitbeschäftigten 9%, nach 5 Jahren (Gründungsjahr 2000) bereits 26%. Wenn nur die zum Befragungszeitpunkt noch aktiven Selbständigen betrachtet werden, so beschäftigen davon nach einem Jahr 10% zusätzliche Vollzeitbeschäftigte und nach 5 Jahren (Gründungsjahr 2000) 28%. **Nach 5 Jahren** verfügt also in jedem Fall **mehr als ein Viertel der Unternehmen** bereits über **zusätzliche Vollzeitbeschäftigte**. Das **beeindruckende Wachstum der im Rahmen des UGP gegründeten jungen Unternehmen** in den ersten Jahren ist daher auch dieser Grafik zu entnehmen.

Grafik 5-45: Anteil Betriebe mit Vollzeitbeschäftigten nach Gründungsjahr



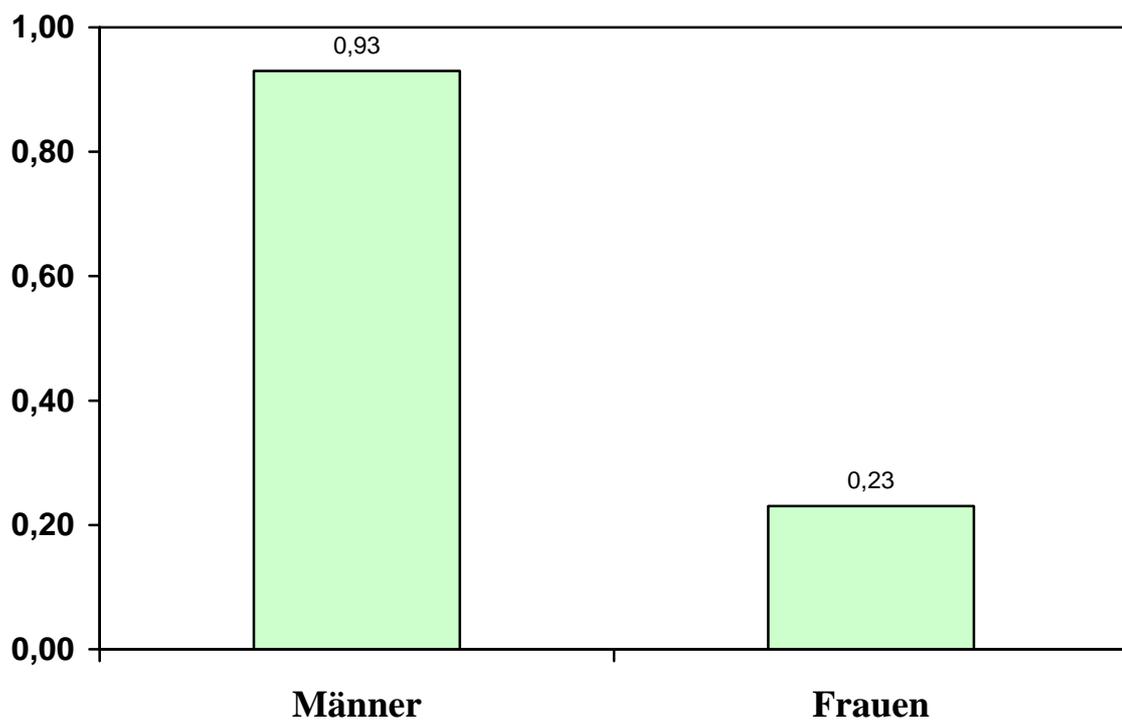
Berechnungsbasis: Alle, d.h. inkl. jener Personen, die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig waren.

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Anmerkung: Ergebnisse ungewichtet.

Die Differenzierung der Beschäftigungseffekte nach Geschlecht zeigt sehr große Unterschiede zwischen Männern und Frauen. Während Männer pro Gründung zum Befragungszeitpunkt im Schnitt 0,93 zusätzliche (nach oben beschriebener Formel gewichtete) „Vollarbeitsplätze“ geschaffen haben, waren es bei Frauen lediglich 0,23 zusätzliche „Vollarbeitsplätze“ pro Gründerin. Auch dieses Ergebnis verdeutlicht wiederum die wesentlich defensivere und in kleinerem Rahmen konzipierte Gründungsstrategie von Frauen.

Grafik 5-46: Beschäftigungseffekte nach Geschlecht (Gewichtete zusätzliche „Vollarbeitsplätze“)



Berechnungsbasis: Alle, d.h. inkl. jener Personen, die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig waren.

Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

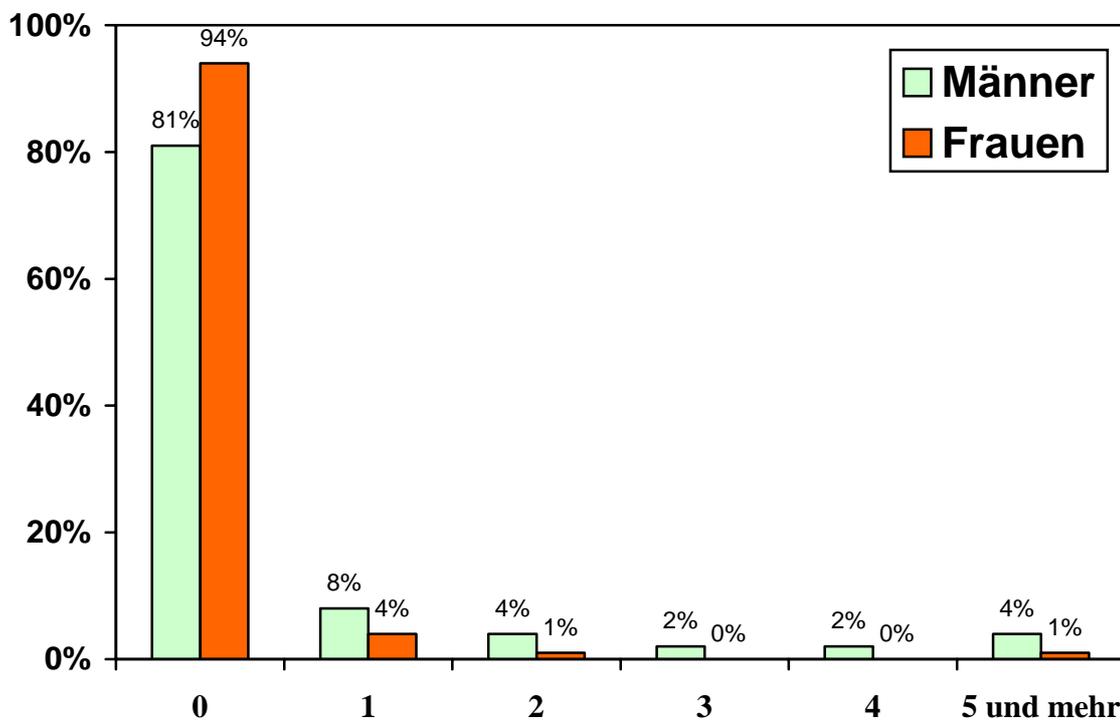
Anmerkungen: Ergebnisse nicht nach Bundesländern gewichtet. Inkl. der nicht mehr Selbständigen berechnet!

Vollarbeitsplätze“ = ((Zahl der Vollzeitbeschäftigten x 1) + (Zahl der Teilzeitbeschäftigten x 0,5) + (Zahl der Lehrlinge x 0,5) + (Zahl der geringfügig Beschäftigten x 0,1) + (Zahl der freien MitarbeiterInnen x 0,1)) ≠ Vollzeitarbeitsplätze!

Ein ähnliches Ergebnis lässt sich auch aus dem Anteil der Betriebe mit Vollzeitbeschäftigten ableiten: 19% aller männlichen GründerInnen aber nur 6% der weiblichen verfügen zum Befragungszeitpunkt über zusätzliche Vollzeitbeschäftigte (d.h. abgesehen von der Person des/r GründerIn).

Grafik 5-47: Zahl der Vollzeitbeschäftigten nach Geschlecht

(zusätzlich zum/r GründerIn!)



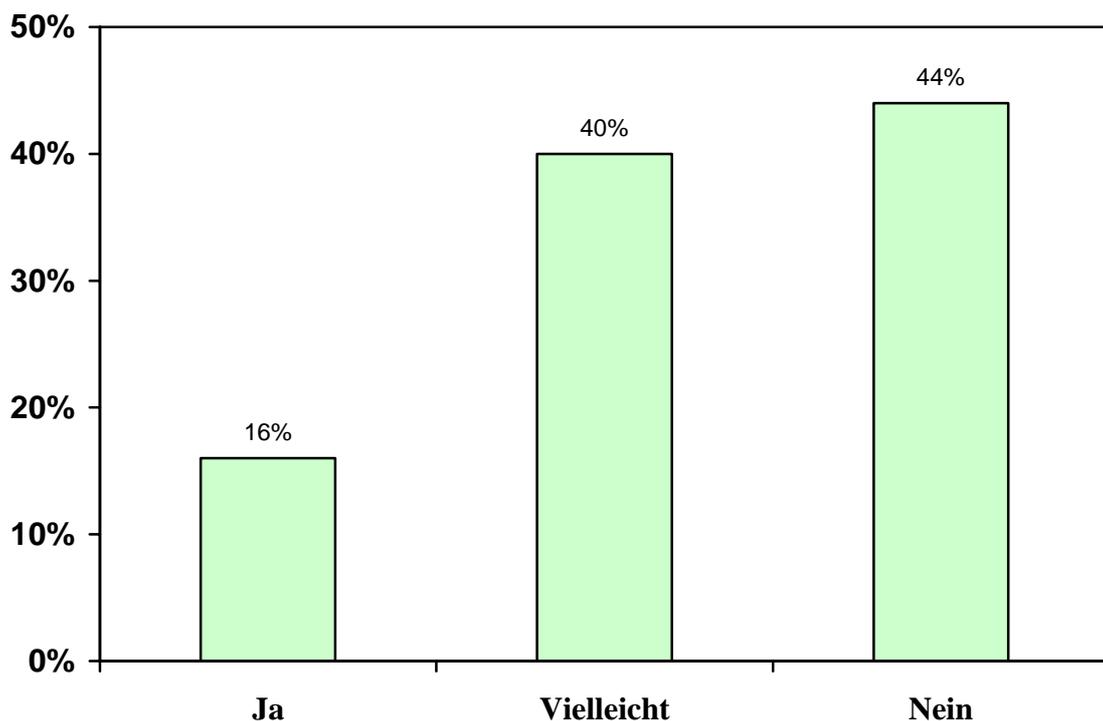
Berechnungsbasis: Alle, d.h. inkl. jener Personen, die zum Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig waren.

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen, Befragungszeitpunkt: Juni 2005)

Anmerkung: Ergebnisse ungewichtet.

56% der GründerInnen könnten sich zumindest unter bestimmten Umständen vorstellen, zusätzliches Personal einzustellen, wenn dieses vom AMS gefördert würde. 44% lehnen dies kategorisch ab.

Grafik 5-48: Zusätzliches Personal bei AMS-Förderung



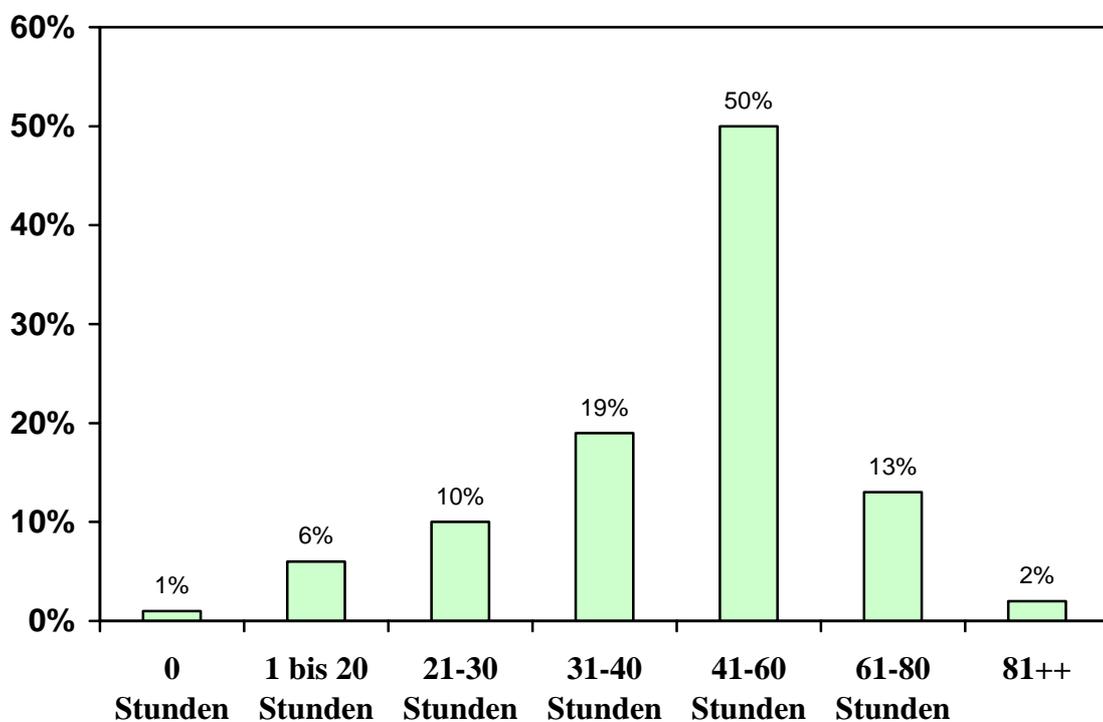
Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren.

Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Für die bisherige **Personalsuche** haben von jenen Unternehmen, welche über Vollzeitbeschäftigte verfügen, 19% ausschließlich die **Hilfe des AMS** in Anspruch genommen, 21% teilweise und 60% gar nicht.

Die Betrachtung der durchschnittlichen wöchentlichen Arbeitszeit der (nach wie vor selbständigen) GründerInnen vermittelt einen plastischen Eindruck vom hohen persönlichen Einsatz, den eine Unternehmensgründung erfordert. **Fast zwei Drittel (65%)** der befragten Selbständigen arbeiten im **Schnitt mehr als 40 Wochenstunden**, 15% sogar mehr als 60 Stunden.

Grafik 5-49: Wöchentliche Normalarbeitszeit

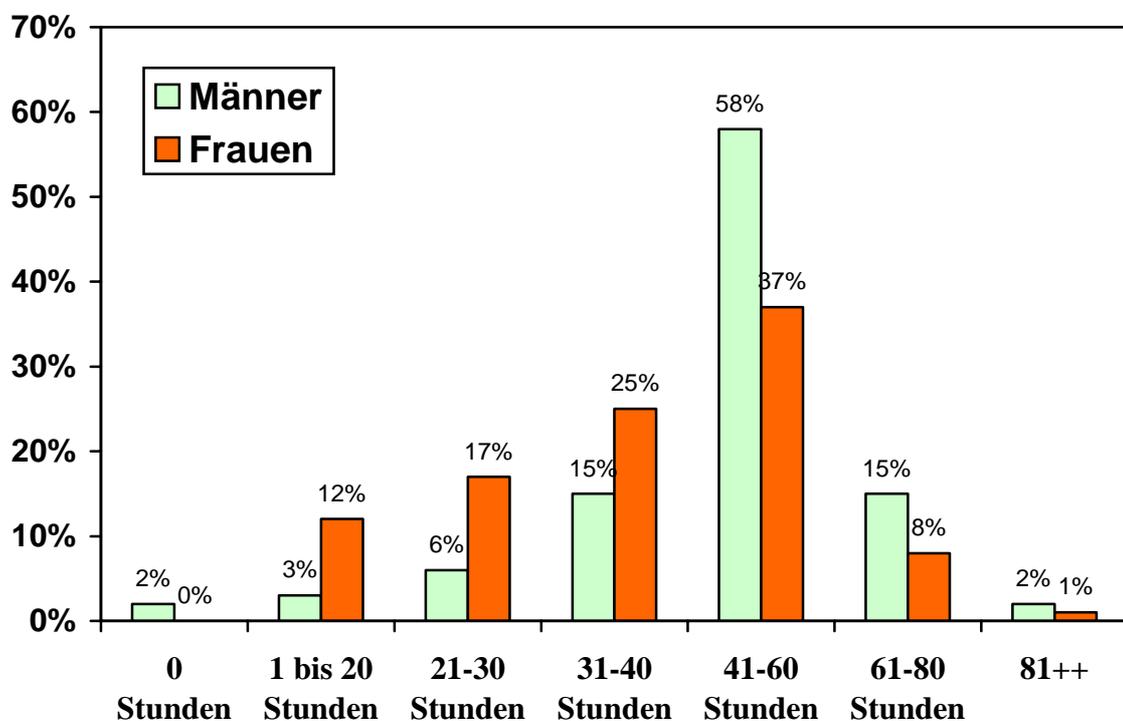


Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren.

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Die wöchentliche Normalarbeitszeit divergiert stark nach Geschlecht. 75% der männlichen Selbständigen arbeiten im Schnitt mehr als 40 Wochenstunden und 46% der weiblichen. Dies ist (nur) zu einem Teil auf Kinderbetreuung zurückzuführen (vgl. nächste Seite).

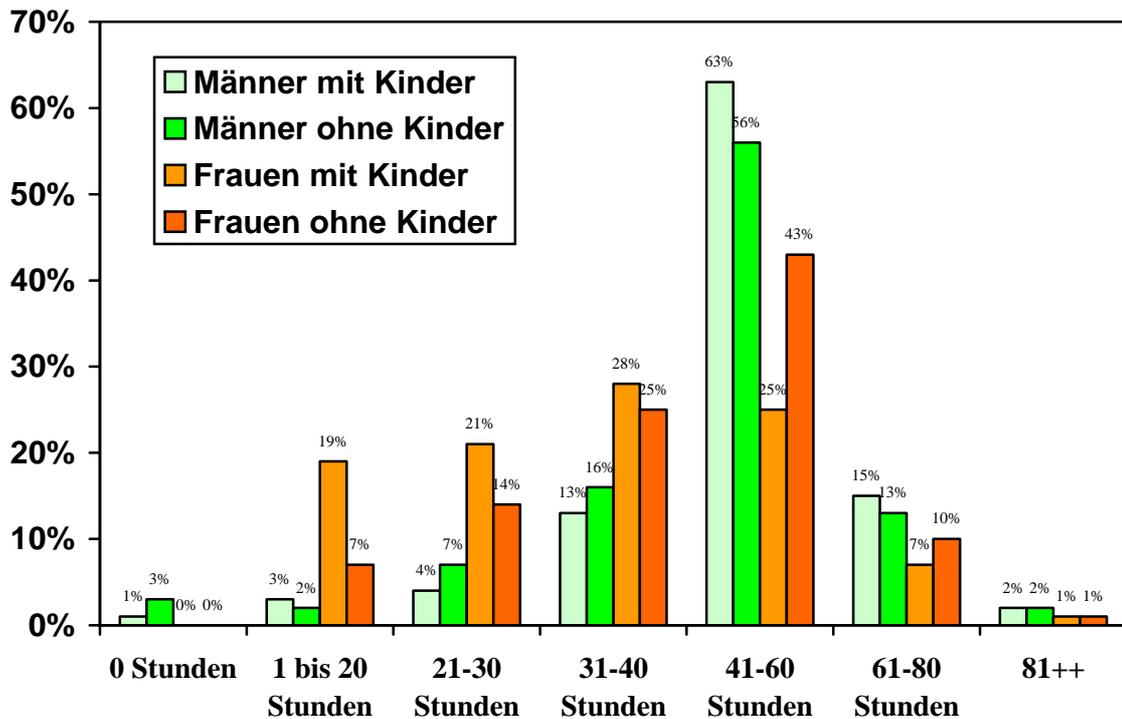
Grafik 5-50: Wöchentliche Normalarbeitszeit nach Geschlecht



Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren.

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-51: Wöchentliche Normalarbeitszeit nach Geschlecht und dem Vorhandensein von unterhaltsberechtigten Kindern im Haushalt



Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren.

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

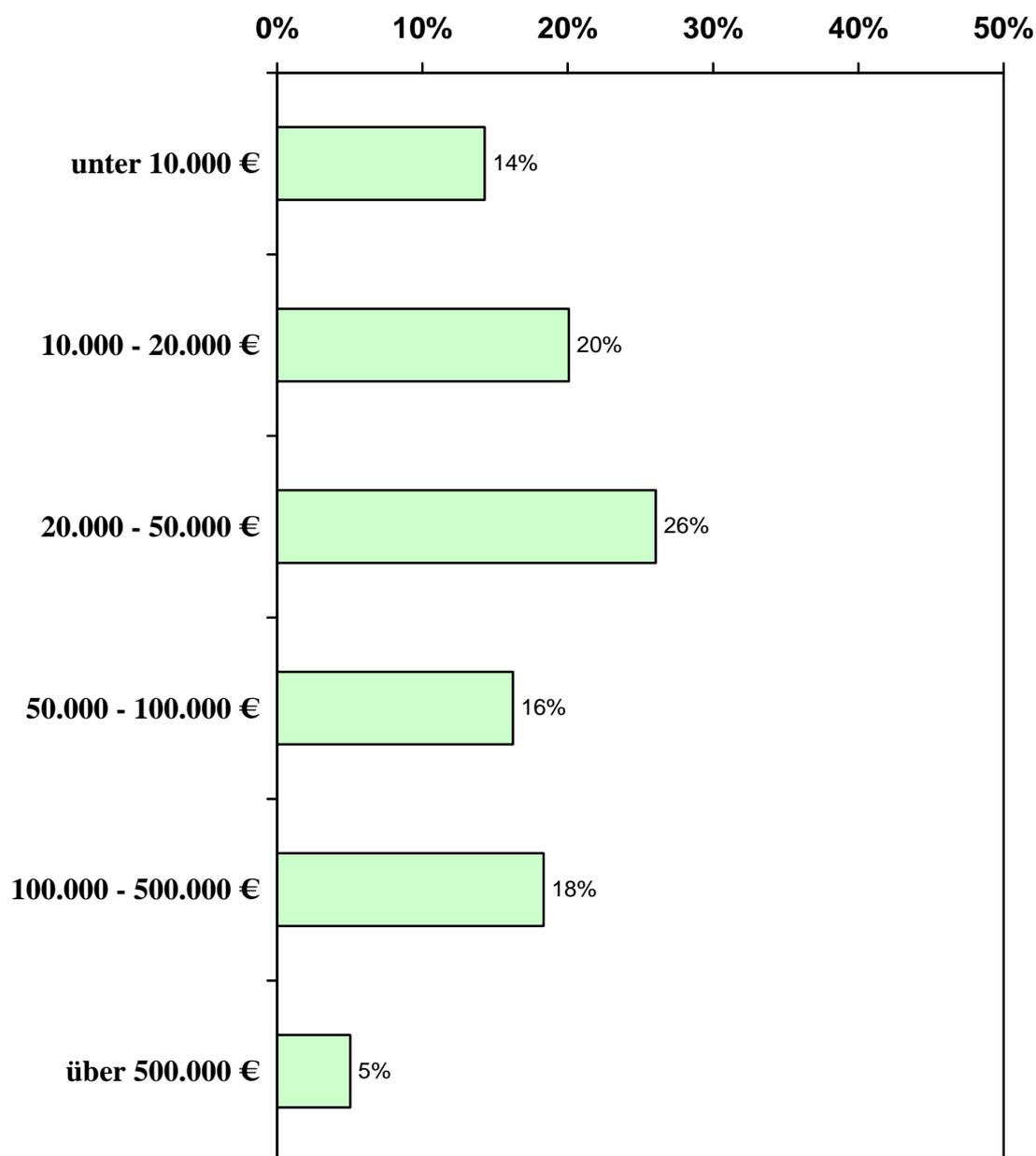
Drei wesentliche Erkenntnisse ermöglichen obige Grafik:

1. Kinderbetreuung ist ein wesentlicher Einflussfaktor, welcher die geringere Arbeitszeit von Frauen erklärt, aber nicht der einzige. Selbständige Frauen mit Kindern, für die Unterhaltspflichten bestehen, arbeiten zwar signifikant weniger als Frauen ohne Kinder, aber auch letztere weisen in der Regel geringere Arbeitszeiten als Männer auf. Dieser Unterschied kann vmtl. auch nicht zur Gänze durch vermehrte sonstige familiäre Aufgaben von kinderlosen Frauen erklärt werden, da (was nicht in obiger Grafik ersichtlich ist) auch

allein lebende Frauen (d.h. ohne Kinder und Partner lebend) kürzere Arbeitszeiten als allein lebende Männer aufweisen. Hierfür gibt es eine Reihe möglicher Erklärungsansätze (z.B. verstärkte Pflege von nahen Angehörigen durch Frauen, Branchenwahl, etc.). Es scheint aber doch auch so zu sein, dass Frauen grundsätzlich etwas andere Motive und Konzepte der Unternehmensgründung verfolgen als Männer (vgl. z.B. die Gründungsmotive). Selbstverwirklichung steht hier möglicherweise stärker im Vordergrund wie Einkommensmaximierung.

2. Als zweiter wesentlicher Punkt ist obiger Grafik zu entnehmen, dass Männer mit unterhaltsberechtigten Kindern im Haushalt im Gegensatz zu den Frauen nicht kürzere, sondern sogar geringfügig längere Arbeitszeiten aufweisen. Dies könnte auf kinderbedingte höhere finanzielle Aufwendungen und Erfordernisse zurückzuführen sein. In jedem Fall aber ist dies ein sehr deutliches Indiz für eine sehr traditionelle innerfamiliäre Rollenverteilung, bei der Kinderbetreuung in erster Linie den Frauen obliegt.
3. Nicht zuletzt zeigt dieses Ergebnis auch, dass eine selbständige Tätigkeit in vielen Fällen eine erhebliche Belastung für die Familie darstellt. Immerhin arbeiten 33% der selbständigen Frauen mit unterhaltsberechtigten Kindern im Haushalt mehr als 40 Wochenstunden und sogar 80% (!) der Männer mit unterhaltsberechtigten Kindern im Haushalt.

Grafik 5-52: Umsatz 2004



Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren und das Unternehmen vor dem Jahr 2004 gegründet haben (daher: Nichtberücksichtigung von „Rumpfgeschäftsjahren“).

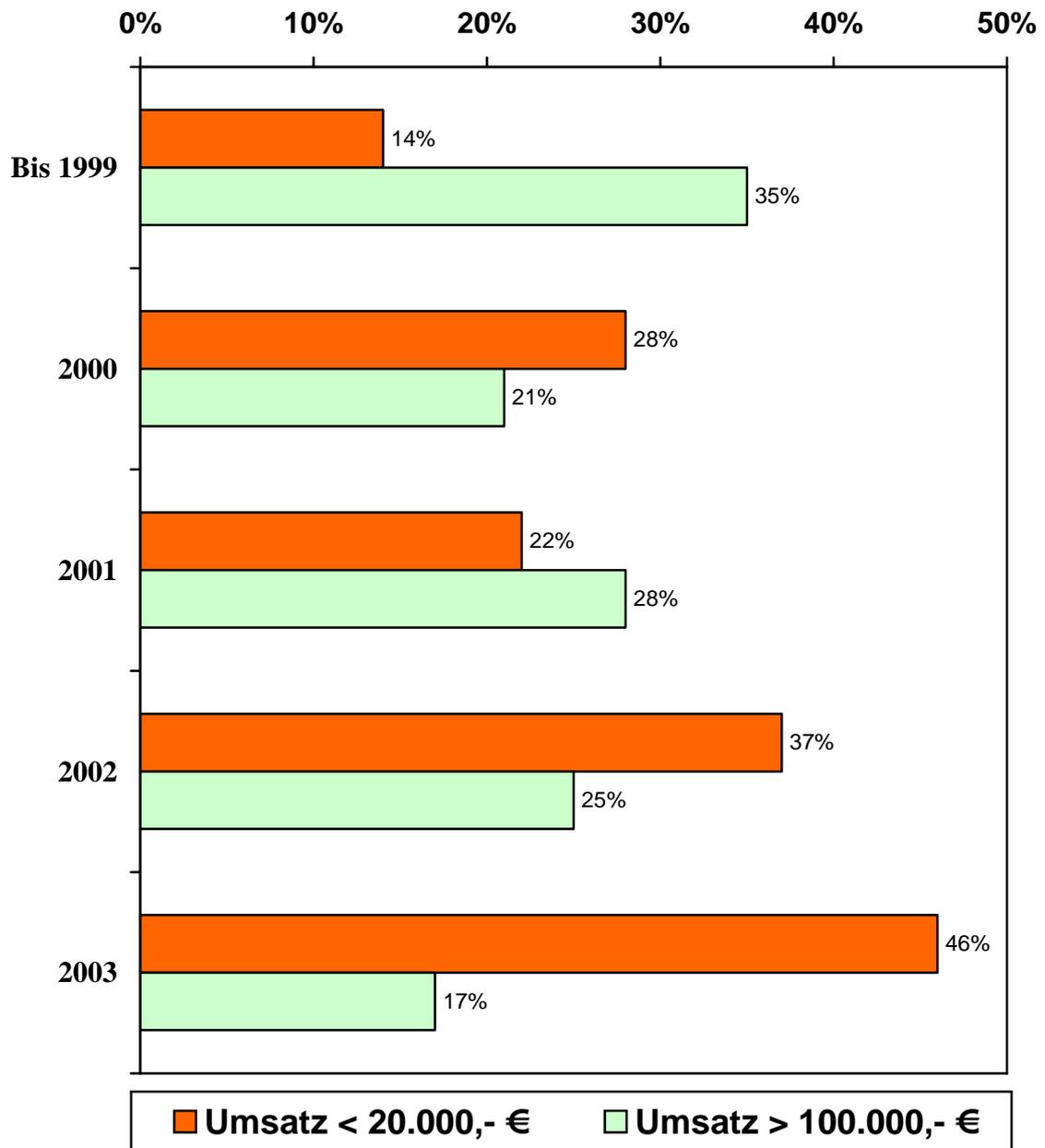
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Obige Analyse des Umsatzes im Jahr 2004 veranschaulicht, dass sehr beträchtliche Unterschiede in der Konzeption und Realisierung der Unternehmensgründung bestehen. Ein erheblicher Teil (**34%**) sind **Kleinstunternehmen** mit einem **Jahresumsatz unter € 20.000,-**. Umgekehrt konnten immerhin **23%** der (vor dem Jahr 2004 gegründeten) Unternehmen bereits auf einen **Jahresumsatz von mehr als € 100.000,-** verweisen.

Der hohe Anteil an Kleinstunternehmen ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass sich viele Unternehmen erst in der **Anfangs- und Aufbauphase** befinden. Mit zunehmendem „Alter“ der Unternehmen lässt sich auch ein eindeutiger Umsatzanstieg erkennen. Nachfolgende Grafik zeigt sehr deutlich den Zusammenhang zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung. Während beispielsweise der Anteil an Unternehmen mit einem Jahresumsatz 2004 unter € 20.000,- an den im Jahr 2003 gegründeten Unternehmen noch 46% beträgt, befinden sich lediglich 14% der (bis) 1999 gegründeten Unternehmen in dieser Umsatzklasse.

Besonders starke Unterschiede im Umsatz 2004 lassen sich aber **nach Geschlecht** feststellen (siehe übernächste Seite). **54% der von Frauen** (vor dem Jahr 2004) **gegründeten Unternehmen** wiesen im Jahr 2004 einen **Jahresumsatz unter € 20.000,-** auf, aber lediglich **23% der von Männern gegründeten Unternehmen**. Umgekehrt verfügten **34% der von Männern aber lediglich 6% der von Frauen** (vor dem Jahr 2004) **gegründeten Unternehmen** über einen **Jahresumsatz von mehr als € 100.000,-**. Auch diese Werte belegen eindrucksvoll die unterschiedlichen Gründungsverläufe und –strategien von Männern und Frauen.

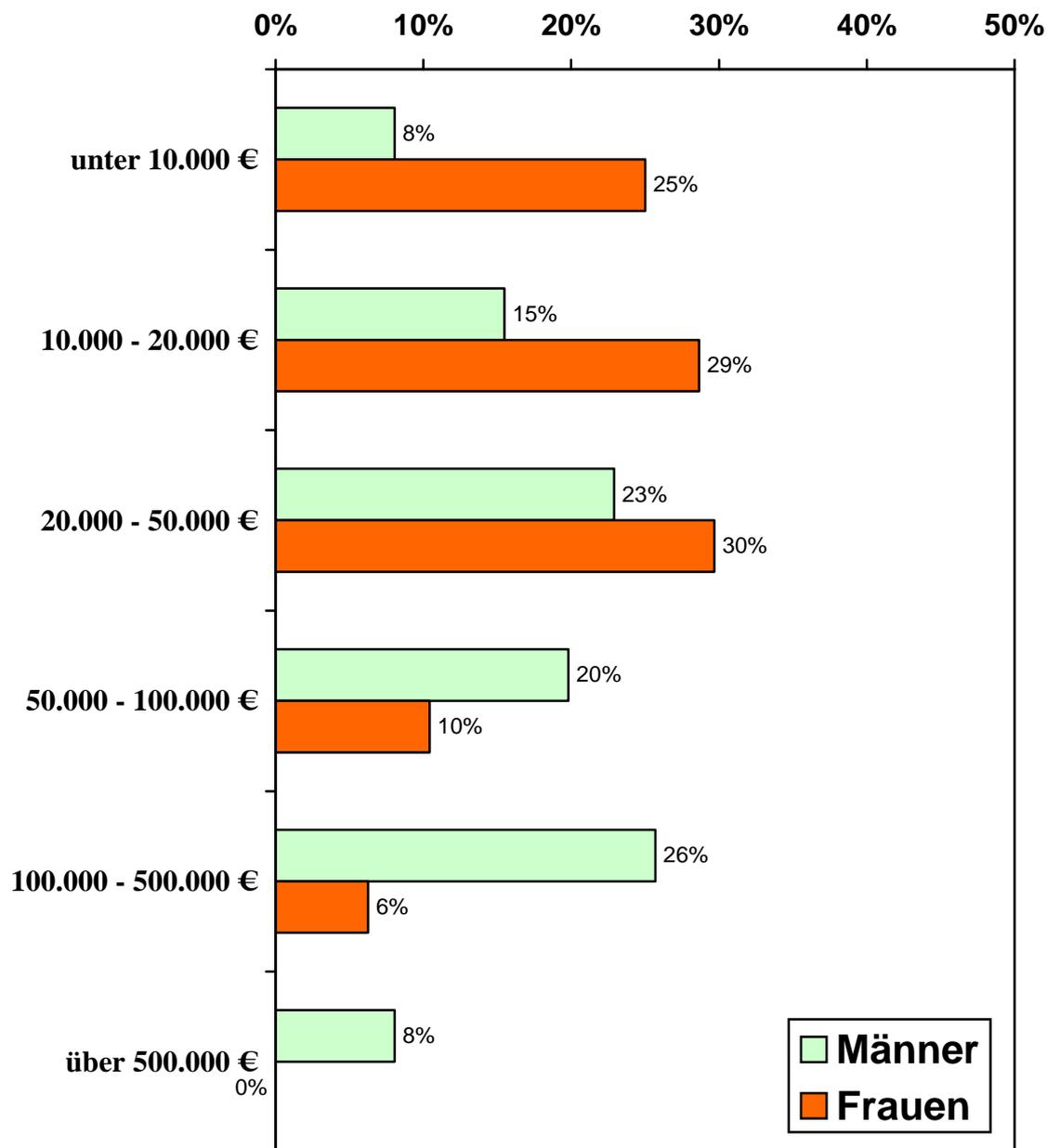
Grafik 5-53: Umsatz 2004 nach Gründungsjahr



Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren und das Unternehmen vor dem Jahr 2004 gegründet haben (daher: Nichtberücksichtigung von „Rumpfgeschäftsjahren“).

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-54: Umsatz 2004 nach Geschlecht



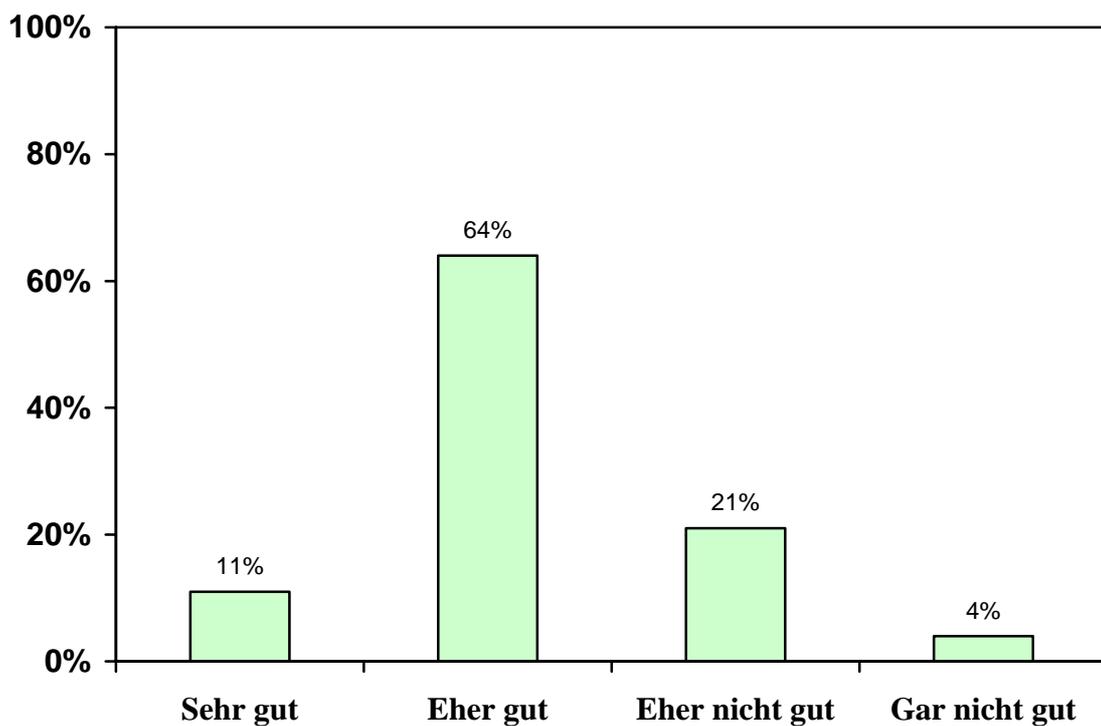
Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren und das Unternehmen vor dem Jahr 2004 gegründet haben (daher: Nichtberücksichtigung von „Rumpfgeschäftsjahren“).

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Die aktuelle wirtschaftliche Lage ihres Unternehmens wird von den (noch selbständigen) GründerInnen überwiegend positiv beurteilt (siehe nachfolgende Grafik). 11% bewerten diese als sehr gut und immerhin 64% als eher gut. Nur 4% beurteilen diese als gar nicht gut, aber auch 21% als eher nicht gut.

Bemerkenswert ist weiters, dass trotz der eklatant hohen Unterschiede in der Umsatzhöhe (siehe oben) **Frauen die aktuelle wirtschaftliche Lage ihres Unternehmens ähnlich gut wie die Männer einschätzen** (siehe nächste Seite).

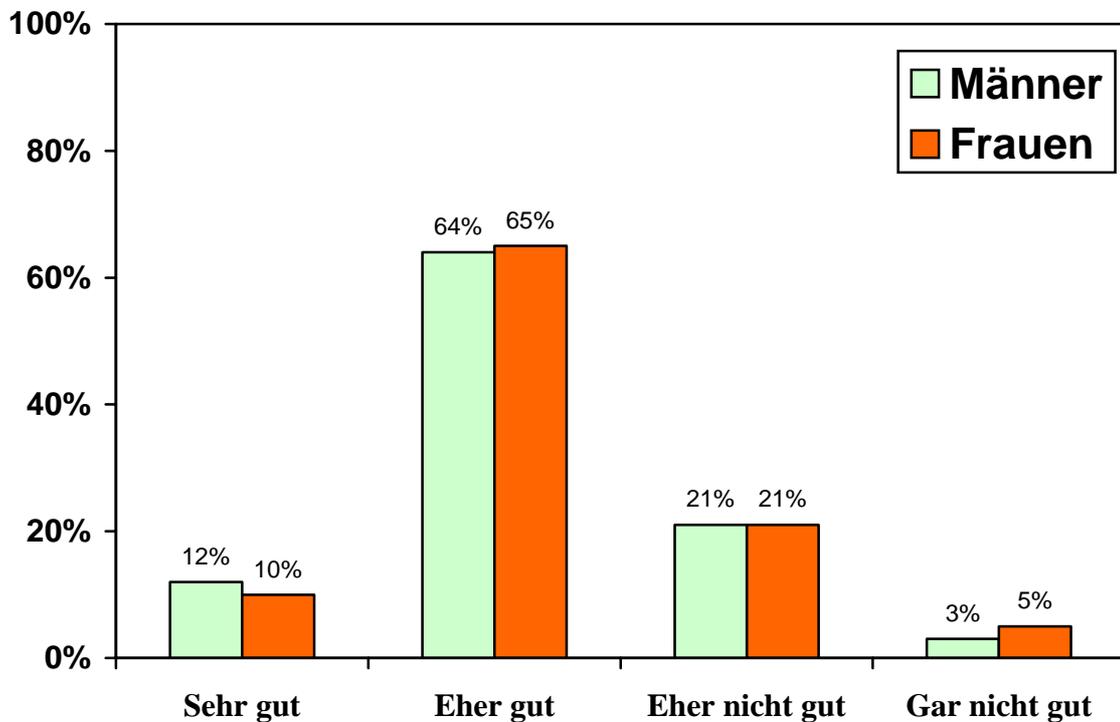
Grafik 5-55: Aktuelle wirtschaftliche Lage des Unternehmens



Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren.

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-56: Aktuelle wirtschaftliche Lage des Unternehmens nach Geschlecht

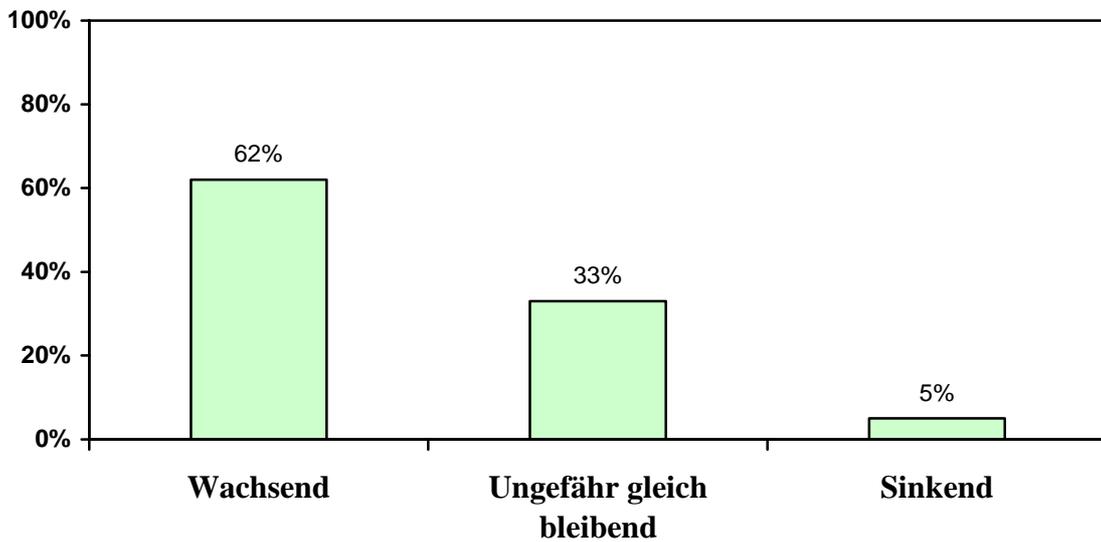


Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren.

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Mit diesem überwiegend positiven Stimmungsbild der aktuellen wirtschaftlichen Lage korrespondiert auch die Umsatzschätzung für die nächsten Jahre (siehe nachfolgende Seite). Nur 5% der (noch aktiven) Selbständigen erwarten in den nächsten 3 Jahren einen Umsatzrückgang, aber immerhin 62% einen Umsatzanstieg. Und ähnlich wie bei der Einschätzung der wirtschaftlichen Lage bestehen auch bei dieser Frage kaum Unterschiede nach Geschlecht.

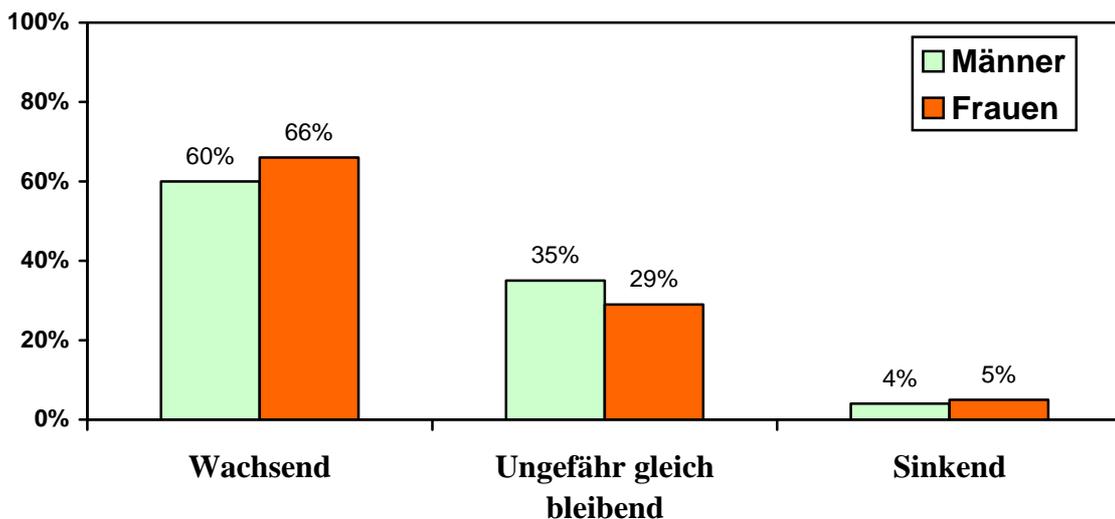
Grafik 5-57: Umsatzschätzung für die nächsten 3 Jahre



Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren.

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-58: Umsatzschätzung für die nächsten 3 Jahre nach Geschlecht



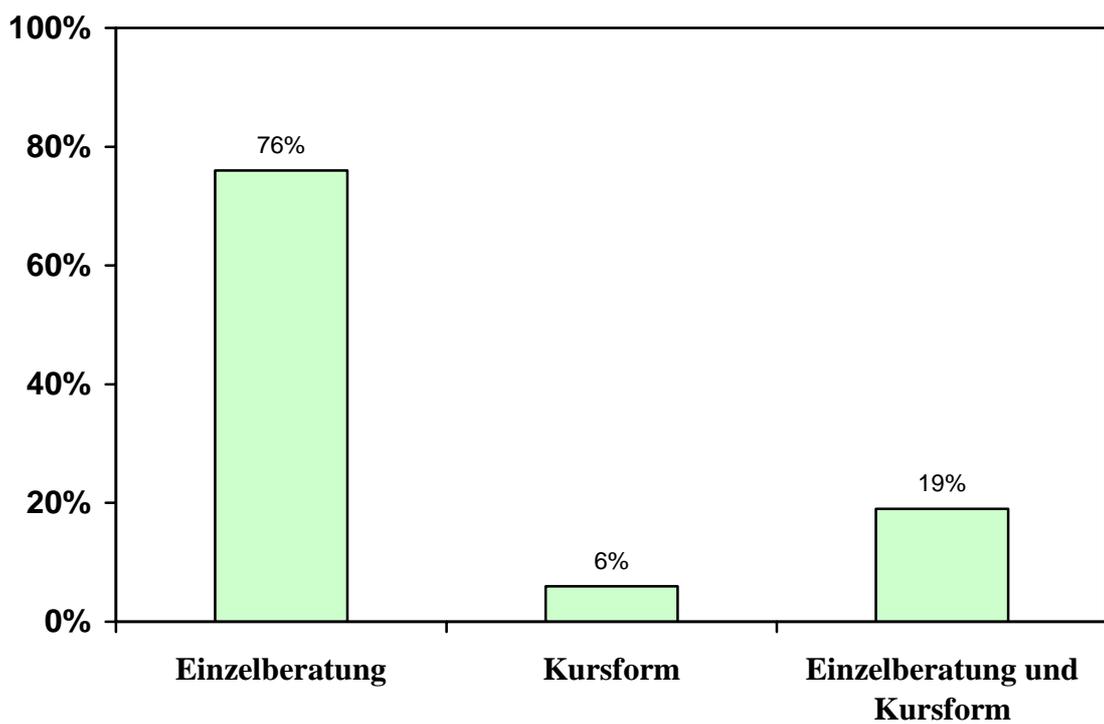
Berechnungsbasis: Nur jene Personen, die zum Befragungszeitpunkt noch selbständig waren.

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

5.6. Zufriedenheit mit Beratung, Betreuung und Wirkung des UGP

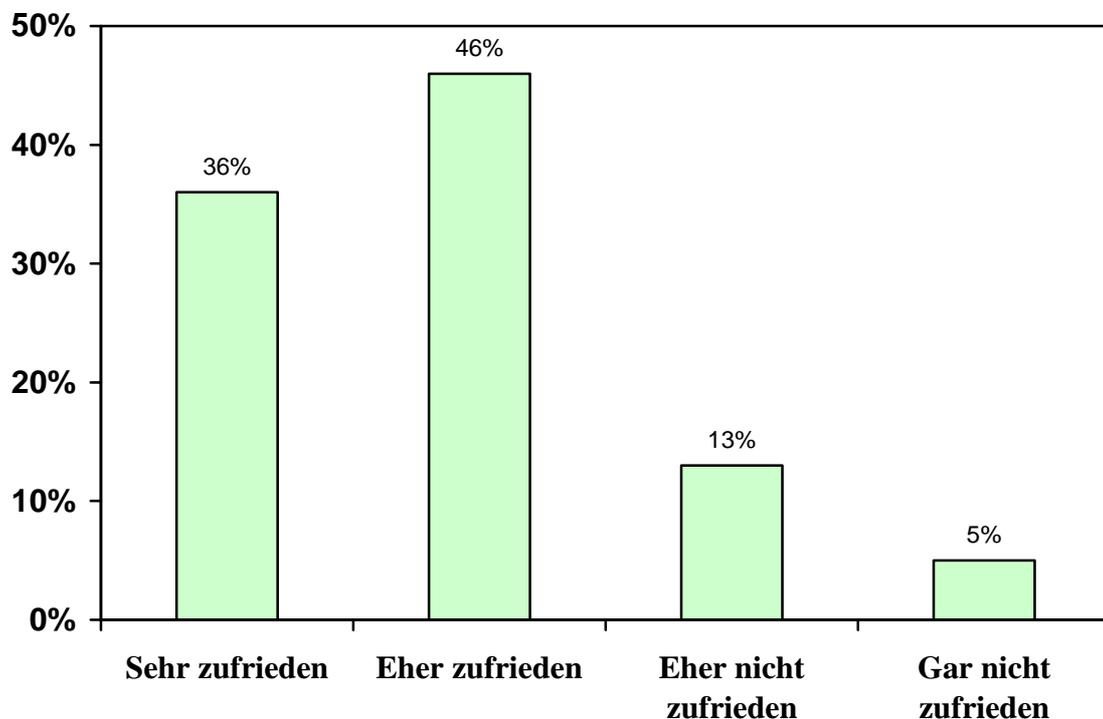
Die vom AMS beauftragten Beratungsunternehmen erbrachten ihre Beratungsleistungen **überwiegend** in Form einer **Einzelberatung** (76% ausschließlich Einzelberatung und 19% Kombination von Einzelberatung und Kursform).

Grafik 5-59: Form der Gründungsberatung



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-60: Zufriedenheit mit Gründungsberatung



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Die überwiegende Mehrheit der GründerInnen ist mit der Gründungsberatung sehr (36%) oder eher zufrieden (46%). Allerdings gibt es auch einen nennenswerten Anteil eher nicht Zufriedener (13%) sowie gar nicht Zufriedener (5%).

Im Vergleich zu den Ergebnissen der Evaluierung aus dem Jahr 1999²⁸ sind diese Werte als geringfügige Verbesserung zu bezeichnen. Damals beurteilten (noch dazu auf einer 5-stufigen Antwortskala) 12% der GründerInnen die Gründungsberatung als wenig nutzbringend und 8% als gar nicht nutzbringend und nur 28% als sehr nutzbringend.

²⁸ Blumberger, W. / Dornmayr, H. / Heilbrunner, C. / Moser, C. (1999): Evaluierung der GründerInnenförderungsmaßnahmen seitens des AMS, Forschungsbericht des IBE, Linz

Hinter diesen Zufriedenheitswerten steckt eine Problematik, die später noch näher erläutert werden wird: Nämlich dass unter den TeilnehmerInnen doch sehr erheblich unterschiedliche Teilnahmevoraussetzungen und daher auch Beratungsbedarfe bestehen, die durch die aktuelle Form der Gründungsberatung nicht in allen Fällen ausreichend berücksichtigt erscheinen. Das lässt sich auch verschiedenen offenen Antworten der Befragten entnehmen, z.B.

Frage: Haben Sie im Rahmen dieser Gründungsberatung etwas Wesentliches vermisst?

„Absolut keine Ahnung von meiner Branche.“

„Ich wusste schon alles durch die Wirtschaftskammer“

„Die Berater waren zu sehr auf Einzelunternehmer wie z.B. Berater, Grafiker spezialisiert.“

„Es wäre wünschenswert, wenn die Beraterin die Branche, das Tätigkeitsfeld und die Tätigkeiten des neuen Unternehmens besser kennt.“

„Fachliche Kompetenz. Ich wusste teilweise mehr als die Beraterinnen!!“

„Konkrete Fachberatung z.B. Steuerberatung, Förderberatung, etc.“

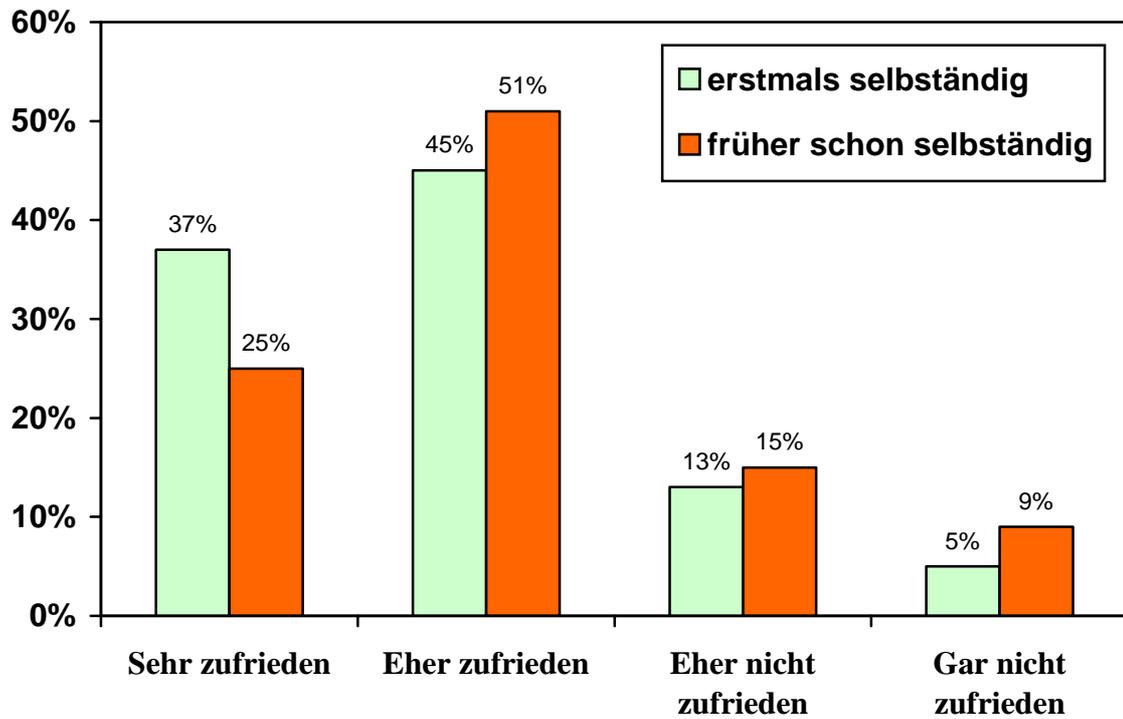
„Know-How der Berater über meine Branche“

„Kompetenz im Fachbereich“

„Zu allgemein“

Auch der Vergleich der Zufriedenheit von Personen, die schon UnternehmerInnenerfahrung haben, mit erstmaligen JungunternehmerInnen weist in die oben beschriebene Richtung eines selektiven Betreuungsbedarfs (siehe nachfolgende Grafik). GründerInnen, die bereits einmal selbständig waren, sind im Vergleich zu ErstgründerInnen deutlich unzufriedener mit der Gründungsberatung. Dies dürfte vor allem an ihren Erfahrungen und ihrem höheren Wissen liegen, was im Beratungskontext sowohl hinsichtlich Inhalt als auch grundsätzlicher Notwendigkeit einer Gründungsberatung noch stärker berücksichtigt werden sollte.

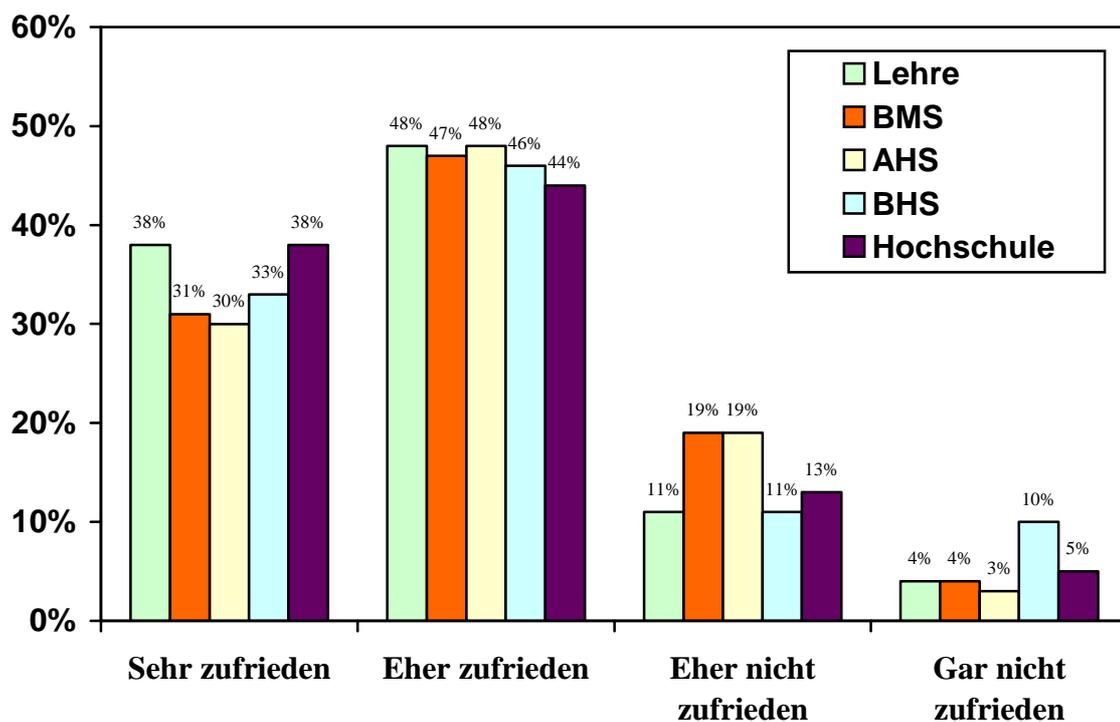
Grafik 5-61: Zufriedenheit mit Gründungsberatung in Abhängigkeit von Vorerfahrungen als Selbständige/r



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Interessanterweise zeigen sich aber kaum Unterschiede in der Zufriedenheit mit der Gründungsberatung nach höchster abgeschlossener Ausbildung. D.h. dass die Zufriedenheit und vmtl. auch die Erwartungshaltung gegenüber der Gründungsberatung relativ unabhängig vom Ausbildungsniveau zu betrachten sind. Eine stärker zielgruppenspezifisch orientierte Gründungsberatung wäre daher auch nicht primär am Ausbildungsniveau der GründerInnen zu orientieren (vgl. Kapitel 7 „Schlussfolgerungen“).

Grafik 5-62: Zufriedenheit mit Gründungsberatung in Abhängigkeit von höchster abgeschlossener Ausbildung



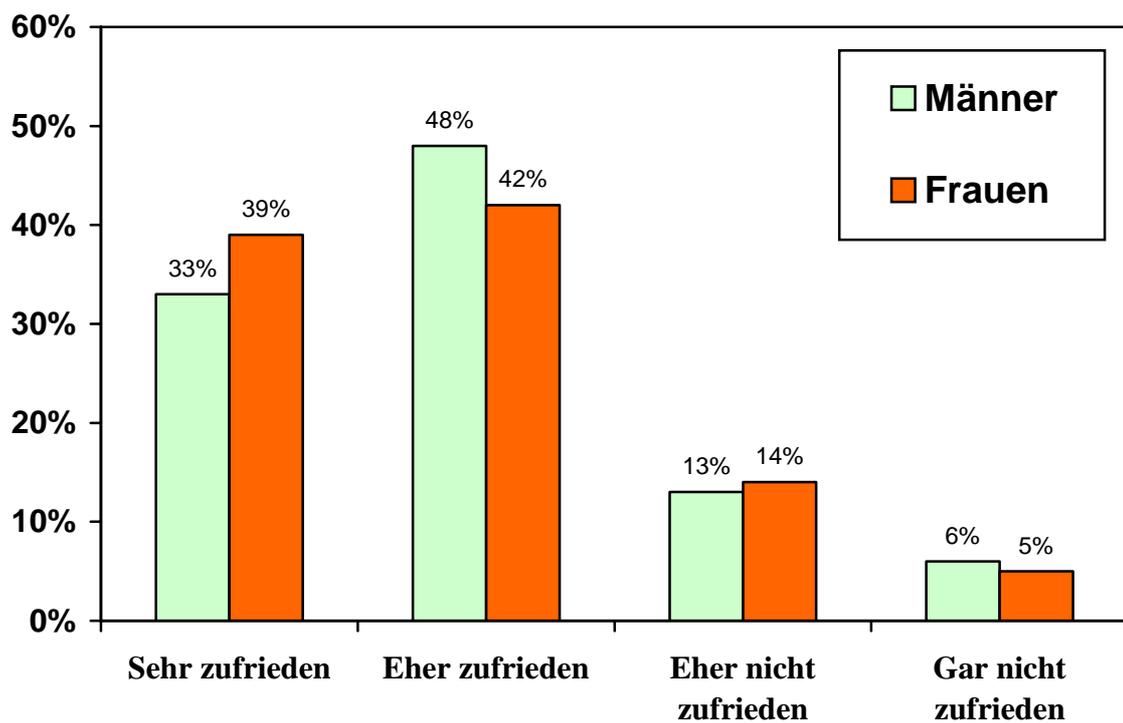
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anm.: Nur jene Ausbildungskategorien dargestellt, welche über eine ausreichende Zellenbesetzung verfügen (z.B. nicht Pflichtschule).

Hochschule = inkl. Akademien, (Fach-)Hochschulen, Universitäten

Auch der Zusammenhang von Geschlecht und allgemeiner Zufriedenheit mit der Gründungsberatung kann als marginal bezeichnet werden:

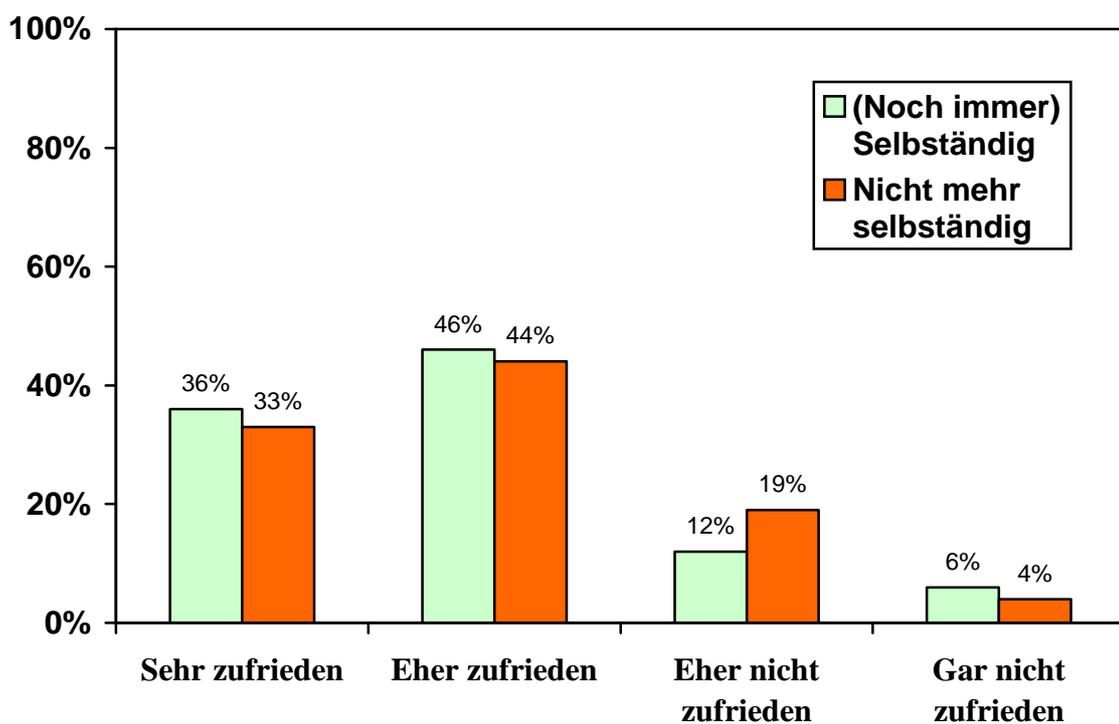
Grafik 5-63: Zufriedenheit mit Gründungsberatung nach Geschlecht



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

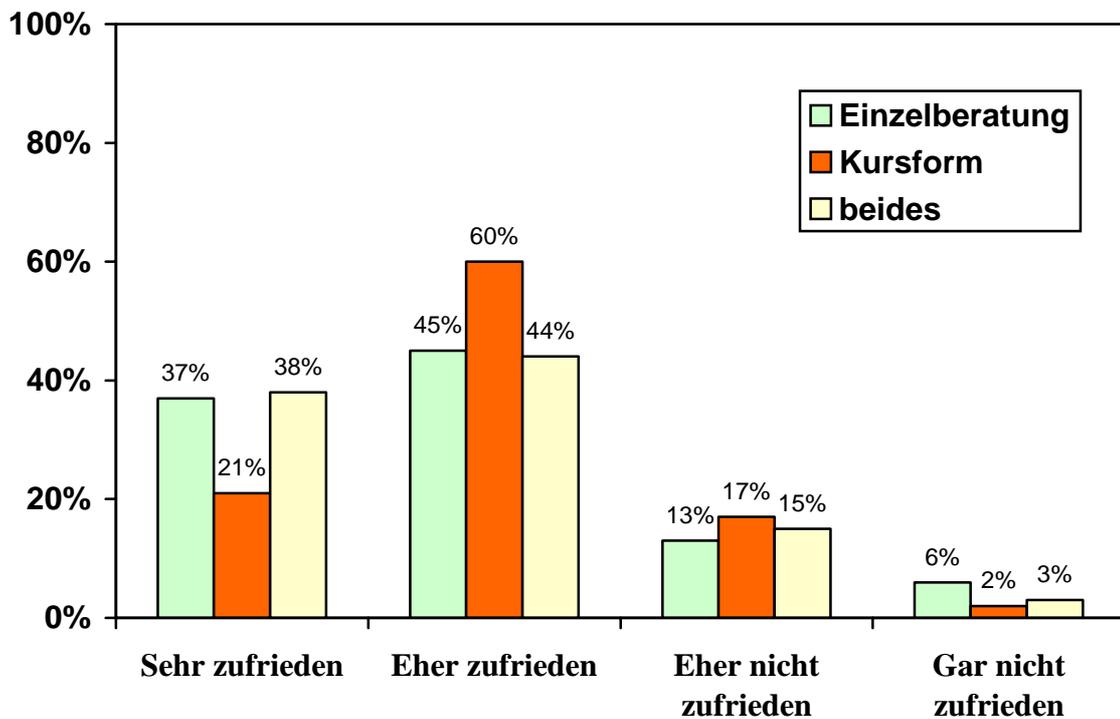
Sogar zwischen „erfolgreichen“ (noch immer selbständigen) und „nicht-erfolgreichen“ (nicht mehr selbständigen) GründerInnen bestehen nur minimale Unterschiede in der Bewertung der Gründungsberatung.

Grafik 5-64: Zufriedenheit mit Gründungsberatung nach beruflicher Stellung



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-65: Zufriedenheit mit Gründungsberatung nach Art der Gründungsberatung

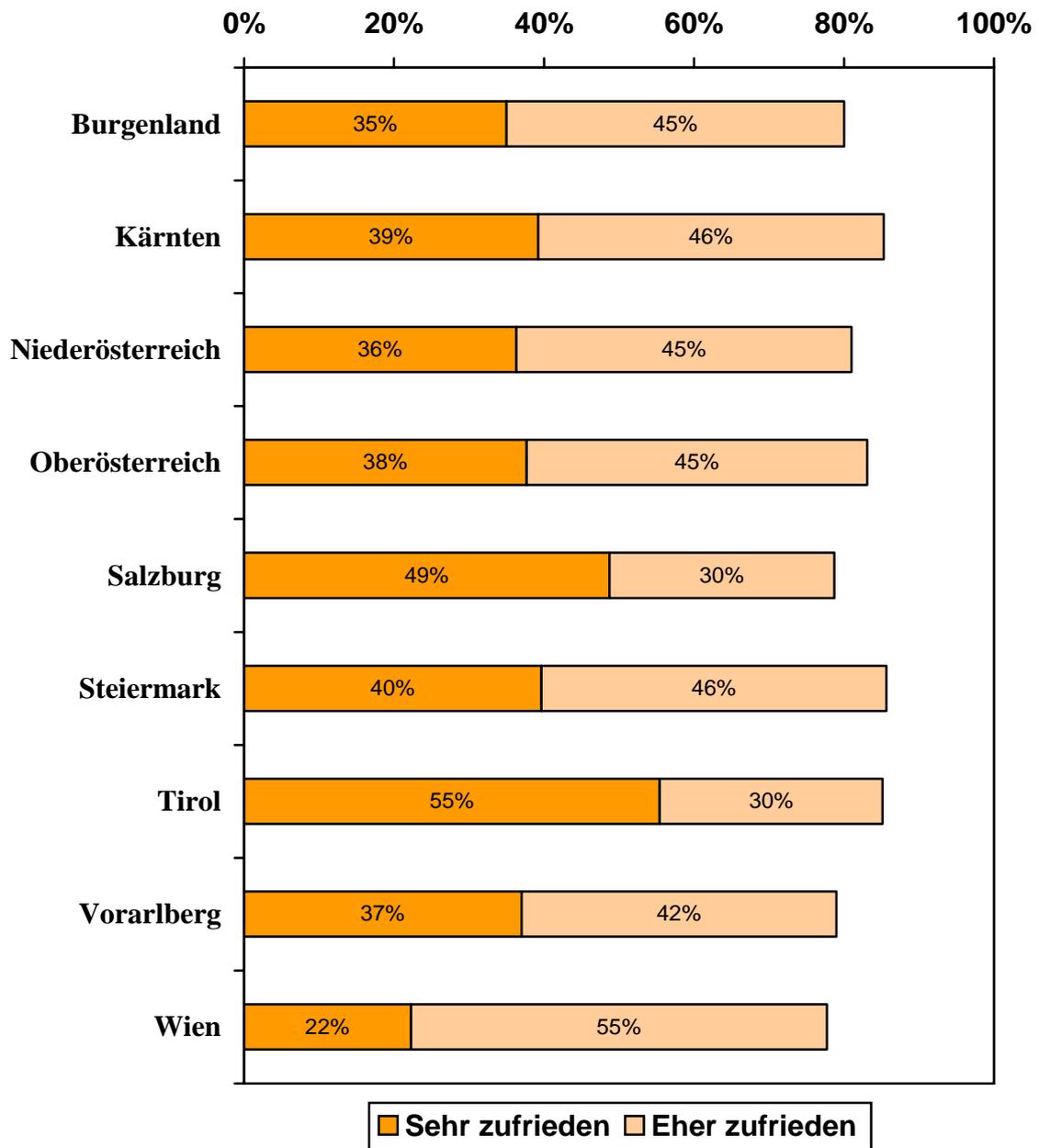


Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Der geringste Anteil sehr Zufriedener mit der Gründungsberatung befindet sich unter jenen, welche die Gründungsberatung ausschließlich in Kursform erlebten. Allerdings ist in dieser Gruppe auch der Anteil der sehr Unzufriedenen geringfügig niedriger. Diese Daten können als Indiz dafür gewertet werden, dass bei der Einzelberatung die Zufriedenheit noch stärker streut, weil sie in besonderem Maße von der Person des Beraters/der Beraterin abhängig ist.

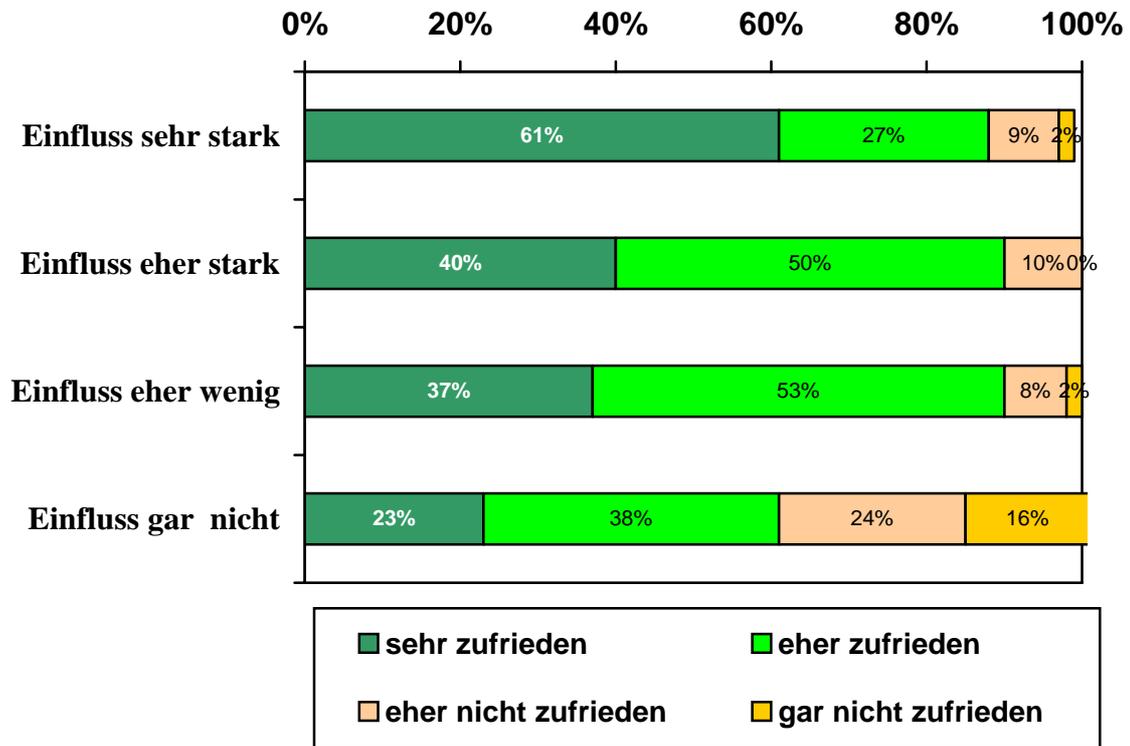
Nach Bundesländern betrachtet lässt sich der höchste Anteil sehr Zufriedener mit der Gründungsberatung in Tirol feststellen (55%), der niedrigste in Wien (22%).

Grafik 5-66: Zufriedenheit mit der Gründungsberatung nach Bundesländern



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-67: Zusammenhang Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung und Zufriedenheit mit Gründungsberatung



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Konkrete Frageformulierung zum Einfluss der UGP-Teilnahme auf die Unternehmensgründung: „Wie stark hat die Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des AMS die tatsächliche Gründung Ihres Unternehmens beeinflusst?“

Antwortvorgaben:

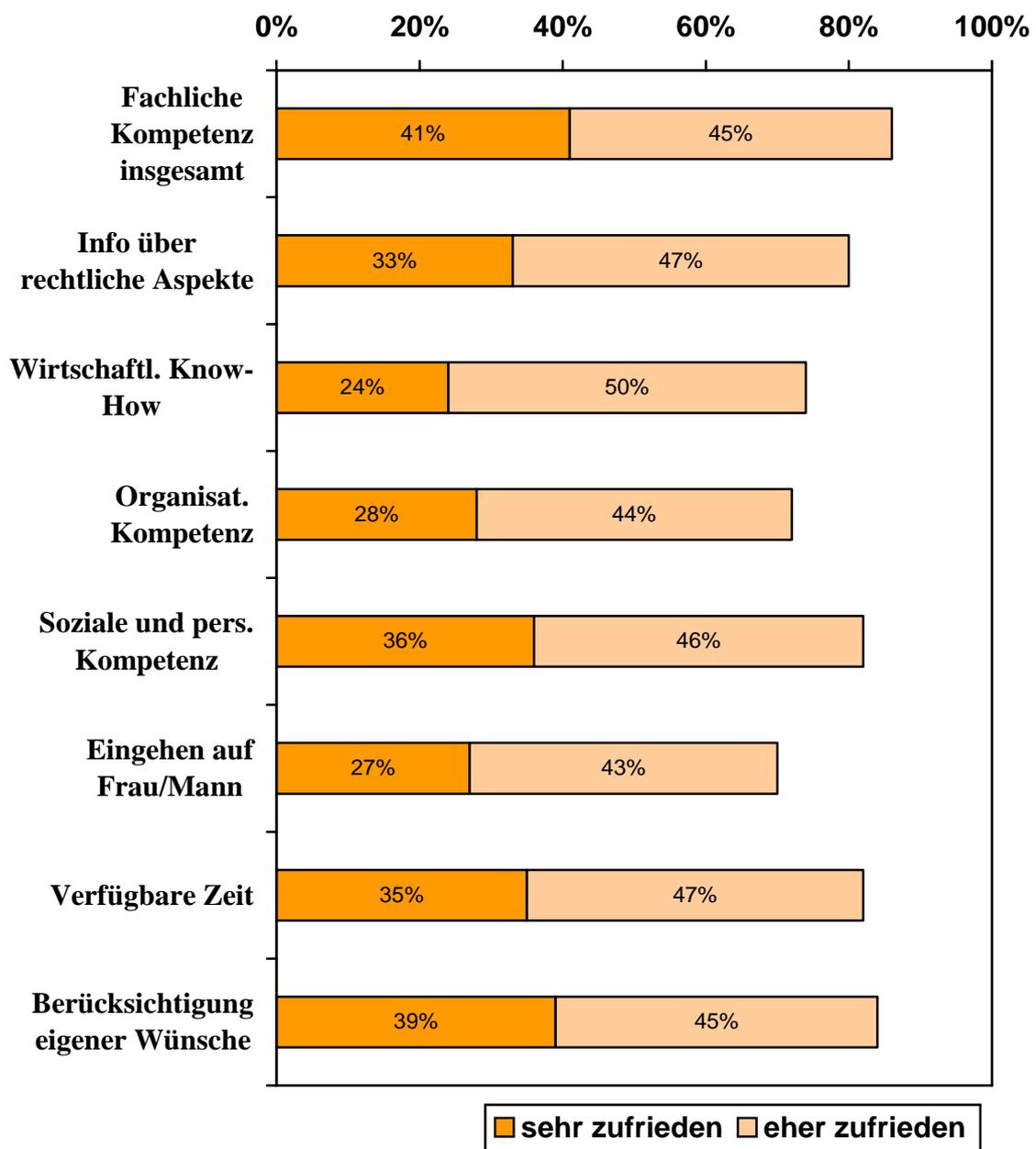
- (Einfluss) „Sehr stark: Ich hätte das Unternehmen ohne Teilnahme am UGP sicher nicht gegründet.“
- (Einfluss) „Eher stark: Ich hätte das Unternehmen ohne Teilnahme am UGP vermutlich nicht gegründet.“
- (Einfluss) „Eher wenig: Ich hätte das Unternehmen vermutlich auch ohne Teilnahme am UGP gegründet.“
- (Einfluss) „Gar nicht: Ich hätte das Unternehmen sicher auch ohne Teilnahme am UGP gegründet.“

Einen deutlichen Hinweis auf einen stärker selektiven bzw. spezifischen Beratungsbedarf liefert obige Grafik. Die eindeutig geringste Zufriedenheit ist bei jenen festzustellen, die auch ohne die Teilnahme am UGP gegründet hätten (nur 23% sehr zufrieden aber 16% sehr unzufrieden). Die höchste Zufriedenheit mit der Gründungsberatung weisen jene auf, die erst durch die Teilnahme am UGP zur Gründung motiviert wurden (61% sehr zufrieden und nur 2% gar nicht zufrieden). Dies deutet wiederum daraufhin, dass die Gründungsberatung umso weniger nutz-

bringend erlebt wird, je intensiver die Vorbereitung auf die Selbständigkeit schon von sich aus erfolgt.

Interessant ist zudem, dass die Zufriedenheit mit der Gründungsberatung insgesamt nur relativ schwach signifikant ($r= 0,097$) mit der Beurteilung der aktuellen wirtschaftlichen Lage des Unternehmens korreliert. Dies kann dahingehend interpretiert werden, dass dem Beratungsunternehmen eine gewisse – wenngleich auch nicht sehr große – Mitverantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg bzw. Misserfolg des Unternehmens eingeräumt wird.

Grafik 5-68: Zufriedenheit mit einzelnen Faktoren der Gründungsberatung



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: „Organisatorische Kompetenz“ = Information über organisatorische Belange, zuständige Behörden, zur Verfügung gestellte Unterlagen, Literatur- und Recherchetipps, etc.

Obige Grafik zeigt, dass die Zufriedenheit mit einzelnen Faktoren der Gründungsberatung generell noch verbesserbar erscheint (siehe dazu Kapitel 7 „Schlussfolgerungen“), dass aber auch zwischen den Faktoren erhebliche Unterschiede bestehen. Relativ groß ist die Zufriedenheit mit der fachlichen Kompetenz insgesamt (41% sehr zufrieden, 45% eher zufrieden).

Am geringsten ist die **Zufriedenheit mit dem wirtschaftlichen Know-How der BeraterInnen** (24% sehr zufrieden, 50% eher zufrieden) **und dem Eingehen auf die spezifische Lebens- und Arbeitssituation als Frau/Mann** (27% sehr zufrieden, 43% eher zufrieden). Da es sich hierbei um wesentliche Kernaufgaben einer Beratung von UnternehmensgründerInnen handelt, sollen diese Ergebnisse auch entsprechende Beachtung finden. Beide Werte weisen auf die **Notwendigkeit bzw. Sinnhaftigkeit einer vermehrt selektiven und spezifischen Beratung und Betreuung** hin, welche noch stärker an den Bedürfnissen der einzelnen TeilnehmerInnen orientiert ist. Konkrete Vorschläge dazu werden in Kapitel 7 (Schlussfolgerungen) erläutert. An vielen Stellen dieser Untersuchung kann ja demonstriert werden, dass sich Frauen und Männer hinsichtlich ihrer Zielsetzung und Realisierungsstrategien in Bezug auf Unternehmensgründungen stark unterscheiden.

Im Falle des mehrfach kritisierten mangelnden wirtschaftlichen Know-Hows wird von vielen UGP-TeilnehmerInnen der **Wunsch nach verstärkter Branchen- und Praxiserfahrung (als Selbständige) der BeraterInnen** angesprochen (siehe auch die oben beschriebenen Zitate betreffend vermisste Aspekte in der Gründungsberatung). Da dies im derzeitigen organisatorischen Kontext der Beratungsunternehmen relativ schwer zu realisieren ist – schließlich kann nur schwer in jeder Branche auf ehemalige (am besten auch noch erfolgreiche²⁹) Selbständige zurückgegriffen werden – wird auch in den Schlussfolgerungen (Kapitel 7) auf verschiedene mögliche Modelle der zusätzlichen Beratung und Betreuung durch (branchen-)erfahrene Selbständige (MentorInnenprinzip, GründerInnennetzwerk, etc.) verwiesen.

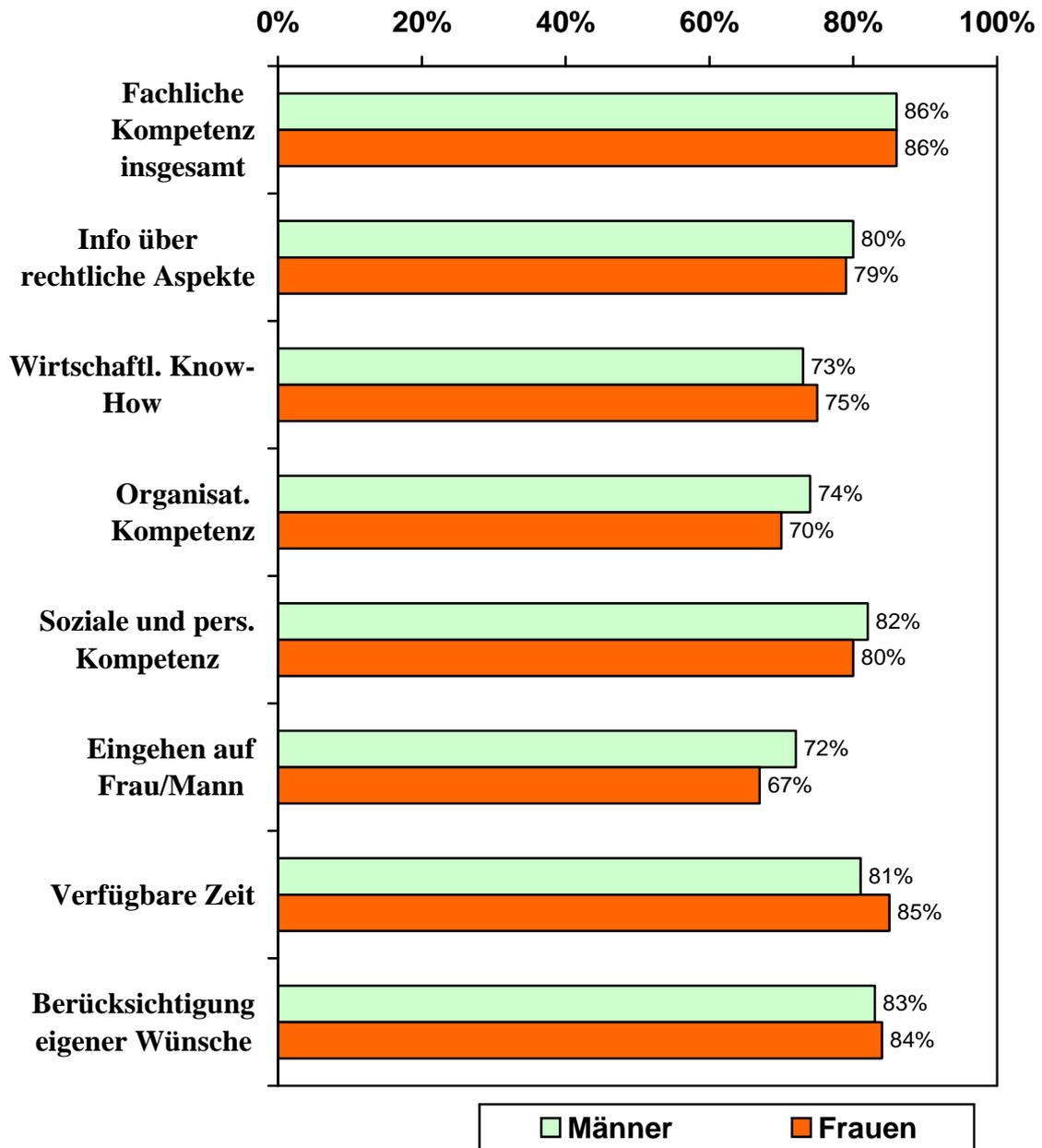
²⁹ Gerade erfolgreiche Selbständige sind natürlich in der Regel auch weiterhin selbständig tätig.

Dennoch muss hervorgehoben werden, dass selbstverständlich auch weiterhin der Auswahl und der Qualität der BeraterInnen allerhöchste Priorität zukommt und dass die Ergebnisse ganz eindeutig darauf hinweisen, dass der konkreten Person des/der BeraterIn für das Ausmaß der Zufriedenheit zentrale Bedeutung zukommt.

Bei der Bewertung der Zufriedenheit mit einzelnen Faktoren der Gründungsberatung existieren – wie nachfolgend abgebildet – kaum Unterschiede nach Geschlecht. Lediglich ein Eingehen auf die geschlechtsspezifische Lebens- und Arbeitssituation wird von Frauen etwas häufiger vermisst (67% sehr oder eher zufrieden) als von Männern (72% sehr oder eher zufrieden).

Grafik 5-69: Zufriedenheit mit einzelnen Faktoren der Gründungsberatung nach Geschlecht

(Anteil „sehr zufrieden“ und „eher zufrieden“-Antworten)



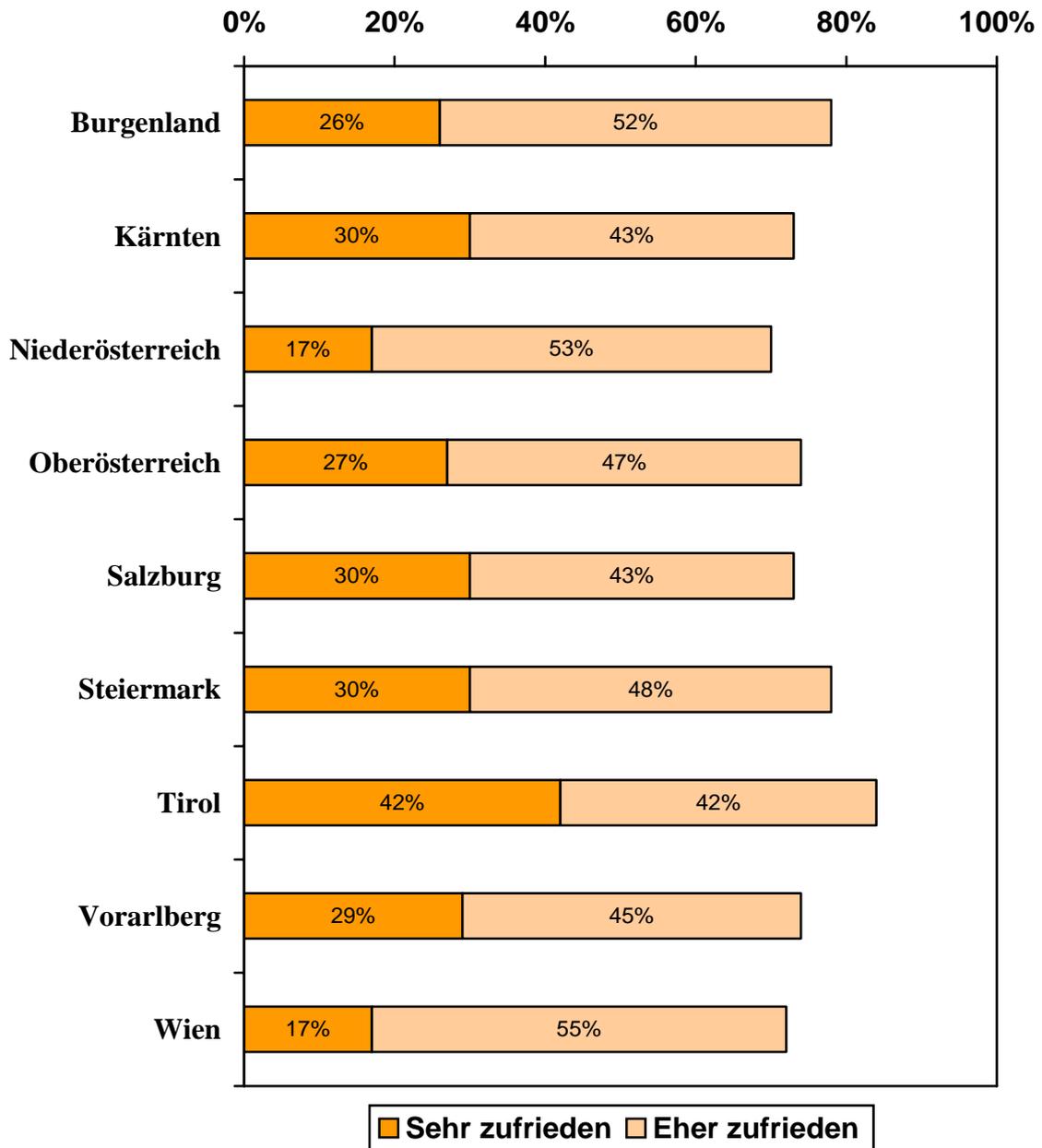
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: „Organisatorische Kompetenz“ = Information über organisatorische Belange, zuständige Behörden, zur Verfügung gestellte Unterlagen, Literatur- und Recherchetipps, etc.

Im folgenden wird die Zufriedenheit mit dem wirtschaftlichen Know-How der BeraterInnen auch nach Bundesländern dargestellt. Dabei lassen sich durchaus nennenswerte Unterschiede nach Bundesländern feststellen. Die höchste Zufriedenheit mit dem wirtschaftlichen Know-How der BeraterInnen weist Tirol auf (42% sehr zufrieden), die niedrigste Niederösterreich und Wien (jeweils 17% sehr zufrieden).

Generell zeigt die an die Grafik anschließende Tabelle, dass die Gründungsberatung in Tirol hinsichtlich fast aller Indikatoren am positivsten bewertet wird.

Grafik 5-70: Zufriedenheit mit dem wirtschaftlichen Know-How der GründungsberaterInnen nach Bundesländern



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Tabelle 5-4: Zufriedenheit mit einzelnen Faktoren der Gründungsberatung nach Bundesländern

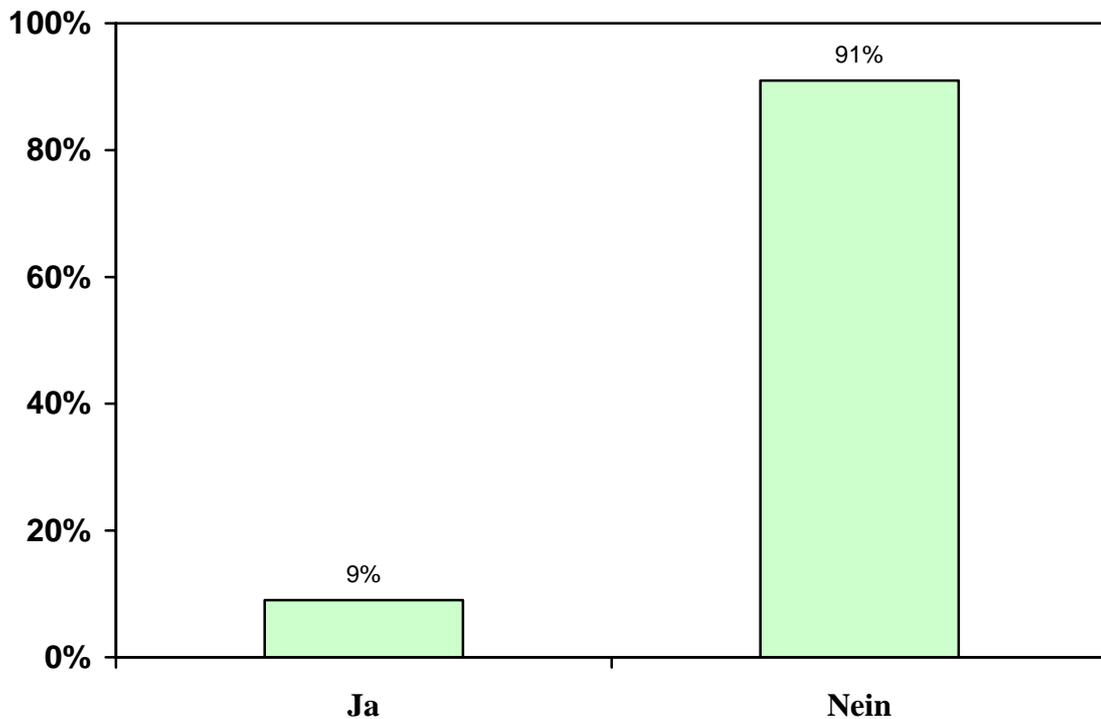
(Anteil „sehr zufrieden“ und „eher zufrieden“-Antworten)

	Bgl	K	NÖ	OÖ	Sbg	St	T	V	W
Fachliche Kompetenz der BeraterInnen insgesamt	87%	84%	87%	89%	82%	91%	88%	85%	82%
Information über rechtliche Aspekte der Gründung	79%	79%	77%	83%	78%	82%	90%	74%	76%
Wirtschaftliches Know-How der BeraterInnen	77%	72%	70%	75%	72%	78%	84%	74%	72%
Organisatorische Kompetenz	74%	69%	69%	78%	77%	78%	85%	76%	66%
Soziale und persönlichkeitsbezogene Kompetenz der BeraterInnen	79%	76%	83%	85%	84%	86%	88%	83%	76%
Eingehen auf meine spezifische Lebens- und Arbeitssituation als Frau/Mann	78%	64%	73%	75%	72%	76%	82%	69%	61%
Verfügbare Zeit für Beratung	85%	82%	79%	81%	79%	78%	91%	83%	85%
Berücksichtigung meiner eigenen Ideen und Wünsche	84%	78%	85%	81%	79%	84%	92%	89%	83%

Anmerkungen: „Organisatorische Kompetenz“ = Information über organisatorische Belange, zuständige Behörden, zur Verfügung gestellte Unterlagen, Literatur- und Recherchetipps, etc.
Die Zelle mit dem höchsten Zufriedenheitswert pro Zeile/Kategorie ist grau unterlegt. Die niedrigsten Werte pro Zeile sind doppelt umrahmt.

Nur 9% der GründerInnen (8% der Männer, 12% der Frauen) nahmen nach erfolgter Gründung weitere Beratung in Anspruch. Wie die Auswertung der offenen Antworten zeigt, sind viele GründerInnen **nicht** über diese Möglichkeit **informiert**. Ein erheblicher Teil der GründerInnen wünscht sich explizit die **Möglichkeit einer Nachbetreuung** (vgl. die Auswertung der offenen Antworten auf der nächsten Seite).

Grafik 5-71: Beratungsinanspruchnahme nach erfolgter Gründung



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

29% der befragten GründerInnen gaben weiters an, dass sie **im Rahmen der Gründungsberatung etwas Wesentliches vermisst** haben. Die Auswertung der offenen Antwortmöglichkeiten zu diesem Punkt fokussiert vor allem folgende Thematiken (jeweils anhand von Beispielen illustriert):

Branchenspezifisches Know-How der BeraterInnen

Frage: Haben Sie im Rahmen dieser Gründungsberatung etwas Wesentliches vermisst?

„Beratung für meine Branche (Fußpflege).“

„Berufsspezifische Beratung“

„Die Beraterin war in meiner Branche nicht sehr sattelfest.“

„Es wäre wünschenswert, wenn die BeraterIn die Branche, das Tätigkeitsfeld und die Tätigkeiten des neuen Unternehmens besser kennt.“

„Kenntnisse über die Massageunternehmensführung und Umfeld“

„Mehr Information über Werbestrategien bezogen auf meine Branche“

„Spezialisierung nach Branchen, Vertiefungsmöglichkeit“

„Spezifische Gastrofachberatung“

„Spezifische Branchenkenntnisse“

Nachbetreuung

Frage: Haben Sie im Rahmen dieser Gründungsberatung etwas Wesentliches vermisst?

„Nachbetreuung nach ca. 1 Jahr“

„Die schon vorher erwähnte Nachbetreuung“

„Kontakt nach 1-2 Jahren“

„Weiterbegleitung für die ersten Monate/Jahre“

„Weitere Betreuung“

„Weitere Unterstützung nach der Gründung“

Die Möglichkeit der Netzworkebildung unter den GründerInnen und Kontakte zu erfahrenen GründerInnen

Frage: Haben Sie im Rahmen dieser Gründungsberatung etwas Wesentliches vermisst?

„(...) Gespräche mit Menschen, die vor 1 Jahr gegründet haben“

„Austausch mit anderen Neugründern“

„Liste der Gründer – Netzworkebildung (...)“

„Kontakte zu Kollegen“

Hilfe bei konkreten Problemstellungen (Steuer, Kostenrechnung, etc.)

Frage: Haben Sie im Rahmen dieser Gründungsberatung etwas Wesentliches vermisst?

„Beratung und Unterstützung z.B. bei einem Finanzierungsplan“

„Eine Mappe für sämtliche Behördengänge“

„Hilfe für ein passendes Buchhaltungsprogramm“

„Kostenrechnung/Rechnungslegung für Export“

„Genauere Information über den Steueralltag in der Selbständigkeit“

„Mehr Beratung über Steuer“

„Steuerliche Aspekte, Sozialversicherung“

„Steuerliche und finanzamttechnische Möglichkeiten“

„(...) Unterstützung beim Erstellen eines Businessplans wäre auch toll gewesen“

□ Mehr Hinweise auf unternehmerische Risiken

Frage: Haben Sie im Rahmen dieser Gründungsberatung etwas Wesentliches vermisst?

„Aufdecken des persönlichen Risikos“

„Auch die Schattenseiten hätten angesprochen werden sollen.“

„Dass mir niemand gesagt hat, ohne Geld sollte man kein Unternehmen gründen“

„Eine kritische Auseinandersetzung der Beraterin mit meiner finanziellen Situation (...)“

„Information über Risiken: das größte Risiko sind Mitarbeiter“

□ Kompetenz und Persönlichkeit des konkreten Beraters/ der Beraterin

Frage: Haben Sie im Rahmen dieser Gründungsberatung etwas Wesentliches vermisst?

„Eigene Erfahrung des Beraters als Selbständiger“

„Interesse des Beraters. Ich habe meine Entscheidungen alleine getroffen.“

„Ehrlichkeit bei Chanceneinschätzung (...)“

„Die gleich bleibende Beraterin oder zumindest nicht bei jeder Beratung eine neue Beraterin“

„Kompetenz, eine Person, die frisch von der Uni kommt, hat keine Ahnung, wie die Wirtschaft tatsächlich funktioniert.“

„Dass die Auswahl des UGP-Beraters nach verschiedenen Kriterien möglich ist. Ich als erfahrene Buchhalterin hätte einen unabhängigen Werbefachmann benötigt!“

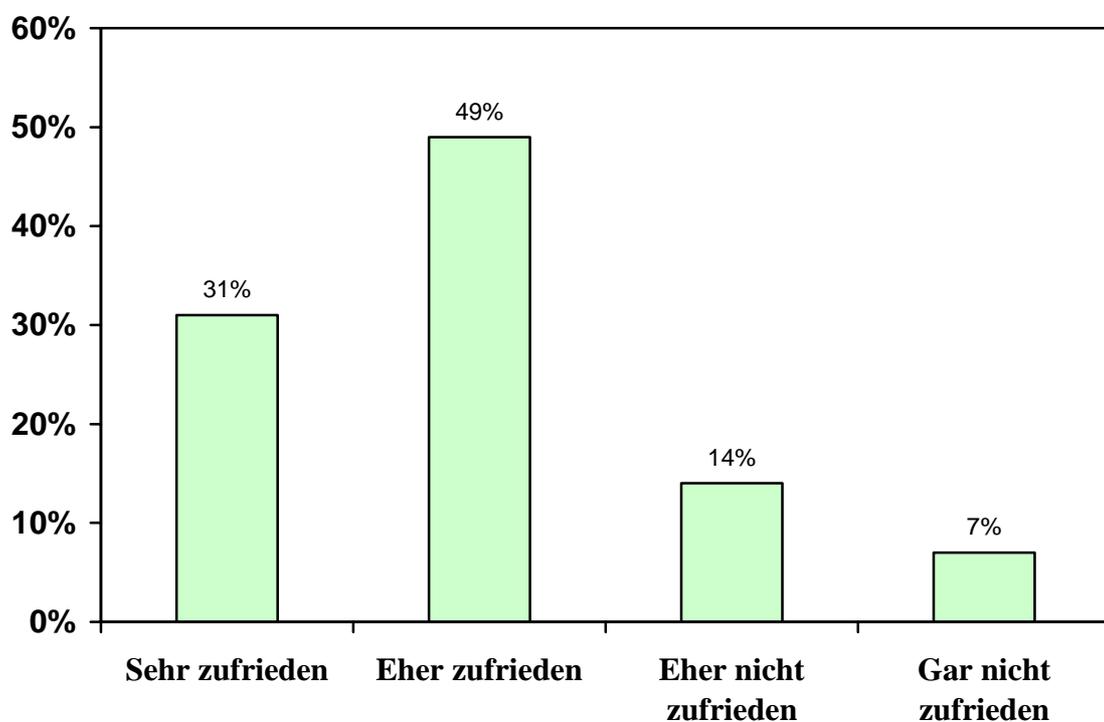
Dass gelegentlich die Erwartungen an eine Gründungsberatung sehr weit (zu weit?)
und zumindest über das übliche Maß hinausgehen, illustriert folgende Aussage:

Frage: Haben Sie im Rahmen dieser Gründungsberatung etwas Wesentliches vermisst?

„Berater war nicht beim Eröffnungsfest anwesend. (...)“

Ebenfalls erhoben wurde die Zufriedenheit mit der Betreuung und Unterstützung durch das AMS. Auch hier überwiegen die Zufriedenen (31% sehr zufrieden, 49% eher zufrieden) die Unzufriedenen (14% eher nicht zufrieden, 7% gar nicht zufrieden) deutlich.

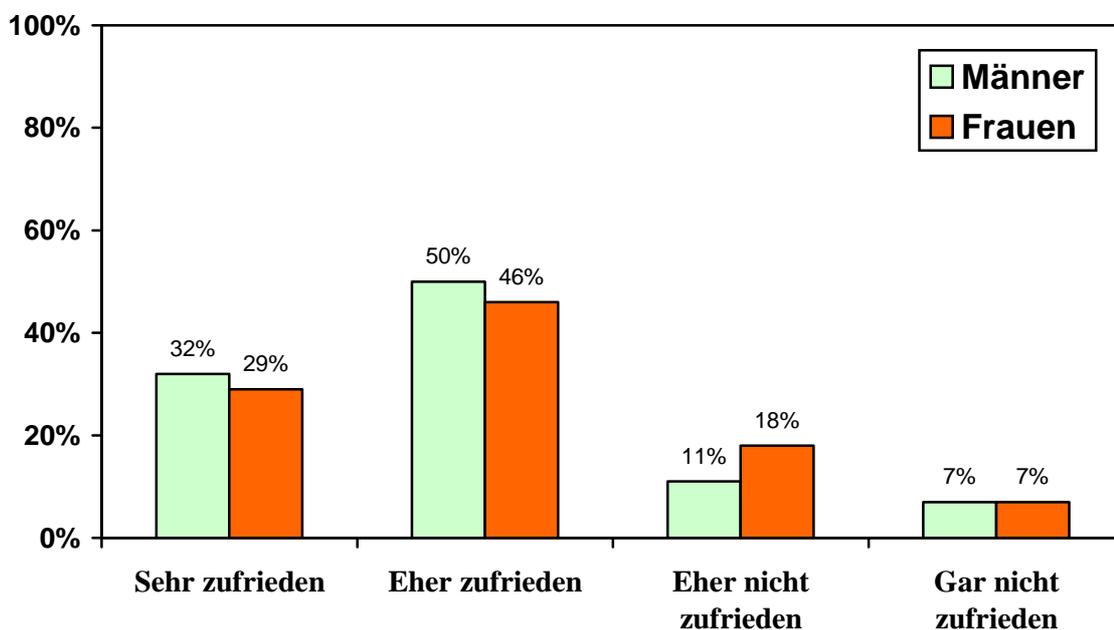
Grafik 5-72: Zufriedenheit mit Betreuung/Unterstützung durch das AMS



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

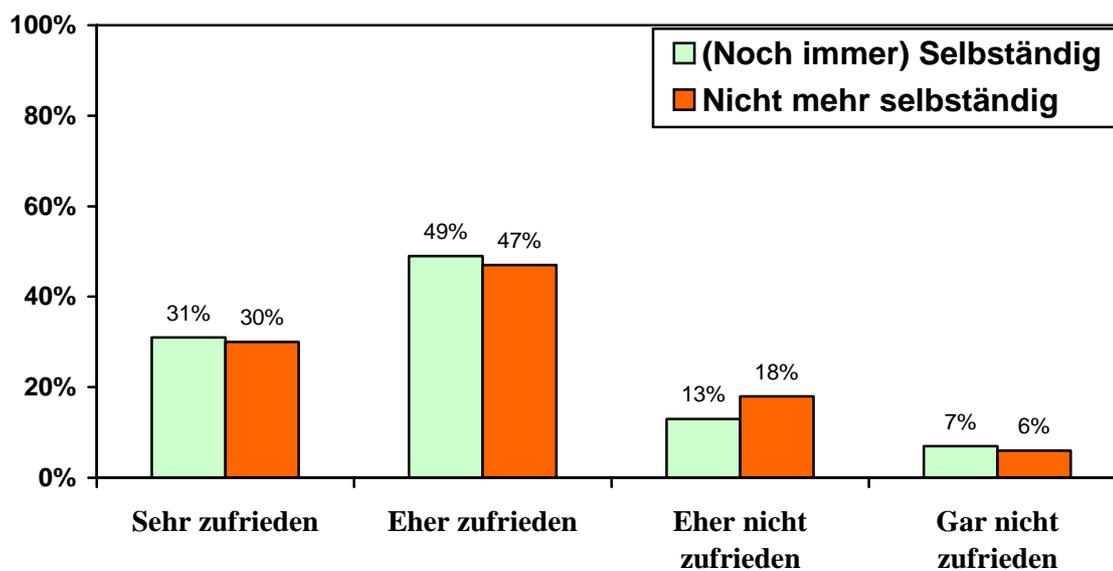
Sowohl nach Geschlecht als auch zwischen „erfolgreichen“ (noch immer selbständigen) und „nicht-erfolgreichen“ (nicht mehr selbständigen) GründerInnen bestehen kaum Unterschiede in der Bewertung des AMS (siehe die beiden nachfolgenden Grafiken).

Grafik 5-73: Zufriedenheit mit Betreuung durch AMS nach Geschlecht



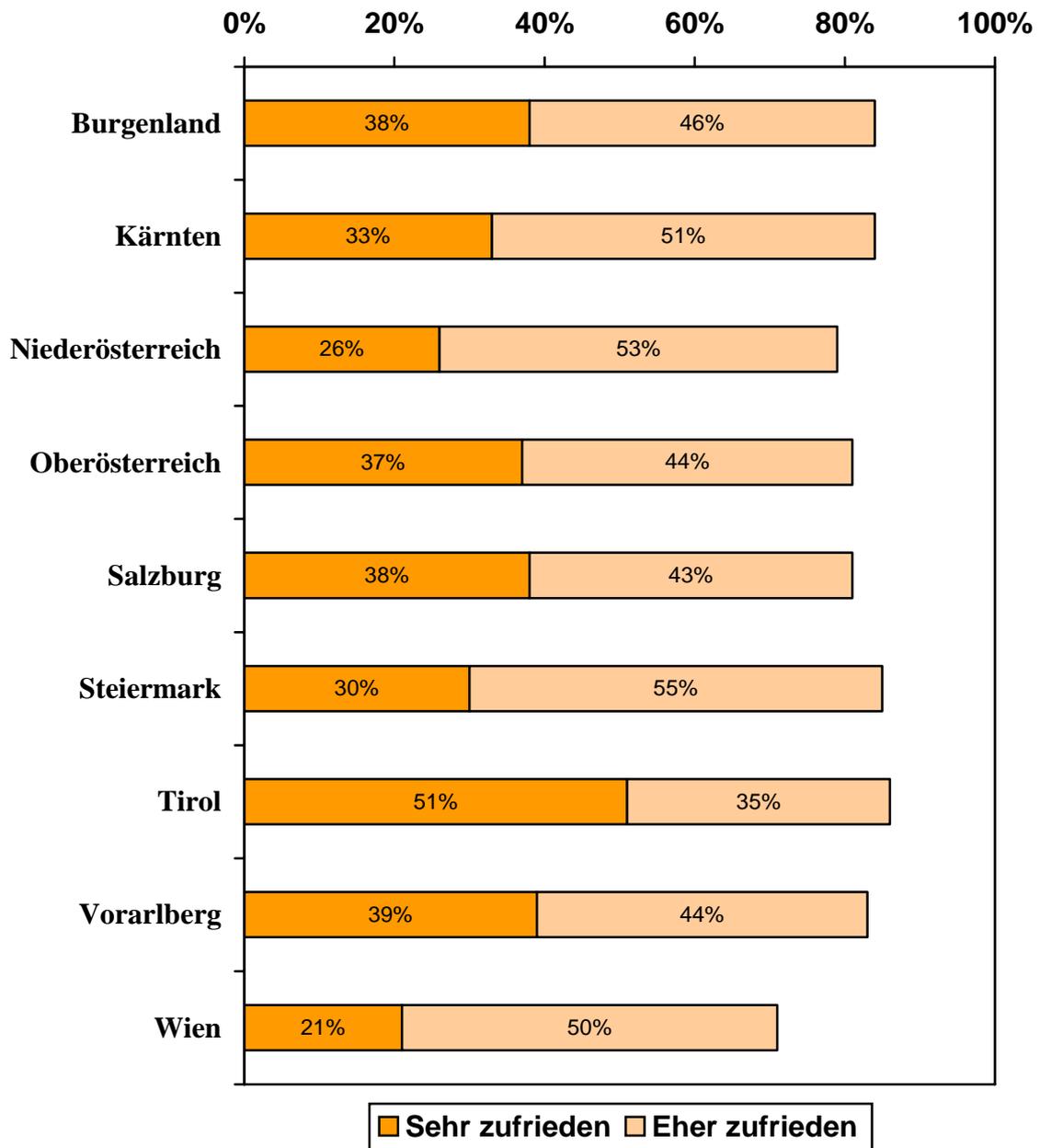
Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-74: Zufriedenheit mit Betreuung durch AMS nach berufl. Stellung



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Grafik 5-75: Zufriedenheit mit Betreuung durch AMS nach Bundesländern



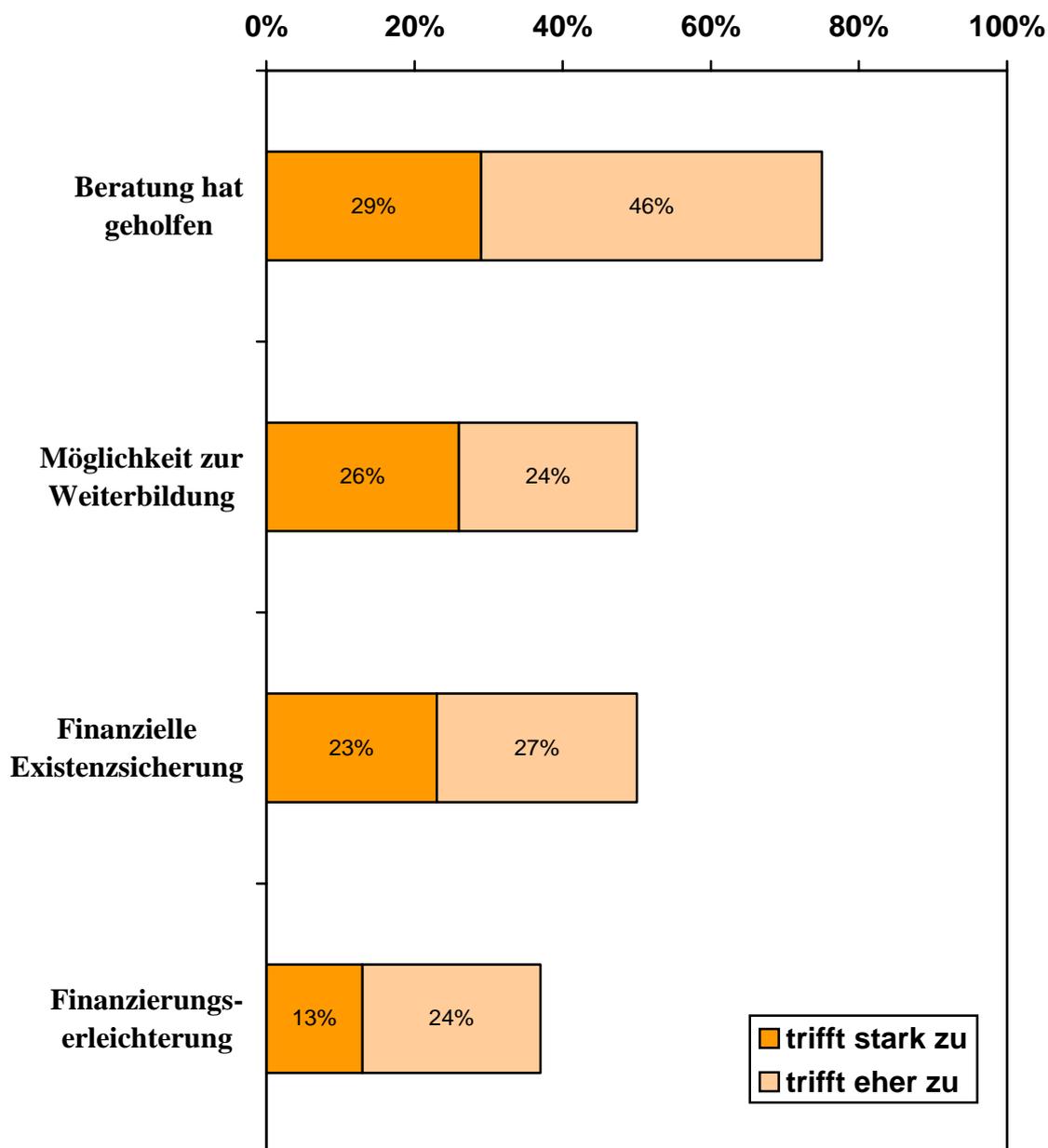
Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Die höchste Zufriedenheit mit der Betreuung durch das AMS besteht (ähnlich wie mit der Gründungsberatung) in Tirol (51% Sehr Zufriedene), die niedrigste wiederum in Wien (21% Sehr Zufriedene).

Interessant ist weiters, dass die Beurteilung des AMS nicht mit der Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Lage des Unternehmens korreliert. Daraus lässt sich ableiten, dass das AMS nicht für den wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg verantwortlich gemacht wird.

Die Wirkung des UGP wurde schließlich nach den vier Kriterien **Beratung, Weiterbildung, finanzielle Existenzsicherung in der Gründungsphase** und **Finanzierung der Anfangsinvestitionen** bewertet. Da letztere ja nicht explizit Ziel oder Teil des UGP ist, war hier auch die geringste Zustimmung festzustellen (13% stark zutreffend und 24% eher zutreffend). Am meisten Zustimmung (75% stark oder eher zutreffend) erhielt die Aussage „Die Beratung im Rahmen des UGP hat mir geholfen.“. Jeweils 50% fanden es zudem für (stark oder eher) zutreffend, dass sie durch das UGP eine Möglichkeit zur Weiterbildung bekamen bzw. dass das UGP wesentlich zu ihrer finanziellen Existenzsicherung in der Gründungsphase beigetragen hat (siehe nachfolgende Grafik).

Grafik 5-76: Wirkungsdimensionen des UGP

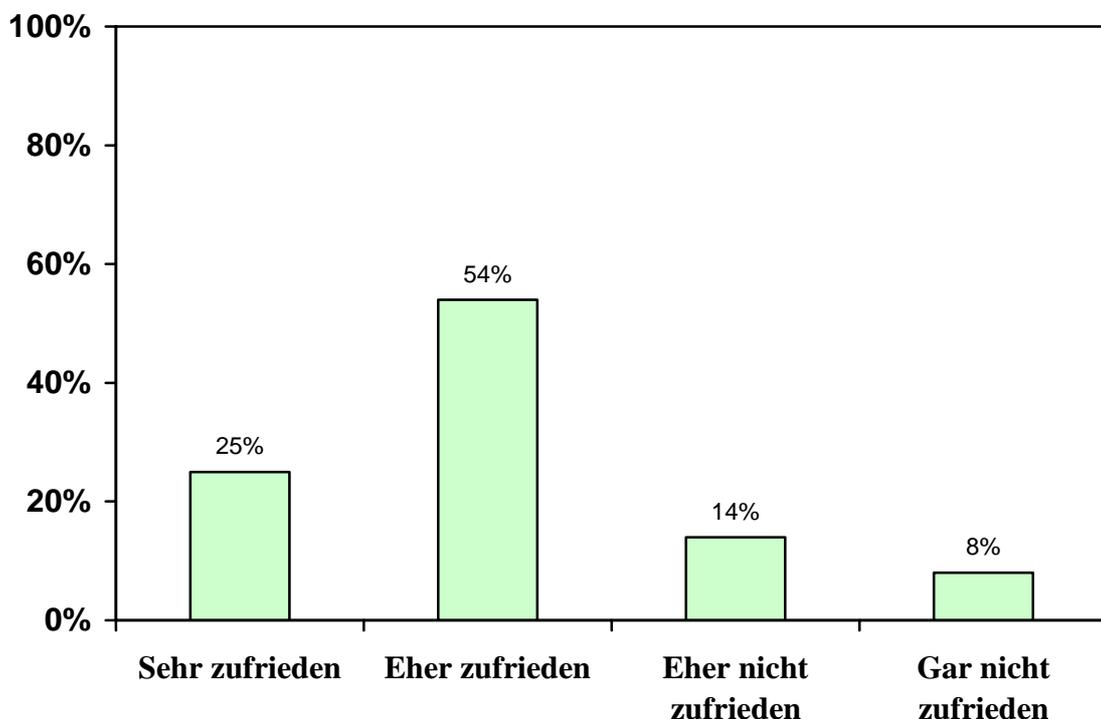


Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung : Die exakte formulierung der Antwortvorgaben lautete:

Eine zentrale (abschließende) Fragestellung dieser Evaluation ist sicherlich, wie die **Wirkung des UGP auf die derzeitige berufliche Situation** insgesamt beurteilt wird. Auch hier lassen sich **überwiegend positive Einschätzungen** feststellen. Fast **vier Fünftel** (79%) der GründerInnen sind mit der Wirkung des UGP auf ihre berufliche Situation **sehr** (25%) **oder eher** (54%) **zufrieden**. Umgekehrt sind 22% eher (14%) oder gar nicht (8%) zufrieden. Unter dem Aspekt, dass die berufliche Ausgangssituation (Arbeitslosigkeit) der GründerInnen besonders schwierig war, sind dies sicherlich sehr positiv zu bewertende Ergebnisse.

Grafik 5-77: Gesamtzufriedenheit mit Wirkung des UGP auf die derzeitige berufliche Situation

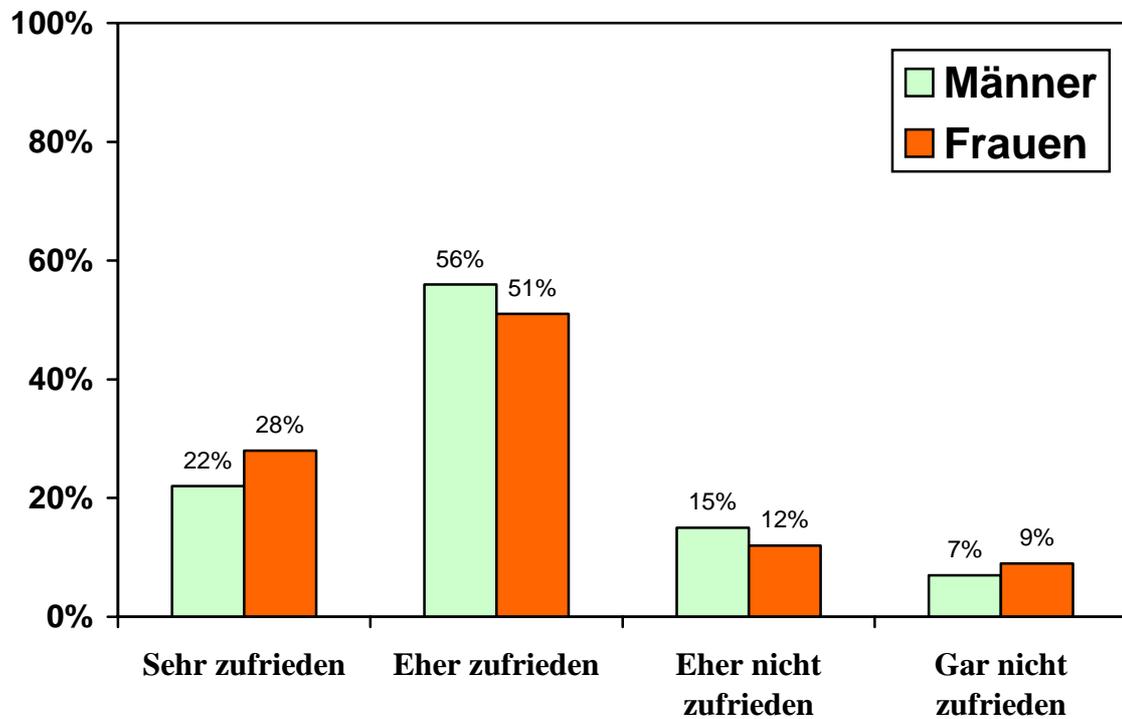


Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Die **Beurteilung der Gesamtzufriedenheit mit der Wirkung des UGP auf die derzeitige berufliche Situation** ist dabei **zwischen Männern und Frauen weitgehend ident** (siehe nachfolgende Seite). Dies ist insofern bemerkenswert, als ja viele „harte“ Erfolgsindikatoren in dieser Untersuchung (wie z.B. Überlebensquote, Umsatz, etc.) männliche Gründungen erfolgreicher scheinen lassen. Bei den Frauen ist sogar der Anteil der sehr Zufriedenen geringfügig höher (28% versus 22%) allerdings auch der Anteil der gar nicht Zufriedenen (9% versus 7%).

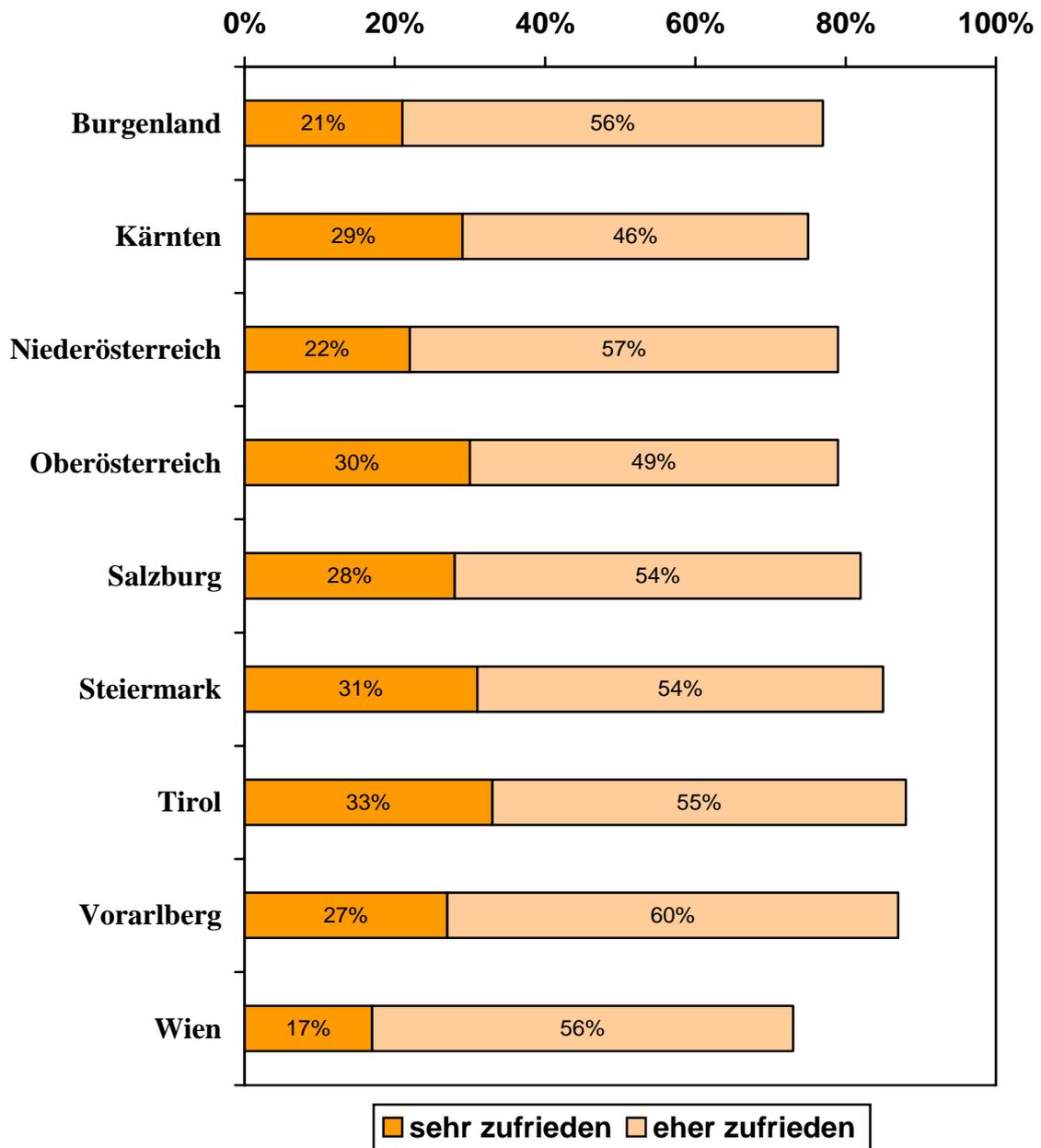
Stärkere Unterschiede in der Beurteilung der Gesamtzufriedenheit mit der Wirkung des UGP auf die derzeitige berufliche Situation lassen sich nach Bundesländern feststellen (siehe übernächste Seite). Hier zeigen sich ähnliche Resultate wie bei anderen Erfolgsindikatoren: Die geringste Zufriedenheit ist in Wien festzustellen, die größte in Tirol.

Grafik 5-78: Gesamtzufriedenheit mit Wirkung des UGP nach Geschlecht



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

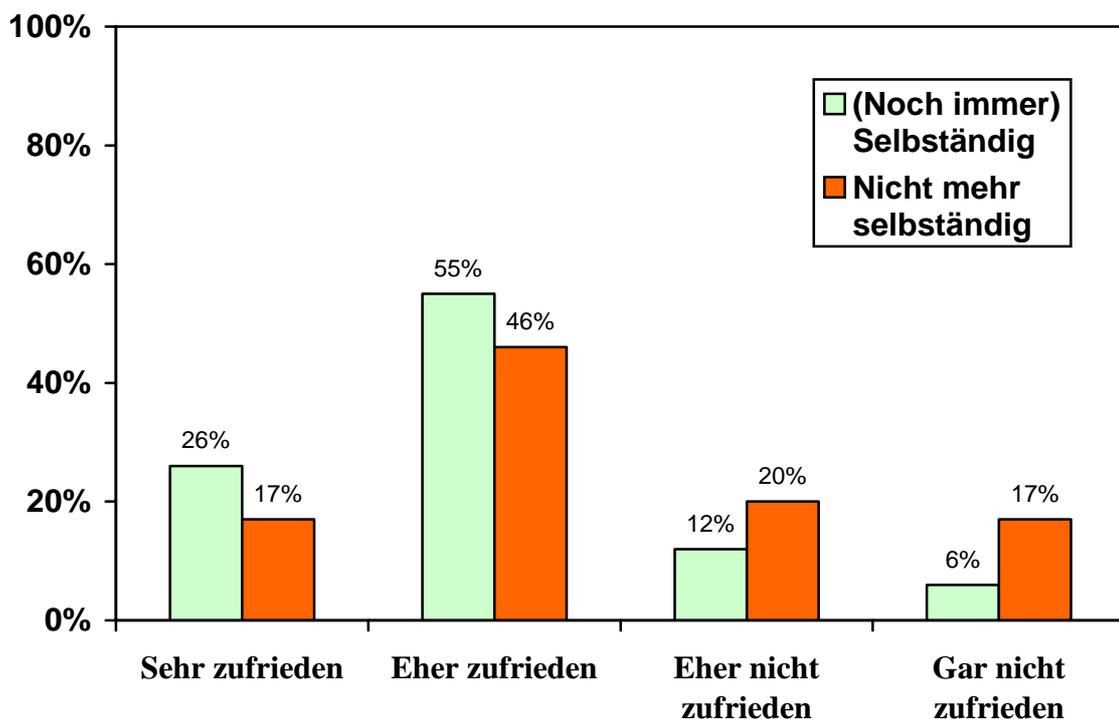
Grafik 5-79: Gesamtzufriedenheit mit Wirkung des UGP nach Bundesländern



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Besonders zufrieden mit der Wirkung des UGP auf die berufliche Situation sind – wenig überraschend – jene, die (zum Befragungszeitpunkt) noch selbständig sind (81% sehr oder eher zufrieden). Aber auch eine deutliche Mehrheit – nämlich fast zwei Drittel (63%) - der nicht mehr selbständigen Personen ist mit der Wirkung des UGP auf ihre berufliche Situation sehr oder eher zufrieden. Allerdings ist hier die Gruppe der Unzufriedenen wesentlich höher (17% gar nicht zufrieden und 20% eher nicht zufrieden). Dennoch ist dies ein deutliches Indiz dafür, dass das UGP auch für viele der GründerInnen, welche die Selbständigkeit wieder aufgegeben haben, eine berufliche Hilfestellung war und nicht jede Unternehmensstilllegung als „Misserfolg“ zu werten ist.

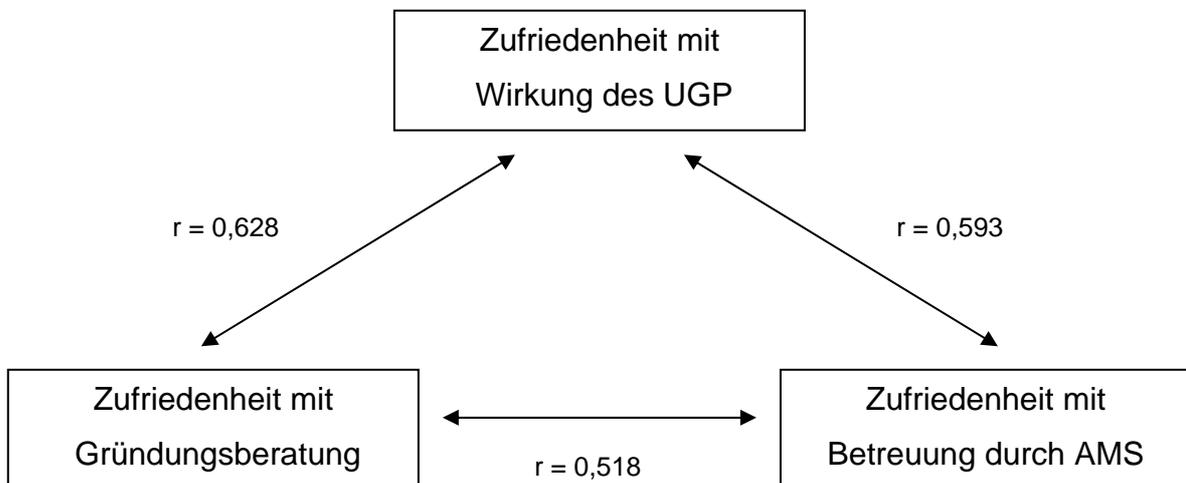
Grafik 5-80: Gesamtzufriedenheit mit Wirkung des UGP nach beruflicher Stellung



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Eine vertiefende Analyse des Zusammenhangs der Zufriedenheit mit der Gründungsberatung sowie mit der Betreuung durch das AMS und der Wirkung des UGP zeigt eine **außergewöhnlich hohe Korrelation** dieser 3 Variablen:

Grafik 5-81: Zusammenhang der Zufriedenheiten mit Gründungsberatung, mit Betreuung durch das AMS und mit Wirkung des UGP



Quelle: Ibw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: Ergebnisse ungewichtet. r = Korrelationskoeffizient nach Pearson.

Die starke Korrelation der Zufriedenheit mit dem Beratungsunternehmen auf der einen Seite und der Zufriedenheit mit der Gründungsberatung auf der anderen Seite lässt auch die Schlussfolgerung zu, dass eine Differenzierung zwischen AMS und Beratungsunternehmen offenbar kaum stattfindet. D.h. positive bzw. negative Erfahrungen mit einer der beiden Einrichtungen beeinflussen auch die Bewertung der anderen. Andererseits bedeutet dies wohl auch, dass die beschriebenen Zufriedenheitswerte nicht isoliert einer der beiden Einrichtungen zugeschrieben werden können sondern eigentlich immer im Kontext mit dem anderen Unternehmen zu sehen wären. Das kommt auch insofern zum Ausdruck,

dass – bedingt durch die starke Korrelation - die Werte für die Zufriedenheit mit der Gründungsberatung und mit der Betreuung durch das AMS ohnehin sehr ähnlich sind.

Im folgenden wird untersucht, **welche Faktoren einen kausalen Einfluß auf die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP** haben, d.h. welche Variablen die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP in einem signifikanten Maße beeinflussen³⁰. Eine Kovarianzanalyse im Rahmen eines allgemeinen linearen Modells (Regressionsanalyse) kann darüber Aufschluss geben. Die dabei ermittelten Koeffizienten (*part. eta²*) für die Haupteffekte³¹ zeigen den Einfluss, den einzelne (unabhängige) Variablen auf die abhängige Variable Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP haben, wenn der Einfluss der anderen Variablen konstant gehalten wird.

Die Analyse des (dabei unterstellten) Kausalzusammenhanges zwischen den verschiedensten Dimensionen (wie Alter bei Gründung, Ausbildung, Startkapital, etc.) auf der einen Seite (unabhängige Variablen) und der Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP auf der anderen Seite (abhängige Variable) konnte nur wenige Variablen identifizieren, welche die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP signifikant beeinflussen.

Es ist daher vor allem auch interessant, **welche Faktoren keinen signifikanten Einfluss** auf die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP aufweisen, nämlich: Ausmaß der Berufserfahrung in der Branche, frühere Führungserfahrung, frühere

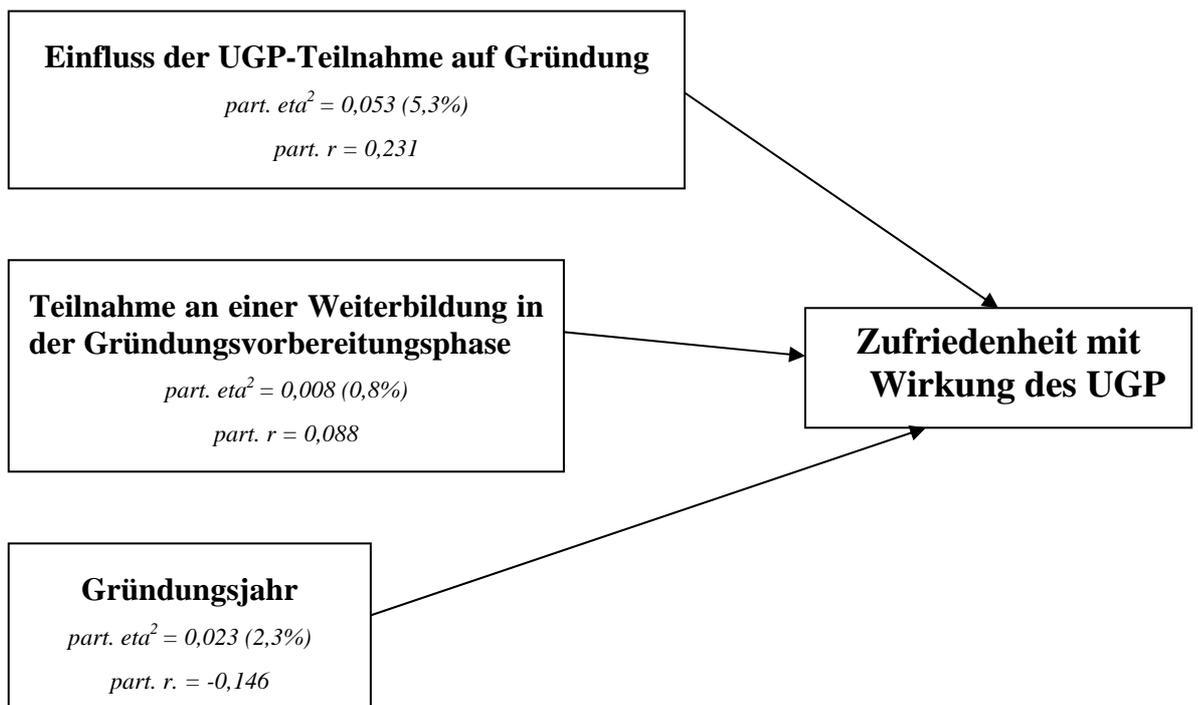
³⁰ Die Variablen „Zufriedenheit mit der Beratung“ und „Zufriedenheit mit der Betreuung“ wurden dabei bewusst nicht in das Erklärungsmodell aufgenommen, da in diesen Fällen die Kausalitätsrichtung nicht klar ist. Es kann sogar vermutet werden, dass hier ein Einfluss vor allem in die umgekehrte Richtung wirkt, d.h. dass die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP die Zufriedenheit mit Beratung und Betreuung stärker beeinflusst als umgekehrt.

³¹ Im beschriebenen Modell werden nur die Haupteffekte (d.h. ohne Interaktionseffekte) der einzelnen Variablen verwendet und dargestellt.

Selbständigkeit, Startkapital, Kreditbedarf, nach wie vor aufrechte Selbständigkeit, Inanspruchnahme einer sonstigen öffentlichen Förderung, Geschlecht, unterhaltsberechtigten Kinder im Haushalt, Staatsbürgerschaft, Alter bei Gründung, Familienstand, Bundesland, Ausbildung.

Es konnten lediglich **3 Faktoren** identifiziert werden, welche einen **statistisch signifikanten** (aber auch nicht besonders starken) **Einfluss auf die abhängige Variable „Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP“** aufweisen:

Grafik 5-82: Einflussfaktoren auf die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP



Signifikanzniveau: $p < 1\%$

Koeffizienten für Gesamt-Modell: R^2 (Bestimmtheitsmaß) = 0,092 (gibt den Anteil (9,2%) der Variation der abhängigen Variable an, der durch das zugrundegelegte Regressionsmodell erklärbar ist).

$part. \eta^2$ = Effektgröße = Anteil der systematischen Varianz an der Gesamtvarianz, nachdem alle anderen Effekte auspartialisiert wurden.

$part. r$ = partieller Korrelationskoeffizient

Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Anmerkung: Ergebnisse ungewichtet.

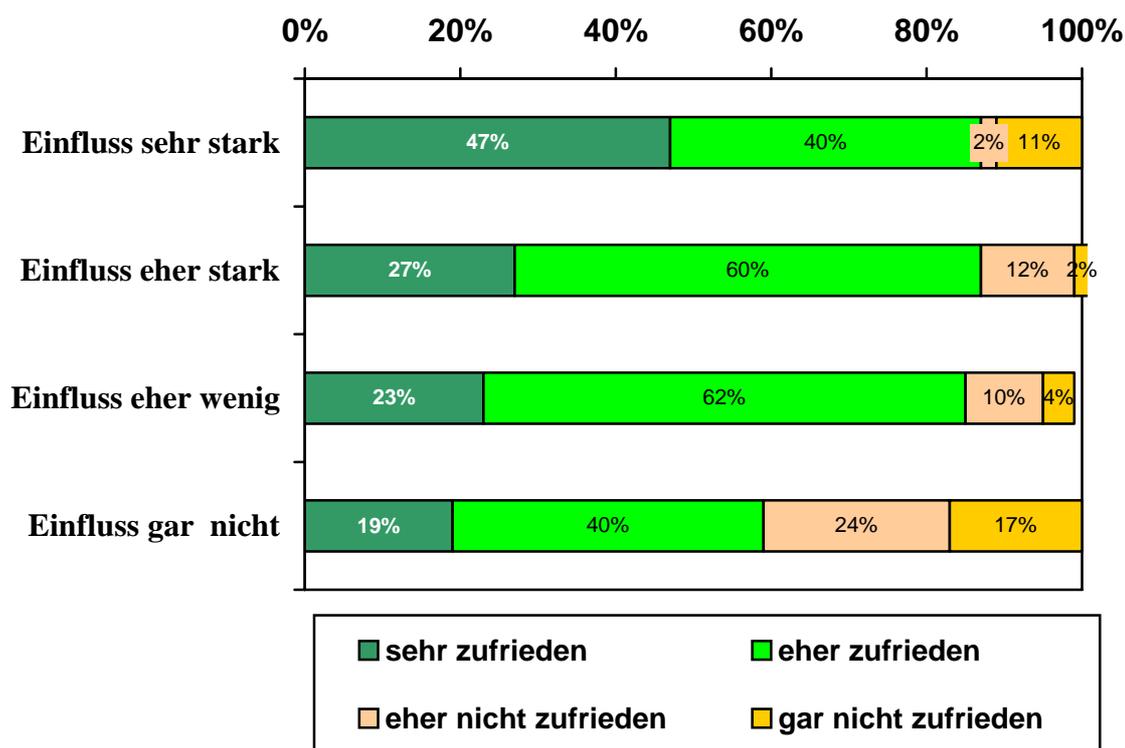
Unter Berücksichtigung der Codierung der diesem Modell zugrundeliegenden Variablen bedeutet dies nun folgendes:

Ein statistisch signifikanter Einfluss auf die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP war nur für 3 der untersuchten Strukturvariablen feststellbar. Der eindeutig stärkste Zusammenhang bestand dabei mit dem Umstand, welchen Einfluss die Teilnahme am UGP auf die Gründung hatte (part. $r = 0,231$). D.h. je stärker die Teilnahme am UGP erst die tatsächliche Gründung auslöste, desto höher war die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP – und dies obwohl der Erfolg der Unternehmensgründung niedriger war, je stärker die Teilnahme am UGP erst die Gründung auslöste (siehe Kapitel 5.4.). Dies ist wohl damit plausibel zu erklären, dass die Wirkung des UGP umso größer ist, je stärker es die tatsächliche Gründung beeinflusst hat. Wo weniger Einfluss ist, ist aus naheliegenden Gründen weniger Wirkung. Dieser Zusammenhang ist in der nachfolgenden Grafik auch bivariat dargestellt. Dieses Ergebnis zeigt zudem, dass auch aus der Perspektive der Zufriedenheitsmaximierung bei den GründerInnen eine noch stärker zielgruppenspezifisch ausgerichtete Gründungsberatung bzw. generelle Konzeption des UGP sinnvoll sein könnte (vgl. Schlussfolgerungen), da die Bedürfnisse der GründerInnen offensichtlich stark vom Ausmaß der bereits auf eigene Initiative erfolgten Gründungsvorbereitung abhängen.

Einen weiteren – aber schon wesentlich schwächeren – statistisch signifikanten Einfluss auf die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP hatten lediglich noch die Variablen Gründungsjahr (je später desto höher die Zufriedenheit) und die Frage, ob in der Vorbereitungsphase eine Weiterbildungsteilnahme erfolgte (wenn ja führte dies ebenfalls zu höherer Zufriedenheit). Inwieweit die Wirkung der Variable Gründungsjahr allein aus dem zeitlichen Abstand zur Gründung (z.B. niedrigere Überlebensquote, Abflauen der „Anfangseuphorie“ und der Freude über das Ende der Arbeitslosigkeit, etc.) oder auch aus einer Veränderung in der Ausgestaltung des UGP selbst (z.B. Steigerung der Beratungsqualität, etc.) resultieren könnte, lässt sich nicht eindeutig beantworten.

Ein besonders starker Einfluss auf die Zufriedenheit mit der Wirkung des UGP ist aber – wie bereits erwähnt – ohnehin nur für die Variable „Einfluss der UGP-Teilnahme auf die Unternehmensgründung“ zu beobachten:

Grafik 5-83: Zusammenhang Einfluss der UGP-Teilnahme auf Unternehmensgründung und Zufriedenheit mit Wirkung



Quelle: lbw-TeilnehmerInnenbefragung UGP (n=1.013 Personen)

Konkrete Frageformulierung zum Einfluss der UGP-Teilnahme auf die Unternehmensgründung: „Wie stark hat die Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des AMS die tatsächliche Gründung Ihres Unternehmens beeinflusst?“

Antwortvorgaben:

- (Einfluss) „Sehr stark: Ich hätte das Unternehmen ohne Teilnahme am UGP sicher nicht gegründet.“
- (Einfluss) „Eher stark: Ich hätte das Unternehmen ohne Teilnahme am UGP vermutlich nicht gegründet.“
- (Einfluss) „Eher wenig: Ich hätte das Unternehmen vermutlich auch ohne Teilnahme am UGP gegründet.“
- (Einfluss) „Gar nicht: Ich hätte das Unternehmen sicher auch ohne Teilnahme am UGP gegründet.“

47% der GründerInnen, welche das Unternehmen ohne die Teilnahme am UGP sicher nicht gegründet hätten, sind mit der Wirkung des UGP auf ihre berufliche Situation sehr zufrieden aber nur 19% jener, die das Unternehmen auch ohne Teilnahme am UGP gegründet hätten.

Zum Abschluss der schriftlichen Befragung der (ehemaligen) GründerInnen, wurde den Befragten die **Möglichkeit** eingeräumt, noch **weitere Mitteilungen betreffend das Unternehmensgründungsprogramm des AMS** in offener Form zu **deponieren**. **30%** der Befragten machten davon Gebrauch. Die dabei formulierten Mitteilungen betrafen vor allem folgende Aspekte:

Lob und Dank (allgemein + an konkreten (oft namentlich genannten) MitarbeiterInnen von AMS und Beratungsunternehmen adressiert)

Frage: Gibt es abschließend noch etwas zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS, das Sie uns mitteilen möchten?

„Ausgezeichnetes System, war sehr zufrieden damit“

„Dank an AMS Team XXX (...)“

„Dank an Herrn XXX (AMS) und Fr. Mag. YYY (UGP)“

„Danke!“

„Danke meinem AMS-Berater für den Input und die Unterstützung. Sehr dienstleistungsfreudig und neue Erfahrung mit AMS.“

„Danke, dass ich durch das UGP eine neue berufliche Möglichkeit gefunden habe!“

„Danke dass Ihre Mitarbeiter auch ungewöhnliche Konzepte fördern.“

„Danke Mag. XXX für die kompetente Beratung“

„Der Berater vom AMS war ausgezeichnet! Danke!“

„Die Hilfestellung des AMS ist in Ordnung, wobei jeder es selbst in der Hand hat, etwas aus sich zu machen.“

„Es hat mir geholfen, und ich bin froh, dass ich es gemacht habe. Danke!“

„Frau XXX vom YYY ist super! Kompetenz und fachliche Umsicht!“

„Generell danke für die Chance!“

„Gott sei Dank gibt es Berater beim AMS wie XXX!“

„Gründungsprogramm ist sehr gut; das 1. Jahr ist sehr schwer, keine Chance ohne Gründungsprogramm“

„Herzlichen Dank!“

„Ich bedanke mich herzlichst für Ihre finanzielle Unterstützung in meiner schwersten Zeit des Aufbaus. DANKE!“

„Ich bedanke mich vor allem für die finanzielle Unterstützung in der Gründungsphase. 6 Monate werden mindestens benötigt um die Gründung einer Firma auf die Beine zu stellen.“

„Ich beglückwünsche jeden, der die Möglichkeit bekommt die (finanzielle) Unterstützung des UGP zu genießen und entspannter in die Selbständigkeit zu starten.“

„Ich bin dafür sehr dankbar!“

„Ich bin dankbar für die Unterstützung, die mir Mut machte!“

„Ich bin froh, dass ich diesen Schritt gemacht habe. Ohne AMS wäre es nicht gegangen.“

„In der Gründungsphase eine wichtige Hilfe, viele offene Fragen wurden fachmännisch gelöst; bin nachträglich sehr dankbar!“

„Insgesamt eine gute Sache!“

„Konzept ist gut! Weiter so!!“

„Machen Sie so weiter!!!“

„Macht weiter so und mehr, macht den Menschen Mut zur Selbständigkeit!“

„Mich hat das persönliche Engagement meines Beraters am AMS XXX Herrn YYY sehr beeindruckt, er hat sich sehr eingesetzt und mir Mut gemacht!“

„Möchte mich nochmals für alles bedanken!“

„Nochmals vielen Dank für die finanzielle Unterstützung sowie der Kursgebühren!“

„Tolles Angebot!“

„Vielen Dank!“

„Weiter so!“

„Weiter so! Es müssen vor allem die Kleinbetriebe unterstützt werden!“

Anm.: Dies ist nur ein kleiner (!) Auszug der dankbaren Kommentare.

❑ Kritik an einzelnen konkreten (oft namentlich genannten) MitarbeiterInnen von AMS und Beratungsunternehmen, sowie an **Kompetenz und Praxisferne der BeraterInnen** insgesamt

Frage: Gibt es abschließend noch etwas zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS, das Sie uns mitteilen möchten?

„Beratung durch Menschen, die Erfahrung in der betreffenden Branche haben wäre gut.“

„Es gibt viele Kursangebote/Gruppenberatung, aber die meisten ReferentInnen (XXX) sind SEHR schwach!!“

„Das Programm finde ich gut, die empfohlenen Berater sind eher schwach und helfen daher sehr wenig.“

„Die Gespräche mit dem sündteuren Berater sind hinausgeworfenes Geld!“

„Die Berater sollten eine höhere Erfahrung aufweisen, nicht nur Theoretiker die vom Fach keine Ahnung haben.“

„Es wäre sicher zielführender, wenn die Berater mehr vom Markt und von der Wirtschaft verstehen, denn viele scheitern daran, dass die Gründungsidee kein Geld bringt!! => Zielgruppen nach Vorbildung machen => es gibt keine Niveau-Linie bei den Kursen“

„Ich wollte mich schon seit langem beschweren über meinen spezifischen Berater vom XXX. Dieser hat mich total verunsichert und war komplett ahnungslos über Firmengründung. Bis auch ein paar - unwesentliche - Fakten über Unternehmensformen und Rechtliches war er absolut nicht ausgebildet. Im Gegenteil, seine Beratung war kontraproduktiv. Ich musste mich nach den Terminen immer erst wieder "d'rfangen", um überhaupt weiter zu machen. Doch ich habe von anderen gehört, dass es auch gute BeraterInnen gibt.“

„Lasst doch Unternehmer von Kleinbetrieben vortragen, die wissen, wie der Hase läuft.“

„XXX (Anm.: *Bundesland*) hat mit YYY eine gute Qualität - um noch bessere Trainer dort möglich zu machen wäre ein angemessener Trainertagesatz von 600 Euro notwendig.“

❑ Kritik an der (aus ihrer Sicht zu kurzen) Dauer des UGP

Frage: Gibt es abschließend noch etwas zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS, das Sie uns mitteilen möchten?

„Längere „Begleitzeit“ “

„Längere Unterstützung und Anspruch auf AMS Leistung auch nach mehr als 2 Jahren“

„Finanziell etwas länger fördern! (mind. 12 Monate)“

„Finanzielle Unterstützung über längeren Zeitraum“

„Gründungsförderung ab Genehmigung mindestens 9-12 Monate!“

„Gründungsphase von 1/2 Jahr individuell verlängern; soziale Absicherung von Frauen für eventuelle Einstellung der Selbstständigkeit. Danke!“

„Die Betreuung sollte länger dauern und in gewissen Abständen sollten Termine gemacht werden.“

„Die Förderungszeit ist zu kurz, wenn man einen Gewerbebetrieb gründet.“

„Wenn schon alles im Laufen ist - Termin am Arbeitsamt: Warum noch nicht fertig? usw. Ich glaube, dass jeder, der sich selbständig macht, so schnell wie möglich Geld verdienen will. Aber der Baumeister kommt nicht oder ein Amt ist geschlossen, da kann der Kunde nichts dafür! Termin meistens wenn Arbeiter kamen, oder oft 2-3 Termine auf einmal!“

„(...) Eventuell finanzielle Unterstützung auf 1 Jahr ausdehnen.“

„Ich habe mich unbedingt selbständig machen wollen, deshalb brauchte ich nicht viel vom AMS; nur dass mein Geld gleich nach 1 Monat (5 Monate früher als versprochen) wieder gestrichen wurde, war eine Frechheit. Grund: Angeblich war 2003 im Mai schon kein Geld mehr vorhanden.“

Kritik an der zu geringen bzw. zu passiven Information seitens des AMS über die Möglichkeit einer UGP-Teilnahme

Frage: Gibt es abschließend noch etwas zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS, das Sie uns mitteilen möchten?

„Bei der Beratung im AMS auf die Möglichkeit des UGP hinweisen und mehr Zeit für Beratung“

„AMS-Beraterinnen sollten wissen, dass es das UGP gibt, sie sollten keine potentiell daran Interessierten abwimmeln.“

„Dass einem Arbeitslosen nicht bei den regulären AMS-Beratungen das UGP vorgeschlagen wird (trotz kommuniziertem Ziel Selbständigkeit). Ich musste erst über Umwege und Bekannte einen Termin beim zuständigen Sachbearbeiter erringen.“

„Ich finde es sehr schade, dass ich von meiner AMS-Beraterin keine Chance bekommen habe am UGP teilzunehmen, sondern mich selbst bis ins UGP vorarbeiten musste. Erst dann war meine AMS-Beraterin mit Mühe und Not einverstanden mit der Selbständigkeit.“

„Wurde erst am Tag der Gewerbeanmeldung auf das UGP aufmerksam gemacht und konnte gerade noch für 3 Monate einsteigen. Habe dadurch 3 Monate an Förderung verloren (...)"

„Ich sehe es als Bringschuld des AMS, AMS-Kunden, die eine Firmengründung in Erwägung ziehen, auf die Fördermöglichkeiten hinzuweisen (und nicht als Holschuld des AMS-Kunden!)“

Kritik an zu geringer Information über die Risiken selbständiger Tätigkeit

Frage: Gibt es abschließend noch etwas zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS, das Sie uns mitteilen möchten?

„Das Unternehmensprogramm ist eine sehr gute Initiative; bessere Beratung wäre nötig gewesen und nicht der Zwang sofort zu gründen; mehr Aufklärung über Konsequenzen: Insgesamt schätze ich aber sehr die Bemühungen des AMS und der MitarbeiterInnen.“

„Verbesserung der wirtschaftlichen Beratung, da damit Illusionen genommen werden könnten und die Chance fürs Überleben der Firma steigen könnte.“

„Weisen Sie vermehrt auf die negativen Seiten der Selbständigkeit hin“

Wunsch nach Nachbetreuung

Frage: Gibt es abschließend noch etwas zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS, das Sie uns mitteilen möchten?

„Kontakt sollte aufrecht erhalten bleiben – geht es mir gut oder schlecht.“

„Man sollte meiner Meinung nach das UGP länger, dafür vielleicht höchstens 1x pro Monat Treffen (bei dringendem Bedarf öfters) gestalten. Erst wenn man mittendrin steckt, tauchen viele Fragen auf. Sog. Nachbetreuung - Reflexion! Die monatl. Unterstützung muss ja nicht ein Jahr lang erfolgen. Aber die Betreuung kann nicht lange genug sein.“

„Nachbetreuung!!“

„Nachsorge und eventuelle Hilfe um Mitarbeiter in Kooperation mit AMS zu bekommen: Auszubildende“

Wunsch nach Betreuung durch MentorInnen und der Schaffung eines GründerInnennetzwerks

Frage: Gibt es abschließend noch etwas zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS, das Sie uns mitteilen möchten?

„(...) UGP-Treffen ehemaliger GründerInnen wäre auch nett!“

„Die Erfolgsquote könnte erheblich gesteigert werden, wenn es für Neugründer einen monatlichen Stammtisch gäbe, bei dem jeder der ein aktuelles Problem hat dies ca. 15 Minuten vortragen kann und von Kollegen Vorschläge für deren Lösung bekommt!“

„Neue Interessenten unbedingt auf die Wichtigkeit von Netzwerken hinweisen - ev. Zusammenschlüsse fördern.“

„Ein Mentor am Anfang wäre gut; jemand der bei den Kleinigkeiten hilft.“

Wunsch nach intensiverer Zusammenarbeit mit der Wirtschaftskammer (Gründer-Service)

Frage: Gibt es abschließend noch etwas zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS, das Sie uns mitteilen möchten?

„Direkte Zusammenarbeit mit Wirtschafts- und Arbeiterkammer wäre günstig“

„Klare Empfehlung, mit dem hochkarätigen Gründer-Service der Wirtschaftskammer XXX zusammenzuarbeiten.“

„So wie es derzeit läuft, ist es nicht ideal; es gäbe viele Verbesserungsmöglichkeiten in der Unterstützung; Zusammenspiel mit WK wäre wichtig und sinnvoll. Das Geld war aber wichtig.“

Wunsch nach verstärkter Programmflexibilität und Berücksichtigung spezifischer Bedürfnisse in verschiedenster Form

Frage: Gibt es abschließend noch etwas zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS, das Sie uns mitteilen möchten?

„Es sollte mehr auf die spezifischen Themen jedes Einzelnen eingegangen werden und nicht alles in einem allgemeinen Durchschnittsthema behandelt werden.“

„Es wird immer nur von Wachstum und Einstellung von Mitarbeitern geredet. UGP geht nicht auf Betriebsgröße ein.“

„Es müsste mehr der Wirklichkeit entsprechen und auch mehr Förderungsmöglichkeiten für Kleinunternehmer sollten gefunden werden; bei Übernehmen von Firmen haben Sie überhaupt nichts zu bieten!“

„Ich musste das Gründungsprogramm abbrechen, weil ich noch eine zusätzliche Teilzeitbeschäftigung suchte. Wollte weitere Kurse und Beratung besuchen.“

„Man sollte den Gründern die freie Wahl lassen von welchem Berater, Steuerberater, Anwalt etc. sie sich beraten lassen und nicht ein vom AMS protegiertes Unternehmen vorschieben, das fachlich inkompetente Praktikanten die Beratung durchführen lässt!“

6. Fallstudien UGP-GründerInnen

Die bisher überwiegend quantitative Datenerhebung wird nun vertieft durch qualitative Fallstudien (Einzelinterviews mit Feedback) mit JungunternehmerInnen, die in den letzten fünf Jahren ein Unternehmen mit Unterstützung des UGP gegründet haben. Alle Interviews wurden persönlich durchgeführt und aufgezeichnet (abgesehen von einer Ausnahme, wo auf Wunsch des Interviewpartners auf das Tonband verzichtet wurde).

Die Branchenauswahl (5 Branchen) erfolgte ausgehend von den Ergebnissen der schriftlichen Befragung nach dem Kriterium, jene Branchen zu identifizieren, welche die meisten GründerInnen aufweisen. Es sind dies: Unternehmensbezogene Dienstleistungen (inkl. EDV), sonstige Produktion; Handel, Gesundheits- und Sozialwesen, Persönliche Dienstleistungen und Bauwesen. Ausgewählt wurden die InterviewpartnerInnen nach dem Zufallsprinzip, allerdings wurde eine Geschlechtsgewichtung (50:50) vorgenommen.

Falls seitens der InterviewpartnerInnen gewünscht, hätte auf Anonymität verzichtet werden können, um den JungunternehmerInnen die Option einzuräumen, aus der Teilnahme an den Fallstudien auch einen unmittelbaren Nutzen (Publizität, Werbewirkung) erzielen zu können. Nur einer der zehn Befragten wollte diese Möglichkeit in Anspruch nehmen.

Inhaltlich spiegeln die Fallstudien die breite Palette an Zugängen wider, von der Übernahme eines bestehenden Unternehmens bis zu völligen Berufswechseln in bis dato „fremde“ Branchen.

Das UGP wurde generell positiv aufgenommen, am meisten hervorgehoben wurde die finanzielle Unterstützung in der Anfangsphase eines Unternehmens sowie der große Nutzen davon, mit anderen zusammenzutreffen, die sich in der gleichen Situation – der Unternehmensgründung – befinden. Des Öfteren wurde darauf hingewiesen, dass das UGP zu wenig publik gemacht würde, gleichzeitig aber gelegentlich auch daran Kritik geübt, dass manchmal TeilnehmerInnen in das UGP „gepusht“ würden. Verschiedenste konstruktive Verbesserungsvorschläge wurden getätigt, sowohl das UGP als auch generell die Wirtschaft betreffend.

Grundsätzlich sind die Lebensgeschichten und Berufslaufbahnen der interviewten GründerInnen höchst unterschiedlich, weder in Lebenserfahrung noch in Ausbildung lässt sich so etwas wie ein allgemeingültiges „Rezept zur Selbständigkeit“ ablesen. Allen gemeinsam ist jedoch der Wille, auf eigenen Beinen zu stehen, das Vertrauen, von diesen „Beinen“ auch tatsächlich getragen werden zu können, und eine hohe Motivation für die Verwirklichung der eigenen Ideen.

6.1. Holz- und Baustoffhandel

„Auf zwei Beinen steht man besser als auf einem.“

Das Unternehmen im Holz- und Baustoffhandel von Michael Novak* besteht seit 1988, mit Hilfe des UGP hat er sich 2001 vollständig selbständig gemacht. Mit seiner Frau und seinen zwei Kindern lebt der 1970 Geborene in Oberösterreich.

Name	Michael Novak*
Geschlecht	männlich
Alter	35
Familienstand/Kinder im Haushalt	Verheiratet/2 Kinder
Bundesland	Oberösterreich
Höchste abgeschlossene Ausbildung	Lehre (Bäcker)
Branche	Handel und Vertrieb
Gründung	Gewerbeanmeldung 1988 Teilnahme am UGP 2001
Rechtsform	Handelsagentur
Beschäftigte	1 MitarbeiterIn
Startkapital	k. A.
Umsatz 2004	k. A.
Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig
Wöchentliche Arbeitszeit	60 – 80 Stunden
Wirtschaftliche Situation	„Absolut gesund.“
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	„Ich würde es wieder machen.“

Bildungs- und Arbeitsweg

Nach Volks- und Hauptschule und Polytechnischem Lehrgang absolvierte Micheal Novak zuerst eine Bäckerlehre, darauf folgte eine Konditorlehre (ohne Abschluss).

* Name von der Redaktion geändert

„Zum Bäcker bin ich gekommen, weil ich dort mit 11 Jahren schon ausgeholfen habe. Weiter dann zum Konditor, weil das noch ein Lehrziel war. Dann bin ich in einen Schichtbetrieb als Mischer eingestiegen, habe mich dort zum Anlagenführer hinaufgearbeitet und in weiterer Folge zum Schichtführer. Nebenbei habe ich mir eine Selbständigkeit im Vertrieb aufgebaut.“

Den Gewerbeschein für die Handelsagentur und Geschäftsvermittlung löste er 1988, Ausschlag dafür, das zu seinem Hauptberuf zu machen, gab die durch Produktionseinstellung bedingte Arbeitslosigkeit.

„Ich habe immer gesagt: Auf zwei Beinen steht man besser als auf einem. Darum habe ich immer zwei Sachen parallel gemacht.“

Unternehmensgründungsprogramm

Vom UGP erfuhr Herr Novak über die Wirtschaftskammer. Die Firma sowie das Konzept bestanden zu der Zeit schon, der Einstieg ins UGP war leicht und das Programm bestärkte den Unternehmensgründer in seinem Vorhaben der Selbständigkeit.

Die größten Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung waren finanztechnischer Natur:

„Dass wir Unternehmer bei den Banken nichts zählen, solange wir keine großen Posten vorweisen können und dass Sozialversicherung und Steuern viel zu stark belasten. Aber ich glaube, darüber klagen alle. Als Selbständiger zahlt man zwar dieselbe Höhe an Sozialversicherung ein wie alle, muss aber jede Kleinigkeit selbst bezahlen, wohingegen ein Arbeitnehmer nichts für die gleiche Leistung zahlt. Man wird als Mensch zweiter Klasse hingestellt, obwohl man eigentlich Arbeitsplätze schafft.“

Der Nutzen des UGP war für Michael Novak, das *„Konzept von einer neutralen Stelle durchchecken lassen zu können und entsprechende Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein.“* Zur allgemeinen Zufriedenheit mit dem UGP sagt Herr Novak

„Dementsprechend gut, ich sehe das aber als sehr neutral und eher abgehoben, denn wie soll mich ein Unternehmensberater in einer Sache beraten, von der er keine Ahnung hat, nämlich meine spezifische Vertriebsform. Hätte er eine Ahnung, würde er es vielleicht selber machen. Der Berater muss sich überall auskennen, aber nicht hundertprozentig.“

Das Startkapital 1988 wie auch 2001 war eher gering, es sind jedoch laufend Investitionen zu tätigen. Der Vertrieb passiert in erster Linie bei den KundInnen, das

Unternehmen von Herrn Novak besitzt ein Büro im Wohnungsverbund, ein Musterhaus und ein Betriebsfahrzeug.

Frage: Was hat Ihnen nachträglich betrachtet bei der Unternehmensgründung wesentlich geholfen?

„Mein Hausverstand!“

Das Unternehmen 2005

Baustoffhandel, Holzhandel, Teilsortiment, Importeur, *„alles, vom Keller bis zum Dach.“* Herr Novak steht wieder *„auf zwei Beinen“*, einerseits durch den Vertrieb für ein Fertighausunternehmen in Deutschland, das zweite Standbein ist der Vertrieb bzw. Import von Schweizer Holzelementen zum Bau von Häusern. Der Umsatz bei den Häusern verteilt sich zu etwa 50% auf den Rohbau, auf die Technik fallen 30% und auf den Keller 20%, wobei die Provision für die Geschäftsvermittlung das eigentliche Einkommen des Handelsvermittlers ist.

Zusätzliches, vom AMS gefördertes, Personal würde er eventuell einstellen, wenn er damit wirtschaftlichen Gewinn erzielen könnte und nicht nur *„mit Null aussteigen, denn dann ist es eine Belastung.“*

„Selbst Chef zu sein“ macht ihm am meisten Freude, die größte Herausforderung ist, *„der österreichischen wirtschaftlichen Lage zu trotzen.“* Den Umsatz seiner Firma sieht Herr Novak in den nächsten Jahren *„trotz allem wachsend.“*

Mit der Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben ist Herr Novak zu 80% zufrieden, auch wenn Selbständigkeit heißt:

„Selbst und ständig, ganz einfach.“

Politischer Ausblick

Frage: Welche Wünsche hätten Sie an das AMS oder auch an die Politik, die das Leben als SelbständigeR erleichtern würden?

„Das ist einfach: Dass die steuerliche Situation angepasst wird, die Einkommenssteuer um 50% gesenkt wird. Das zweite ist, die Mehrwertsteuer für Konsumgüter mindestens für ein Jahr auf 10% zu senken, damit der Umsatz bei normalen Artikeln wieder fließt. Somit kann man jeden entlasten, der weniger

verdient, denn Durchschnittsverdiener in Österreich mit einem Familieneinkommen von 2.000,-- Euro trauen sich nichts mehr zu leisten, die Sparsinsen sind auch gering, die Wirtschaft stagniert und das lässt die ganzen Unternehmen schwer aufkommen. Wenn man zumindest für ein Jahr die Mehrwertsteuer auf 10% senkt, würde der Umsatz immens wachsen. Das könnte man an „Made in A“-Produkte koppeln, weil ja der Österreicher seinen Arbeitsplatz dadurch erhält, dass er in Österreich einkauft.

Und eine Volkspension sollte eingeführt werden. Mehr als 1.500,-- Euro sollte es für niemanden geben, ob Politiker oder Firmenchef oder wer auch immer. Dadurch würde so viel gespart, dass Österreich sich in einem Monat einen Draken kaufen kann - und das 12 Mal im Jahr!“

6.2. Buchhändler

„Ich war schon immer ein Quereinsteiger und Autodidakt.“

Christoph Eckl* wurde 1969 geboren, der Buchhändler lebt in einer Lebensgemeinschaft und mit einem siebenjährigen Kind in Wien.

Name	Christoph Eckl*
Geschlecht	männlich
Alter	36
Familienstand/Kinder im Haushalt	Lebensgemeinschaft/1 Kind
Bundesland	Wien
Höchste abgeschlossene Ausbildung	Universitätslehrgang
Branche	Handel
Gründung	2004
Rechtsform	Einzelunternehmen
Beschäftigte	keine
Startkapital	50.000,-- Euro
Umsatz 2004	k.A.; Gründungsjahr = Rumpfbjahr
Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig
Wöchentliche Arbeitszeit	60 Stunden
Wirtschaftliche Situation	„In Startphase“
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	„Ich bereue keine Sekunde!“

Stockholmerplatz 4
1100 Wien
Tel.: 0676/690 36 30
Fax: 01/689 38 15
E-mail: service@lesezeit.at



* Name auf Wunsch des Betroffenen NICHT geändert.

Beruflicher Werdegang

Nach Gymnasium und Bundesheer studierte Christoph Eckl Publizistik und Politikwissenschaften, vom Abschluss trennt ihn nur die Diplomarbeit. Er absolvierte dann einen Universitätslehrgang für Public Relations, der ihn ins Arbeitsleben bei der PR-Abteilung einer Versicherung führte. Seine Aufmerksamkeit widmete er dort dem Aufbau von Internet, das zu dieser Zeit in Österreich noch weitgehend unbekannt war.

„Ich hatte nie eine technische oder eine EDV-Ausbildung, das war einfach mein Hobby, und hat damals ganz gut gepasst. Dort blieb ich sieben Jahre und war am Ende Stabstelle E-Business beim Generaldirektor. Ohne Vorkenntnisse, nur durch selbst lernen und sich mit der Materie beschäftigen. Einfach auch zum richtigen Zeitpunkt, weil dann Internet modern wurde und heute ist es nicht mehr wegzudenken.“

Aus privaten Gründen verließ Herr Eckl die Firma und ging mit der Familie für eine einjährige „Auszeit“ nach Sansibar in Ostafrika, wo Christoph Eckl und seine Freundin für eine NGO tätig waren.

„Dann sind wir zurückgekommen und haben wieder bei Null angefangen.“

Für Herrn Eckl hat der Neuanfang die Selbständigkeit in der Buchhandelsbranche gebracht, hauptsächlich aus Neugier und Spannung und weil er „immer schon vernarrt in Bücher“ war.

AMS und UGP

Nach der Rückkunft nach Österreich war Christoph Eckl zunächst ohne Arbeit, erfuhr von seinem AMS-Berater vom UGP und stieg nach einigen Monaten Arbeitslosigkeit in das Programm ein.

Frage: Wie stark hat die Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm des AMS die tatsächliche Gründung Ihres Unternehmens beeinflusst?

„Die Entscheidung, ob ich gründe oder nicht, hat es gar nicht beeinflusst. Aber es hat mir am Anfang schon sehr geholfen, durch die Schulungen, auch durch den Kontakt mit der UGP-Betreuerin, und nicht zuletzt durch die Fortführung des Arbeitslosengeldes, was natürlich eine große Hilfe ist.“

Seinem „Sturschädel“ verdankt Herr Eckl, dass er in der hektischen Phase der Unternehmensgründung „dran“ geblieben ist. Die formal-rechtliche Seite der Unternehmensgründung erlebte er als „überraschend unkompliziert“, dennoch bleibt viel zu tun.

„Millionen von Dingen, die zu koordinieren und zu organisieren sind. Da nicht zu verzweifeln, das war die größte Herausforderung.“

Nützlich war dem Buchhändler das UGP in mehrerlei Hinsicht, einerseits durch den Besuch von Workshops in finanztechnischen Dingen, Kalkulation u.ä., andererseits durch die finanzielle Absicherung, doch

„(...) der größte Nutzen des UGP ist sicher, mit vielen anderen zusammen zu treffen, die auch gerade dabei sind, zu gründen. Da erhält man die meisten Informationen, weil alle in der gleichen Situation sind und die gleichen Aufgaben zu bewältigen haben.“

Etwas verbesserungswürdig erscheint dem Unternehmer die Qualität der Workshops, mit der er im Großen und Ganzen aber zufrieden war.

„Wichtig ist die kontinuierliche und verstärkte Evaluation der Seminar-Anbieter, da kann man vom didaktischen und fachlichen her sicher manches verbessern.“

Finanzierung

Das erforderliche Startkapital von 50.000,- Euro wurde aufgewendet für den Kauf der Firma von einem Verwandten, die Renovierung des Geschäftslokals, das Herr Eckl gemietet hat, und den Aufbau des Buch- und Lagerbestands. 30% davon wurden als Kredit aufgenommen, wobei Herr Eckl zwei Förderkredite in Anspruch nehmen konnte und mit den Konditionen und der vorausgehenden Information durch die Bank zufrieden ist.

Das Unternehmen 2005

Ein Jahr nach der Gründung sieht der Jungunternehmer seine Firma sich positiv entwickeln. Sein Hauptumsatz kommt aus der Schulbuchaktion, die Kundenfrequenz im Geschäft zu vergrößern ist die größte Herausforderung und sein Ziel; in den nächsten Jahren erhofft er eine Umsatzsteigerung von 20%, wobei er an eine Umsiedelung in eine bessere Geschäftslage denkt.

Für das Alltagsleben mit der Familie bleibt hauptsächlich das Wochenende, da Herr Eckl erst um 19:30 Uhr nach Hause kommt. Beruf und Privatleben zu verbinden funktioniert nach anfänglichen Schwierigkeiten jedoch ganz gut.

„Am Anfang war es schwierig, das als normal festzulegen – das Problem am Selbständigsein ist, dass man schwer um fünf rausgeht und sagt, jetzt ist Feierabend. Man ist mit dem Kopf ständig im Job, das ist ein Problem. Mittlerweile ist es nicht mehr so tragisch, weil meine Freundin auch dabei ist, sich selbständig zu machen, da sitzt man dann im selben Boot.“

Vom AMS gefördertes Personal würde Herr Eckl einstellen, aber das erste Kriterium für ihn ist, *„dass ich es mir leisten kann, es muss sich rechnen.“* Das ist in der derzeitigen Phase noch nicht der Fall.

Am meisten Freude macht dem Buchhändler *„das klassische Sein-Eigener-Chef-Sein: sich selbst alles einteilen können, selbst verantwortlich zu sein, die eigenen Entscheidungen selbst auszuführen.“*

Zu seinen beruflichen Erfahrungen sagt Herr Eckl:

„Ich halte es nicht für unbedingt notwendig, in der heutigen Zeit einen Universitätsabschluss zu haben, viel wichtiger scheint es mir, einen kürzeren FH-Abschluss oder etwas Ähnliches zu absolvieren, und dann seine Erfahrungen selbst zu machen. Selbst wenn man mit Null anfängt, geht es recht schnell. Ich behaupte, mich jetzt nach einem Jahr in der Buchhandelsbranche weitgehend auszukennen. Es läuft!“

Sein Rat an zukünftige UnternehmerInnen lautet

„Meine Botschaft ist, das alles nicht so ernst zu nehmen. All die seitenlangen Checklisten, welche Fragen man sich vor der Gründung stellen sollte und die Tonnen von Broschüren und Ratgebern, was man alles berücksichtigen müsste. Wenn man das alles ernst nimmt, gründet man nicht mehr. Ich glaube, dass es bei den meisten Sinn macht, auch wenn sie Fragen in diesen Fragenkatalogen mit „Oje!“ beantworten müssen. Einfach tun! Natürlich ist es leichter mit finanzieller Absicherung - ins kalte Wasser zu springen und sich hoch zu verschulden, muss man schon genauer überlegen. Aber wenn es einigermaßen finanzierbar ist – einfach ausprobieren, und wenn es nach einem Jahr nicht klappt, hat man zumindest viel dazugelernt. Solange man sich nicht in Schulden stürzt und das restliche Leben damit ruiniert, ist es die Erfahrung wert.“

Buchhandlung LeseZeit

Sortiment-Schwerpunkte: - Kinder- und Jugendbuch - Lernhilfen - Ratgeber Gesundheit / Wellness / alternative Therapien	- Büchertische und Literaturlisten - Beratung und Literaturrecherche (auch antiquarisch) - Geschenkservice - Versand und Zustellung - Bestellmöglichkeit per Fax oder E-Mail
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

6.3. EDV-Dienstleistungen im E-Learning-Bereich

„Wir waren vielleicht einfach zu früh dran.“

Die GmbH in der Branche der EDV-Dienstleistungen, mit der Christine Weber* sich im Jahr 2000 mit Unterstützung des UGP selbständig gemacht hat, musste wegen mangelnder Nachfrage nach zwei Jahren wieder aufgelöst werden. Jetzt ist die 1960 geborene verheiratete Mutter eines zweijährigen Kindes wieder selbständig, in ihrem erlernten Beruf als Architekturschaffende.

Name	Christine Weber*
Geschlecht	weiblich
Alter	45
Familienstand/Kinder im Haushalt	Verheiratet/1 Kind
Bundesland	Wien
Höchste abgeschlossene Ausbildung	Studium (Architektur)

EDV-Dienstleistungsunternehmen:

Branche	EDV-Dienstleistungen
Gründung	2000 (Rechtsform: GmbH)
PartnerInnen	4 (inkl. Ch. Weber)
Unternehmensauflösung	2002
Beschäftigte	1 Freie MitarbeiterIn
Startkapital	Ca. 20.000,- Euro
Umsatz 2004	---

Derzeitige berufliche Situation:

Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig
Unternehmen	Planungsbüro
Wöchentliche Arbeitszeit	30 Stunden
Wirtschaftliche Situation	„Jetzt gut.“
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	„Prinzipiell positiv, auch wenn es erst im zweiten Anlauf funktioniert hat.“

* Name von der Redaktion geändert

Bildungsweg

Nach dem neusprachlichen Gymnasium studierte Christine Weber nach kurzen anderen Studien Architektur. Das Interesse für ökologisches Bauen war schon zu dieser Zeit klar, was sie in die Solarbauschule in Vorarlberg führte. Weitere Ausbildungen in ihrer Branche hat sie an der Donau-Universität Krems gemacht, mit der Unternehmensgründung machte Frau Weber die Ausbildung zum Gruppencoach und begann mit einem längeren Coaching-Lehrgang, den sie wegen Schwangerschaft unterbrechen musste und vorhat, so bald wie möglich abzuschließen.

„Meine beruflich relevanten Erfahrungen begannen während des Studiums mit der Arbeit in verschiedenen Architekturbüros. Der erste Schwerpunkt war bei einem Architekten, der Städtebauprojekte machte, danach habe ich einige Jahre für einen Baumeister gearbeitet, wo ich viel praktische Erfahrung zum Bauen sammeln konnte. Nachdem ich mich immer mehr für Ökologie interessierte, mich da vertiefte und auch eine Diplomarbeit darüber verfasste, habe ich nach einem Job auf dieser Ebene gesucht. Ich fand diese Stelle, einen Internet-Lehrgang für ökologisches Bauen zu entwickeln und durchzuführen. Dadurch habe ich mich mit der Lehre und den elektronischen Medien beschäftigt, und daraus ist die Firmengründung entstanden. Jetzt arbeite ich wieder in der Architektur, mit dem Schwerpunkt auf ökologisches Bauen.“

AMS und UGP

Da der Vertrag für die Entwicklung des Lehrgangs für ökologisches Bauen befristet war und der laufende Lehrgang nicht mehr so viele Leute beschäftigte, war Frau Weber für kurze Zeit arbeitslos. Dies fiel mit der Absicht sich im Gebiet des E-learning selbständig zu machen zusammen. Gemeinsam mit drei PartnerInnen gründete Christine Weber im Jahr 2000 das Unternehmen, für dessen inhaltliche und didaktische Projektleitung sie zuständig war. Die Ausbildung zum Gruppencoach im Rahmen des UGP war in diesem Zusammenhang sehr hilfreich. Die Unternehmensgründung wäre auf alle Fälle erfolgt, durch die finanzielle Unterstützung seitens des Unternehmensgründungsprogramms des AMS wurde die Startphase jedoch wesentlich erleichtert.

„Wesentlich geholfen hat die AMS-Förderung. Und dass wir den Lehrgang, den wir entwickelt haben, outgesourct übernehmen konnten; dadurch hatten wir am Anfang eine gewisse Absicherung. Das war für den Start eine Erleichterung, aber

die Schwierigkeit mit der Vermarktung ist geblieben, daher sahen wir im Endeffekt wieder davon ab.“

Die Schwierigkeit des Vermarktens war das größte Problem und letztendlich der ausschlaggebende Punkt für die Auflösung des Unternehmens.

„Damals war E-learning noch weniger ein Begriff. Die Vermarktung von Beratung ist sowieso schwierig, wenn sie noch dazu ein Thema betrifft, das noch nicht so breit bekannt ist, kann man schwer vermitteln, was das ist, das man verkauft.“

Gefehlt haben Frau Weber im UGP *„Ansprechstellen die für Marketing und dergleichen Unterstützung geben.“* Ansonsten war sie sowohl mit dem AMS als auch mit der Unternehmensberatung zufrieden.

Das Startkapital waren etwa 20.000,- Euro, die z.T. in die Erstellung einer Homepage und Werbefolder gingen. Die GmbH verbrauchte nicht das ganze Kapital, hatte zu der Zeit auch schon Einnahmen, und es musste kein Kredit aufgenommen werden.

Nach etwa zwei Jahren der Selbständigkeit musste das E-learning-Unternehmen eingestellt werden, da der Verkauf der angebotenen Dienstleistungen - Workshops zu E-Learning-Projekten, Projektentwürfe und Beratungen im EDV-Bereich - sich zu schwierig gestaltete.

Frage: Wie geht es Ihnen persönlich mit dem Umstand, dass Sie Ihre Selbständigkeit wieder aufgegeben haben?

„Die Selbständigkeit gab ich ja nicht auf – ich bin jetzt in einem anderen Bereich und in einer anderen Form (als Einzelunternehmerin) ja wieder selbständig. Es geht mir gut, weil selbständig zu sein nun doch tragfähig ist und mir mein erlernter Beruf jetzt wieder Spaß macht. Mit dem ökologischen Bauen waren wir auch früh dran, das war auch schwierig zu verkaufen. Da ist die Situation jetzt besser geworden, die Leute legen jetzt viel mehr Wert darauf.“

Von den Erfahrungen als Selbständige hat Frau Weber für Ihre jetzige Tätigkeit profitiert:

„Gewisse strategische, wirtschaftliche Überlegungen, auch die Weiterbildungen durch das UGP, der Coaching-Lehrgang, und an Zielstrebigkeit habe ich sicher gewonnen. In meiner jetzigen Tätigkeit sind diese Kompetenzen positiv, weil ich auch hier viel Beratung mache. Und aus den Fehlern lernt man ja.“

Die heutige berufliche Situation – Selbständige Architektin

Frau Weber ist wieder selbständig, gemeinsam mit ihrem Mann hat sie ein Planungsbüro, die wirtschaftliche Lage kann als gut mit steigender Tendenz bezeichnet werden. Die größten Herausforderungen derzeit sind, die richtigen MitarbeiterInnen zu finden, die Aufträge wirtschaftlich abzuwickeln und manchmal auch mit der zögerlichen Zahlungsmoral von KundInnen umzugehen.

Einen Vorteil der Selbständigkeit, die relativ freie Zeiteinteilung, schätzt Frau Weber sehr, dennoch ist die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben gerade mit einem kleinen Kind ein Jonglierakt. *„Es funktioniert schon, nur Freizeit gibt es eigentlich keine.“* Am meisten Freude an der Selbständigkeit macht Christine Weber *„die Selbstverantwortlichkeit und dass ich niemanden fragen muss.“*

Zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS

Frage: Welche Wünsche hätten Sie an das AMS oder auch an die Politik, die das Leben als Selbständige erleichtern würden?

„Die Gewerbeordnung bzw. das Ziviltechnikergesetz, speziell im Bereich Architektur, lässt viel zu wünschen übrig. Es sollte eine Erleichterung für den Berufszugang und eine Harmonisierung der Versicherungen geben: wenn ich bei der SVA versichert bin und in Österreich Ziviltechnikerin werde, kann ich die Versicherungsjahre nicht mitnehmen. Da geht es um die Pensionsversicherung, man muss dann weiterzahlen, oder kriegt nichts – oder wie? Das ist einfach sehr schwierig und in anderen EU-Ländern überall leichter.

Weiters wünschenswert wären Erweiterungen der Förderungen für Mitarbeiter. Es sollte flexibler gefördert werden, oder länger oder anders. Viele Studienabgänger finden schwer einen Job – ein neuer Mitarbeiter/eine neue Mitarbeiterin stellt am Anfang immer eine gewisse Investition dar. Die Anfangsphase sollte mehr gefördert werden.“

Verbesserungsvorschläge zum UGP:

„Ich fände es gut, wenn zusätzlich zu den UGP-BeraterInnen auch am AMS kompetente Personen wären, die man zusätzlich fragen kann, wenn Probleme auftauchen. Abgesehen davon sollte das Programm breiter beworben werden und es sollte mehr Beratungen im Vorfeld geben, gerade in Zeiten wie diesen, wo viele Menschen arbeitslos sind und vielleicht den Impuls hätten, sich selb-

ständig zu machen. Es ist nicht jeder von berufswegen gewohnt, selbständig zu arbeiten und alles selbst in die Hand zu nehmen. Das bräuchte mehr Ermutigung, denn es gibt viele Berufsfelder, in denen man selbständig sein kann, das ist kein Privileg.“

6.4. EDV-Dienstleistungen und Vermögensberatung

„Ich bin der geborene Unternehmer.“

Erich Kajer* ist 1957 geboren, österreichischer Staatsbürger, verheiratet und hat ein Kind im Alter von 16 Jahren. Das von ihm gegründete Unternehmen in der Branche der EDV-Dienstleistungen und Vermögensberatung befindet sich in Niederösterreich.

Name	Erich Kajer*
Geschlecht	männlich
Alter	48
Familienstand/Kinder im Haushalt	Lebensgemeinschaft/1 Kind
Bundesland	Niederösterreich
Höchste abgeschlossene Ausbildung	Studium (BWL)
Branche	EDV-Dienstleistungen und Vermögensberatung
Gründung	2003
Rechtsform	KEG
Partner	3 (inkl. E. Kajer)
Beschäftigte	2 VollzeitmitarbeiterInnen 4 Freie MitarbeiterInnen
Startkapital	100.000,-- Euro
Umsatz 2004	200.000,-- Euro
Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig
Wöchentliche Arbeitszeit	80-90 Stunden
Wirtschaftliche Situation	Gleich bleibend gut
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	„Positiv!“

* Name von der Redaktion geändert

Bildungs- und Arbeitsweg bis zur Selbständigkeit

Nach abgeschlossenen Lehren sowohl als KFZ-Mechaniker als auch als Einzelhandelskaufmann absolvierte Herr Kajer ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien im 2. Bildungsweg. Im weiteren Verlauf hat er zahlreiche Ausbildungen von Softskills bis Rhetorik absolviert, in Verkauf, Einkauf, Logistik, Revision, Produktmanagement, Marketing Management, Account Management, um nur einige zu nennen. Er war sowohl in Großkonzernen als auch auf lokaler Ebene erfolgreich.

„Womit ich am meisten Geld verdient habe: Vertrieb – Sales. Wo ich die längste Zeitspanne beschäftigt war: Management in 2. Ebene auf internationaler Basis, 7 Jahre.“

Zur Selbständigkeit geführt hat eine „*allgemeine Ermüdung*“, die um das 40. Lebensjahr, als „*die betrieblichen Geschichten sich wiederholten*“ begann.

„Man verliert die Geduld. Dazu kommt eine allgemeine Unsicherheit, es gibt keine Loyalität von Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Den letztendlichen Ausschlag für die Selbständigkeit hat ein Vorstellungsgespräch bei einem Personalvermittlungsinstitut gegeben, wo ich meinen Lebenslauf einer fünfundzwanzigjährigen WU-Absolventin schildern musste. Da war dann der Punkt, wo klar war, es reicht. Ich hab dann einen Business-Plan aufgestellt, und mein eigenes Unternehmen gegründet.“

Der Weg in die Selbständigkeit

Nach „*geplanter*“ Arbeitslosigkeit, d.h. der Ausstieg aus dem Unternehmen war beabsichtigt, hat Herr Kajer über eine Broschüre am AMS vom Unternehmensgründungsprogramm (UGP) erfahren, selbständig hätte er sich „*auf jeden Fall*“ gemacht.

„Ich bin der geborene Unternehmer, ich wollte das immer schon.“

Der Einstieg in das Programm war unkompliziert. Herr Kajer empfand das UGP nicht als große Unterstützung bei der Unternehmensgründung, obwohl er das Programm selbst schätzt:

„Das Konzept ist wirklich gut. Das UGP ist kein Sicherheitsnetz, aber eine Unterstützung. Es bereitet nicht auf die aktuellen Schwierigkeiten vor, das ist auch

gar nicht möglich. Positiv am UGP waren für mich die Seminare zur Wiederholung (von Sales etc.). Wichtig war auch die Einschätzung, wie ich zu den anderen GründerInnen stehe, die eigene Positionierung. Sobald man selbständig ist, verliert man die Bench-Mark. Bench-Marking wäre wichtig fürs UGP!“

Schwierigkeiten und Unterstützung bei der Unternehmensgründung

Die größten Schwierigkeiten waren eine falsche Markteinschätzung, denn *„das Problem ist, man kann den Markt erst einschätzen, wenn man schon aktiv drin ist!“*, der Konjunkturrückgang und die psychologische Komponente:

„Es dauert, bis man realisiert, dass man wirklich allein dasteht und alle Konsequenzen allein tragen muss.“

Die bürokratischen Anforderungen waren dagegen keine große Hürde. Am meisten Unterstützung hat Herr Kajer in dieser Zeit von seinen Freunden erfahren, die ihm eine Stütze in psychischer und aktiv handelnder Hinsicht waren.

Das UGP und das AMS haben Herrn Kajer in der folgenden Zeit *„in Ruhe gelassen“*; und darüber war er froh.

„Wie hätten sie mir auch helfen können? Von Unternehmensberatern habe ich genug, sie sind verzichtbar. Es gibt einen Bereich, wo Begleitung nicht schlecht wäre, im beratend psychologischen Bereich, da kann es sich aber dann nur um mentales Coaching handeln. Das fände ich sehr positiv fürs UGP.

Wenn sich aber jemand selbständig machen will – wem sitzt er gegenüber?! Einem AMS-Angestellten oder Berater, der nicht die Erfahrung der Gründung und Selbständigkeit hat, die meisten sind da sehr blauäugig. Gerade bei einem Konjunktur-Einbruch z.B. Das kann aber auch gar kein AMS-Berater vermitteln, das müsste eigentlich ein Selbständiger sein, alle anderen haben keine Ahnung davon, was Gründung heißt! So werden die möglichen zukünftigen Unternehmer nicht wirklich darüber aufgeklärt, was es heißt, selbständig zu sein.“

Finanzierung

Startkapital waren 100.000,-- Euro für Umbau und Ausstattung des Geschäftslokals.

50% davon wurden als Kredit aufgenommen, welcher leicht zu bekommen war und mit dessen Konditionen und Rückzahlungsbedingungen Herr Kajer sich sehr einverstanden erklärt. Einzelne Details, die Bankberater selbst nicht wussten, und die er als Unternehmer dann *„ausbaden“* musste, gehören zum Erfahrungsschatz als Grundlage der Vermögensberatung von Herrn Kajer. Sonstige Förde-

rungen waren AWS-Jungunternehmerförderung und Zinsstützung durch die Wirtschaftskammer.

Das Kapital wurde vermehrt dadurch, dass das Unternehmen als KEG geführt wird, insgesamt sind drei Partner beteiligt, wobei Herr Kajer der geschäftsführende Unternehmer ist, die anderen beiden arbeiten in der Firma mit.

Das Unternehmen 2005

Hauptsächliche Produkte und Dienstleistungen	Umsatz in Prozent	Beabsichtigte Entwicklung
IT-DL im Bereich Netzwerk, Installation, Anpassung	85%	40%
Vermögensberatung	15%	60%

Die aktuelle wirtschaftliche Lage beurteilt Herr Kajer als gleichbleibend gut, obwohl sich die Rahmenbedingungen verschlechtert haben. In der IT-Branche hegt er allerdings derzeit keine sehr großen Hoffnungen - „*sie führt die Insolvenzstatistik*“ - sondern er will sich mehr auf die Vermögensberatung verlegen und eventuell noch ein zusätzliches Produkt offerieren. Zu Anfang hat er noch Seminare im IT-Bereich angeboten, was sich aber als unwirtschaftlich herausstellte.

Familie und Privatleben sind nicht leicht zu vereinbaren, „*die Prioritäten sind aber klar: Ein Unternehmen läuft nicht von allein!*“

Ein positiver Nebeneffekt der Selbständigkeit: trotz finanziellem und wirtschaftlichem Druck hat sich der allgemeine Gesundheitszustand – im Vergleich zu seinen vorherigen Managementpositionen - von Herrn Kajer verbessert. Besonders viel Freude macht natürlich die relativ freie Zeiteinteilung und

„*die Vision, auf die ich hinarbeite: Selbständigkeit ist für mich ein Mittel zum Zweck der Unabhängigkeit. Ich will vollkommen unabhängig sein, nicht nur, aber vor allem finanziell, will ausgesorgt haben, unabhängig von Kunden, Geld, Pensionsreform usw.*“

Erwartungen in die Politik dahingehend sind gering, *„Politiker haben keine Ahnung von Unternehmen bzw. der Gründung eines solchen. Die reden höchstens mit Super-Managern, aber die meisten Klein- und Mittelunternehmen kämpfen derzeit ums Überleben.“*

Zukünftigen UnternehmerInnen würde er auf dem Weg in die Selbständigkeit raten:

„Ein zu detaillierter Business-Plan ist irrelevant, ich hab ihn nach einem Monat beiseite gelegt; vor allem die Zahlen im Business-Plan sind unerheblich. Viel wichtiger wäre: Verkaufen, verkaufen von Anfang an und wie entwickle ich das Unternehmen weiter? Ich beginne mit einer bestimmten Idee, brauche aber einen nächsten und am besten auch einen übernächsten Schritt, wenn der erste nicht funktioniert hat, ein Back-Up-Szenario. Weiterentwicklung ist notwendig, die Veränderung sollte man schon bei der Planung mitbedenken. Dann ist ein Übergang möglich von Plan A zu Plan A1 zu Plan A2 – falls notwendig - zu Plan B.“

6.5. Malerin und Anstreicherin

„Das war schon immer mein Wunschberuf.“

Die österreichische Staatsbürgerin Silvia Mitter* ist 1974 geboren und lebt in der Steiermark in einer Lebensgemeinschaft und mit zwei Kindern im Alter von 11 und 13 Jahren. Sie wollte schon immer Malerin und Anstreicherin werden und hat sich ihren Wunsch erfüllt.

Name	Silvia Mitter*
Geschlecht	weiblich
Alter	31
Familienstand/Kinder im Haushalt	Lebensgemeinschaft/2 Kinder
Bundesland	Steiermark
Höchste abgeschlossene Ausbildung	Meisterprüfung (Malerin und Anstreicherin)
Branche	Bauwesen
Gründung	2002
Rechtsform	Einzelunternehmen
Beschäftigte	1 Teilzeitarbeiter
Startkapital	12.000,-- Euro
Umsatz 2004	30.000,-- Euro
Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig
Wöchentliche Arbeitszeit	40-50 Stunden
Wirtschaftliche Situation	gut mit steigender Tendenz
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	„Etwas Besseres hätte ich nicht tun können!“

Berufslaufbahn

„Das ist eine ganz normale Berufslaufbahn. Nach Volks- und Hauptschule, einer zweijährigen Hauswirtschaftsschule und einer dreijährigen Lehre als Malerin und Anstreicherin habe ich in meinem Beruf gearbeitet und daneben die Meisterprüfung gemacht. Ansonsten habe ich noch die Unternehmerschulung absolviert.“

* Name von der Redaktion geändert

Nach einem Umzug und damit verbundener Arbeitslosigkeit entschied sich Frau Mitter für die Selbständigkeit.

„Als Frau war es schwierig, als Malermeisterin in einen Betrieb aufgenommen zu werden.“

Frage: Was hat Sie letzten Endes zur Gründung dieses Unternehmens bewogen?

„Mein Können! Und es war der beste Ausweg, es allein zu probieren.“

Unternehmensgründung und UGP

Wirkliche Schwierigkeiten erlebt Frau Mitter weder aktuell noch hatte sie in der Phase der Unternehmensgründung große Probleme. Das einzig Nennenswerte in der Gründungsphase war *„das Gefühl, vollkommen auf sich allein gestellt zu sein und für sich selbst sorgen zu müssen; das Fehlen eines sozialen Netzes von Krankenstand, geregelterm Urlaub und dergleichen.“*

Am meisten geholfen hat der Malerin und Anstreicherin ihre Meisterprüfung, die sie sehr gut auf ihren Beruf vorbereitet hat, und ein Computer-Grundlagen-Kurs im Zuge des UGP.

Der Einstieg ins Unternehmensgründungsprogramm des AMS war glatt und problemlos und der weitere Verlauf wurde als sehr unterstützend erlebt. Frau Mitter hat etwa 15 Kurstage besucht, darunter den schon genannten Computer-Kurs, auch Marketing und einen Frauentag, den sie als besonders positiv empfunden hat. *„Da wurde man ermutigt, sich zu trauen, sich als Frau etwas zuzutrauen!“*

Sowohl mit dem UGP als auch dem AMS war Frau Mitter sehr zufrieden.

Das erforderliche Startkapital von etwa 12.000,- Euro inkludiert ein Fahrzeug – das Frau Mitter zum Zeitpunkt der Gründung bereits besaß – Leitern, Werkzeuge, vorräufiges Material, Logo, Briefpapier, und einen PC. Es war kein Kredit notwendig.

Der Betrieb 2005

Im dritten Jahr nach der Gründung geht es dem Betrieb wirtschaftlich gut. Frau Mitter beschäftigt einen Teilzeitarbeiter, und ihre hauptsächliche Arbeit besteht in Innenmalerei und Kleinaufträgen, auch ein einzelnes Zimmer ist ein möglicher Auftrag für sie.

Wenn es weiterhin so gut läuft, ist Lehrlingsausbildung durchaus vorstellbar, bisher hatte sie dafür jedoch keine Zeit, da sie auch am WIFI unterrichtet.

„Es gibt eine langsam steigende Tendenz. Ich möchte aber nie mehr als zwei Leute angestellt haben, um selbst noch mitarbeiten zu können. Ich will nicht nur nachschauen fahren, sondern selbst dabei sein, das macht mir am meisten Freude. Das war immer mein Wunschberuf und ich bin froh, dass alles so gekommen ist.“

Frau Mitter ist sehr bedacht auf ihre KundInnen, sie lebt von Mundpropaganda und dem persönlichen Kontakt. Das ist auch das Schönste für sie an ihrem Beruf:

„Die gute Beratung und die Zufriedenheit der KundInnen, sowie das positive Feedback.“

Frage: Würden Sie bei der Personalsuche die Hilfe des AMS in Anspruch nehmen?

„Nicht unbedingt, man hört nicht so Gutes. Und in meiner Branche macht man das eher im Kreis von bekannten Firmen oder am WIFI. Da sind eher die Leute, die wirklich wollen.“

Für Frau Mitter funktioniert die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben gut.

„Man kann sich das schon einteilen. Bei uns ist immer jemand im Haus, und die Kinder sind schon relativ groß. Da geht das alles leichter.“

Den Einfluss der Selbständigkeit auf ihr Privatleben sieht die Malermeisterin positiv:

Bei Terminen in der Schule oder beim Arzt muss sie niemanden fragen. *„Man ist einfach freier.“*

Wünsche und Ausblick

Ein Wunsch an die Politik ist unter anderem, die Steuern zu senken, aber viel mehr das Verhindern von Schwarzarbeit.

„Alle, auch Private, die etwas von einer Firma machen lassen, sollten das steuerlich absetzen können, damit es auch für Private reizvoll ist, eine Firma zu nehmen, denn daran scheitert es oft. Wenn man einen kleinen Betrag absetzen könnte, würden sich viele das überlegen, und den Fachmann bzw. die Fachfrau rufen.“

An zukünftige Selbständige gibt Frau Mitter den Rat:

„Wirklich klein anfangen, nicht zu plötzlich zu groß aufschließen. Und immer Geld auf der Seite haben, sonst frisst einen die Steuer im zweiten, dritten, vierten Jahr auf. Zu Beginn zahlt man nur einen geringen Teil der Steuer, und am Anfang des dritten Jahres muss man dann die Steuern nachzahlen. Das übersehen viele. Einen Steuerberater würde ich jedem empfehlen!“

6.6. Bau- und Möbeltischler

„Das Schönste ist die Begeisterung der Kunden.“

Der 1963 geborene Tiroler Martin Pauer* ist selbständiger Bau- und Möbeltischler im zweiten Jahr nach der Gründung, das Unternehmen befindet sich nicht mehr in der Anfangsphase, jedoch noch im Aufbau.

Name	Martin Pauer*
Geschlecht	männlich
Alter	42
Familienstand/Kinder im Haushalt	Allein lebend/keine
Bundesland	Tirol
Höchste abgeschlossene Ausbildung	Fachschule
Branche	Baunebengewerbe
Gründung	2004
Rechtsform	Einzelunternehmen
Startkapital	---
Umsatz 2004	„Kein Gewinn.“ (Gründungsjahr)
Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig
Wöchentliche Arbeitszeit	50
Wirtschaftliche Situation	Unternehmen im Aufbau
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	„Ich würde es wieder machen, aber mich an bestimmte Punkte halten.“

Berufslaufbahn vor und in der Selbständigkeit

Nach der Fachschule für Tischlerei und Raumgestaltung sammelte Martin Pauer praktische Erfahrungen in verschiedenen Architekturbüros, später arbeitete er in Tischlereien und hat dort Tischlerpraxis erworben. Daneben besuchte er VHS-Kurse zum Drechsler und machte die Unternehmerprüfung an der WK Tirol im

* Name von der Redaktion geändert

Jahr 2003. Die beste und intensivste Zeit seiner beruflichen Laufbahn vor der Selbständigkeit war unmittelbar vor der Unternehmensgründung in einem Betrieb für Massivholzmöbel, in dem ihm auch leitende Tätigkeiten sowie Lehrlingsausbildung übertragen waren.

Als dieser Betrieb MitarbeiterInnen reduzieren musste, lag die Idee der Selbständigkeit für Herrn Pauer nahe. Nach etwa sechsmonatiger Arbeitslosigkeit war er dann neben der Teilnahme am UGP für kurze Zeit geringfügig beschäftigt, bevor er sein eigenes Unternehmen aufmachte, für das er sich in eine bestehende Tischlerei einmietete. Die ersten neun Monate seiner Selbständigkeit war der Tischler hier tätig, dann musste diese Werkstatt aus finanziellen Gründen seitens des Verpächters zugesperrt werden.

Seitdem arbeitet der „Tischler aus Befähigung“ in seiner Werkstatt bei sich zu Hause, was einen Umzug des Geschäftslokals bedeutete, der gewisse Schwierigkeiten im Aufbau des Kundenstocks mit sich brachte. Wieder in Kontakt mit seinem früheren Arbeitgeber, arbeitet er nun mit ihm zusammen und übernimmt Aufträge von ihm.

Unternehmensgründungsphase

Vom UGP hat Herr Pauer von seinem Berater am AMS erfahren.

„Das AMS war maßgeblich für den Start. Ich habe sowohl mit AMS als auch mit dem Beratungsunternehmen des UGP zusammengearbeitet. Am Anfang finanzielle Unterstützung zu haben, war wirklich gut, ohne die hätte ich es wahrscheinlich nicht so weit geschafft. Dadurch, dass ich in einen anderen Ort übersiedelt bin, war ich weg von den Kunden, die ich davor hatte und musste mir einen neuen Kundenstock aufbauen.“

Die finanzielle Unterstützung war die größte Hilfe in dieser Zeit, ebenso wie Freunde und Bekannte, durch die er Aufträge erhielt. Das Schwierigste war, sich im Preis nicht „drücken“ zu lassen:

„Der Kunde weiß natürlich, dass man erst am Anfang steht, und die Aufträge dringend braucht. Man kann da nicht pokern, man hat nicht so viel Arbeit, dass man es sich aussuchen könnte. Man muss mit dem Preis runtergehen, um den Auftrag zu bekommen, das war am Anfang ein Problem.“

Sowohl mit dem AMS als auch mit dem Ablauf des UGP war Martin Pauer sehr zufrieden. Durch die Beratung im Zuge des UGP konnte er sich ein klareres Bild der auf ihn zukommenden Kosten machen, die höher waren als erwartet. Am AMS fühlte er sich gut betreut, sein Verbesserungsvorschlag lautet lediglich, das UGP mehr publik zu machen.

„Das AMS hat sich in den letzten 15 Jahren sehr verbessert. Es sind Leute mit gutem Fachwissen dort, die fachspezifisch beraten können, sie gehen sehr auf einen ein, hören wirklich zu und machen gute Vorschläge.“

Das Anfangskapital war gleich Null, da Herr Pauer die notwendigen Werkzeuge und Maschinen zu diesem Zeitpunkt schon besessen hat. Der Mietzins der Tischlerei war zu Anfang 600,- Euro, jetzt arbeitet der Tischler bei sich zu Hause oder bei den KundInnen.

Die Tischlerei 2005

Im ersten Geschäftsjahr konnten noch keine Gewinne verzeichnet werden, Herr Pauer kommt *„gerade so durch“*, doch der Umsatz ist steigend, *„obwohl die Bauwirtschaft zurück geht.“*

„Ich bin sehr flexibel, und Arbeit gibt es genug.“

Die Flexibilität zeigt sich im Ertrag aus einem *„weit gefächerten Spektrum“*, hauptsächlich setzt er sich aus Montagen (von Stiegen z.B.), Fertigung von Möbelstücken, Fenstern und dergleichen zusammen.

Herr Pauer denkt daran, sich in drei Jahren eventuell in eine Tischlerei einzumieten, ein Betriebsfahrzeug oder Maschinen anzuschaffen. Möglich wäre auch ein Gemeinschaftsprojekt mit zwei bis drei anderen Tischlern, sein Hauptziel ist jedoch, *„bei Low Budget zu bleiben und die Kosten möglichst gering zu halten: mit wenig viel herausholen.“*

Lehrlingsausbildung kann er sich vorstellen, wenn er wieder ein eigenes Tischlereigebäude hat; die Erfahrung dafür bringt er aus seiner letzten Arbeitsstätte mit.

Am Anfang war weniger Zeit für Privates, auch dadurch, dass die Arbeitszeit in der Selbständigkeit nicht so klar strukturiert ist. Aber Beruf und Privatleben ist

„... in meinem Beruf gut vereinbar. Ich habe meine Arbeitsstätte und das Büro zu Hause, und zum Großteil sind die Kunden aus meinem Bekannten- und Freundeskreis.“

Die Hilfe des AMS bei der Suche nach Arbeitskräften würde Martin Pauer auf jeden Fall in Anspruch nehmen, wenn Personal vom AMS gefördert würde, würde er auch jemanden einstellen.

Frage: Was macht Ihnen bei Ihrer selbständigen Tätigkeit besonders viel Freude?

„Man hat die Möglichkeit, seine gestalterischen Ideen umzusetzen. Es ist schön, wenn man einen Kunden nicht nur zufrieden stellen, sondern mit der Arbeit begeistern kann, das ist ein tolles Feedback. Das Schöne an meinem Beruf ist, dass man etwas Langlebiges produzieren kann, das auch die eigene Handschrift trägt.“

Den zukünftigen UnternehmerInnen rät Herr Pauer aus eigener Erfahrung

„Das fachliche Können muss auf alle Fälle vorhanden sein. Dann müssen auch genügend Betriebsmittel da sein, es ist wichtig, die jährlichen Kosten zusammenzustellen, 25% davon sollte man stets griffbereit haben, denn es gibt immer wieder Durststrecken, wo man auf eigenes Kapital zurückgreifen muss.“

6.7. Tapeziererin und Dekorateurin

„Ich dachte mir, ich probiere es: wenn es gut geht, ist es gut.“

Die 1982 geborene Tapeziererin und Dekorateurin ist seit 2003 selbständig, sie lebt allein, ihr Unternehmen befindet sich im Burgenland.

Name	Monika Lichtenthaler*
Geschlecht	weiblich
Alter	23
Familienstand/Kinder im Haushalt	Allein lebend
Bundesland	Burgenland
Höchste abgeschlossene Ausbildung	Lehre (Tapeziererin und Dekorateurin)
Branche	Handwerk
Gründung	2003
Rechtsform	OEG
Partner	2 (inkl. M. Lichtenthaler)
Beschäftigte	keine
Startkapital	17.000,-- Euro
Kreditaufnahme	17.000,-- Euro
Umsatz 2004	70.000,-- Euro
Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig
Wöchentliche Arbeitszeit	50 Stunden
Wirtschaftliche Situation	„Eher schlecht.“
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	„Ich bereue es nicht!“

Der Weg in die Selbständigkeit

Nach Volks-, Haupt- und Hauswirtschaftsschule war eine Lehre als Tapeziererin und Dekorateurin für Monika Lichtenthaler naheliegend, denn sie hat vor, die Bodenlegerfirma ihres Vaters zu übernehmen.

* Name von der Redaktion geändert

Nach der Lehre war sie als Tapeziererin angestellt, als sie die Firma verlassen musste, weil der Chef in Pension ging, war Frau Lichtenthaler für etwa neun Monate arbeitslos, bevor sie ins UGP einstieg.

„Arbeitslos zu sein ist nicht besonders lustig, es ist schöner, wenn man arbeiten kann.“

Da sie jedoch keine Anstellung fand, beschloss sie, es *„als Selbständige zu versuchen“*. Selbständig wollte sie sich sowieso machen, das UGP hat sie in diesem Vorhaben bestärkt. Erfahren davon hat sie am Arbeitsamt, der Einstieg war unkompliziert, sie hatte dann einige Gesprächstermine, wo sie über die Einzelheiten des Selbständigseins informiert wurde. Den größten Nutzen des UGP sieht Frau Lichtenthaler für sich darin, *„zu wissen, worauf ich mich einstellen muss und was auf mich zukommt.“*

Das Startkapital von etwa 17.000,- Euro wurde zu 100% als Kredit aufgenommen, die größten Anfangsinvestitionen waren ein Kompressor und ein Auto. Einen Kredit zu bekommen war relativ leicht und die Information über Konditionen und Details der Kreditvergabe waren ausreichend, der Kredit wird gefördert durch die Wirtschaftskammer.

Selbständige Tapeziererin und Dekorateurin

Frau Lichtenthaler betreibt ihr Gewerbe mittels Feststellung der individuellen Befähigung (oft noch als „Nachsicht vom Befähigungsnachweis“ bezeichnet):

„Der Chef, bei dem ich gelernt habe, hat mir die Gewerbeberechtigung sozusagen geliehen. Er geht jetzt in Pension, darum habe ich bei der Bezirkshauptmannschaft die Unternehmerprüfung „auf Nachsicht“ angefordert und erhalten.“

Die Hauptarbeiten der Tapeziererfirma sind Möbel polstern und Vorhänge nähen, daneben bietet sie auch Bettwaren, Boden legen, Wände tapezieren und ausmalen an.

Die größte Schwierigkeit am Anfang war, *„KundInnen zu finden. Es dauert, bis die Leute einen kennenlernen.“* Eine große Hilfe war, Klarheit in finanzieller Hinsicht zu haben und zu wissen, *„wieviel ich einnehmen muss und wieviel Verdienst ich davon habe.“*

Die aktuelle wirtschaftliche Lage ihres Unternehmens beurteilt Frau Lichtenthaler als *„eher schlecht, aber ich denke, in den nächsten Jahren wird es auf alle Fälle besser werden.“*

Die freie Zeiteinteilung ist ein großer Vorteil für die Jungunternehmerin, wohingegen die Zahlungsmoral der KundInnen immer wieder eine Herausforderung darstellt, weil sie oft auf Geld warten muss.

Bei der Personalsuche würde Monika Lichtenthaler eventuell die Hilfe des AMS in Anspruch nehmen, wenn in ihrem Bekanntenkreis niemand gerade Arbeit suchen würde. Bei der Unternehmensgründung war Frau Lichtenthaler sowohl mit dem AMS als auch mit der Gründungsberatung sehr zufrieden.

Ein abschließender Wunsch an die Politik, um das Leben als Selbständige zu erleichtern:

„Kleinere Betriebe mehr fördern, nicht so viele Auflagen. Mit den Förderungen die es gibt, können viele nichts anfangen, wie etwa der Jungunternehmerförderung. Man kriegt zwar Geld, muss aber mindestens drei Leute einstellen. Wenn man eine neue Firma hat, hat man die Kapazität dazu nicht.“

6.8. Mechatroniker

„Ich habe eine Nische gefunden und würde wieder eine finden.“

Der Beruf MechatronikerIn enthält sowohl Qualifikationen aus der Metall- als auch aus der Elektrotechnik, die Hauptaufgaben liegen in der Montage von Maschinen und Anlagen, Inbetriebnahme und Instandsetzung sowohl in Fertigungs- wie in Servicebereichen.

Der Mechatroniker Daniel Ziegler* wurde 1967 geboren, er lebt mit seiner Lebensgefährtin und einem Kind in Oberösterreich.

Name	Daniel Ziegler*
Geschlecht	männlich
Alter	38
Familienstand/Kinder im Haushalt	Lebensgemeinschaft/1 Kind
Bundesland	Oberösterreich
Höchste abgeschlossene Ausbildung	Lehre (Elektroinstallateur)
Branche	Mechatronik
Gründung	2003
Rechtsform	Einzelunternehmen
Beschäftigte	Keine
Startkapital	5.000,--
Umsatz 2004	k. A.
Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig
Wöchentliche Arbeitszeit	50 Stunden
Wirtschaftliche Situation	„Mittelprächtig“
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	zufrieden

* Name von der Redaktion geändert

Bildungs- und Arbeitsweg

Nach der Pflichtschule absolvierte Daniel Ziegler eine Lehre als Elektroinstallateur, war später als LKW-Fernfahrer im Einsatz, machte schließlich den Berufskraftfahrerschein und den Taxifahrerschein, daneben war er als Elektrotechniker tätig und machte zahlreiche PC- und Netzwerkschulungen.

„Für mich war es ziemlich klar, ich wollte Elektriker lernen, habe auch eine Lehrstelle bekommen und die Lehre abgeschlossen. Ich wollte dann aber auch ein bisschen wegkommen, deshalb bin ich als Fernfahrer LKW gefahren, da verdient man noch mehr, es war eher kurzfristig zum Geld verdienen. Den Elektriker habe ich nie aus den Augen verloren, das Elektrische hat mich immer interessiert. Ich bin dann ins Spielautomaten-Gewerbe gekommen, ins Casino-Business, das gefällt mir sehr gut, ich bin sehr zufrieden. Das ist eine Nische, man ist ein gefragter Mann, denn das kann nicht jeder. Dadurch ist es mir auch leicht gefallen, mich selbständig zu machen, denn ich mache jetzt genau das gleiche, was ich auch vorher gemacht habe, nur schicke ich jetzt Rechnungen aus.“

Unternehmensgründungsprogramm

Der Betrieb, in dem Daniel Ziegler arbeitete, musste MitarbeiterInnen abbauen, daher war Herr Ziegler kurze Zeit arbeitslos, sein Vorhaben des Selbständigmachens war da schon beschlossen. Er stieg sehr bald ins UGP ein und konnte rasch das Unternehmen gründen.

„Ich habe dann gleich angefangen. Ich hatte ja schon immer Arbeit, ich habe das Programm dann gar nicht ganz durchgezogen. Da ich wusste, was ich machen will und schon vorher alles hatte, war es leicht. Ich war dann nur in dem Programm, wurde beraten, wir haben uns vielleicht zwei Mal getroffen. Dann war für mich alles klar, ich hatte schon die Berechtigungen – und worauf sollte ich warten?“

Die größte Unterstützung in der Unternehmensgründungsphase war die Steuerberaterin von Herrn Ziegler, von der er auch vom UGP erfuhr. Wirkliche Schwierigkeiten hatte der Jungunternehmer nicht, *„höchstens vielleicht die Gewerbebehörde, die lassen sich schon noch immer recht bitten.“*

Mit dem AMS hatte er nicht viel zu tun,

„Das AMS ist für mich eine Verwaltungsbehörde, die verwalten mich. Ich sehe da keine Dienstleistung.“

Das UGP *„war nicht schlecht, es gehabt zu haben, die Beraterin hat mir schon noch geholfen.“* Kritik übt Herr Ziegler daran, dass *„Leute in Kurse gesteckt werden, um nicht arbeitslos aufzuscheinen“* und daran, dass ihm eine Ausbildung, die er machen wollte nicht genehmigt wurde, weil das Jahresbudget des Programms fast aufgebraucht war.

„Es hieß dann, das ist zu teuer, dafür ist kein Geld mehr da, denn ich war im Herbst dort.“

Generell sagt der Mechatroniker über das UGP *„es ist nicht schlecht, es ist schon professionell“*.

Das Startkapital von etwa 5.000,-- Euro wurde in einen Firmenbus und einen Internetanschluss investiert, den für seinen Beruf notwendigen Laptop und Drucker hatte Herr Ziegler bereits.

Das Unternehmen 2005

Herr Ziegler ist Mechatroniker für Büro und EDV, eingeschränkt auf Spielautomaten. Seine Tätigkeiten sind

„Installationen in den Casinos, Netzwerke und so weiter, heute sind das ja alles Computer. Es ist eigentlich keine manuelle Arbeit, auch die Beratung der Casinos gehört dazu. Die Firmen, mit denen ich arbeite, schicken mich dorthin, damit ich das vor Ort anschließe, das meiste davon ist im Ausland.“

Die hauptsächlichen Dienstleistungen sind EDV-Wartung, Reparatur von Unterhaltungsautomaten, Vernetzung, Telefonanlagen, und *„alles was mit dem PC zusammenhängt“*, Hardware zu besorgen ist eher seltener gefragt. Daneben übernimmt Herr Ziegler für kleinere Firmen Büro und EDV.

Eine Herausforderung für ihn ist, sein Unternehmen so auszubauen, dass er eines Tages doch Personal einstellen kann und *„nicht alles selber machen muss“*. Am Umsatz seiner Firma wird sich in den nächsten Jahren nur etwas ändern, wenn Herr Ziegler eine passende verkaufbare Handelsware findet, denn *„damit verdient man sich das Geld leichter, aber auch um relativ abgesichert zu sein.“*

Frage: Was macht Ihnen bei Ihrer selbständigen Tätigkeit besonders viel Freude?

„Selber entscheiden zu können, es sich aussuchen zu können. Das Gute ist, ich habe schnell eine andere Schiene gefunden. Das wäre jetzt wieder so, auch wenn ich einen Auftrag oder einen guten Kunden verlieren würde, ich mache mir keine großen Sorgen, denn ich finde sofort wieder etwas. Ich glaube, ich komme in meiner Branche leicht durch.“

AMS, UGP und Politik

Dem UGP würde Herr Ziegler raten, genauer zu differenzieren, wer sich wirklich selbständig machen will und wer nicht.

„Ich glaube, dass es genug Leute gibt, die das nicht ernsthaft vorhaben, die es nur durchziehen, solange sie geködert werden und es dann wieder sein lassen. Es heißt, viele überleben nicht länger als drei Jahre. Manche Leute werden vom Arbeitsamt mehr oder weniger dahin gedrängt, da sollte besser ausgesucht werden. Dann wäre auch für die, die das UGP ernsthaft machen, mehr Geld da.“

Wünsche an die Politik sind

„Steuerentlastung – das ist natürlich das, was alle Unternehmer möchten. Die Lohnnebenkosten senken, obwohl das zur Zeit nicht so schlecht ist. Eine Grundversorgung für Unternehmer einführen, eine Pension und Arbeitslosenversicherung. Wir zahlen ja eigentlich mehr ein und kriegen weniger heraus. Ich zahle ja auch 20% wenn ich zum Arzt gehe, z.B. Es wäre gerechter, wenn das für alle gleich wäre.“

6.9. Energetikerin

„Für mich gibt es keine Schwierigkeiten.“

Cornelia Weiß* ist Energetikerin, das ist ein freies Gewerbe in Form der „Hilfestellung zur Erreichung einer körperlichen bzw. energetischen Ausgewogenheit“. Die 1962 geborene alleinerziehende Mutter eines Kindes lebt und arbeitet in Niederösterreich.

Name	Cornelia Weiß*
Geschlecht	weiblich
Alter	43
Familienstand/Kinder im Haushalt	Alleinerziehend/1Kind
Bundesland	Niederösterreich
Höchste abgeschlossene Ausbildung	AHS-Matura
Branche	Gesundheit
Gründung	2001
Rechtsform	Einzelunternehmen
Startkapital	22.000,-- Euro davon ca. 50% für Ausbildungen
Umsatz 2004	Unter 22.000,-- Euro
Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig
Wöchentliche Arbeitszeit	35-40 Stunden
Wirtschaftliche Situation	gut
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	„Mir geht es nach wie vor gut.“

Bildungs- und Arbeitsweg der Unternehmerin

Nach der AHS-Matura begann Frau Weiß mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre, dessen ersten Abschnitt sie abschloss. Sie hat viele Ausbildungen gemacht, die zum Teil in Österreich nicht anerkannt werden, wie Regressionsthera-

* Name von der Redaktion geändert

pie (Deutschland), systemische Lehrgänge, Familienstellen, Astrologie und anderes.

Sie war schon immer selbständig, früher zusammen mit ihrem Mann im EDV-Bereich. Nach der Scheidung und dem Ausstieg aus der gemeinsamen Firma war sie für etwa 18 Monate arbeitslos, diese Zeit erinnert sie nicht besonders positiv. Da ihr Einkommen vor der Arbeitslosigkeit vergleichsweise hoch war, wurde ihr vom AMS schließlich wieder Selbständigkeit vorgeschlagen, und Cornelia Weiß stieg ins UGP ein.

„Es war naheliegend, wieder selbständig zu sein, da ich vorher schon selbständig war.“

AMS und UGP

Die Gründung eines eigenen Unternehmens bereitete kaum Schwierigkeiten, und auch die Selbständigkeit ist kein neuer Zustand.

„Ich wollte mich selbständig machen und ich bin ein Mensch, für den es eigentlich keine Schwierigkeiten gibt. Ich kann mir vorstellen, dass es schwierig und eine große Umstellung ist, wenn sich jemand zum ersten Mal selbständig macht. Aber nachdem ich das gewohnt war und immer eigenverantwortlich war, wusste ich, worauf ich mich einlasse.“

Energetikerin ist ein Beruf, in dem das AMS wenig Hilfestellung geben kann. Frau Weiß hätte mehr Beratung gebraucht, vor allem aber die Unterstützung der Ausbildungen, die sie machen wollte.

„Ich glaube wirklich, dass die Erfahrungen mit dem AMS sehr von der jeweiligen Betreuungsperson abhängen. Bei mir ist ein komischer Geschmack zurückgeblieben, einfach weil mir an Ausbildungen nichts gefördert wurde, eine Freundin von mir in Wien jedoch sehr viel Förderung für die gleichen Ausbildungen bekam. Ich weiß ja nicht, ob es da unterschiedliche Bestimmungen für das AMS in Wien und in Niederösterreich gibt. Ich hätte für das, was ich machen will, mehr Unterstützung und mehr Beratung gebraucht. Ich hatte das Gefühl, eine Nummer zu sein, und dass die froh sind, wenn sie mich wieder draußen haben. Das ist in einer Situation, in der man arbeitslos und daher auch angespannt ist, nicht unbedingt förderlich. Und ich war wirklich eine, die willig war, etwas zu tun. Ich kam immer mit Ideen und Vorschlägen, und dort wurde mir dann gesagt, darum brauche ich mich gar nicht zu kümmern, denn das wird vom AMS sowieso nicht finanziert.“

Das Unternehmen

Cornelia Weiß arbeitet mit Menschen mit den unterschiedlichsten Problemstellungen.

„Wo die Psychotherapie endet, fängt meine Arbeit an.“

Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben funktioniert für sie hervorragend. Sie kann von ihrer Arbeit gut leben, den Umsatz ihrer Firma in den nächsten Jahren schätzt Frau Weiß ungefähr gleich bleibend ein.

„Es ist mir auch wichtig, nicht zu viel zu arbeiten. Mir ist mein Privatleben genauso wichtig.“

Ihr Arbeitsplatz ist in ihrer eigenen Wohnung, die sie zur Zeit der Unternehmensgründung erworben hat. Das Startkapital von etwa 150.000,-- öS (rund 11.000,-- Euro) ging in die Einrichtung des Raumes, die gleiche Summe muss man nochmals für vorangegangene Ausbildungen veranschlagen. Kredit war dafür keiner notwendig.

Frage: Was bereitet Ihnen aktuell die größten Probleme bzw. Herausforderungen?

„Ich habe ständig mit Herausforderungen zu tun, weil ja Menschen mit Problemen zu mir kommen, da ist es immer eine Herausforderung, zu einer gemeinsamen Lösung zu kommen. Und es ist jedes Mal anders.“

6.10. Mobile Friseurin

„Mein Beruf ist für mich das Schönste, was ich ausüben kann.“

Bettina Hofer* arbeitet seit 5 Jahren als mobile Friseurin, daneben unterrichtet sie FrisörInnen in Kursen am AMS. Die 1959 Geborene lebt allein mit einem 15jährigen Kind in Wien.

Name	Bettina Hofer *
Geschlecht	weiblich
Alter	46
Familienstand/Kinder im Haushalt	Alleinerziehend/1 Kind
Bundesland	Wien
Höchste abgeschlossene Ausbildung	Meisterprüfung (Friseurin)
Branche	Persönliche Dienstleistungen
Gründung	2000
Rechtsform	Einzelunternehmen
Startkapital	2.250,-- Euro
Umsatz 2004	24.000,-- Euro
Berufliche Stellung	Selbständig erwerbstätig und Lehrtätigkeit auf Werkvertragsbasis
Wöchentliche Arbeitszeit	60 Stunden davon 16 unterrichtende Tätigkeit
Wirtschaftliche Situation	gut
Zufriedenheit mit Selbständigkeit	„Ich bin froh, dass ich das gemacht habe.“

Berufslaufbahn

„Nach Absolvieren der Pflichtschule hatte ich zwei Möglichkeiten, entweder Friseurin oder Schneiderin zu lernen. Da ich nicht Schneiderin werden wollte, lernte ich Friseurin. Ich hatte eine gute Ausbildung, danach habe ich geheiratet und mit 23 die Meisterprüfung gemacht. Die Entscheidung, Kinder zu kriegen oder einen eigenen Salon aufzumachen – beides geht nicht – fiel zu Gunsten der Kinder

* Name von der Redaktion geändert

aus. Nachdem ich 20 Jahre in einer Firma tätig war, beschloss ich, mich selbstständig zu machen. Friseurinnen verdienen ja sehr wenig, mein letzter Lohn waren 10.800,-- Schilling, ich habe oft bis acht Uhr gearbeitet, und da waren auch die Kinder. Der Gedanke an Selbständigkeit war schon früher da.“

In beruflicher Hinsicht hat Frau Hofer laufend Fortbildungen besucht, zu den Themen Farbe, Schnitt, Schneidetechniken, und vieles mehr.

Die Unternehmensgründung

Frau Hofer verließ ihre Stellung im Friseurbetrieb, die kurze Arbeitslosigkeit vor der Unternehmensgründung war schon den Vorbereitungen auf ihre neue Aufgabe gewidmet. Vom UGP erfahren hat Frau Hofer aus der Familie, der Einstieg gestaltete sich dann aber schwierig. Die Ansprechpersonen am AMS „*kannten sich selbst nicht richtig aus*“ und die Informationen waren für die zukünftige Unternehmerin nicht ausreichend.

„Ich kannte mich nirgends aus, ich wusste nicht, welche Schritte ich unternehmen musste. Das Schwierigste für mich war die Frage, wie ich verrechne. Das wurde uns nicht beigebracht, was wir darüber lernten, war für Großbetriebe, aber nicht für Einzelunternehmen.“

Am meisten geholfen hat Frau Hofer in dieser Zeit die Teilnahme an zahlreichen Kursen, die sie über das UGP besuchte, denn seit ihrer Meisterprüfung hatten sich viele Dinge verändert. Jedoch hätte sie persönlichere Betreuung durch das UGP sehr geschätzt.

„Das war ein bisschen zu wenig, ich hätte persönlichere Betreuung gebraucht. Die Kurse waren gut, aber nicht direkt für mich übertragbar. Die individuellen Bedürfnisse wurden nicht genug berücksichtigt, es gab keine wirklich persönliche Betreuung. Ich musste ein Konzept abgeben, aber weiter folgte daraus nichts. Und ich war fürchterlich aufgeregt und durcheinander.“

Der größte Nutzen des UGP bestand für die Friseurin im Kontakt mit anderen in den Kursen, die in der gleichen Situation waren. Insgesamt konnte sie so dem Ganzen ruhiger entgegen sehen.

Die Anfangsinvestitionen waren mit 2.250,- Euro gering, da das meiste schon vorhanden war. Frau Hofer besaß bereits ein Waschbecken und musste lediglich noch Material (Wickler, Föhn, usw.) einkaufen. Die Gestaltung des Schneideplatzes in ihrer Privatwohnung machte sie allein mit Freunden.

Selbständige Mobile Friseurin

„Die erste Zeit der Selbständigkeit war schlimm, ich hatte keine Ahnung, wie ich das mache. Als mobile Friseurin gab es damals auch nicht viele Vorbilder, es war nicht viel in Erfahrung zu bringen. Ich habe es dann so gemacht, wie ich dachte, dass es funktionieren könnte. KundInnen zu finden war hingegen kein Problem.“

Frau Hofers Unternehmen ist gewinnbringend, auch wenn sie *„davon nicht reich“* wird. Entweder fährt sie zu ihren KundInnen, oder diese kommen zu ihr in die Wohnung. Bei der Personalsuche würde Frau Hofer die Hilfe des AMS in Anspruch nehmen, aber Personal oder Lehrlinge einzustellen ist in dieser Branche eine heikle Angelegenheit. Abgesehen davon, dass ihr ein/e MitarbeiterIn finanziell wenig bringen würde und ein Lehrling nur Mehraufwand bedeutet, ist es schwierig, zu zweit zu KundInnen in die Wohnung zu gehen.

„Ich habe das probiert für zwei Wochen, es funktioniert nicht. Jemanden in die Wohnung zu lassen hat immer auch mit Vertrauen zu tun, den KundInnen ist es unangenehm, wenn man zu zweit in ihre Wohnung kommt. Das geht nicht.“

Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben funktioniert für Bettina Hofer besser als vorher, sie hat mehr Freizeit, da sie in Leerzeiten zwischen KundInnen Hausarbeit erledigen kann. Die unterrichtende Tätigkeit ist ein wesentlicher Faktor für ihr Wohlbefinden.

„Ich habe keinen geregelten Tagesablauf, es ist immer anders; damit bin ich sehr zufrieden, denn das bringt viel Abwechslung. Die Unterrichtszeiten sind sehr wichtig, denn das ist sowohl Austausch als auch Weiterbildung für mich. Ohne die Möglichkeit zum Austausch ist mobile Friseurin ein sehr harter Beruf.“

AMS, UGP, Politik

Frau Hofer rät dem UGP, persönlichere Betreuung zu geben, ein verstärktes und individuelleres Eingehen auf die Bedürfnisse der UnternehmensgründerInnen.

Die Politik sollte bürokratische Hürden für UnternehmerInnen erleichtern oder konkretere Informationen darüber erteilen, außerdem die Unterbezahlung der angestellten FriseurInnen überdenken.

„Mit dem AMS war ich sehr zufrieden. Ich habe nicht erwartet, ein halbes Jahr lang Unterstützung zu bekommen, das war sehr wichtig.“

Zukünftigen UnternehmerInnen rät die Friseurmeisterin

„Sich einen Leitfaden zu erstellen, was in welcher Reihenfolge zu tun und zu bedenken ist. Ein gründliches Konzept für den jeweiligen Beruf ist sehr wichtig, man sollte sich schon vorher überlegen, wie es am besten funktioniert.“

7. Schlussfolgerungen

In den Jahren 1999-2004 hat sich die Zahl der mithilfe des Unternehmensgründungsprogramms (UGP) des AMS durchgeführten Unternehmensgründungen mehr als verdoppelt (von knapp unter 2.000 Gründungen im Jahr 1999 auf deutlich über 4.000 im Jahr 2004). 2004 erfolgten damit bereits rund 15% aller Gründungen in Österreich mit Unterstützung des Unternehmensgründungsprogramms (UGP) des AMS. Dadurch hat sich das UGP auch als wesentlicher Faktor in der österreichischen Arbeitsmarkt- und Wirtschaftspolitik etabliert.

Auch die Ergebnisse der hier vorliegenden Evaluation zeugen über weite Strecken von einer beeindruckenden Erfolgsgeschichte. Neben der Analyse von internationalen Beispielen der Förderung von Unternehmensgründungen aus Arbeitslosigkeit, der Analyse verschiedenster sekundärstatistischer Daten und der Durchführung von Einzelfallstudien mit GründerInnen wurden hierbei auch mehr als 1.000 GründerInnen der Gründungsjahrgänge 1999-2005 hinsichtlich Verlauf und Erfolg ihrer Unternehmensgründung sowie bezüglich der Zufriedenheit mit AMS und Gründungsberatung befragt. Die dabei ermittelten Indikatoren belegen, dass die mit der Einrichtung des UGP verbundenen arbeitsmarktpolitischen Ziele nicht nur überwiegend erreicht sondern vielfach auch übertroffen wurden. Vor allem zeigt sich auch, dass die Unternehmensgründungen großteils von Dauerhaftigkeit und Wachstum gekennzeichnet sind. Selbstverständlich gilt es auch hier vielfach - wie bei allen Unternehmensneugründungen – eine risikoreiche, arbeitsintensive und oftmals auch persönlich belastende Anfangsphase zu überstehen. Die psychische Belastung (Angst vor Misserfolg, etc.) wird nach der steuerlichen Belastung und der Gewinnung von KundInnen bereits als drittgrößte Schwierigkeit in der Startphase erlebt.

Doch der Erfolg kann sich sehen lassen. **5 Jahre nach Unternehmensgründung** (Gründungsjahrgang 2000) sind **noch immer 73%** der GründerInnen **selbständig**. (Ein kleiner Teil davon (6%) ist sowohl selbständig als auch unselbständig

erwerbstätig.) Die „**Überlebensquote**“ dieser aus der Arbeitslosigkeit gegründeten Unternehmen ist daher **zumindest so hoch wie bei „normalen“ Unternehmensgründungen**. Gemäß den Daten des AMS Data Warehouse sind zudem **5 Jahre nach der Teilnahme am UGP lediglich 6%** der GründerInnen **wieder arbeitslos**. Der (nicht selbständige) Rest hat – teilweise sogar durch die Tätigkeit als Selbständige/r - wieder eine unselbständige Beschäftigung gefunden, oder ist mittlerweile in Pension, Karenz, etc.

Nach 3 Jahren (Gründungsjahrgang 2002) sind sogar **noch 87%** der Personen, welche im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramm des AMS ein Unternehmen gegründet haben, **selbständig** tätig. Auch dieser Selbständigenanteil ist zumindest so hoch wie in Vergleichsstudien mit „normalen“ GründerInnen in Österreich, wobei Unternehmensgründungen in Österreich ohnehin - international betrachtet - überdurchschnittlich hohe „Überlebensquoten“ aufweisen. Der Erfolg des UGP kann daher zweifellos als **nachhaltig und dauerhaft** bezeichnet werden.

Dass die im Rahmen des UGP gegründeten Unternehmen nicht nur von Dauer sind sondern sich auch insgesamt betrachtet in einem Wachstumsprozess befinden, belegt die Analyse der von den gegründeten Unternehmen ausgelösten zusätzlichen Beschäftigungseffekte. Diese sind in der schwierigen Anfangs- und Aufbauphase noch geringer und steigen kontinuierlich an. Der Beschäftigungseffekt nach einem Jahr (Gründungsjahrgang 2004) beträgt durchschnittlich 0,36 zusätzliche „Vollarbeitsplätze“ pro gegründetem Unternehmen (siehe nachfolgende Grafik).

Nach 5 Jahren hat im Schnitt **jede/r GründerIn** (inkl. der wieder stillgelegten Unternehmen) **1,26 zusätzliche „Vollarbeitsplätze“ geschaffen**. Der durch das Unternehmensgründungsprogramm unmittelbar ausgelöste Beschäftigungseffekt (Existenzgründung durch Arbeitslose) hat sich nach 5 Jahren also durch die in den Unternehmen zusätzlich geschaffenen Arbeitsplätze mehr als verdoppelt. Dies bedeutet auf alle GründerInnen hochgerechnet, dass neben der Zahl von

über 20.000 GründerInnen, die seit 1995 den Weg aus der Arbeitslosigkeit mithilfe des Unternehmens Gründungsprogramms des AMS schafften, mit einer mindestens so hohen Zahl an durch diese GründerInnen zusätzlich geschaffenen Arbeitsplätzen kalkuliert werden kann. Damit leistete das UGP zweifellos einen bedeutenden Beitrag zur Arbeitsplatzsicherung bzw. –schaffung in Österreich. Die **arbeitsmarktpolitischen Zielsetzungen des UGP** (Verringerung der Arbeitslosigkeit durch Aufnahme einer dauerhaften und existenzsichernden selbständigen Erwerbstätigkeit und Erhöhung der Zahl der offenen Stellen durch in diesen Unternehmen entstehende neue Arbeitsplätze) können somit als **in hohem Maße erreicht** bezeichnet werden.

Auch die subjektive Einschätzung der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen seitens ihrer GründerInnen zeichnet ein überwiegend positives Bild: Drei Viertel (75%) der (nach wie vor) selbständigen GründerInnen beurteilen die aktuelle wirtschaftliche Lage ihres Unternehmen als sehr oder eher gut. Fast zwei Drittel (62%) rechnen zudem mit einem weiteren (deutlichen) Umsatzwachstum in den nächsten 3 Jahren.

Allerdings hat der Erfolg der Unternehmensgründung gerade in der schwierigen Anfangs- und Aufbauphase auch einen Preis: In der Regel bedingt dies lange Arbeitszeiten und vor allem anfangs auch ein vergleichsweise geringes Einkommen. Doch trotz diesem hohen Einsatz überwiegt bei den GründerInnen die Zufriedenheit, die Freude „sein/ihre eigene/r Chef/-in zu sein“ (90%) und über eine „freie Zeiteinteilung“ (78%) zu verfügen.

Fast vier Fünftel (79%) der befragten GründerInnen sind daher **mit der Wirkung des Unternehmensgründungsprogramms des AMS auf ihre aktuelle berufliche Situation sehr oder eher zufrieden**. Ein ähnlich hoher Anteil war im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramms auch mit der Betreuung durch das AMS (80%) sowie mit der Gründungsberatung durch ein externes Beratungsunternehmen (82%) sehr oder eher zufrieden.

Hinsichtlich dieser Zufriedenheitsfaktoren existieren auch **keine wesentlichen Unterschiede nach Geschlecht**. Frauen sind mit der Wirkung des UGP auf ihre aktuelle berufliche Situation sogar geringfügig zufriedener, was insofern beachtlich ist, als fast alle „harten“ Erfolgsindikatoren (wie Überlebensquote, Beschäftigungseffekte, Umsatz, etc.) für von Frauen gegründete Unternehmen wesentlich niedrigere Werte ausweisen. Es scheint ganz offensichtlich so zu sein, dass Frauen mit Unternehmensgründungen etwas andere Ziele verfolgen wie Männer. Stehen bei Frauen Aspekte wie freie Zeiteinteilung, Selbstverwirklichung, etc. im Vordergrund, so orientieren sich Männer stärker an höherem Einkommen und Erfolg. Dies steht selbstverständlich mit den realen Lebenswelten und Lebensumständen von Frauen (in der Regel hauptverantwortlich für Kinderbetreuung) und Männern (in der Regel hauptverantwortlich für das Haushaltseinkommen) in Zusammenhang. Zudem lässt sich aus den vorliegenden Ergebnissen ableiten, dass Frauen über eine geringere Eigenkapitalausstattung verfügen als Männer, was als ein weiterer Grund dafür zu werten ist, warum **Frauen Unternehmensgründungen tendenziell vorsichtiger und in kleinerem Rahmen konzipieren**.

Im Rahmen dieser Evaluation wurde aber auch versucht, mögliche **strukturelle Defizite** sowie **Probleme in der Umsetzung** des UGP auszuleuchten und entsprechende **Weiterentwicklungsmöglichkeiten** aufzuzeigen. Die überwiegend sehr positiven Ergebnisse dieser Evaluation rechtfertigen jedenfalls nicht nur die Weiterführung dieses zweifellos erfolgreichen Programms sondern lassen auch einen **Ausbau und eine Weiterentwicklung** nicht nur vertretbar sondern sogar zweckmäßig und **ausdrücklich empfehlenswert** erscheinen.

Aus der Analyse der Schwachstellen und Optimierungsmöglichkeiten des UGP lassen sich nun folgende **Empfehlungen zur Weiterentwicklung des Unternehmensgründungsprogramms des AMS** ableiten:

❖ **Ausweitung und bundesweite Vereinheitlichung der Unterstützungsdauer (mindestens 6 Monate)**

Nicht nur seitens der GründerInnen wird vielfach der Wunsch nach einer Verlängerung der Unterstützungsdauer artikuliert, auch im internationalen Vergleich liegt in Österreich der Zeitraum der Förderung im Rahmen des UGP des AMS im unteren Bereich. Eine gut vorbereitete Gründung eines Unternehmens ist zweifellos mit einem erheblichen organisatorischen und zeitlichen Aufwand verbunden. **Für die Vorbereitungs- und Realisierungsphase** sollten daher in Summe **mindestens** (und nicht maximal) **6 Monate** zur Verfügung stehen. Durch die derzeitige für GründerInnen in ihren konkreten Auswirkungen oft schwer durchschaubare „Maximal-Bestimmung“ wird letztes Endes auch die Plan- und Kalkulierbarkeit von Einnahmen und Ausgaben in der Gründungsphase erschwert. Mithilfe einer eindeutigen Mindestunterstützungsdauer von 6 Monaten könnte die gerade für JungunternehmerInnen essentielle (Planungs-)Sicherheit deutlich erhöht werden. Letzten Endes ist es Gewissheit über zu erwartende Förderungen, welche diese planbar und in einen Entscheidungsprozess (z.B. für oder gegen eine Unternehmensgründung) integrierbar macht, was wiederum wesentliche Voraussetzung zur Reduzierung von Mitnahmeeffekten ist. Denn damit GründerInnen durch die Leistungen des UGP zu einer Unternehmensgründung motiviert werden können, müssen diese Leistungen auch transparent und einschätzbar sein. Die Einführung einer Mindestunterstützungsdauer von 6 Monaten würde außerdem bewirken, dass **bundesländer- oder sogar RGS-spezifische Unterschiede in der Gewährung von Unterstützungsleistungen** zumindest **reduziert** würden, wiewohl trotzdem generell eine österreichweite Budgetierung und Vereinheitlichung der Leistungen aus dem UGP als Fernziel anzustreben wäre. Zudem sollte die bisherige für Ausnahmen vorgesehene Maximaldauer (9 Monate) der Förderung (Vorbereitungs- und Realisierungsphase zusammen) gerade für Bereiche (vor allem Gewerbe), in denen zur Unternehmensgründung größere Investitionen und Vorbereitungsarbeiten (oftmals auch aufwendige bauliche Maßnahmen) erforderlich sind, auch erheblich ausgedehnt werden können. D.h. auch, dass die derzeit ge-

mäß Bundesrichtlinie des AMS für alle vorgesehene Einzelfall- und Bedarfsprüfung durch die Gründungsberatungsunternehmen nur noch für diese Gruppe erforderlich wäre. Zentrale Kriterien für derartige Erstreckungen des Unterstützungszeitraums könnten das Ausmaß des Investitionsvolumens, die erforderliche Dauer der Investitions- und Vorbereitungsarbeiten und die soziale Bedürftigkeit sein. Unter Berücksichtigung letzterer sollte auch sichergestellt sein, dass auch KleinstgründerInnen mit geringem Eigenkapital (das sind vor allem Frauen) die Möglichkeit zur ausnahmsweisen Verlängerung des Förderzeitraums aufgrund besonderer Bedürftigkeit erhalten.

❖ **Nachbetreuung als Bringschuld**

Derzeit ist nur einer relativ kleinen Gruppe von UGP-TeilnehmerInnen die Möglichkeit der Nachbetreuung überhaupt bekannt. Die Nachbetreuung sollte daher allen TeilnehmerInnen aktiv angeboten werden (Bring- statt Holschuld) – durch wiederholte Kontaktaufnahme seitens des Beratungsunternehmens. Dies entspräche nicht nur dem Wunsch vieler TeilnehmerInnen, sondern würde sicherlich auch eine weitere Steigerung der Nachhaltigkeit der Wirkung des UGP und eine unmittelbare Erfolgskontrolle (Feedback) für die Beratungsunternehmen ermöglichen. Die weitere Beratung könnte dabei auf Wunsch auch telefonisch und unter Einsatz von elektronischen Kalkulationsvorlagen (z.B. als Excel-File) erfolgen (vgl. Kleinstkreditprogramm der Stadt Hamburg).

❖ **Networking, Ressourcenpools**

Von vielen GründerInnen wird der Wunsch nach verstärkten Kontakten zu anderen JungunternehmerInnen und UGP-GründerInnen betont. Insbeson-

ders die Einrichtung von regelmäßigen – evtl. an konkreten Themen ausgerichteten - Netzwerktreffen, wo z.B. auch mit verschiedensten Fach-ExpertInnen konkrete Probleme aus der Gründungspraxis der TeilnehmerInnen besprochen werden könnten, schiene zweckmäßig.³² Evtl. könnte zudem in Kooperation mit anderen Institutionen (z.B. auch unter Einbeziehung des Businessportals der Jungen Wirtschaft) die Einrichtung einer Datenbank mit den spezifischen Leistungen und Angeboten von JungunternehmerInnen überlegt werden, die dadurch auch als eine Art „Auftragsbörse“ fungieren könnte. Diese besondere Förderung von JungunternehmerInnen könnte zu einem Teil auch als Kompensation für die (systematische) Benachteiligung junger Unternehmen bei öffentlichen Ausschreibungen betrachtet werden. Eine zusätzliche Unterstützung wäre sicherlich weiters die Einrichtung von Ressourcenpools. Das sind von allen GründerInnen (evtl. gegen Kautions) nutzbare Einrichtungen und Gegenstände wie z.B. komplett ausgestattete Büroräume, Marktstände, Lieferwagen, etc.

❖ Erhöhter Praxis- und Branchenbezug der Gründungsberatung

Von relativ vielen UGP-TeilnehmerInnen wird der **Wunsch nach verstärkter Branchen- und Praxiserfahrung der BeraterInnen** (möglichst **aus eigener Selbständigkeit**) angesprochen (siehe Kapitel 5). Da dies im derzeitigen organisatorischen Kontext der Beratungsunternehmen nur eingeschränkt zu realisieren ist – schließlich kann nur schwer in jeder Branche auf (erfolgreiche) Selbständige als BeraterInnen zurückgegriffen werden – werden hier verschiedene mögliche Modelle der zusätzlichen Beratung und Betreuung durch (branchen-)erfahrene Selbständige diskutiert. Grundsätzlich stellt sich die Frage, wie erfolgreiche (und daher in der Regel noch aktive) Unterneh-

³² Ein Gründer formuliert dazu beispielsweise folgenden konkreten Vorschlag: „Die Erfolgsquote könnte erheblich gesteigert werden, wenn es für Neugründer einen monatlichen Stammtisch gäbe, bei dem jeder, der ein aktuelles Problem hat, dies ca. 15 Minuten vortragen kann und von Kollegen Vorschläge für deren Lösung bekommt!“

merInnen überhaupt für Beratungsdienstleistungen gewonnen werden können. Eine Möglichkeit bestünde darin, ein **Mentoring-System** durch Selbständige (z.B. frühere UGP-TeilnehmerInnen), welche NeugründerInnen als zusätzliche Ansprechpersonen zur Verfügung stehen, aufzubauen. Für die MentorInnen wäre dies zudem eine ergänzende, relativ stabile Einkommensmöglichkeit. Dass sich dabei auch Möglichkeiten der wirtschaftlichen Kooperation zwischen erfahrenen und Neu-GründerInnen ergeben könnten, wäre ein zusätzlicher positiver Nebeneffekt. Aber auch die weiter unten skizzierte Möglichkeit, ergänzende externe Beratungsdienstleistungen in Anspruch nehmen zu können, würde die gezielte Erschließung branchenspezifischen Know-Hows ermöglichen. Nicht zuletzt würde der Praxis- und Branchenbezug auch durch die nachfolgend beschriebene verstärkte Einbindung anderer Institutionen – insbesondere der branchenspezifischen Interessensvertretungen (Fachgruppen der Wirtschaftskammern) – verstärkt werden.

❖ **Verstärkte Einbindung anderer Institutionen**

Eine intensivere Kooperation mit anderen Einrichtungen der Gründungsberatung – vor allem dem Gründer-Service der WKO – sowie mit branchenspezifischen Interessensvertretungen (z.B. Fachgruppen der WKO) wäre unbedingt anzuraten. Derzeit dürfte hier sowohl einiges an „Doppelgleisigkeit“ bestehen als auch viel ungenutztes ExpertInnenwissen brachliegen. Auch viele seitens der Wirtschaftskammer(n) angebotene (kostenlose) Tools sind zahlreichen GründerInnen offensichtlich nicht bekannt bzw. nicht zugänglich (z.B. bei Fehlen eines Internetanschlusses) und ein entsprechender Bedarf wird trotz Vorhandenseins immer wieder artikuliert (z.B. Nutzung der Förderdatenbank der WKO, des interaktiven Businessplans als Download, etc.).

❖ Intensivierung der zielgruppenspezifischen Ausrichtung³³

Die Ergebnisse dieser Evaluation zeigen, dass die Bedürfnisse der GründerInnen in hohem Maße variieren. Ein besonderes Beispiel dafür sind die mehrfach angesprochenen geschlechtsspezifischen Unterschiede und die unterschiedlichen Konzeptionen von Unternehmensgründungen durch Männer und Frauen. Ein anderes Beispiel ist der außergewöhnlich niedrige AusländerInnenanteil im UGP (im Vergleich etwa zum AusländerInnenanteil an den Arbeitslosen), welcher nicht als zufällig betrachtet werden kann sondern sicherlich als strukturell bedingt zu werten ist. Es ist davon auszugehen, dass es auch seitens vieler arbeitsloser Personen mit nicht-österreichischer Staatsbürgerschaft durchaus eine Bereitschaft zur Selbständigkeit gäbe, noch dazu wo viele ZuwandererInnen aus Herkunftsländern mit besonders hohen Selbständigenanteilen und entsprechenden „Selbständigenkulturen“ stammen und vielleicht teilweise auch schon auf eigene Erfahrungen als Selbständige verweisen könnten. Es ist aber zweifellos so, dass für diese potentielle Zielgruppe des UGP besonders hoher Informationsbedarf und besondere bürokratische Hindernisse (oftmals geringe deutsche Sprachkenntnisse und unbekanntes Rechts- und Sozialsystem) bestehen. Ein eigenes und gezieltes diesbezügliches (zumindest teilweise auch muttersprachliches) Beratungs- und Betreuungsangebot wäre daher vor allem in Regionen mit hohen Anteilen an ausländischen arbeitslosen Personen zu überlegen.

Generell lassen sich **4 mögliche Zielrichtungen und Differenzierungsmöglichkeiten einer verstärkten zielgruppenspezifischen Ausrichtung des UGP** erkennen:

- Nach **Geschlecht**

³³ Für die Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit einer starken zielgruppenspezifischen Ausrichtung von GründerInnenförderungsmaßnahmen finden sich auch verschiedenste Literaturhinweise. Kritikos und Wießner betonen beispielsweise die zentrale Bedeutung mehrstufiger Filter und die Notwendigkeit der Schaffung von Anreizen für eine differenzierte Betreuung und Aktivierung unterschiedlicher GründerInnentypen (vgl. Kritikos, Alexander / Wießner, Frank: Existenzgründungen - Die richtigen Typen sind gefragt, IAB-Kurzbericht Nr. 3, 30.1.2004).

- Nach **Nationalität/Migrationshintergrund** (d.h. inkl. „2.Generation“)
- Nach **Branche/Sparte/etc.** (z.B. Differenzierung zwischen produzierendem Gewerbe und Dienstleistungen)
- Nach **Umfang der bisherigen Vorbereitungen und Vorerfahrungen** (auch als Selbständige)

Es wäre zu überlegen, ob nicht bestimmte Personen (z.B. schon früher selbständige Personen mit langjähriger Berufserfahrung) sogar gänzlich von einer verpflichtenden Teilnahme an der Gründungsberatung ausgenommen werden könnten. Generell wäre es aber vermutlich sinnvoll, die Beratungsoptionen für alle zu erhöhen und nicht ausschließlich auf ein einzelnes Beratungsunternehmen zu beschränken. Damit könnte beispielsweise auch der von vielen GründerInnen vermisste **Zugang zu branchenspezifischen Beratungsdienstleistungen** ermöglicht werden (z.B. über die Fachgruppen der Wirtschaftskammern). In der Praxis wäre es daher denkbar und vermutlich auch relativ leicht zu realisieren, ähnlich wie Qualifizierungsmaßnahmen bei Bedarf bzw. Wunsch der GründerInnen auch **weitere externe Beratungsdienstleistungen** zu finanzieren. Es müsste dabei den GründerInnen überlassen bleiben, ob sie ein bestimmtes Kontingent der ihnen zustehenden Beratungsdienstleistungen ausschließlich beim vom AMS beauftragten (Erst-) Beratungsunternehmen in Anspruch nehmen wollen oder auch andere Unternehmen/Einrichtungen beiziehen möchten. Damit könnte sowohl eine stärker branchen- als auch zielgruppenspezifische Ausrichtung des UGP ermöglicht werden. Nicht zuletzt wäre dies vermutlich auch für die derzeit beauftragten Beratungsunternehmen ein zusätzlicher Anreiz/Ansporn, ihr Beratungsangebot zu optimieren und bestmöglich an die Bedürfnisse der somit als „echte“ KundInnen (mit Auswahloption) zu betrachtenden GründerInnen anzupassen und daher auch eine Form von kontinuierlicher Qualitätssicherung.

An den Schluss dieser Studie seien noch einige **grundsätzliche Anmerkungen zum Unternehmensgründungsprogramm des AMS** gestellt:

Generell kann es als richtig beurteilt werden, dass das AMS inkl. der von ihm beauftragten Beratungsunternehmen - wie auch die Rückmeldungen der GründerInnen belegen - keine offensive „Push –Strategie“ verfolgt und Personen nicht in die Selbständigkeit gedrängt werden. (Das impliziert allerdings nicht, dass Arbeitslose nicht aktiv über die Möglichkeit des UGP informiert werden sollten, was derzeit offensichtlich nicht lückenlos erfolgt.) Die vorsichtige und eher defensive Vorgehensweise des AMS bei der Förderung von Unternehmensgründungen findet nicht zuletzt dadurch ihre Berechtigung, dass Selbständigkeit in vielfacher (z.B. auch sozialrechtlicher) Hinsicht einen völligen Systemwechsel bedeutet. Erforderlich ist daher eine ausreichende und auch kritisch-reflexive Vorbereitung auf diesen Systemwechsel inkl. des Hinweises auf eine Abwägung möglicher gesundheitlicher Risiken und einen damit bedingten vollkommenen Einnahmefall. Gesundheitliche Probleme sind auch in dieser Untersuchung ein wesentlicher Grund für die unfreiwillige Einstellung von neu gegründeten Unternehmen.

Schlussendlich betrachtet wirkt das Unternehmensgründungsprogramm des AMS ja auch in Form einer Abfederung von mit diesem Systemwechsel verbundenen Risiken, da es eine Möglichkeit darstellt, in einer gewissen sozialen Sicherheit ein Unternehmen zu gründen. Das UGP ist dabei sowohl als ein Programm zur Optimierung von Unternehmensgründungen als auch zur Reduktion von Arbeitslosigkeit zu betrachten. Letztere erfolgt in zweifacher Hinsicht: Durch Existenzgründungen von Arbeitslosen einerseits und durch die **Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze in diesen neu gegründeten Unternehmen** andererseits (wie auch in dieser Evaluierung recht eindrucksvoll belegt werden konnte).

Da letzten Endes nur erfolgreiche Unternehmen Beschäftigung schaffen, kann die **Förderung der selbständigen Existenzgründung durch Arbeitslose**, d.h. also

nichts anderes als dass sich Arbeitslose ihre Arbeitsplätze de facto selbst schaffen, zweifellos als **besonders effiziente Form einer aktiven Arbeitsmarktpolitik** bezeichnet werden. (Dass diese auch fiskalpolitisch betrachtet besonders günstig für die öffentlichen Haushalte ist, wurde bereits in einer früheren Evaluationsstudie³⁴ belegt.)

Weiters ist zu bedenken, dass mögliche Substitutions- und Verdrängungseffekte durch neue Unternehmen bei neuen Produkten und neuen Dienstleistungen sowie auch neuen Vertriebsformen besonders gering sind. Dazu zählt vor allem auch die Besetzung von „Marktnischen“ – ob in inhaltlicher oder regionaler Hinsicht. Da die Schaffung von neuen (im Sinne von zusätzlichen) Arbeitsplätzen ein besonders wichtiges Ziel einer aktiven Arbeitsmarktpolitik sein sollte, wäre auch eine spezifische Förderung von besonders innovativen oder kundInnennahen Produkten, Dienstleistungen, Standorten und Vertriebsformen zu diskutieren. Dies könnte möglicherweise auch im Verbund mit einer Förderung strukturschwacher Regionen und unter Einbeziehung anderer/zusätzlicher Institutionen, Programme, Fördermittel, etc. erfolgen. Zweifellos kann die Förderung von Unternehmensgründungen in Österreich nicht in alleiniger Verantwortung des AMS gesehen werden. Eine bessere Ziel- und Umsetzungs-Koordinierung mit anderen Programmen und Institutionen wäre generell wünschenswert (siehe auch oben).

³⁴ vgl. Blumberger, W. / Dornmayr, H. / Heilbrunner, C. / Moser, C. (1999): Evaluierung der GründerInnenförderungsmaßnahmen seitens des AMS, Forschungsbericht des IBE, Linz

8. Literatur

AMS Österreich (2004): Arbeitsmarkt & Bildung, Jahreswerte 2004

AMS Österreich: Bundesrichtlinie Unternehmensgründungsprogramm für Arbeitslose vom 9.2.2004

Apel, H. / Friedrich, W. / Hägele, H. (1999): Evaluierung der Ziel4-Maßnahmen des Europäischen Sozialfonds in Deutschland. Köln: ISG. in: Wießner, F. (2002): Beschäftigung braucht Betriebe – der Beitrag von Existenzgründungshilfen zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit, in: Kleinhenz, G. (Hrsg.) (2002): IAB-Kompodium Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, BeitrAB 250, S. 121-133

Behörde für Wirtschaft und Arbeit Hamburg (2004): Das FHH-Kleinstkreditprogramm zur Förderung von Existenzgründungen aus Erwerbslosigkeit, Eine Zwischenbilanz

Birch, D. L. (1987): Job creation in America. How our smallest Companies put the most people to work. New York: The Free Press. in: Wießner, F. (2002): Beschäftigung braucht Betriebe – der Beitrag von Existenzgründungshilfen zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit, in: Kleinhenz, G. (Hrsg.) (2002): IAB-Kompodium Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, BeitrAB 250, S. 121-133

Blanchflower, D.G. (2000): Self-employment in OECD countries, in: Labour Economics, vol. 7, no. 5, September, pp. 471-505

Blanchflower, D.G. (2004): Self-employment: more may not be better, Working Paper 10286 (<http://papers.nber.org/papers/w10286.pdf>)

Blumberger, W. / Dornmayr, H. / Heilbrunner, C. / Moser, C. (1999): Evaluierung der GründerInnenförderungsmaßnahmen seitens des AMS, Forschungsbericht des IBE, Linz

Frank, Hermann, Kessler, Alexander, Korunka, Christian, Lueger, Manfred (2002): Von der Gründungsidee zum Unternehmenserfolg, Eine empirische Analyse von Entwicklungsverläufen österreichischer Gründungen, Wien

Hayen, Dagmar (2004): Service-Agentur zur Unterstützung benachteiligter junger Gründer und Selbstständiger. Expertise zur Umsetzbarkeit einer Projektidee im Rahmen der „Entwicklungspartnerschaft Elbinsel“ im EU-Programm EQUAL. Hamburg

Kleinen, Helmut / May-Strobl, Eva / Suprinovic, Olga / Wolter, Hans-Jürgen (2005): ICH-AG und Überbrückungsgeld - Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Arbeitspapiere Nr.12 der Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH

Kritikos, Alexander / Wießner, Frank (2004): Existenzgründungen - Die richtigen Typen sind gefragt, IAB-Kurzbericht Nr. 3, 30.1.2004

- Lechner, Ferdinand / Mitterauer, Lukas / Reiter, Walter (1999): Potentialanalyse UNIUN, Wien
- Schütze, H.J. (2000): Taxes, economic conditions and recent trends in male self-employment; a Canada-U.S. comparison, in: Labour Economics, vol. 7, no. 5, September, pp. 507-544
- Wanzenböck, Herta (1998): Überleben und Wachstum junger Unternehmen, Wien-New York, in: Frank, Hermann, Kessler, Alexander, Korunka, Christian, Lueger, Manfred: a.a.O., S 35
- Wießner, Frank (2000): Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit, in MittAB 3/2000, 518-532
- Wießner, Frank (2005): Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite, IAB-Kurzbericht Nr.2/2005
- Wießner, Frank (2003): Ich-AG oder Überbrückungsgeld? Wer die Wahl hat, hat die Qual, IAB-Kurzbericht Nr. 2, 3.3.2003
- Wießner, Frank (2005): Neues von der Ich-AG: Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite, IAB-Kurzbericht Nr. 2, 14.2.2005
- WK OÖ (2001): Kammernachrichten, Nr.26/2001
- WKÖ (2004): Unternehmensgründungen in Österreich 1993-2003; Wien