

## **Darstellung der Gründungsprofile**

Anhang zur Pilotstudie: Soziale und biografische Voraussetzungen und Auswirkungen bei Gründung aus Arbeitslosigkeit

Bertram Abel und Hermann J. Müller

In diesem Teil der Studie werden acht Gründungsgeschichten kurz dargestellt.<sup>1</sup> Es handelt sich um Männer und Frauen, die sich im Ruhrgebiet selbstständig gemacht haben. In sieben Fällen erfolgte die Gründung vor mehr als einem Jahr, in einem Fall sieben Monate vor der Befragung. Die Befragung fand Ende des Jahres 2007 bis Anfang 2008 statt.

### **Gründungsprofil: Reyana Ötzen**

Frau Ötzen ist 31 Jahre alt und hat einen Sohn, der eine Kindertagesstätte besucht. Die Eltern von Frau Ötzen wohnen in der Nähe, sodass sie bei der Kinderbetreuung helfen können. Ihre Eltern waren 20 Jahre lang als Einzelhändler selbstständig, nun betreiben sie einen Großhandel. Frau Ötzen arbeitete nach der Schulausbildung im Geschäft ihrer Eltern als Verkäuferin, hat aber keine abgeschlossene Ausbildung. Danach ging sie in Erziehungsurlaub und meldete sich anschließend arbeitslos.

Ein alter Wunsch

Frau Ötzen erzählt, sie habe sich schon immer selbstständig machen wollen. Als sie dann gehört habe, dass dies von der Arbeitsagentur unterstützt werde, wollte sie die Gelegenheit wahrnehmen. Sie hatte sich vorgestellt, Einzelhandel mit Kleidung und Haushaltswaren zu betreiben, aber auch als Zwischenhändlerin an Händler weiterzuverkaufen, die auf Märkten ihre Waren anbieten.

Frau Ötzen besuchte im September 2005 einen Gründungszirkel, danach wurde ein Geschäftsplan erstellt. Im April 2006 gründete sie das Geschäft. Beabsichtigt war, eine Angestellte einzustellen. Daher erhielt sie einen Gründungszuschuss von 10.000 Euro. Außerdem lieh sie sich von Familienmitgliedern etwas Geld. Zunächst wollte sie ein Ladenlokal in der Innenstadt von Dortmund mieten, dies war ihr jedoch zu teuer. Sie mietete dann ein anderes Ladenlokal. Es handelt sich um ein Ladenlokal von 100 m<sup>2</sup>,

---

<sup>1</sup> Alle Orts- und Eigennamen sind anonymisiert.

das ihre Eltern schon 20 Jahre lang gemietet hatten. Es stand seit zwei Jahren leer. Die monatliche Miete beträgt 800 Euro.

#### Druck durch Rückzahlung

Frau Ötzan arbeitete durchschnittlich acht Stunden im Geschäft. Zunächst sei das Geschäft nicht gut, später etwas besser gelaufen, dann aber habe sich die Situation weiter verschlechtert. Im letzten Monat habe der Erlös gerade dazu ausgereicht, die Lokalmiete zu bezahlen. Sie war nicht in der Lage, eine Angestellte zu beschäftigen. Bei dem geringen Umsatz schaffe sie das auch alleine. Daher wurde sie jetzt verpflichtet, die Gründungsprämie zurückzuzahlen. In monatlichen Raten von 250 Euro muss sie in Zukunft die Prämie zurückzahlen. Frau Ötzan verkauft hauptsächlich Waren, die in der Türkei produziert wurden. Sie meint, zum Glück habe sie keine verderblichen Waren. Was sie in diesem Jahr nicht verkaufe, könne sie vielleicht nächstes Jahr verkaufen.

Frau Ötzan erklärt diese Entwicklung mit der geringen Kaufkraft ihrer türkischen Kundschaft. Einige Frauen hätten nur wenige Euro in der Tasche. Viele türkische Einwohner gingen auch zurück in die Türkei, weil sich dort die wirtschaftliche Situation schneller verbessere. Auch der Standort habe sich als ungünstig erwiesen. Es gebe hier mehrere solcher türkischen Geschäfte. Sie habe ja auch eigentlich eher ins Zentrum gewollt. Insgesamt ist Frau Ötzan mit ihrer beruflichen Situation nicht zufrieden. Man müsse sich genau überlegen, was möglich sei.

#### Ein sinnvoller Schritt und die Bedenken

Frau Ötzan denkt über einen Standortwechsel nach. So gebe es zum Beispiel in den größeren Nachbarstädten keine solchen Geschäfte. Bisher hat sie jedoch keine Schritte in dieser Richtung unternommen, was sie auch damit erklärt, dass sie wenige Eigenmittel habe. Immer habe sie selbstständig sein wollen. Wenn sie aber jetzt sehe, welche Unkosten man habe, meint sie, dass es doch besser sei, als Angestellte oder Arbeiterin zu arbeiten. Auf die Frage, ob sie vielleicht in Zukunft als Angestellte arbeiten wolle, antwortet sie, sie habe ja keine richtige Ausbildung. Sie sieht kaum eine Chance, als Angestellte mehr als 700 Euro im Monat zu verdienen.

#### Einschätzung

Die Selbstevaluation der Geschäftsentwicklung fällt hier deutlich kritisch aus. Dies war in den sieben anderen Interviews anders. Die anderen Befragten waren entweder voll zufrieden oder benannten sowohl negative als auch positive Aspekte ihrer Selbstständigkeit. Frau Ötzan scheint nicht mehr die Hoffnung zu haben, dass sich ihr Geschäft an diesem Standort positiv entwickelt. Sie zögert aber, entsprechende

Konsequenzen zu ziehen. Frau Ötzan hat in dieses Geschäft relativ viel investiert, die Rückzahlung des Gründungszuschusses wird ihren Gewinn stark reduzieren. Interessant ist ihre Äußerung, dass man sich heute genau überlegen müsse, was möglich sei.

Offenbar meint sie, nicht genau genug überlegt zu haben. Sie wusste auch vorher, dass sich die Geschäftsbedingungen im Vergleich zur früheren Zeiten verschlechtert haben. Dennoch schätzte sie die Situation falsch ein.

Frau Ötzan bewies als alleinerziehende Mutter und türkische Frau den Mut, in Deutschland ein Geschäft zu eröffnen, und ist hohe finanzielle Risiken eingegangen. Mit dem Kind und der Familie mit der Betreuungsmöglichkeit als Vorteil in ihrer Nähe ist sie jedoch in der Handlungsfähigkeit eingeschränkt. Frau Ötzan kann nicht so flexibel reagieren, wie dies ansonsten vielleicht der Fall wäre. Im Unterschied zu ihr planen zum Beispiel andere Befragte betriebliche Veränderungen.

### **Gründungsprofil: Sylvia Dieckhoff**

Frau Dieckhoff ist alleinstehend. Sie war einmal sechs Jahre verheiratet, hat aber keine Kinder. Sie lebt in einem Mehrfamilienhaus, das ihrer Mutter gehört. Frau Dieckhoff ist Diplom-Ökonomin mit Hochschulabschluss. Als sie 20 Jahre alt war, übernahm Frau Dieckhoff für ihre Eltern Aufgaben in der Hausverwaltung. Nach dem Studium hat sie 20 Jahre lang als Angestellte in einem Immobiliengeschäft gearbeitet.

#### Familienhintergrund

Zur Vorbereitung der Selbstständigkeit begann Frau Dieckhoff eine Ausbildung zur Immobiliensachverständigen. Da diese Ausbildung nicht über das Arbeitsamt finanziert wurde, musste sie auf Ersparnisse zurückgreifen und Familienhilfe in Anspruch nehmen („wobei meine Mutter mir auch geholfen hat, soweit das ging“). Die Mutter besitzt einige Mietshäuser, in einem dieser Häuser wohnt auch Frau Dieckhoff. Ihr Maklerbüro richtete sie in der Wohnung ein. So sparte sie zum einen Mietkosten. Außerdem kann die Mutter, die im gleichen Haus wohnt, manchmal den Telefondienst übernehmen, sodass sie keine Bürokraft benötigt.

Vor einem Jahr hat Frau Dieckhoff ihren Neffen als Auszubildenden eingestellt. Dies ist eine Form von Familienhilfe, die zunächst Kosten verursacht. Der Neffe kann einige Aufgaben übernehmen, andere jedoch aus Haftungsgründen nicht.

Frau Dieckhoff wird einmal von der Mutter ein Mietshaus erben. Noch seien Belastungen darauf, aber wenn sie mal alt ist, sei das ein schönes „Zubrot“ zu ihrer Rente.

## Weiterbildung zur Sachverständigen

Frau Dieckhoff wurde arbeitslos, weil ihre Firma geschlossen wurde. Die Bemühungen um eine neue Arbeitsstelle waren nicht erfolgreich, was sie vor allem mit ihrem Alter erklärt. Berufserfahrungen habe sie ja genug gehabt.

Sie begann dann eine Ausbildung zur Sachverständigen für die Einschätzung des Verkehrswerts von Immobilien, die jedoch von der Arbeitsagentur nicht gefördert wurde. Der Tenor der Ablehnung sei gewesen, dass ihr diese Ausbildung nach Einschätzung des Arbeitsamtes keine wirkliche Verbesserung ihrer Qualifikation bringe. Sie versuchte, die Ausbildung auf eigene Kosten fortzusetzen. Da die Veranstaltungen jedoch ziemlich teuer waren, versäumte sie einige.

Das ursprüngliche Gründungskonzept, das sie gemeinsam mit einem Unternehmensberater entwickelte, sah als Schwerpunkt eine Sachverständigentätigkeit vor. Diese Schwerpunktsetzung ließ sich jedoch so nicht verwirklichen. Es gelang ihr nicht, die Ausbildung erfolgreich abzuschließen, um eine anerkannte bzw. vereidigte Sachverständige zu werden. Es haben ihr das Geld und die Zeit gefehlt, um die Arbeit abzuschließen und sich dem Prüfungsstress auszusetzen. Als freie Sachverständige hat sie jedoch geringere Chancen, da ihre potenziellen Kunden damit rechnen müssen, dass ihre Gutachten von einem Gericht nicht akzeptiert werden. Sie erstellt weiterhin einige Gutachten, wenn es zum Beispiel schnell gehen soll und vereidigte Sachverständige keine Termine frei haben. Dies ist aber nicht ihr Hauptgeschäft.

Das Immobiliengeschäft sei gut angelaufen, es gebe aber auch immer wieder Durststrecken, die zu überwinden seien. Es sei schon ein hartes Geschäft, und man müsse um seine Existenz kämpfen. Als ein Problem stellt Frau Dieckhoff dar, dass es heute länger dauere, bis ein Objekt verkauft sei. Sie habe dann Investitionen und müsse Geld vorstrecken. Es könne auch mal vorkommen, dass ein Objekt nicht verkauft werde. Die Umschlaggeschwindigkeit für Privatimmobilien sei langsamer geworden.

Den Kontakt zu den Kunden schätzt sie als gut ein, da sich ihre Kunden von ihr gut betreut fühlten. Sie achte darauf, dass sie eindeutige Verträge mache, damit die Kunden nicht abspringen könnten und das Objekt selber verkauften. Die Kunden müssten auf ihre Bedingungen eingehen. In diesem Zusammenhang grenzt sich Frau Dieckhoff von einigen Kolleginnen und Kollegen ab. Diese bemühten sich, den Auftrag zu erhalten, um das Objekt möglichst billig zu verkaufen, damit sie wenig Kosten hätten. So aber werde der Ruf der Branche ruiniert.

## Zufriedenheit und Stress

Frau Dieckhoff sagte hierzu, ihr Gewinn könne besser sein. Sie müsse aber auch berücksichtigen, dass sie seit letztem Jahr einen Auszubildenden habe. Diese Kosten, ca. 1.000 Euro im Monat, würden ihren Gewinn schmälern. Der Auszubildende helfe ihr zwar auch in einigem, so führe er zum Beispiel das Kassenbuch. Aber für bestimmte Arbeiten, zum Beispiel im Kundengeschäft, könne er nicht eingesetzt werden. Denn sie könne in die Haftung geraten, wenn er Dinge verspreche, die nicht zu halten seien. Für den Auszubildenden bekommt sie einen Zuschuss, der sei aber relativ gering.

Sie gerate schon mal unter Stress, zum Beispiel wenn sich Termine häuften. Wenn sie aber abends bis 12 Uhr arbeite, müsse sie dies nicht unbedingt unter Stress tun. Ihre Stresssituation bestehe eher darin, dass sie genügend Umsatz erziele.

#### Pläne für die Zukunft

Frau Dieckhoff plant, im nächsten Jahr einige Hausverwaltungen zu übernehmen. Sie will ältere Hausbesitzer ansprechen, die sich vielleicht mit der Verwaltung überfordert fühlen. Mit der Verwaltung von Häusern habe sie Erfahrungen, da sie seit ihrem 20. Lebensjahr ihrer Mutter bei der Verwaltung des Hauses geholfen habe. Auch möchte sie Zwangsverwaltungen von Immobilien übernehmen. Dazu werde sie im kommenden Jahr ein Seminar besuchen. Ein Motiv dafür ist, ein regelmäßiges Einkommen zu erzielen. Im Immobiliengeschäft gibt es keine regelmäßigen Einnahmen.

#### Alterssicherung

Frau Dieckhoff hat seit der Gründung keine zusätzliche Altersvorsorge betrieben. Da sie aber lange Jahre im Angestelltenverhältnis gearbeitet und gut verdient habe, hoffe sie, eine gute Rente zu bekommen. Außerdem habe sie das Haus von ihrer Mutter bekommen. Da seien zwar noch Belastungen drauf. Wenn sie selbst alt sei, könne das ein gutes Zusatzeinkommen sein.

#### Einschätzung

Frau Dieckhoff gehört zu der Gruppe der älteren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die arbeitslos wurden. Charakteristisch für diese Gruppe ist, dass sie bereits 20 bis 30 Jahre abhängig beschäftigt gearbeitet haben, dann arbeitslos wurden und für sich relativ wenige Chancen auf dem Arbeitsmarkt sehen. Die Selbstständigkeit wird so zu einer zweiten Berufskarriere. Im Unterschied zu den Jüngeren verfügen Personen aus dieser Gruppe bereits über eine Alterssicherung. Es kann aber eine Versorgungslücke entstehen, außerdem müssen diese Personen die Zeit bis zum Erreichen des Rentenalters beruflich überbrücken. In diesem Fall wäre die Versorgungslücke jedoch wohl nicht so gravierend.

Wie andere Befragte gehört Frau Dieckhoff zu den Personen, die die Zeit der Arbeitslosigkeit nutzen, um sich weiterzubilden, indem sie an Seminaren und Veranstaltungen teilnehmen.

Frau Dieckhoff kann auf ihre Erfahrungen als Angestellte aufbauen. Ihre Tätigkeit unterscheidet sich prinzipiell nicht von ihrer früheren Angestelltentätigkeit. Ihr Wunsch, stärker als Sachverständige zu arbeiten, ließ sich nicht verwirklichen. Hier reagierte sie jedoch flexibel, indem sie stärker auf das Immobiliengeschäft setzte. Auf berufliche Flexibilität verweist auch ihr Bestreben, stärker im Bereich Hausverwaltung und im Bereich Zwangsverwaltungen zu arbeiten.

### **Gründungsprofil: Karl Peters**

Herr Peters ist 55 Jahre alt. Er ist verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder, die auswärts wohnen und ihre eigenen Familien haben. Der Sohn hat Datenverarbeitung studiert, die Tochter ist Erzieherin.

Frau Peters ist schwerbehindert. Sie ist nach eigener Einschätzung arbeitsunfähig. Diese Arbeitsunfähigkeit wurde jedoch bisher von der Rentenversicherung nicht anerkannt. Das bedeutet, dass Frau Peters zurzeit kein eigenes Einkommen hat. Wegen der Einkünfte ihres Mannes hat sie keinen eigenen Anspruch auf ALG II. Im nächsten Jahr könnte sie als Schwerbehinderte mit Abschlägen in Rente gehen, da sie dann 60 Jahre alt wird. Das Paar überlegt, ob sie dies in Anspruch nehmen oder noch drei Jahre warten sollte, bis sie normal, also ohne Abschläge, als Schwerbehinderte in Rente gehen kann. Dann bekäme sie knapp 900 Euro Rente. Das Ehepaar wohnt in einer Genossenschaftswohnung in einer Großstadt im Ruhrgebiet.

Herr Peters ist gelernter Schlosser und Schweißer. Daher kennt er sich mit Metallen aus. In den Jahren vor der Gründung hatte er nur noch Zeitverträge. Auch war er häufig auf Montage und wohnte in Hotels. Einen dieser Verträge lehnte er ab, weil er sich benachteiligt fühlte und der Vertrag zu kurz war. Herrn Peters wurde nur für einige Monate Arbeit angeboten, danach wäre er wieder arbeitslos gewesen. Er half dann einem Schrotthändler als Fahrer, der ihn aber nicht als Angestellten übernehmen wollte. Durch diese Arbeit habe er gemerkt, dass in diesem Bereich hohe Umsätze gemacht würden. Dann sagte er sich, dass er auch für sich selbst arbeiten könne.

Herr Peters sieht ein Risiko, wenn er länger krank wird. Er rechnet aber damit, dass ihn die Kinder dann vorübergehend unterstützen würden.

Mehrere Standbeine

Herr Peters war arbeitslos und besuchte einen Gründerzirkel. In dem Geschäftsplan waren drei Bereiche vorgesehen: Haushaltsauflösungen, Schrotthandel und Containerdienst. Dabei ging Herr Peters davon aus, dass einer dieser Geschäftsbereiche immer laufen würde. Die Gründung wurde dadurch begünstigt, dass er durch einen Freund einen Lkw und Container übernehmen konnte. So brauchte er wenig Startkapital.

Das Geschäft lief gut und entsprach den Erwartungen des Geschäftsplans. Mittlerweile hat Herr Peters die Container und den Lkw abbezahlt. Er beschäftigt einen Arbeiter in Vollzeit. Bestimmten Schrott, wie Waschmaschinen oder Mikrowellenherde baut er auseinander, weil er die Einzelteile besser verkaufen kann. Außerdem sammelt er in einer Halle Metalle, wenn der Marktpreis gerade zu niedrig ist. Bei Angeboten für Haushaltsauflösungen kalkuliert er so, dass ihm genügend Verdienst bleibt. Allerdings wird er dann auch von einigen anderen Anbietern unterboten.

Probleme gibt es mit der Zahlungsmoral einiger Kunden. Ein Nachbar hat zum Beispiel drei Rechnungen bisher nicht bezahlt, und er schaltete einen Anwalt ein. Dies ist ihm unangenehm, weil es sich um den Nachbarn handelt.

#### Die Krise

Eine vorübergehende Krise trat im September 2007 ein, als Herr Peters krank wurde und 14 Tage im Krankenhaus lag. So hatte er Kosten, dem keine Einnahmen gegenüberstanden. Ein Problem dabei war, dass der Mitarbeiter keinen Führerschein hatte. Der Mitarbeiter wurde inzwischen nach einem Streit entlassen. Interessant ist dabei, dass er den Mitarbeiter entließ, weil er ihn persönlich enttäuschte. Ansonsten hätte er ihn vielleicht behalten, obwohl er die Problematik erkannt hatte, die entstünde, wenn er selbst krank wäre und nicht Auto fahren könnte. Er würde gerne einen neuen Mitarbeiter einstellen, der einen Führerschein hat. Die Krise zeige ihm, dass er „zur Gesundheit verdammt“ sei. Wenn er länger krank werde, sei die Existenz des Betriebes gefährdet.

#### Zukunftsperspektive

Herr Peters will einen neuen Mitarbeiter einstellen, der einen Führerschein hat. Außerdem möchte er eine Maschine anschaffen, mit der man bei Kabeln das PVC vom Kupfer trennen kann, da er dann Kupfer besser verkaufen kann. Dafür möchte er aber möglichst wenig Kredit aufnehmen. Außerdem möchte er sich einen etwas größeren Lkw anschaffen, weil er dann größere Container transportieren kann.

#### Alterssicherung

Herr Peters hat in die Rentenversicherung eingezahlt und hätte mit 65 Jahren einen Rentenanspruch von knapp 1000 Euro. Ansonsten hat er eine Versicherung, aber noch relativ wenig vorgesorgt.

#### Erste Einschätzung

Herr Peters gehört zu den älteren Arbeitnehmern, die, wenn sie arbeitslos werden, es schwerer haben, neue Arbeit zu finden. Die Selbstständigkeit wird somit zu einer Alternative zur Langzeitarbeitslosigkeit. Bis zum Erreichen des regulären Rentenalters würden ihm noch knapp zehn Jahre fehlen. Er ist damit in einer anderen Situation als ein junger Selbstständiger, der sich noch keine eigenständige Alterssicherung aufgebaut hat. Das Risiko der Armut im Alter ist hier gering. Allerdings entstünde auch in diesem Fall eine Versorgungslücke, wenn es ihm nicht gelänge, eine private Altersversorgung aufzubauen. Er steht jedoch hier zunächst einmal vor der Wahl zwischen betrieblichen Investitionen, die voraussichtlich seinen Gewinn steigern, und der Altersvorsorge.

Auch die Familiensituation von Herrn Peters ist die eines älteren Erwerbstätigen. Die Familie befindet sich in der nachelterlichen Phase: Die Kinder sind finanziell selbstständig, er muss nur noch für sich und seine Frau sorgen.

Eine Voraussetzung für die Geschäftsgründung war, dass Herr Peters die Container und den Lkw zunächst nutzen konnte, um ihn dann abzuzahlen. Er wäre nicht bereit gewesen, sich stark zu verschulden. Die Existenzgründung war auch aus seiner subjektiven Sicht erfolgreich. Er konnte sein Einkommen sichern, muss weniger arbeiten als vorher und ist öfter zu Hause, während er als Arbeiter häufig auf Montage war. Die gesundheitliche Krise zeigte ihm eine Gefahr, der er teilweise vorbeugen kann. Ein Mitarbeiter mit Führerschein könnte auch weiterarbeiten, wenn er mal krank ist. Allerdings wäre bei einer längeren Erkrankung sein Betrieb wohl gefährdet.

Zum geschäftlichen Erfolg haben auch fachliche Qualifikationen und persönliche Eigenschaften beigetragen. Durch seinen vorherigen Beruf kennt sich Herr Peters mit Metallen aus. Er ist zwar kein ausgebildeter Kaufmann, er zeigt jedoch eine ausreichende Geschäftstüchtigkeit, was in seinen Kontakten zu Kunden und Geschäftspartnern deutlich wird. Erfolgreich war auch der Geschäftsplan, der zwischen den drei Bereichen differenzierte. Eine Spezialisierung wäre in diesem Fall vielleicht problematisch gewesen.

#### **Gründungsprofil: Peter de Wall**

Herr de Wall ist 31 Jahre alt. Er ist verheiratet und hat keine Kinder. Sein Vater ist Rechtsanwalt, seine Mutter war bis vor 10 Jahren Inhaberin eines

Einzelhandelsgeschäftes. Die Großeltern und Urgroßeltern waren ebenfalls Kaufleute. Ein jüngerer Bruder von Herrn de Wall studiert Jura, ein älterer Bruder ist Rechtsanwalt.

#### Familienhintergrund

Durch eine entsprechende Familientradition kann die Entscheidung für die Selbstständigkeit, wie in der Familie de Wall, nahegelegt werden.

*B: Ham auch aus familiären, eh, von familiärer Seite nen kaufmännischen Hintergrund: meine Urgroßeltern, meine Großeltern, meine Mutter waren kaufmännisch tätig.*

*I: Mhm.*

*B: Und haben uns da auch so`n bisschen kundig gemacht.*

Der Vater von Herrn de Wall ist niedergelassener Rechtsanwalt, also auch selbstständig.

*I: Sie sagten, Sie waren (...), hatten ne Partnerin schon oder waren verheiratet, oder?*

*B: Wir haben uns im Studium kennengelernt (...), ham dann im Grunde während dieser Gründung, ungefähr auch vor einem Jahr, haben wir dann geheiratet.*

*I: Mhm.*

*B: Arbeiten zusammen im Geschäft.*

*I: Mhm.*

*B: Da denkt man ja auch immer, geht das gut? (lacht) Viele sind ja froh, wenn sie nicht mit der Frau zusammenarbeiten müssen, aber uns macht das Spaß, und das ist also für mich nen ganz großer Pluspunkt.*

*I: Ja.*

*B: Dass wir uns das teilen können, dass wir das auch gerne zusammen machen und dann.*

*I: Mhm.*

*B: Das erleichtert also vieles.*

Angesprochen werden hier einige Voraussetzungen für eine gemeinsame Geschäftsgründung und Geschäftsführung. Geschäftsgründung und Familiengründung fielen zeitlich fast zusammen. Nicht für jede Ehebeziehung ist es vorteilhaft, wenn die Ehepartner auch beruflich zusammenarbeiten. Hier wird darin ein großer Vorteil gesehen.

Eine Frage ist die Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und Familienplanung.

*B: Ehm, das ist schwierig, ich sag mal so, eh, wenn man jetzt an Familiengründung denkt, ist halt der Haken, dass es eigentlich schwierig ist, dass sich hier jemand vollkommen rausnimmt*

*I: Ja.*

*B: Weil der irgendwie ersetzt werden muss.*

*I: Ja.*

*B: Das kostet wieder Geld, Geld, was, ich sag mal, vielleicht im Moment da ist, aber aufgrund des Jahres, was wir jetzt erlebt haben, braucht man`s nicht vielleicht dann doch im Sommer?*

*I: Ja.*

*B: Andersrum, ich sag mal gerade, was die Familienplanung angeht, man kann das ja irgendwie schlecht voraussagen, wann jetzt der beste Zeitpunkt dafür ist, eh, insofern lassen wir uns da jetzt nicht, sag ich mal, von dem Laden leiten.*

*I: Mhm.*

*B: Wenn es denn so ist, dann ist es so und dann ist es gut so, ehm.*

*I: Ja.*

*B: Wenn`s dann in drei Jahren besser gewesen wär, is` auch egal.*

*I: Ja.*

*B: Das würden wir schon irgendwie hinkriegen.*

*I: Lassen sie es auf sich zukommen.*

*B: Das lassen wir im Grunde auf uns zukommen. Ja.*

Familienplanung ist hier zugleich auch eine unternehmerische Entscheidung. Das Paar könnte einen vermeintlich günstigen Zeitpunkt für die Familienplanung abwarten. Es entscheidet sich aber dafür, dies nicht zu tun, und damit ein Risiko einzugehen. Es vertraut darauf, es dann „schon irgendwie“ hinzukriegen. Das Hinausschieben der Entscheidung könnte aber auch zu einem Risiko für die Familienplanung werden.

Studium ohne gute Berufsaussichten

Herr de Wall absolvierte eine Schreinerlehre und studierte danach Architektur. Während des Studiums lernte er seine spätere Frau kennen, die ebenfalls Architektur studierte. Bereits während des Studiums stellten beide fest, dass die Berufsaussichten der Architekten ungünstig sind.

*B: Die Idee war eigentlich folgende, ich hab bis vor zweieinhalb Jahren noch Architektur studiert, was ich dann natürlich auch hinterher weiter beruflich verfolgen wollte. Was sich aber im Studium schon als äußerst schwierig herausgestellt hat, sag ich mal, da in dem Beruf vernünftig Fuß zu fassen, von Anfang an, sag ich mal. Also, das ist so. Ich sag mal, Architekten werden nicht wirklich nachgefragt im Moment.*

Die relativ schlechte Prognose wurde zu einem Motiv, sich etwas anderes zu suchen. Die beiden befürchteten auch, dass sie nicht am selben Ort Arbeit finden würden. Sie wollten jedoch eine Familie gründen. Einmal äußerten sie, sie würden auch in der Stadt Würstchen verkaufen. Über einen Bekannten verfestigte sich die Idee, sich selbstständig zu machen. Sie hatten die Idee, ein bestimmtes Ladenlokal anzumieten, waren aber noch relativ offen in der Frage, welche Waren oder Dienstleistungen sie anbieten wollten. Da sie nicht völlig neu anfangen wollten, verhandelten sie mit einem Franchisegeber, der gerade sein Geschäftsimage verändern wollte. Sie entwickelten gemeinsam mit ihm ein Konzept. Hauptsächlich werden Dekorationsartikel und Geschenkartikel verkauft.

#### Schwierige Bankgespräche

Herr de Wall und seine Freundin waren arbeitslos und bekamen ALG II. Zur Geschäftsgründung musste Herr de Wall öffentlich geförderte Kredite aufnehmen. Mit einem Unternehmensberater erarbeitete er die Unterlagen für die Bank. Die Gespräche waren schwierig, aber die Finanzierung gelang dann doch. Vor der Gründung heiratete das Paar. Das Geschäft wurde im Oktober 2006 gegründet.

#### Auf zwei Etagen

Die Entwicklung entsprach in einigen Punkten nicht dem Geschäftsplan. Herr de Wall musste etwas mehr investieren, als geplant war. Außerdem ist das Geschäft stark wetterabhängig und saisonabhängig. Zwischen Neujahr und Ostern war der Umsatz besser als gedacht, dann aber gab es im Sommer einen starken Umsatzeinbruch. Das Wintergeschäft wurde wieder gut. Der Gewinn blieb hinter den Erwartungen des Geschäftsplans zurück. Dies lag weniger am Umsatz, sondern daran, dass die laufenden Geschäftskosten höher sind, als erwartet. Ein Problem ist zeitweise die zweite Etage des Geschäftes. Im Winter kann man diese zweite Etage gut gebrauchen, weil man dann ein größeres Warenangebot hat. Aber in den Sommermonaten wird diese zweite Etage kaum benötigt, verursacht aber Kosten. Im Geschäft wird eine Verkäuferin halbtags beschäftigt, außerdem gibt es mehrere Aushilfen. Das Ehepaar selbst ist in der Regel von 9 Uhr bis 20 Uhr im Geschäft. Die Aushilfen fest einzustellen, sei nicht möglich, weil das Geschäft saisonabhängig sei.

#### Potenziale und Engpässe

Als positiv empfindet Herr de Wall, dass er selbstständig ist und mit seiner Frau zusammenarbeiten kann. Finanziell stünden sich jedoch manche Angestellte besser. Auch müssten sie ca. 60 Stunden in der Woche arbeiten. Wenn man das auf den Stundenlohn umrechne, müsse man sich sagen, man sei verrückt, dass man das mache. Er habe aber früher als Schreinerlehrling unselbstständig gearbeitet, was ihm weniger gut gefallen habe. Er würde lieber Dinge selbst in die Hand nehmen.

Das Ehepaar möchte Kinder haben. Herr de Wall sieht aber, dass dies schwierig sein könnte, da man dann für seine Frau jemanden einstellen müsste. Das sei zum gegenwärtigen Zeitpunkt vielleicht möglich, man wisse aber nicht, ob man das Geld im Sommer nicht vielleicht doch benötige. Dennoch wollen sie nicht auf den Kinderwunsch verzichten. Durch das Geschäft hat das Ehepaar auch deutlich weniger Freizeit.

#### Zukunftsperspektive

Das Geschäft ist für fünf Jahre gepachtet. Er könne sich nicht vorstellen, danach das Geschäft so weiter zu mieten. Herr de Wall überlegt, entweder ein anderes Geschäft zu pachten oder mit dem Vermieter neu zu verhandeln. Man brauche eigentlich ein Geschäft, das etwas größer sei als die erste Etage, aber kleiner als dieses Geschäft insgesamt. Abhängig sei die Entwicklung auch davon, wie sich das Franchise-System entwickle. Wenn sich das Franchise-System gut entwickle, könne er sich vorstellen, noch weitere Filialen hinzuzunehmen. Er könne sich aber auch vorstellen, in fünf Jahren wieder etwas anderes zu machen.

#### Altersvorsorge

Das Ehepaar hat bereits während des Studiums Altersvorsorge im geringen Umfang betrieben und dies etwas aufgestockt. Herr de Wall sieht aber auch, dass er eigentlich zu wenig abgesichert sei.

#### Einschätzung

Wie Frau Ötzan gehört Herr de Wall zu den Personen, die am Anfang ihrer Erwerbsbiografie ihr Geschäft gründeten. Beide bezogen vorher ALG II. In diesem Fall war das entscheidende Gründungsmotiv, eine Alternative zu dem erlernten Beruf zu finden, da dieser nur geringe Berufsaussichten bot.

Selbstständigkeit gehört in der Familie de Wall zur Tradition. Die Mutter stammt aus einer Kaufmannsfamilie und war selbst selbstständige Kauffrau. Auch der Vater und der Bruder sind selbstständige Rechtsanwälte. Diese Tradition kann die Bereitschaft gefördert haben, sich selbst selbstständig zu machen. Indem er Kredite aufnimmt, ist Herr de Wall auch bereit, ein Unternehmensrisiko einzugehen. Eine weitere Ressource für die Selbstständigkeit ist die Flexibilität. Bereits während des Studiums lösten sich Herr und Frau de Wall von der Vorstellung, in ihrem erlernten Beruf arbeiten zu können, und suchten nach Alternativen. Dabei entwickelten sie auch Eigeninitiative. Die Flexibilität wird auch in der Zukunftsperspektive deutlich. Man kann sich vorstellen, das Geschäft in veränderter Form weiterzuführen und auszubauen, genauso gut aber auch, dass man danach etwas ganz anderes macht. Aber auch dann dürfte Herr de Wall diese Erfahrung nicht als sinnlos betrachten. Dies entspräche auch seiner

Einschätzung des Architekturstudiums. Nur wenige übten diesen Beruf auch hauptamtlich aus, man hätte aber dennoch während des Studiums viele Fähigkeiten erlernt, die man gebrauchen könne.

Eigeninitiative und Flexibilität scheinen auch in anderen Fällen wichtige Merkmale zu sein. Man sucht selbstständig nach Alternativen, etwa zur Arbeitslosigkeit oder drohenden Arbeitslosigkeit, recherchiert, besucht Seminare etc. Existenzgründer könnten in besonderem Maße diese Eigenschaften besitzen.

### **Gründungsprofil: Herbert Schmidt**

Herr Schmidt ist 42 Jahre alt und verheiratet. Das Ehepaar hat zwei Kinder. Herr Schmidt ist gelernter Automechaniker und hat relativ früh seine Meisterprüfung abgelegt. Frau Schmidt ist Angestellte bei einer Versicherung.

Familienhintergrund

Herr Schmidt konnte bei der Geschäftsgründung auf finanzielle Hilfe von Familienmitgliedern zurückgreifen.

*I: Und wie haben Sie das mit der Finanzierung gemacht?*

*B: Alles privat, alles so.*

*I: Privatkredite, oder?*

*B: Ja, bei meinem Schwiegervater Geld geliehen, bei meinem Bruder, und das hat gereicht.*

Diese Privatkredite mindern das Geschäftsrisiko. Sicherlich entstehen dadurch auch im Familienverbund Verpflichtungen. Herr Schmidt muss jedoch keine Zinsen zahlen, und bei Rückzahlungsschwierigkeiten würde sich der Familienzusammenhalt sicherlich günstig auswirken.

*I: Vielleicht mal so, Ihre familiäre Situation, wie war die? Sie sind verheiratet.*

*B: Verheiratet, zwei Kinder, Frau ist bei der deutschen Rentenversicherung, also von daher, das ging.*

Bei der Gründung musste Herr Schmidt ein Risiko eingehen. Er mietete ein Objekt an, obwohl er noch keine baurechtliche Genehmigung für die Gründung einer Autowerkstatt hatte. Durch das Einkommen der Ehefrau konnte dieses Risiko gemindert werden.

Die Selbstständigkeit führte hier zu einer Veränderung des Familienlebens.

*I: Die Familiensituation, hat sich die geändert?*

*B: Die hat sich gravierend geändert, ich bin ja viel weniger zu Hause.*

*I: Ja (...), also Sie arbeiten mehr?*

*B: Ja, natürlich, von acht bis, ja, meistens 19 Uhr.*

*I: Und Ihre Familie ist so weit auch zufrieden?*

*B: Wir haben keine Zeit, uns zu streiten, wir sehen uns wenig (lacht), Kinder haben sich dran gewöhnt.*

*I: Ja.*

*B: Samstags auch, manchmal auch sonntags, das hat sich schon geändert. Das war mir vorher aber klar.*

### Günstige Gelegenheit

Herr Schmidt war bis vor zwei Jahren als Werkstattleiter in einem Autohaus beschäftigt. Dann meldete der Betrieb Insolvenz an.

*I: Vielleicht könnten Sie mal kurz berichten, aus welcher Situation heraus und wie.*

*B: Mein damaliger Arbeitgeber ist in die Insolvenz gegangen (...), und da wurde ein Sozialplan gemacht, wo ich eigentlich nicht bei gewesen wär. Aber unter den Voraussetzungen, unter denen sie den Betrieb weiterführen wollten, damit war ich nicht einverstanden, und hab da gesagt, dass ich dort auch aufhöre und mich selbstständig mache. Das war eigentlich alles. Das waren die Beweggründe.*

Nach dieser Darstellung war das Hauptmotiv für die Existenzgründung nicht, die Arbeitslosigkeit zu vermeiden. Herr Schmidt hätte auch in dem Betrieb weiter arbeiten oder in einem anderen Betrieb eine Stelle finden können. Dies wollte er nicht. Die Arbeitslosigkeit bot ihm daher eher die Gelegenheit, sich selbstständig zu machen.

Herr Schmidt war etwa ein Jahr arbeitslos. Dies erklärt er damit, dass es so lange dauerte, bis er die erforderlichen Genehmigungen für die Existenzgründung bekam. Er hatte ein Grundstück und ein Gebäude gemietet, in dem vorher eine Baufirma war. Das Gebäude habe er vorher anmieten müssen, weil es sonst anders vermietet worden wäre. Er wollte aber dort seinen Betrieb gründen, weil er diesen Standort als günstig einschätzte. Da er in diesem Viertel aufgewachsen war, kannte er sich aus. Es war ausgesprochen schwierig, vom Bauamt die Genehmigungen zu bekommen, dort eine Autowerkstatt zu eröffnen. Zeitweise sei sogar unklar gewesen, ob es überhaupt gelingen würde. Über die Probleme im Einzelnen wollte Herr Schmidt nicht berichten, er habe sie inzwischen verdrängt. Es ging u. a. um Brandschutz und um Sozialräume für einen Auszubildenden, den er damals noch nicht gehabt habe. Er stellt dazu fest, es sei in dieser Stadt ausgesprochen schwierig, sich selbstständig zu machen.

Herr Schmidt besuchte auch einen Gründungszirkel und erarbeitete zusammen mit einem Unternehmensberater einen Geschäftsplan. Dies sei für ihn interessant, aber

auch schwierig gewesen, weil er den Umgang mit Zahlen so nicht gewohnt gewesen sei.

#### Positiver Stress

Herr Schmidt nahm keine Bankkredite oder öffentlich geförderte Kredite in Anspruch. Von seinem Schwiegervater und von seinem Bruder bekam er zinslose Privatkredite. Die Investitionskosten waren wesentlich niedriger als im Geschäftsplan veranschlagt. Dies erklärt er damit, dass er viel selbst gemacht habe. Auch habe er zum Beispiel gebrauchte Pflastersteine gekauft. Nach wie vor hat er aber einen großen Investitionsbedarf, da er noch nicht alle Maschinen und Werkzeuge angeschafft habe. Diese Investitionen werden jedoch nicht über Kredite, sondern aus den laufenden Betriebsgewinnen finanziert.

Herr Schmidt ist mit der Umsatzentwicklung und mit der Betriebsentwicklung sehr zufrieden. Sein privates Einkommen sei nicht höher als vorher, da er noch viel investieren müsse. Aber er könne mit den Einnahmen die Investitionen finanzieren. Er erlebe auch Stresssituationen, etwa wenn er viele Aufträge habe, das sei für ihn aber auch positiv.

Herr Schmidt hat einen Auszubildenden eingestellt, ansonsten hat er aber keine Mitarbeiter. Er erledigt auch die Büroarbeit, nur für die Umsatzsteuer und die Einkommenssteuer ist eine Steuerberaterin zuständig. Seine Lieferungen zahle er lieber in bar, dann brauche er keine Lieferscheine abheften und Überweisungen schreiben. Auch habe er so einen besseren Überblick über das Geschäftskonto.

#### Weniger Zeit für die Familie

Herr Schmidt muss wesentlich länger arbeiten als in der Zeit als Meister im Autohaus. Er sei meist von 8 bis 19 Uhr im Betrieb, meist auch samstags und manchmal auch sonntags. Dadurch sei er weniger zu Hause, auch könne er nicht so lange in Urlaub fahren. Das habe er aber vorher gewusst, auch die Kinder hätten sich inzwischen daran gewöhnt.

#### Alterssicherung und Ausblick

Zur Alterssicherung sagt Herr Schmidt, seine Frau habe dafür gesorgt, dass er im Alter genügend abgesichert sei. Er habe auch eine Versicherung, wenn er wegen Krankheit ausfalle. Die zahle aber erst nach 15 Tagen, da eine andere Ausfallversicherung zu teuer sei.

Herr Schmidt beschäftigt einen Auszubildenden. Er überlegt, später eine Bürohilfe oder einen Mechaniker einzustellen. Mit diesen Entscheidungen will er aber noch ein Jahr

warten. Das erste Jahr sei sehr gut gelaufen. Heute sage er sich, das hätte er 10 Jahre früher machen müssen.

#### Einschätzung

Nach der Selbstevaluation von Herrn Schmidt verlief die Existenzgründung ausgesprochen positiv. Es scheint eine Erfolgsgeschichte zu sein.

Herr Schmidt könnte einen weiteren Gründertyp repräsentieren, der sich in wesentlichen Punkten von den anderen Fällen unterscheidet. Die Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus ist hier weniger ein Ausweg aus der Arbeitslosigkeit, sondern eine Gelegenheit, etwas Neues zu beginnen. In dieser Hinsicht könnten Ähnlichkeiten bestehen zu einer Frau, die in diesem Jahr einen Gründungszirkel besuchte. Sie wollte immer schon in der Gastronomie arbeiten, und nutzt die Arbeitslosigkeit, um ein Restaurant zu gründen. Nach ihrer Einschätzung hätte sie auch anderswo als Angestellte weiterarbeiten können. Beide befanden sich zum Zeitpunkt der Existenzgründung etwa in der Mitte ihres Erwerbslebens. Darin unterscheiden sie sich sowohl von den älteren Existenzgründern als auch von den jungen, die eher am Anfang ihres Erwerbslebens standen.

Herr Schmidt ist Meister und somit war die Gründung eines Handwerksbetriebes möglich. Indem er das Gebäude mietete, bevor er die Genehmigung für die Gründung einer Kfz-Werkstatt erhalten hatte, ging er ein Unternehmensrisiko ein. Gemildert wurde dieses Risiko dadurch, dass seine Frau auch erwerbstätig ist und Verwandte ihm helfen konnten.

#### **Gründungsprofil: Sonja Baum**

Sonja Baum ist 49 Jahre alt. Sie stammt aus Norddeutschland und kam 2002 ins Ruhrgebiet. Sie hat zwei Töchter, die jüngste Tochter ist jetzt 18 Jahre alt. In zweiter Ehe ist Frau Baum mit einem Journalisten verheiratet, der im Ruhrgebiet arbeitet. Seit ihrem 14. Lebensjahr ist Frau Baum berufstätig, zuletzt arbeitete sie in einem Büro im Ruhrgebiet.

#### Familienhintergrund

In der ersten Zeit nach der Gründung hätte der Gewinn noch nicht ausgereicht, um davon zu leben. Da ihr Mann jedoch ein Einkommen hatte, konnte sie diese Zeit überbrücken.

Ihre jüngste Tochter hilft häufiger im Betrieb. Frau Baum überlegt, mit ihrem Mann ein Haus zu mieten und dorthin auch die Werkstatt zu verlegen. So könnte sie Geschäft und Familienleben besser vereinbaren.

#### Ein altes Hobby

Im Jahre 2004 wurde Frau Baum gekündigt.

*B: Ja, das hat im Prinzip damit begonnen, dass ich eh in 2004, (...) mir in meiner alten Firma ans Herz gelegt wurde zu gehen, also quasi mir da gekündigt wurde. Und sich natürlich zu dem Zeitpunkt mir die Frage stellte, was kommt dann, weil ich erstens hier verhältnismäßig frisch in Nordrhein-Westfalen war, also quasi erst seit 2002, und, ehm, ja auch schon im fortgeschrittenen Alter bin.*

Frau Baum war damals 46 Jahre alt, sah sich damals aber schon im „fortgeschrittenen Alter“. Hinzu kam, dass sie noch nicht lange im Ruhrgebiet wohnte. Nach ihrer Einschätzung waren daher ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt relativ gering, sodass sie den Gedanken entwickelte, sich selbstständig zu machen. Möglicherweise hatte sie sich auch erfolglos beworben, darüber wird aber nichts berichtet. Sie überlegte, sich im Bereich der Büroorganisation sowie der Organisation von Messen und Schulungen selbstständig zu machen. Damit wollte sie an die Tätigkeiten anknüpfen, die sie auch als Angestellte gemacht hatte. Sie besuchte Kurse zur Internetgestaltung und in Wirtschaftsenglisch, da sie es dafür gebrauchen konnte. Außerdem informierte sich im Internet über bereits bestehende Firmen.

Frau Baum nahm dann an einem Zirkel für Existenzgründer teil und besuchte ein Existenzgründerseminar. Die Existenzgründung erfolgte jedoch nicht im Anschluss an dieses Seminar, da sie wegen einer Erkrankung einen längeren Kuraufenthalt hatte. Während dieses Kuraufenthaltes kam sie in Berührung mit ihrem alten Hobby Keramikarbeiten. Zusammen mit einem Unternehmensberater entwickelte sie Idee, ein Keramik-Café zu gründen, und suchte entsprechende Räumlichkeiten.

#### Schnelles Anmieten von Räumen

Die Gründung erfolgte im Mai 2006. Damals hatte sie zwar Räumlichkeiten gefunden, die waren aber noch nicht renoviert. Andererseits konnte Frau Baum mit ihrer Existenzgründung nicht mehr viel länger warten, da ihr ALG I bald auslief. Ansonsten hätte sie ihren Betrieb etwas später gegründet.

Die Geschäftsräume befinden sich in einem ehemaligen Fabrikgebäude, das von einem kommunalen Träger vermietet wird. Probleme gibt es mit einer angemessenen Beschilderung. Ihr Geschäft ist nicht einfach zu finden, und der Vermieter erlaubt keine andere Außenreklame. Für den Betrieb von Frau Baum kann die Alternative dann

Standortnachteil sein. Ein Hintergrund hierzu ist, dass der Vermieter eigentlich wohl lieber an Firmen vermietet, die weniger Kundenverkehr haben.

#### Beziehung zu Kunden

Frau Baum ist mit der Gründung zufrieden, sie könne aber noch nicht davon leben, da sie noch viel investieren müsse. Da ihr Mann jedoch ein regelmäßiges Einkommen hat, kann sie diese Zeit überbrücken.

Die Kunden können in dem Geschäft fertige Artikel kaufen, aber unter Hilfestellung von Frau Baum auch Keramikartikel selber bemalen, die dann von Frau Baum gebrannt werden. Frau Baum bietet Workshops an, zum Beispiel zu Filzarbeiten. Ein weiterer Geschäftsbereich ist die Organisation von Kindergeburtstagsfeiern. Viele Kunden bekommt sie über Mundpropaganda, sie macht aber auch Werbung in Zeitungen.

Während des Interviews führte Frau Baum mehrere Gespräche mit Kunden. Deutlich wird dabei, dass Kommunikation sehr wichtig ist. Zu einigen Kundinnen und Kunden scheint sie quasi persönliche Beziehungen zu entwickeln.

#### Zukunftsperspektive

Die Familie überlegt, ein Haus zu mieten oder zu erwerben, in dem die Familie wohnen und Frau Baum ihr Geschäft betreiben könnte.

#### Einschätzung

Ähnlich wie Herr Peters und Frau Dieckhoff hat Frau Baum ihr Geschäft gegründet, als sie arbeitslos war und ihre Chancen als ältere Arbeitnehmerin auf dem Arbeitsmarkt als ungünstig einschätzte. Sie war damals zwar erst 46 Jahre alt, aber in ihrem Beruf gab es wahrscheinlich viele jüngere Arbeitssuchende. Ihre finanzielle Situation war etwas besser als die von Herrn Peters, weil ihr Mann ein Einkommen hatte. Im Unterschied dazu war Frau Dieckhoff alleinstehend und die Frau von Herrn Peters war krank und arbeitslos. Das bedeutet, dass Frau Baum auch längere Zeit mit ihrem geringeren Gewinn auskommen kann.

Frau Baum befand sich am Ende der elterlichen Phase, ihre jüngste Tochter war damals 15 Jahre. Es war abzusehen, dass die Tochter in wenigen Jahren weitgehend selbstständig sein würde.

Frau Baum richtet sich nicht in der Arbeitslosigkeit ein. Sie wird vielmehr frühzeitig aktiv, um sich weiterzubilden und um sich selbstständig zu machen. Ihre erste Geschäftsidee wird jedoch nicht verwirklicht. Es beginnt ein längerer Findungsprozess, und schließlich knüpft sie an einem älteren Hobby an.

Dies könnte darauf hinweisen, dass Existenzgründungen in vielen Fällen biografische Arbeit erfordern. Das heißt, dass sinnvolle Unterstützung darin bestehen kann, dass der Berater hilft herauszuarbeiten, was zu der persönlichen Entwicklung des Kunden passt und gleichzeitig auf dem Markt Erfolg versprechend ist. Eine Existenzgründung kann die Möglichkeit bieten, biografische Themen und Begabungen wieder aufzugreifen und in den Mittelpunkt zu stellen.

### **Gründungsprofil: Elke Klaas**

Frau Klaas ist 36 Jahre alt und hat eine siebenjährige Tochter. Ihr Lebensgefährte arbeitet im Rahmen eines 400-Euro-Jobs bei einer Tankstelle. Die Tochter besucht bis 16 Uhr eine offene Ganztagschule. Frau Klaas arbeitet von 10 bis 16 Uhr in ihrem Laden. Sie hat auf 400-Euro-Basis eine geringfügig Beschäftigte, die nach 16 Uhr jeweils im Laden arbeitet, sodass Frau Klaas nachmittags Zeit für ihre Tochter hat.

Seit ihrem 16. Lebensjahr arbeitet Frau Klaas in der Gastronomie. Da sie Probleme mit den Bandscheiben bekam und nicht mehr so häufig an Wochenenden arbeiten wollte, entschied sie, nicht mehr in die Gastronomie zurückkehren.

#### Familienhintergrund

Frau Klaas lieh sich für die Geschäftsgründung einige 1.000 Euro bei Familienmitgliedern, da die Bewilligung von Krediten zu lange gedauert hätte. Das Ladenlokal wurde mit Familienhilfe renoviert.

In der Gründungsphase reicht der Gewinn noch nicht aus; sie und ihr Lebenspartner beziehen weiterhin ALG II. Der Lebensgefährte von Frau Klaas hilft gelegentlich im Geschäft aus. Parallel arbeitet der Lebensgefährte in seinem anderen Job weiter. Sein Einkommen wird zwar auf das ALG II angerechnet, dennoch bleibt ein Selbstbehalt übrig.

Eine Aufgabe ist hier die Vereinbarkeit von Erziehung und Geschäft.

*B: Und nachmittags löst mich dann jemand ab, also meine Aushilfe, weil muss mich ja irgendwann nachmittags um mein Kind kümmern, ja? Die ist ja schon in der Ganztagschule.*

*I: Ja.*

*B: Wenigstens abends dann mal drei Stunden.*

*I: Ja.*

*B: Anders geht`s nicht (...), aber es wär mir auch zu viel Arbeit, jeden Tag von zehn bis halb sieben. Wenn ich jetzt alleine wär ohne Kind, würd ich das ganz alleine machen, ne, aber (...)*

*I: Ja.*

*B: Aber man hat auch nen paar Verpflichtungen.*

Mit der Aushilfe hat Frau Klaas hier eine Möglichkeit gefunden, das Geschäft mit ihren Familienpflichten zu vereinbaren.

### Unbürokratische Gründung

Frau Klaas war arbeitslos und arbeitete als Aushilfe in einem Secondhand-Laden für Damenbekleidung. Das Geld, das sie hinzuverdiente, wurde ihr jedoch teilweise angerechnet. Sie überlegte, dass vielleicht ein Secondhand-Laden für Kinderkleidung ganz gut laufen könnte, und besuchte verschiedene Seminare, die kostenfrei angeboten wurden.

Frau Klaas nimmt die Waren in Kommission und schließt mit den Kunden einen Vertrag. Wenn sie die Waren verkaufen kann, bekommen diese Kunden 40 Prozent des Kaufpreises. Wenn jedoch eine vereinbarte Frist abgelaufen ist, müssen die Kunden ihre Waren zurücknehmen. Sie behält also 60 Prozent der Einnahmen für ihre Kosten und ihren Gewinn.

Sie nahm an einem Gründungszirkel teil und suchte gleichzeitig nach einem geeigneten Ladenlokal. Mitte Mai wurde das Geschäft gegründet. Frau Klaas nahm dafür keine Bankkredite in Anspruch. Das Verfahren für einen Antrag für ein Mikrodarlehen hätte mehrere Monate gedauert, Frau Klaas wollte ihr Geschäft aber sofort gründen. Das Ladenlokal wurde von ihr selbst und Bekannten renoviert, Familienmitglieder liehen ihr das Startkapital.

### Sprung ins kalte Wasser

Es zeigte sich, dass es sehr viele Kunden gibt, die ihre Waren zum Verkauf anbieten. Anfangs hätten die Kunden Schlange gestanden. Dann sei sie dazu übergegangen, mit den Kunden Termine zu vereinbaren, damit sie mehr Zeit für andere Dinge habe. Die laufenden Kosten des Geschäftes sind relativ hoch. Frau Klaas zahlt 1.000 Euro Miete sowie für Gas und Strom ca. 300 Euro. Hinzu kommen die Kosten für die Aushilfe, einschließlich der Kosten für die Sozialversicherung. Im Sommer lief das Geschäft noch nicht so gut, aber man hatte bisher nur in einem Monat einen Verlust. Der Gewinn ist jedoch noch so gering, dass sie weiterhin auf ALG II angewiesen ist. Bis Ende 2007 bekommt sie im Monat noch 300 Euro Zuschuss.

Da einige Kunden, die Waren zum Verkauf abgeben, ihren Anteil längere Zeit stehen lassen, hatte sie bisher eine Liquiditätsreserve. An einigen Tagen muss sie jedoch mehr Geld auszahlen, als sie einnimmt. Die meisten ihrer Kunden haben ein geringes Einkommen. Dies merkt sie u. a. daran, dass einige Kunden, die Waren zum Verkauf abgegeben haben, sich auch schon kleinere Beträge auszahlen lassen und nicht warten, bis alle ihre Waren verkauft sind bzw. die vereinbarte Frist abgelaufen ist. Außerdem verkauft sie am Anfang eines Monats mehr Waren; in der zweiten Monatshälfte könne sie ihr Geschäft fast zumachen, da wenig Kunden kommen.

#### Entscheidung und Ausblick

Mit der bisherigen Entwicklung ist Frau Klaas zufrieden, auch werde ihr Geschäft gut angenommen. Bekannte hätte ihr damals abgeraten, da es im Viertel Billigmärkte gebe und auch viel über e-Bay verkauft werde. Sie habe aber den „Sprung ins kalte Wasser“ gewagt. Viel habe sie ja nicht zu verlieren, nur das, was sie hineingesteckt habe. Sie habe sich gesagt, sie sei 36, und wenn sie es nicht jetzt mache, werde sie es nie machen.

Frau Klaas hat den Eindruck, dass viele Menschen heute für Kleidung und Spielzeug weniger Geld ausgeben wollen und daher auch gebrauchte Waren kaufen. Sie sehe aber auch, dass in den nächsten zwei Jahren der Umsatz gesteigert werden müsse, damit sie von dem Geschäft leben könne. Sie wolle davon nicht reich werden, aber sie wolle nicht mehr von den Zahlungen des Arbeitslosengeldes abhängig sein. Ein Vorbild ist das Secondhand-Geschäft, in dem sie als Aushilfe gearbeitet hatte.

#### Einschätzung

Wie Frau Ötzan befindet sich Frau Klaas in der elterlichen Phase. Beide habe ein Kind, wobei die Tochter von Frau Klaas etwas älter ist. Beide Frauen sind also in der Situation, dass sie Kindererziehung und Geschäft miteinander vereinbaren müssen. Auch haben beide keinen Ehepartner, der wesentlich zum Familieneinkommen beitragen kann. Beide sind weiterhin aus Leistungen nach Hartz IV angewiesen. Ein wichtiges Gründungsmotiv war, aus dieser Abhängigkeit herauszukommen.

Unterschiedlich ist dagegen die Zukunftsperspektive. Das liegt sicherlich auch daran, dass das Geschäft von Frau Klaas sich noch in der Gründungsphase befindet. Sie hat die Hoffnung, dass sie ihren Umsatz weiter steigern und in einigen Jahren vom Gewinn leben kann. Erreicht werden soll dies u. a. durch bessere Werbung, aber auch die Eröffnung eines zweiten Geschäftes steht zur Diskussion.

Ein Unterschied besteht auch darin, dass Frau Klaas keine Kredite abzahlen muss, ihr persönliches Risiko ist somit geringer. Auch scheint der Standort besser und das Geschäftskonzept tragfähiger zu sein.

Auffällig ist, dass es sich bei den Kunden von Frau Klaas hauptsächlich um einkommensschwächere Menschen zu handeln scheint. Dies gilt sowohl für die Kunden, die Waren in Kommission geben, als auch für die, die Waren kaufen. Hier könnte sich die Frage stellen, ob sich durch einen anderen Standort eine andere Käuferschicht erschließen ließe.

Wie das Ehepaar de Wall befinden sich Frau Ötzan und Frau Klaas noch eher am Anfang ihrer Erwerbsbiografie, wobei Frau Klaas eine bessere Perspektive zu haben scheint als Frau Ötzan, aber insgesamt doch weniger flexibel eingestellt ist als Herr de Wall.

### **Gründungsprofil: Karl Schiller**

Karl Schiller ist 36 Jahre alt. Er ist gelernter Optiker und Kaufmann und hat viele Jahre als kaufmännischer Angestellter gearbeitet. Seine Frau war ebenfalls kaufmännische Angestellte, gab ihre Berufstätigkeit auf und ist jetzt Hausfrau und Mutter. Die Familie hat zwei Kinder im Alter von 9 und 6 Jahren. Seit drei Jahren betreibt er ein Geschäft, in dem u. a. Druckerpatronen mit Tinte wieder aufgefüllt werden.

Das bedeutet, dass von dem Gewinn die ganze Familie leben muss. Wenn die Kinder größer sind, werde die Frau, so Herr Schiller, aber wohl wieder arbeiten gehen. Diese Arbeitsteilung in der Familie bedeutet jedoch nicht, dass er sich aus dem Familienleben völlig zurückzieht. Die Frage ist dann, wie man die knappe erwerbsarbeitsfreie Zeit einteilt.

Auf eigenen Füßen stehen

Herr Schiller erzählt, er habe schon lange die Idee gehabt, sich selbstständig zu machen.

*B: Dann fragen Sie mal, was Sie fragen wollten.*

*I: Ja, vielleicht können Sie mal anfangen zu erzählen, so wie Sie, aus welcher Situation heraus, und wie Sie die Idee der Existenzgründung hatten und vielleicht, wie's dann weitergegangen ist, vielleicht so als Rahmen.*

*B: Also, die Idee, mich selbstständig zu machen, hatte ich eigentlich schon immer, ähm, auf eigenen Füßen stehen, eigener Chef zu sein et cetera, is` schon Jahre alt, nur im Grunde genommen war natürlich immer ne Sache des Geldes.*

*I: Mhm.*

*B: Dann auch irgendwo, was denn, als gelernter Kaufmann haben Sie da nicht allzu viele Möglichkeiten, das ist ja das Problem.*

*I: Ja.*

*B: Irgendwo gibt's ja schon allen möglichen Scheiß. (lacht)*

*I: Ja.*

Zwei Gründe sprachen gegen eine Existenzgründung. Es fehlte an Startkapital und an einer geeigneten Geschäftsidee. Bemerkenswert ist die Feststellung, dass man als Kaufmann nicht allzu viele Möglichkeiten habe, da es schon allen „möglichen Scheiß“ gebe. Er hatte zwar kaufmännische Fertigkeiten, aber wohl keine besonderen Branchen- oder Fachkenntnisse. Dann bekam er die Geschäftsidee.

*B: Und dann hab ich dann irgendwann mal entdeckt, aha, also es gibt die Möglichkeit, so was zu befüllen, das hat man irgendwann schon mal mitgekriegt. Aber halt so direkt, wie es geht und dass es halt mittlerweile so speziell aufgefüllt wird.*

Herr Schiller selbst spricht hier von Entdeckung. Die Entdeckung bestand nicht darin, dass man Druckerpatronen wieder auffüllen kann, sondern darin, dass man dies als Geschäft betreiben kann und dass dafür relativ geringe Investitionen erforderlich sind.

Die Planung der Existenzgründung erfolgte nicht aus der Arbeitslosigkeit heraus, sondern aus einem Angestelltenverhältnis.

*B: Und, na ja, ich sag mal, ne ganz coole Fügung war dann so, dass ich, eh, dass ich zu der Zeit im Grunde keinen Bock mehr hatte, eh, angestellt zu sein. Ja, ich hatte mittlerweile einige Arbeitgeber hinter mir, auch einige Chefs. Ja, ich sag immer, mit denen ich Schlitten gefahren bin. Da waren teilweise so viele Knalltüten dabei, dass ich irgendwann mal die Schnauze voll hatte, im wahrsten Sinne des Wortes, die Schnauze voll. Ja, von Kollegen, die keinen Bock hatten.*

An anderer Stelle im Interview stellt Herr Schiller dar, dass er schon seit längerer Zeit keine Lust hatte, als Angestellter zu arbeiten. Er habe in Abteilungen begrenzte Aufgaben gehabt, seine Eigeninitiative sei ausgebremst worden. Hier scheinen sich jedoch Konflikte zugespitzt zu haben. Chefs bezeichnet er als „Knalltüten“, mit denen er „Schlitten gefahren“ sei. Dies verweist darauf, dass er sich nicht auf eine Unterebenenposition einfügen wollte. Dieser Konflikt wurde dann anscheinend genutzt.

*B: Dann kam die Sache halt, als ich mir das angekuckt hab, wurde das schon ein bisschen konkreter.*

*I: Mhm.*

*B: Gut, dann hab ich nen bisschen getrickst, um dann (lacht) aus dem Arbeitsverhältnis noch ordentlich und mit Gewinn rauszukommen.*

*I: Mhm.*

*B: Man braucht ja Startkapital.*

Sein Ziel war demnach, aus dem Arbeitsverhältnis „mit Gewinn“ herauszukommen. Die anschließende Arbeitslosigkeit konnte dazu genutzt werden, den Gründungszuschuss zu beantragen. Herr Schiller nahm an einem Existenzgründungszirkel teil und entwickelte zusammen mit einem Unternehmensberater einen Businessplan.

Allerdings entstand durch die Arbeitslosigkeit auch der Zugzwang, die Existenzgründung zu Ende zu führen („Sonst grüßt Onkel Hartz“).

#### „Lehrjahre“

Das Geschäft entwickelte sich besser als erwartet, wobei Herr Schiller erwähnt, dass er von vorsichtigen Einschätzungen ausgegangen sei, die dann übertroffen wurden. Nach einem halben Jahr reichte der Gewinn aus, um ohne Gründungszuschuss mit der Familie davon leben zu können. Herr Schiller füllt in seinem Geschäft nicht nur Tintenpatronen nach, sondern verkauft auch neue Patronen, neue und wieder aufbereitete Toner für Laserdrucker und Papier. Außerdem hat er einen Paketservice übernommen. Die ersten drei Jahre waren nach seiner Einschätzung „Lehrjahre“. So kaufe man schon mal Waren ein, die man schlecht verkaufen könne. Jetzt habe er mehr Erfahrung und wisse, was an diesem Standort laufe. Herr Schiller kann inzwischen verstärkt den Investitionskredit zurückzahlen.

#### Alterssicherung

Aufgrund seines Alters hat Herr Schiller nur geringe Ansprüche in der gesetzlichen Rentenversicherung erworben. Monatlich investiert er einen Grundbetrag in die private Alterssicherung, weiß aber auch, dass dies nicht reichen würde. Daher zahlt er weitere Beträge in die private Alterssicherung ein, die aber nicht regelmäßig gezahlt werden, sondern sich nach der jeweiligen Geschäftssituation richten. Er ist mit seiner Familie freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert.

#### Zukunftsperspektive

Herr Schiller begrenzt seine Perspektive auf wenige Jahre, eine weitere Prognose will er nicht machen. Er hält es für möglich, dass die Firmen die Patronen so konstruieren können, dass ein Auffüllen nicht mehr möglich ist. Das werde aber nicht plötzlich, sondern allmählich geschehen. Er überlegt auch zu expandieren, indem er ein weiteres Geschäft mietet oder das bestehende Geschäft ausweitet.

#### Einschätzung

Wie bei Herrn Schmidt war hier die Existenzgründung kein Ausweg aus der Arbeitslosigkeit. Herr Schiller hätte durchaus weiter als Angestellter arbeiten können. Er nutzte vielmehr die sich bietende Gelegenheit zur Existenzgründung. Er gehörte zum Zeitpunkt der Existenzgründung zur mittleren Generation und war wie Herr Schmidt Vater von noch kleineren Kindern. Geschäftsgründung war hier die Chance, aus dem ungeliebten Angestelltenstatus herauszukommen.

Es besteht nach seinen Darstellungen ein deutlicher Kontrast zwischen seiner Situation als Geschäftsmann und seiner damaligen Angestelltentätigkeit. Seine derzeitige Arbeit ist vielseitig, er muss vieles selber übernehmen und Initiative entwickeln. Damals war er abhängig, konnte aufgrund der Arbeitsteilung nur wenige Aufgaben übernehmen und seine Eigeninitiative wurde ausgebremst. Nach seiner Darstellung passt die Selbstständigkeit also besser zu ihm. Deutlich wird auch, dass er ein Mann ist, der ungern in einer untergeordneten Position arbeitet.

Die Zukunftsperspektive für Herrn Schiller bleibt, wie für Herrn de Wall, offen. Er könnte weiter expandieren. Aber er kann auch nicht ausschließen, dass er mit dieser Geschäftsidee keinen Erfolg mehr hat, wenn die Firmen ihre Produkte verändern.