

Bertram Abel, Hermann J. Müller

**Soziale und biografische Voraussetzungen und Auswirkungen
bei Gründung aus Arbeitslosigkeit**

Ergebnisse einer Pilotstudie mit offenen Interviews

Juni 2009

Impressum

Die Studie entstand im Rahmen der Arbeit der buero:abel Unternehmensberatung in den Jahren 2007 und 2008. Für die vorliegende Auswertung wurden ehemalige Beratungskunden aus der Region Ruhr mit einem qualitativen sozialwissenschaftlichen Ansatz befragt.

Die Autoren tragen die Verantwortung für den Inhalt.

Kontaktdaten: abel@buero-abel.de
 info@hermann-j-mueller.de

Herausgeber: buero:abel Unternehmensberatung
 Bertram Abel, Dipl. Betriebswirt FH
 Katernberger Straße 107
 45327 Essen

Für den eigenen Gebrauch steht die Studie als Download auf der Website der buero:abel Unternehmensberatung zur Verfügung.

Internet: http://www.buero-abel.de/service_studie.html

© 2009 Bertram Abel und Dr. Hermann Johann Müller

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, Übersetzung, Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege sowie Bereitstellung der Inhalte im Internet oder anderen Kommunikationsdiensten auch bei nur auszugsweiser Verwertung ist nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der Autoren gestattet.

Inhalt

In Kürze	02
1. Einleitung	04
2. Ziele und Fragestellungen	04
3. Methodisches Vorgehen	05
4. Gründungsprofile im Vergleich	06
4.1. Gründung und Familie	06
4.2. Biografische Entwicklung und Gründung	11
4.3. Genese der Geschäftsidee	18
4.4. Unternehmerische Eigenschaften und Selbstständigkeit	23
4.5. Altersvorsorge und andere Absicherungen	26
Zusammenfassung	27
Zitierte Literatur	29

In Kürze

Sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig zu machen, ist eine Möglichkeit, aus dem ALG-I-Bezug oder ALG-II-Bezug herauszukommen. Doch gibt es unterschiedliche soziale und biografische Voraussetzungen, die Aufschluss über den Erfolg der Existenzgründung geben und in Beratungsprozessen beachtet werden sollten.

Diesen Zusammenhang verdeutlichen die Auswertungen der vorliegenden Pilotstudie. Grundlage der Studie sind acht offene Interviews, die mit Existenzgründerinnen und -gründern zwischen Ende 2007 und Anfang 2008 in Nordrhein-Westfalen durchgeführt wurden.

Die ersten drei Kapitel der Auswertung beschreiben die Ausgangssituation und stellen die Ziele und Fragestellungen sowie das methodische Vorgehen vor. Kapitel 4 enthält die Ergebnisse der Pilotstudie, deren Kernaussagen für Beratungsprozesse bedeutsam und beachtenswert sind.

Der familiäre, soziale und biografische Hintergrund der Gründerpersonen sollte in den Beratungsprozess mit einbezogen werden. Denn mithilfe von Informationen über das soziale Netzwerk und die Biografie lassen sich Existenzgründer/-innen verschiedenen Kategorien zuordnen (siehe Kapitel 4.1 und 4.2). Die Ergebnisse der Studie unterscheiden Existenzgründer/-innen wie folgt:

Typus 1: Existenzgründung als spätere zweite Berufslaufbahn

Typus 2: Existenzgründung zu Beginn der Berufsbiografie

Typus 3: Jobverlust und Kündigung als Chance zur Existenzgründung

Typus 4: Wille zur Selbstständigkeit und Franchising

Diese Zuordnung ermöglicht Aussagen darüber, wie Existenzgründungsideen je nach Typus entstehen (siehe Kapitel 4.3) und welche unternehmerischen Eigenschaften für eine Erfolg versprechende Existenzgründung vorliegen und notwendig sind und wie sie im Zusammenhang stehen mit dem jeweiligen Typus (siehe Kapitel 4.4). Die Zuordnung der Existenzgründer/-innen lässt schließlich auch Aussagen darüber zu, wie mit der Altersvorsorge umgegangen wird (siehe Kapitel 4.5).

Was bedeuten die Ergebnisse der Pilotstudie für Beratungsprozesse?

Die Fallmanager/-innen oder die persönlichen Ansprechpartner/-innen¹ können sich im Rahmen des Profilings nicht nur die Frage stellen, zu welchen ihrer Kundinnen und

¹ Ein Kunde oder eine Kunden einer ARGE bekommt einen „Persönlichen Ansprechpartner (pAp)“ bzw. eine „Persönliche Ansprechpartnerin“, der bzw. die für diesen Kunden oder diese Kundin zuständig ist. Fallmanager / Fallmanagerin werden meist Mitarbeitende der ARGE genannt, die für Kunden mit mehreren Vermittlungshemmnissen zuständig sind.

Kunden eine Existenzgründung passen könnte, sondern auch durch eine entsprechende Diagnose besser erkennen, wer vielleicht interessante persönliche, biografische oder familiäre Voraussetzungen für eine Existenzgründung mitbringt.

Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus, die erfolgreich sind, sind nicht einfach als Notlösungen zu verstehen, um die eigene Arbeitslosigkeit zu beenden. Erfolg drückt sich nicht nur in betrieblichen Kennzahlen aus. Zu berücksichtigen ist auch der berufsbiografische und der persönliche Gewinn. Die Gründer/-innen und manchmal auch deren Familienmitglieder werden aktiviert und erwerben Kompetenzen, die sie später verwenden können. Unternehmen stellen eine Plattform für berufliche Tätigkeit dar. Ein Wechsel einer Gründerperson in eine andere berufliche Laufbahn ist durchaus vorstellbar. Erworbene unternehmerische Schlüsselqualifikationen können bei der Jobsuche und im weiteren beruflichen Werdegang eingesetzt werden.

Mit begleitender Beratung können Prozesse verfolgt und unterstützt werden, wie etwa die Realisierung eines biografischen Themas oder das Hineinwachsen in einen unternehmerischen Habitus. Ebenso können Weichenstellungen in der Unternehmensentwicklung benannt und diskutiert werden.

Es gibt erfolgreiche Gründer/-innen unterschiedlichen Alters. Die lebenszyklische Situation während der Gründung ist unterschiedlich. Die Gründung kann für ältere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die auf dem Arbeitsmarkt immer noch geringe Chancen haben, eine Möglichkeit sein, weiterhin am Erwerbsleben teilzunehmen. Jüngeren, die in ihrem Ausbildungsberuf wenige Chancen sehen, kann sie eine neue Möglichkeit eröffnen.

Wie lassen sich die Ergebnisse der Pilotstudie weiterentwickeln?

Die hier zusammengefassten Ergebnisse, die sich aus einer kleinen Gruppe von acht Interviewten ergeben haben, machen deutlich, dass es lohnenswert sein könnte, die Methode des narrativen Interviews für eine größere Fallanzahl einzusetzen. Man erhielte sehr differenzierte Ergebnisse, die gezielt und fallbezogen in Existenzgründungsberatungen einfließen würden und sich nachhaltig auf erfolgreiche Existenzgründungen als (Wieder-)Eintritt ins Erwerbsleben der Beratenden auswirkten.

1. Einleitung

Durch das Sozialgesetzbuch (SGB) II und andere Gesetzesänderungen sind neue beschäftigungsorientierte Dienstleistungen entstanden, die u. a. in den Arbeitsagenturen und Arbeitsgemeinschaften (ARGEen) geleistet werden. Ziel ist jeweils die Überwindung der Hilfebedürftigkeit der Arbeitslosen und damit ihre Unabhängigkeit von ALG I oder ALG II. Für die Arbeit mit Langzeitarbeitslosen mit Vermittlungshemmnissen wurde im Auftrag der Bundesagentur für Arbeit das Konzept „Beschäftigungsorientiertes Fallmanagement im SGB II entwickelt“². Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ARGEen werden dazu als Fallmanager besonders ausgebildet. Ein Teil dieser Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfügte bereits über eine sozialpädagogische Ausbildung.

Die Fallmanagerinnen und Fallmanager, aber auch die persönlichen Ansprechpartner (pAp) sollen die berufliche Situation der Hilfeempfänger beurteilen (Profiling) sowie die berufliche Entwicklung ihrer Kundinnen und Kunden begleiten und fördern, teilweise sollen sie ihre Kundinnen und Kunden auch fordern. Dabei ist es häufig nicht ausreichend, sich nur auf die einzelne Kundin oder den einzelnen Kunden zu konzentrieren. Es geht häufig auch um die Entwicklung der Bedarfsgemeinschaft, zum Beispiel der Familie. Erwerbsarbeitsbezogene und familienbezogene Aktivitäten müssen koordiniert werden. Die Bedarfsgemeinschaft hat eigene Interessen und kann die Entwicklung des einzelnen Mitglieds fördern oder behindern.

Wir befassen uns in diesem Beitrag mit einem der möglichen Projekte von Arbeitslosen, nämlich der Existenzgründung als (Wieder-)Eintritt ins Erwerbsleben. Um Erfahrungen von Existenzgründer/-innen nach dem Schritt in die Selbstständigkeit zu untersuchen, haben wir acht qualitative Interviews mit ehemaligen Teilnehmenden von Maßnahmen zur Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus durchgeführt und miteinander verglichen.

Eine Themenstellung war dabei die Bedeutung von Familie bzw. Partnerschaft für die Gründung und die danach folgende betriebliche Entwicklung.

2. Ziele und Fragestellungen

Auch wenn nur ein Familienmitglied gründet, kann die Bedarfsgemeinschaft und darüber hinaus das familiäre Netzwerk für die Gründung bedeutsam sein. Das Haushaltseinkommen muss ganz oder teilweise durch das Unternehmen erwirtschaftet werden. Für Personen aus dem familiären Netzwerk des Gründers oder der Gründerin

² Rainer Göckler, Gert-Holger Klevenow, Anlage 1: Fordern und Fördern im SGB II, in: Fachkonzept „Beschäftigungsorientiertes Fallmanagement im SGB II“, Bundesanstalt für Arbeit, 2007, S. 49

werden neue Zugänge zu Berufspraxis und Erwerbsleben geschaffen. Familienmitglieder können die Gründung finanziell oder durch Arbeit unterstützen. Auch das Familienleben muss häufig neu strukturiert werden.

Die Gründung eines Gewerbes oder die Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit ist eine Entscheidung, die aus einer biografischen Situation heraus erfolgt und Konsequenzen für die eigene Biografie und die Familiengeschichte hat. Gleichzeitig handelt es um eine Geschäfts- bzw. Unternehmensgeschichte. Zwischen beiden Werdegängen bestehen vielfältige Zusammenhänge, die aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten sind.

Gerade Fallmanager und persönliche Ansprechpartner in ARGEen befassen sich mit der Gründerperson und dem Werdegang der Geschäftstätigkeit auch über das Gründungsdatum hinaus. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Gründerperson neben dem Zuschuss zur Existenzgründung weitere Transferleistungen zur Aufstockung der Einkünfte bezieht, da zumindest in einem Übergangsstadium Hilfebedürftigkeit weiter besteht. Erfolg und Misserfolg im Verlauf nach der Gründung entscheiden mit über die weitere Hilfebedürftigkeit. Insofern halten wir ein prozessbegleitendes Monitoring für angebracht, das sich nicht nur auf den Geschäftsverlauf bezieht, sondern auch auf die Entwicklung der Bedarfsgemeinschaft im Zusammenhang mit der Gründung.

Die Zusammenarbeit von externen Beratern und Fallmanagern / persönlichen Ansprechpartnern würde sich dann nicht nur auf die Analyse und Bewertung einer Geschäftsidee beziehen, sondern auch auf die Analyse und Bewertung von Chancen und Potenzialen für die Gründung in den Sozialzusammenhängen, in denen der Gründer oder die Gründerin lebt. Dies würde im Vorgründungsbereich ansetzen und im späteren Verlauf fortgesetzt werden. Die Ressourcen und Prozesse, die beachtet werden würden, sind dann nicht nur einzelbetriebliche Faktoren, sondern auch interaktive Faktoren der Gemeinschaft, in der sich der Gründer oder die Gründerin aufhält. Sie können in einem Monitoring mit aufgenommen, in den Betreuungsprozessen reflektiert und mittels Beratung und anderer Interventionen beeinflusst werden.

3. Methodisches Vorgehen

Die vorliegende Untersuchung hat den Charakter einer qualitativen Pilotstudie. Die Erhebung wurde in Form von offenen Interviews durchgeführt. Zunächst wurden die Befragten aufgefordert, die Geschichte ihrer Existenzgründung zu erzählen. Methodisch orientierten wir uns dabei am narrativen Interview³. Der Interviewte wird aufgefordert, eine selbst erlebte Geschichte zu erzählen. Die Person wird dabei

³ Vgl. Fritz Schütze, Biographieforschung und narratives Interview, in: Neue Praxis 3, 1983, S. 283 – 294

möglichst vom Interviewer nicht unterbrochen. Im Anschluss an diese Erzählung stellt der Interviewer Nachfragen zur Erzählung. Daran schließen sich offene Fragen an.

Es wurden acht Personen befragt. Die Auswahl der Fälle erfolgte zunächst nach äußeren Kriterien. Es sollte sich um Männer und Frauen handeln, die vor mehr als einem Jahr gegründet haben, damit bereits biografische und geschäftliche Erfahrungen mit der Gründung erwartet werden konnten. Zudem sollten in der Studie Gründerpersonen unterschiedlicher Altersgruppen und Branchen vertreten sein. Später kamen interne Kriterien hinzu, die sich aus der Auswertung der ersten Interviews ergaben.

Die Befragung wurde Ende des Jahres 2007 bis Anfang 2008 in verschiedenen Städten des Ruhrgebietes durchgeführt. Alle Befragten hatten zuvor an – zum Teil unterschiedlichen Maßnahmen der Existenzgründungsförderung teilgenommen. Dies waren ausführliche Individualberatungen oder Kombinationen von Einzel- und Gruppenberatung (Zirkel), in einigen Fällen auch beides. Vereinzelt wurden über die üblichen Leistungen bei Gründung aus ALG I oder ALG II hinaus weitere Gründungszuschüsse oder auch Bankdarlehen gewährt.

4. Gründungsprofile im Vergleich⁴

4.1. Gründung und Familie

In den hier befragten Fällen ist formal jeweils eine Person Gründer. Dennoch ist in allen Fällen die Gründung immer zugleich auch ein Familienprojekt. Familienmitglieder sind in die Überlegungen zur Gründung und die Umsetzung immer schon mit einbezogen. Die Gründung kann einer Familientradition entsprechen. Familienmitglieder helfen finanziell oder mit Arbeit bei der Gründung. Familienmitglieder können durch eigenes Einkommen zum Haushaltseinkommen beitragen und so den Betrieb in der Gründungsphase entlasten. Häufig muss in der Familie die Verteilung von Erwerbsarbeit, Erziehung und Hausarbeit neu geregelt werden. Belastungen durch Mehrarbeit in der Gründungsphase müssen auch von den Familienmitgliedern bewältigt werden. Einige dieser Zusammenhänge sollen im Folgenden skizziert werden.

Herkunftsfamilie und Existenzgründung

⁴ Alle Orts- und Eigennamen in den Daten sind anonymisiert. Da dieselben Sachverhalte in unterschiedlichen Zusammenhängen bedeutsam werden, enthalten die Vergleiche einige Wiederholungen. Dies halten wir für besser, als dem Leser oder der Leserin häufige Verweise auf vorherige Textstellen zuzumuten oder zu erwarten, dass sie oder er die Einzelheiten im Gedächtnis behalten hat.

Die Eltern von Frau Ötzan hatten ein Geschäft, in dem sie als Verkäuferin arbeitete. Dadurch wurde sie motiviert, sich auch selbstständig zu machen. Heute betreiben die Eltern ein Großhandelsgeschäft. Selbstständigkeit kennt die Tochter also bereits seit ihrer Kindheit.

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

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 unterhält als Rechtsanwalt eine eigene Kanzlei. Bei einer solchen Herkunftsfamilie kann bereits ein Bedürfnis nach Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Risikobereitschaft vorhanden sein. Das muss jedoch nicht bedeuten, dass Kinder aus anderen Familien diese Eigenschaften nicht haben. Kinder aus Familien von Selbstständigen wissen aber bereits aus eigener Erfahrung, wie sich Gründung und Geschäft auf das Familienleben auswirken.

Familienunterstützung in der Gründungsphase

Gründungen sind mit finanziellem Aufwand verbunden und riskant. Banken und Sparkassen sind nicht immer bereit, diese Risiken mit zu tragen. Einige Gründer scheuen auch den Weg zu und die Abhängigkeit von einer Bank. Eine Alternative wird darin gesehen, dass Familienmitglieder die Gründung finanziell unterstützen.

Frau Klaas lebt in fester Partnerschaft und hat eine siebenjährige Tochter. Sie lieh sich für die Geschäftsgründung einige tausend Euro bei Familienmitgliedern, da ihrer Einschätzung nach die Beantragung und Bewilligung eines Kredites zu viel Zeit in Anspruch genommen hätte. Das Ladenlokal wurde mit Familienhilfe renoviert. Die Gründung des Secondhand-Geschäftes wäre ohne diese Hilfe sicherlich kaum möglich gewesen. Auch 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 werden von Gründern und Gründerinnen oft weniger belastend empfunden als etwaige Bankkredite. Sicherlich entstehen dadurch auch im

Familienverbund Verpflichtungen sowie die Gefahr der Belastung von Beziehungen. Herr Schmidt muss jedoch keine Zinsen zahlen. Bei Rückzahlungsschwierigkeiten würde sich der Familienzusammenhalt vermutlich günstig auswirken. Herrn Schmidt würde dann unbürokratisch entgegengekommen werden.

Von Relevanz ist auch, wie sich das Einkommen der Familie zusammensetzt. Die Ehefrau von Herrn Peters ist nicht erwerbstätig und krank. Sie kann daher zurzeit nicht zum Familieneinkommen beitragen. Das bedeutet, dass Herr Peters mit seinem Geschäft sich und seine Frau finanzieren muss: „Ansonsten muss ich nur für den Lebensunterhalt für uns beide sorgen.“ Die Kinder sind bereits erwachsen und könnten bei finanziellen Engpässen eventuell helfen.

Die Bedarfsgemeinschaft von Frau Klaas ist in der Gründungsphase zunächst weiterhin auf ALG II angewiesen. Ihr Lebensgefährte arbeitet auf Basis einer geringfügigen Beschäftigung bei einer Tankstelle. In der Bedarfsgemeinschaft wird sein Einkommen weitgehend auf das ALG II angerechnet. Außerdem hilft er im Geschäft der Partnerin aus. Frau Klaas erwartet, dass sie nach der Gründungsphase aus dem ALG II-Bezug herauskommt.

Die Ehefrau von Herrn Schmidt arbeitet bei einer Versicherungsgesellschaft. So konnte sie in der Gründungsphase ihres Mannes zum Haushaltseinkommen beitragen und das finanzielle Risiko für die Familie abfedern. Inzwischen ist jedoch ihr Mann mit der Autowerkstatt recht erfolgreich. Auch der Partner von Frau Baum, die ein Keramik-Café betreibt, hat als Journalist ein eigenes Einkommen. Dies erleichtert seiner Frau den Gründungsaufbau mit einer längeren Phase, in der die Gewinne noch nicht zur Abdeckung des Lebensunterhalts ausreichen, und ermöglicht die Existenzgründung.

Frau Dieckhoff machte sich als Sachverständige und Immobilienmaklerin selbstständig. Zur Vorbereitung der Selbstständigkeit begann sie eine Ausbildung zur Immobiliensachverständigen. Da diese Ausbildung nicht über die Arbeitsagentur finanziert wurde, musste sie auf Ersparnisse zurückgreifen und Familienhilfe in Anspruch nehmen („wobei meine Mutter mir auch geholfen hat, soweit das ging“).

Familienunterstützung beim Geschäftsaufbau

Für die Familien Peters, Schiller und de Wall wird das Haushaltseinkommen fast ausschließlich aus dem Unternehmensgewinn erzielt.

Frau Dieckhoff erfährt zusätzlich indirekte Unterstützung durch ihre Mutter. Sie wohnt in einer Wohnung, die der Mutter gehört, und unterhält dort auch ihr Maklerbüro. So spart Frau Dieckhoff zum einen Mietkosten. Außerdem kann die Mutter, die im gleichen Haus wohnt, gelegentlich den Telefondienst übernehmen, sodass keine Bürokraft

benötigt wird. Umgekehrt unterstützt Frau Dieckhoff auch die Familie, indem sie einen Neffen als Auszubildenden beschäftigt.

Eine weitere Einkommensquelle neben dem Unternehmensgewinn kann gerade in der Gründungsphase unverzichtbar sein. Frau Baum gründete zum Beispiel ein Keramik-Café; der Gewinn des Unternehmens hätte aber in der Gründungsphase nicht zum Lebensunterhalt ausgereicht. Die familiäre Situation mit einem festen Einkommen ermöglichte so erst die Existenzgründung.

Familienmitglieder können auch im Betrieb aushelfen. Der Partner von Frau Klaas hilft zum Beispiel regelmäßig im Laden und auch die Tochter von Frau Baum hilft bei Bedarf ihrer Mutter. Personalkosten werden so reduziert, und die Gründerpersonen erfahren Entlastung. Auch dies sind zentrale Faktoren, welche eine Existenzgründung günstig beeinflussen.

Weiterhin können Familienmitglieder auch eine gewisse Sicherheit für den Fall des Arbeitsausfalles bieten. So ist zum Beispiel der Ausfall durch Unfall oder Krankheit häufig nicht ausreichend durch eine Versicherung abgesichert. Aber Herr Peters weiß zum Beispiel, dass seine erwachsenen Kinder notfalls helfen würden.

Gründerinnen und Gründer können sich also in unterschiedlicher Weise auf Familiennetzwerke stützen. Auch wenn ein Gründer oder eine Gründerin im ALG II-Bezug ist, kann finanzielle Familienhilfe möglich sein. Nicht alle Familienmitglieder sind Mitglied einer Bedarfsgemeinschaft oder aus anderen Gründen zur Hilfe rechtlich verpflichtet.

Selbstständigkeit und Familienleben

Vor allem für Mütter und Väter von heranwachsenden Kindern stellt sich die Frage, wie die unterschiedlichen Aufgaben von Familie und Beruf zu vereinbaren sind. Frau Ötzan wird dadurch entlastet, dass ihr Kind eine Kindertagesstätte besucht. Die Tochter von Frau Klaas geht auf eine Ganztagschule. Dennoch will sie genügend Zeit einplanen, die sie mit ihrer Tochter verbringt.

B: Und nachmittags löst mich dann jemand ab, also meine Aushilfe, 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.

Frau Klaas hat sich dafür entschieden, einige Stunden am Tag mit ihrer Tochter zu verbringen. Dadurch und durch ihren Status als Selbstständige entstehen Kosten für eine Aushilfe, die sie in Kauf nehmen muss.

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), die Kinder haben sich dran gewöhnt.

I: Ja.

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

Zuvor war Herr Schmidt Werkstattleiter bei einer Autofirma. Damals hatte er mehr Zeit für seine Familie. Die Entscheidung für einen solchen Verzicht hat Auswirkungen in der Familie. Wenn ein Elternteil sich weniger an der Erziehung beteiligen kann, muss dies in der Familie anderweitig ausgeglichen werden.

Bei Herrn und Frau Schiller führte die Entscheidung zur Selbstständigkeit des Mannes zu einem traditionellen Familienmodell, in dem die Ehefrau nicht erwerbstätig ist und sich um die Kinder kümmert. Dadurch änderte sich auch die Familienbeziehung. Diese Arbeitsteilung in der Familie bedeutet jedoch nicht, dass sich der Mann aus dem Familienleben völlig zurückzieht. Die Einteilung der durch die Selbstständigkeit knappen freien Zeit gewinnt somit an Bedeutung.

B: Und mit der Zeit morgens, wenn Se mal unterwegs sind oder generell aufstehen, da haben Sie auch locker nen 14-Stunden-Tag, das ist einfach so.

J: Ja.

B: Das ist leider halt auch nen Nachteil, also so für Hobbys und andere Dinge in der Woche, das können Se in de Tonne hauen (...)

I: Ja.

B: Wenn Se halt sagen, ich möchte Familie und diese Selbstständigkeit in Einklang bringen, selbstverständlich könnt` ich auch sagen, Arbeit ist zu Ende, jetzt geh ich erst zum Sport.

I: Ja.

B: Nur dann sieht mich überhaupt keiner mehr.

I: Ja.

B: Und das kann natürlich tödlich sein.

Mit den hohen zeitlichen Anforderungen der Selbstständigkeit verwirft Herr Schiller die Möglichkeit, nach Feierabend Sport zu treiben und Hobbys zu pflegen. Wichtiger ist ihm die Aufrechterhaltung eines Mindestmaßes an Familienleben.

Existenzgründung als Familienprojekt

In den Befragungen wurde deutlich, dass eine Existenzgründung in vielen Fällen ein Projekt ist, in das die Familie einbezogen ist. Von daher wäre es sinnvoll, Gründungsprozesse von vornherein auch konzeptionell stärker unter diesem Blickwinkel zu begreifen und in ihrem Werdegang zu begleiten.

Da sich durch die Existenzgründung Familienstrukturen ändern, kann sinnvollerweise reflektiert werden, inwieweit die Familie diese Veränderungen mittragen kann und will. Für die Familie muss dies jedoch nicht nur eine Belastung bedeuten, die Aktivierung von Familienmitgliedern kann auch eine Chance darstellen.

Existenzgründung, auch wenn sie keine Teamgründung ist, sollte insofern nicht isoliert als Projekt einer Person verstanden werden. Sie ist oft ein Projekt, an dem mehrere Personen partizipieren und von dem ein soziales Netzwerk profitiert. Über die Startbedingungen für die Realisierung einer Existenzgründung und über Misserfolg oder Erfolg einer solchen Initiative im weiteren Verlauf entscheiden ganz wesentlich auch soziale Beziehungen sowie wechselseitig unterstützende Faktoren aus dem familiären Netzwerk der Gründerperson.

4.2. Biografische Entwicklung und Gründung

Alle befragten Personen waren zum Zeitpunkt vor der Gründung arbeitslos. Die berufsbiografische Bedeutung dieser Arbeitslosigkeit war jedoch unterschiedlich. Hier zeichnen sich aus den ersten Fallvergleichen zunächst drei unterschiedliche Typen ab. Möglicherweise lässt sich die Typologie weiter differenzieren, wenn man nach den Strategien des minimalen und maximalen Kontrastes weitere Fälle auswählt. Dies könnte sich dann aus nachfolgenden Untersuchungen ergeben. Wie diese Typen in der Grundgesamtheit der arbeitslosen Existenzgründer verteilt sind, kann man jedoch so nicht untersuchen. Hierzu wäre eine quantitative Untersuchung erforderlich.

Typus 1: Existenzgründung als spätere zweite Berufslaufbahn

Herrn Peters, Frau Dieckhoff und mit Einschränkungen auch Frau Baum kann man diesem Typus zuordnen.

Allgemeine Beschreibung

Die Personen dieses Typus haben vor der Gründung bereits eine längere Berufskarriere hinter sich. Sie verfügen damit über eine umfangreiche Berufserfahrung und haben auch schon Rentenansprüche erworben. Wenn sie Kinder haben, befinden sie sich familienzyklisch am Ende der elterlichen Phase oder bereits in der nachelterlichen Phase.⁵ Dann werden sie arbeitslos oder erhalten nur noch kurzfristige Arbeitsverträge. Charakteristisch für diesen Typus scheint zu sein, dass die Personen sich frühzeitig nach Alternativen umschaun und Bildungsangebote wahrnehmen. Auch verfügen sie über eine größere Flexibilität, die es ihnen ermöglicht, sich auf veränderte Situationen einzustellen. Selbstständigkeit wird für sie dann zu einer zweiten Berufschance, die sie wahrnehmen. Sie können dabei auf Berufs- oder Lebenserfahrungen zurückgreifen.

Darstellung der Profile

Frau Baum war mit 46 Jahre noch vergleichsweise jung, als sie arbeitslos wurde, aber auch sie sah aufgrund ihres Alters nur noch recht geringe Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Sie war Büroangestellte, wollte sich zunächst auch in diesem Bereich selbstständig machen und nutzte entsprechende Weiterbildungsangebote. Dazu kam es jedoch nicht. Nach einem längeren biografischen Zielfindungsprozess unter Nutzung einer ausführlichen Gründungsberatung entschloss sie sich, ein Keramik-Café aufzumachen, in dem die Kunden ihre Keramikgegenstände selber bemalen können. Sie knüpfte dabei an eine Freizeitbeschäftigung an, mit der sie längere Erfahrung hatte.

Herr Peters war Schlosser und Schweißer. Er verdiente gut, war allerdings häufig auswärts auf Montage. Dann bekam er nur noch befristete Arbeitsverträge und war zwischenzeitlich arbeitslos. Er suchte nach einer Alternative („Ich hatte keinen Bock auf dieses Hartz IV“). Er half bei einem Kleinunternehmer, der mit Schrott handelte, und dachte sich, als er nicht übernommen wurde, das könne er auch versuchen. Dazu besuchte Herr Peters Veranstaltungen, u. a. auch einen Zirkel für Existenzgründer. In seinem Geschäftskonzept differenzierte er zwischen drei Geschäftsbereichen: Schrotthandel, Haushaltsauflösungen und Containerdienst. Die Überlegung war dabei, dass einer der Bereiche immer laufen würde. Er lieh sich von einem Freund einen LKW und Container, die er inzwischen gekauft hat. Sein Unternehmen läuft erfolgreich. Aufbauen konnte Herr Peters dabei auf seine Erfahrung aus dem Metallbereich und auf einen persönlichen Geschäftssinn, der in seinen Beziehungen zu Kunden deutlich wird.

⁵ Im Familienzyklus unterscheidet man die vorelterliche, die elterliche und die nachelterliche Phase, vgl. Glick 1978. Bedeutsam ist dies zum einen für den privaten Finanzbedarf. Man muss noch für sich, vielleicht auch für den Ehepartner, aber nicht mehr für Kinder finanziell sorgen. Außerdem entfällt die Aufgabe der Kinderbetreuung. Unter Umständen können die Kinder sogar im Haushalt oder im Geschäft helfen.

Frau Dieckhoff ist Diplom-Kauffrau und arbeitete viele Jahre in einem Immobilienunternehmen, bis die Firma insolvent wurde. Zunächst plante sie, sich als Sachverständige selbstständig zu machen, und besuchte eine Weiterbildung, die jedoch vom Arbeitsamt nicht bezahlt wurde. Sie machte sich anschließend selbstständig, musste jedoch den geplanten Schwerpunkt der Sachverständigenarbeit zurückstellen und sich stärker auf das Immobiliengeschäft konzentrieren. Da sie sich die teure und zeitaufwändige Weiterbildung nicht mehr leisten konnte, wurde sie keine anerkannte Sachverständige, sondern freie Sachverständige. Zwischen der Aufnahme und dem Verkauf von Immobilien sind oft längere Durststrecken zu überwinden. Deshalb möchte Frau Dieckhoff später als weitere Geschäftsbereiche Hausverwaltungen und Zwangsverwaltungen hinzunehmen, um ein regelmäßigeres Einkommen zu erzielen.

Diskussion

Die Relevanz dieses Typus von Existenzgründung scheint uns auf absehbare Zeit unbestritten zu sein. Einerseits wurden in den letzten Jahren Wege in den Früherbestand unattraktiv oder gänzlich versperrt. Nach der „Entberuflichung des Alters“, die lange Zeit staatlich gefördert wurde, wird nun eine Verberuflichung versucht. Wer in Zukunft mit 50 Jahren arbeitslos wird, hat noch mindestens 13 Erwerbsjahre vor sich. Andererseits sind viele Unternehmen immer noch nicht bereit, ältere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer einzustellen. „Es ist nämlich nicht absehbar, ob und wie Unternehmen mit älter werdenden Belegschaften umgehen und wie viel sie künftig bereit sind, auch in ältere Mitarbeiter zu investieren.“⁶

Selbstständigkeit kann für einen Teil der Betroffenen eine Alternative sein, bis sich die Einstellungspolitik der Unternehmen und Behörden ändern wird. Inwieweit dies möglich ist, scheint einerseits von den persönlichen und beruflichen Qualifikationen abzuhängen. Bei Herrn Peters gehören zu den beruflichen Qualifikationen neben allgemeinen handwerklichen Fähigkeiten Erfahrungen im Metallbereich, bei Frau Dieckhoff sind es ihre Erfahrungen im Immobiliengeschäft. Zu den persönlichen Fähigkeiten von Herrn Peters gehören Verhandlungsgeschick, Geschick im Umgang mit Kunden sowie eine allgemeine Geschäftstüchtigkeit. Frau Baum kann bei ihrer Gründung an private Beschäftigungen mit Keramik anschließen. Hinzu kommt ihre Fähigkeit, aktivierend mit ihren Kunden zu kommunizieren und sie zu motivieren.

Die Tatsache, dass beide sich in der nachelterlichen Phase befinden und nicht mehr für Kinder sorgen müssen, erleichtert die familiären Rahmenbedingungen für eine Existenzgründung. Andererseits können neue Verpflichtungen der Gründerpersonen (Pflege von Angehörigen) dies wieder kompensieren.

⁶ Andreas Heigl, Demographische Entwicklung und Ökonomie, in: Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft, Jg. 32, 3 – 4/2007, S. 449

Die hauptberufliche Selbstständigkeit ist in diesen Fällen grundsätzlich zeitlich begrenzt. Die Existenzgründerinnen und Existenzgründer werden in 10 bis 15 Jahren das Rentenalter erreicht haben. Da sie bereits Rentenansprüche erworben haben, werden sie diese dann auch in Anspruch nehmen. Da sie bis dahin 10 bis 15 Jahre nicht in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt haben, kann eine Versorgungslücke entstehen. Insofern geht es teilweise auch um fließende Übergänge in eine Selbstständigkeit im Rentenalter.

In allen Fällen können besondere Schwerpunkte für die Beratung und Begleitung der Existenzgründungen angeraten sein. Zum einen kann es um eine Abstimmung der Geschäftsidee auf die persönlichen Fähigkeiten gehen. Die Gründerpersonen verfügen über eine längere Berufserfahrung und sind leistungsbereit. Andererseits eignen sich diese Gründerpersonen nicht mehr so leicht neue Verhaltensweisen an wie junge Menschen. Der Gesichtspunkt, dass die Geschäftsidee authentisch zu ihnen passen muss, hat hier zentrale Bedeutung. Auch geht es um die Überprüfung der Marktgerechtigkeit des Angebotes. Erfahrungen aus der Vergangenheit allein sind kein Erfolgsfaktor.

Aber es geht auch darum, das Vorhaben in die familiäre Situation perspektivisch sinnvoll einzuordnen. Die Gründerperson, aber auch die ihr nahe stehenden Personen werden älter. Möglichkeiten, Ansprüche und Einkünfte im familiären Netzwerk verändern sich. Es gilt, die Existenzgründung zukunftsgerecht auszurichten. Gleichzeitig kann dies bei diesem Typus der Existenzgründung bedeuten, temporär sich bietende Chancen zu nutzen und die Projekte bewusst zu begrenzen.

Typus 2: Existenzgründung zu Beginn der Erwerbsbiografie

Herrn und Frau de Wall, Frau Ötzan und Frau Klaas kann man diesem Typus zuordnen.

Allgemeine Beschreibung

Diese Gründerpersonen stehen noch am Anfang ihrer Erwerbsbiografie. Da noch nicht über längere Zeit Ansprüche auf ALG I aufgebaut werden konnten, handelt es sich in der Regel um Gründungen aus ALG II. Sie haben entweder keine bzw. eine geringe formale Qualifikation oder aber sie haben eine qualifizierte Ausbildung mit geringen Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Im Unterschied zu den Älteren befinden sie sich in der vorelterlichen oder elterlichen Phase.⁷

Darstellung der Profile

⁷ Möglich wäre auch, dass es sich um Singles oder um Personen handelt, die nicht Eltern werden wollen. In unserer Befragung kommt ein solcher Fall jedoch nicht vor.

Frau Klaas hatte früher in der Gastronomie gearbeitet, wurde dann arbeitslos und half in einem Secondhand-Geschäft für Damenkleidung aus. Dieser Verdienst wurde jedoch mit dem ALG II teilweise verrechnet. Sie hat eine siebenjährige Tochter. Ihr Lebensgefährte arbeitet als geringfügig Beschäftigter an einer Tankstelle. Sie entwickelte die Idee, ein ähnliches Secondhand-Geschäft für Kinderkleidung aufzumachen. Auf der Grundlage eines mit einem Unternehmensberater entwickelten Geschäftsplanes wurde die Gründung realisiert. Die Tochter von Frau Klaas besucht bis 16 Uhr eine Ganztagschule. Nach 16 Uhr beschäftigt Frau Klaas dann eine Minijobberin, damit sie selbst sich um ihr Kind kümmern kann. Die Existenzgründung befindet sich noch in der frühen Aufbauphase. Die Gewinne reichen für die Abdeckung des Lebensunterhaltes noch nicht aus. Frau Klaas geht davon aus, dass sie Umsatz und Gewinn noch deutlich steigern kann.

Frau Ötzan arbeitete nach der Schulausbildung im Geschäft ihrer Eltern. Sie verfügt über keine formale Ausbildung. Dann wurde sie Mutter und nahm Erziehungsurlaub. Danach hatte sie die Idee, sich selbstständig zu machen. Zusammen mit einem Unternehmensberater entwickelte sie einen Geschäftsplan und gründete anschließend ein Einzelhandelsgeschäft für Kleidung und Haushaltswaren. Sie erhielt einen Gründungszuschuss in Höhe von 10.000 Euro, der allerdings an die Bedingung geknüpft war, dass sie eine Angestellte beschäftigt. Diese Bedingung konnte sie nicht einhalten, da der Umsatz des Geschäftes zu gering war. Daher muss sie später den Zuschuss in monatlichen Raten von 250 Euro zurückzahlen. Der Gewinn ihres Geschäftes reicht nicht aus, um ihren Lebensunterhalt zu finanzieren. Frau Ötzan bezieht ergänzend ALG II. Der Sohn besucht eine Kindertagesstätte, auch helfen Frau Ötzans Eltern bei der Kinderbetreuung.

Herr de Wall studierte im Anschluss an eine Schreinerlehre Architektur. Während des Studiums kam er zu der Einschätzung, dass die Chancen, in dem Beruf später zu arbeiten, relativ schlecht seien. Zusammen mit seiner Freundin und späteren Ehefrau entwickelte er die Idee, sich selbstständig zu machen. Er konnte dabei an einer Familientradition anknüpfen. Seine Mutter stammt aus einer Kaufmannsfamilie und war auch selbst als Kauffrau selbstständig. Der Vater ist selbstständiger Rechtsanwalt. Herr de Wall ließ sich ausführlich beraten. Das Geschäft für Dekorationsartikel wurde mithilfe eines Bankdarlehens und einer Bürgschaft gegründet. Das Geschäft hat sich seitdem gut entwickelt. Allerdings haben Herr und Frau de Wall wenig Freizeit. Dies kann zu einem Problem werden, wenn sie sich für ein Kind entscheiden wollen. Da Frau de Wall gegenwärtig im Geschäft hilft und das dem Einkommen der Familie zugute kommt, müsste stattdessen eine Angestellte beschäftigt werden. Das Ehepaar will aber auch nicht auf Kinder verzichten. Wenn Frau de Wall also schwanger wird, wird sie sich aus dem Geschäft teilweise zurückziehen.

Diskussion

In allen Fällen ist noch offen, welche Bedeutung die Existenzgründung in den Biografien der betreffenden Personen haben wird. Da diese Personen noch am Anfang ihrer Erwerbsbiografie stehen, ist die Frage nach Alternativen zur Existenzgründung besonders wichtig. Jüngere können eher darauf hoffen, durch Umschulung und Weiterbildung eine neue Tätigkeit zu finden. Andererseits kann auch die Selbstständigkeit später einen Quereinstieg in eine unselbstständige Tätigkeit erleichtern. Eine Existenzgründung kann aber auch den Einstieg in eine langfristige Perspektive bilden.

In welche Richtung sich die Erwerbsbiografie jeweils entwickeln wird, lässt sich hier keinesfalls leicht beantworten. Persönliche Präferenzen, Prämissen in der Familie, Zugänge zu Bildung sowie die Situation am Arbeitsmarkt können den Ausschlag geben. Sicherlich bildet bei vollzogener Existenzgründung die sich daraus ergebende ökonomische Perspektive ein wesentliches Motiv für die weitere Entwicklung.

So scheint die Zukunftsperspektive für das Geschäft von Frau Ötzan eher fraglich zu sein. Der Gewinn reicht nicht für den Lebensunterhalt. Möglicherweise könnte ein Standortwechsel zu Verbesserungen führen. Ansonsten wäre die Existenzgründung eher eine Episode in der Berufsbiografie. Anders ist die Situation von Frau Klaas. Auch hier reicht der Gewinn zwar noch nicht aus. Sie kann jedoch hoffen, durch eine Steigerung des Umsatzes diese Situation zu verbessern. Auch denkt sie an die Eröffnung von Filialen. Damit könnte sie sich eine längerfristige Perspektive erschließen.

Der größte unternehmerische Erfolg aus diesem Typus zeichnet sich bei dem Geschäft von Herrn de Wall ab. Aber auch für ihn ist die Frage offen, ob er den Betrieb nach Ablauf der Pachtzeit an dem Standort weiterführen, ein anderes Unternehmen gründen oder unselbstständig arbeiten wird. Auf jeden Fall dürften seine Erfahrungen als Unternehmer jedoch wertvoll sein.

Auch ist in allen drei Fällen aktuell die Vereinbarkeit von Elternschaft und Existenzgründung ein wichtiges Thema. Für Herrn und Frau de Wall ist eine entsprechende Situation noch nicht eingetreten, aber sie ist erwartbar. Sie wird zu zusätzlichen Belastungen führen, die bewältigt werden müssen. Frau Ötzan und Frau Klaas werden durch eine Kindertagesstätte bzw. eine Ganztagschule von Erziehungsaufgaben entlastet. Allerdings muss Frau Klaas eine Minijobberin einstellen, um regelmäßig Zeit mit ihrem Kind verbringen zu können. Kinderbetreuung ist jeweils ein zu bewältigendes Handlungsproblem.

In allen Fällen könnte ein Beratungsbedarf bestehen, sodass sich die Frage stellt, ob nicht Existenzgründungen dieses Typus länger als bisher durch Beratungen begleitet werden sollten.

Für den Aufbau von nachhaltigen Zukunftsperspektiven sind oftmals strukturelle Änderungen in der Geschäftsstrategie erforderlich, die erörtert und konzeptionell erarbeitet werden müssen. Aber auch ein geordneter Ausstieg aus einer Existenzgründung kann Beratungsgegenstand sein. Sinnvoll erscheinen ergänzende Vermittlungshilfen zum Thema bessere Vereinbarkeit von Familie und Existenzgründung.

Typus 3: Jobverlust und Kündigung als Chance zur Existenzgründung

Diesem Typus lassen sich Herr Schmidt und Herr Schiller zuordnen.

Allgemeine Beschreibung

Es handelt sich um Personen mittleren Alters, die beruflich als Beschäftigte eines Unternehmens relativ erfolgreich waren. Sie hätten am Arbeitsmarkt nach eigener Einschätzung gute Chancen. Manchmal lagen auch entsprechende Angebote vor. Dennoch nutzt man die Chance, sich selbstständig zu machen, weil man sich bessere Chancen ausrechnet oder weil man einen beruflichen Traum verwirklichen will. Eine Zeit der Arbeitslosigkeit wird dafür in Kauf genommen.

Darstellung der Profile

Herr Schmidt ist Kfz-Meister. Seine Frau arbeitet als Angestellte bei einer Versicherung. Das Ehepaar hat mehrere schulpflichtige Kinder. Herr Schmidt war Werkstattleiter in einem Autohaus, das in die Insolvenz ging. Dennoch hätte es für ihn eine Weiterbeschäftigungsmöglichkeit gegeben. Diese lehnte er jedoch ab, weil ihm die neuen Arbeitsbedingungen nicht gefielen. Er entschied sich stattdessen dazu, sich selbstständig zu machen. Er erfuhr von einer Werkhalle, die neu verpachtet werden sollte. Herr Schmidt pachtete sie, ging dabei aber ein Risiko ein, weil die baurechtliche Genehmigung, dort eine Kfz-Werkstatt einzurichten, noch nicht vorlag. Zusammen mit einem Unternehmensberater entwickelte er einen Geschäftsplan und machte sich selbstständig. Die Geschäftsentwicklung verlief erfolgreich, Herr Schmidt ist sehr zufrieden. Er hat allerdings jetzt weniger Freizeit und ist daher auch seltener mit seinen Kindern zusammen.

Herr Schiller ist gelernter Kaufmann und hat Familie. Er arbeitete als Angestellter in einer Firma. Er war mit den Arbeitsbedingungen unzufrieden und wollte sich schon seit längerer Zeit selbstständig machen. Ihm fehlten jedoch das Startkapital und eine gute Geschäftsidee. Dann erkannte er, dass er sich mit dem Nachfüllen von Druckerpatronen selbstständig machen könne und dass man dafür nicht so viel Startkapital benötige. Nach einem Konflikt mit seiner Firma schied er aus, erhielt aber eine Abfindung, die er als Startkapital benutzte. Zusätzlich erhielt er einen Bankkredit.

Herr Schiller war kurzfristig arbeitslos, konnte aber zügig in die Existenzgründung wechseln. Er ist geschäftlich erfolgreich und möchte expandieren.

Diskussion

Bei Gründerpersonen dieses Typus wird die Existenzgründung als ab diesem Zeitpunkt dauerhafte Perspektive in der eigenen Berufsbiografie betrachtet. Die Struktur der Gründung erscheint oft gut geeignet für eine solche Perspektive. Die Planungen sind meist vergleichsweise ausgereift. Die Vorgehensweise ist mit der Familie in der Regel gründlich abgestimmt.

Die Gründerpersonen sehen ihre Chance und wissen, was sie wollen. Ihnen geht es darum, zeitlich begrenzt zielgerichtet unterstützt zu werden, etwa um eine Finanzierung zu erhalten.

4.3. Genese der Geschäftsidee

Wie entwickeln Existenzgründerinnen und Existenzgründer ihre Geschäftsidee? Kann man aus der Geschichte der Geschäftsidee Hinweise darauf ableiten, wie erfolgreich eine Gründung sein wird? Diesen Fragen soll hier nachgegangen werden.

Eine Geschäftsidee hat eine Geschichte und kann Teil eines biografischen Handlungsschemas werden. Sie wird durch bestimmte biografische Hintergründe beeinflusst, und es scheint bedeutsam zu sein, wie die Selbstständigkeit und die Geschäftsidee zur Persönlichkeit der Gründungsperson passen.

Typus 1: Anlehnung an elterliche Geschäftsidee

Frau Ötzan stammt aus einer türkischen Familie, die viele Jahre ein Einzelhandelsgeschäft betrieb und dann im Großhandel tätig wurde. Selbstständigkeit hat hier also einen familiengeschichtlichen Hintergrund. Frau Ötzan arbeitete als Verkäuferin im elterlichen Geschäft, absolvierte aber keine Lehre. Sie beendete diese Arbeit im elterlichen Geschäft, weil sie ein Kind bekam. Zur Geschäftsidee sagt sie:

B: Nee, ich wollte ja schon immer. Und wo die da gesagt haben, wir unterstützen `n bisschen, da hab ich gesagt, entweder müsste man arbeiten oder irgendwas tun, da hab ich gesagt, dann mach ich mich lieber selbstständig.

I: Ja.

B: Weil ich das schon so im Sinne hatte, deshalb.

Danach hatte sie schon immer den Wunsch, sich selbstständig zu machen, und nahm dann das Unterstützungsangebot der ARGE wahr. Das Kind war damals etwas älter und konnte in den Kindergarten gehen. Bemerkenswert ist die Sequenz „entweder

müsste man arbeiten oder irgendwas tun“, da „Arbeit“ und „irgendwas tun“ zu Alternativen werden. Damals war sie ALG II-Empfängerin. Sie meinte vermutlich die Alternative zwischen unselbstständiger Arbeit und Selbstständigkeit, die jedoch durch „irgendwas tun“ sehr vage ausgedrückt wird. An anderer Stelle wird deutlich, dass sie eine Geschäftsidee entwickelte.

B: Die Geschäftsidee war ja was ganz anderes. Dass man vielleicht auch (...) ich kauf die jetzt hier von Köln an (...), okay, das sind Sachen, die aus der Türkei kommen, aber selber zum Beispiel dahingeht (...) und vielleicht auch noch nen bisschen erweitert. Dass man auch weiterverkauft an Händler, die zum Beispiel auf'n Markt gehen, aber, mhm, mhm (verneinend).

Gemeint ist hier eine Kombination von Einzelhandel und Zwischenhandel. Dies scheint der Entwicklung des elterlichen Geschäfts zu entsprechen, das sich vom Einzelhandel zum Großhandel entwickelte. Im Businessplan wurde eher von einem Einzelhandelsgeschäft ausgegangen. Dies entspricht der Familiengeschichte, aber die Zeiten hatten sich verändert.

B: Ich bin davon ausgegangen, dass es nicht mehr wie früher ist, weil ich bin 31 Jahre, aber ich kenn seit 20 Jahren die Selbstständigkeit (...) früher war das ganz anders, aber dass das wirklich so niedrig (...) okay, ich hab gesagt, wenn ich nur nen bisschen ohne die Fixkosten in der Tasche habe, würde mir auch reichen. Dass man so wirklich mit Selbstständigkeit reich wird, das gibt's sowieso nicht mehr.

Diskussion

Die Orientierung an der elterlichen Geschäftsidee und die Vertrautheit im Umgang mit dieser Erfahrungswelt senkt möglicherweise die Hemmschwelle zu gründen. Die Möglichkeit, sich an einem – in der Vergangenheit – als erfolgreich empfundenem Modell anzulehnen, verleitet dazu, den schwierigen Klärungsprozess einer Existenzgründung abzukürzen. Aber dieses Vorgehen birgt die Gefahr in sich, dass das inzwischen veränderte Umfeld nicht mehr ausreichend reflektiert und das Angebot nicht marktgerecht ausgerichtet wird. Der Aufbau einer erfolgreichen Gründung wird damit behindert.

Typus 2: Anknüpfen an die Berufsbiografie

Herr Schmidt ist Kfz-Meister und war als Werkstattleiter in einem Autohaus beschäftigt, als dieses Insolvenz anmeldete. Der Betrieb sollte weitergeführt werden, und er hätte bleiben können. Er entschied sich aber für die Selbstständigkeit. Eine besondere Bedeutung hatte dabei, dass es einen Standort gab, den er für günstig hielt. Herr Schmidt konnte an seine Berufsbiografie anschließen, diese wurde aber nicht einfach fortgesetzt. In der Meisterausbildung wurden Herrn Schmidt kaufmännische Kenntnisse

vermittelt, damit hatte er als Werkstattmeister jedoch wenig zu tun. Er musste sich daher in ein neues Gebiet einarbeiten, was ihm zunächst nicht leicht fiel. Ihm gelang dann jedoch recht schnell der erfolgreiche Aufbau der Selbstständigkeit, zumal er einen Kundenstamm übernehmen konnte.

Frau Dieckhoff ist Diplom-Kauffrau und arbeitete als Angestellte in einer Maklerfirma, die später die Geschäftstätigkeit einstellte. Frau Dieckhoff wurde arbeitslos und wollte sich dann als Sachverständige selbstständig machen. Sie konnte somit an ihre Berufsbiografie anknüpfen, denn eine Maklerin muss den Verkehrswert von Immobilien einschätzen können. Dennoch ist dies eine Weiterentwicklung, denn Sachverständige ist ein anderer Beruf. Frau Dieckhoff begann deshalb eine Ausbildung, die sie aber nicht abschließen konnte. In diesem Fall wurde die Sachverständigentätigkeit nicht wie geplant ihr Berufsschwerpunkt, die Selbstständigkeit vollzog sich in dem Beruf, in dem sie überwiegend tätig war.

Diskussion

Wer an die beruflichen Erfahrungen anknüpfen kann, bringt sicherlich einige gute Voraussetzung für die Selbstständigkeit mit. Aber auch diese Gründungen sind meist mit Innovationen und Weiterentwicklungen verbunden.

Das Anknüpfen an der eigenen Berufsbiografie bietet den Vorteil, das Branchenumfeld und die Markttrends aus eigener Anschauung zu kennen. Gründerpersonen kennen die Abläufe und Qualitätsanforderungen, häufig bringen sie aus der früheren Tätigkeit Kunden mit und verfügen über ein Netzwerk und einen damit weit entwickelten Marktzugang.

Oft müssen lediglich kaufmännische Kenntnisse komplettiert werden und die eigene Organisation aller Funktionsbereiche trainiert werden. Diese Gründungen tragen ein vergleichsweise hohes Maß an Zukunftsperspektive in sich.

Typus 3: Entdeckung, Adaption und Anpassung

Frau Baum war langjährig als Büroangestellte beschäftigt und wurde mit 46 Jahren arbeitslos. Zunächst bestand ihre Idee darin, sich in dem Bereich selbstständig zu machen, der ihr aus ihrer bisherigen Berufstätigkeit vertraut war. Sie wollte Büroorganisation sowie die Organisation von Messen und Schulungen anbieten. Sie hätte damit wie Herr Schmidt und Frau Dieckhoff an ihre Berufsbiografie angeschlossen. Im Rahmen einer Unternehmensberatung wurde diese Perspektive erörtert, und es wurden strukturelle Schwierigkeiten deutlich. Hinzu kam, dass Frau Baum erkrankte. Während einer Kur dachte Frau Baum weiter über die Perspektive einer Selbstständigkeit nach.

Ihr kam die Idee, sich mit einem „Keramik-Café“ selbstständig zu machen. Ihre Kunden können dort Keramikvasen und andere Keramikgegenstände bemalen, die von ihr gebrannt werden. Dazu würde sie auch Schulungen anbieten. Es handelt sich um eine kreative Tätigkeit, die an persönlichen Fertigkeiten und Neigungen anknüpft. Um daraus jedoch ein Geschäft zu machen, war die Entdeckung notwendig. Frau Baum recherchierte, wo ähnliche Geschäftsideen umgesetzt werden, und ließ sich durch sie zusätzlich inspirieren.

Frau Klaas arbeitete früher in der Gastronomie, bekam dann eine Tochter und blieb zu Hause. Sie bezog dann ALG II und arbeitete als Aushilfe in einem Secondhand-Geschäft für Damenkleidung. Aus der Beobachtung dieses erfolgreichen Geschäftsmodells entstand die Idee, sich mit einem Secondhand-Geschäft für Kinderkleidung selbstständig zu machen. Frau Klaas konnte dabei an ihre Erfahrung als Mutter anknüpfen und entsprechende Netzwerke nutzen. Aber auch die Inhaberin des Geschäftes für Damenbekleidung sagte ihre Unterstützung zu.

Herr Peters war Schweißer und Schlosser und wurde dann arbeitslos. Er half danach bei einem Schrotthändler als Fahrer aus, wobei der Händler ihn jedoch nicht als Beschäftigten übernahm. Er bemerkte, dass man in dieser Branche viel Geld verdienen könne, und entwickelte seine Geschäftsidee: eine Kombination aus Schrotthandel, Containerdienst und Haushaltsauflösungen. Auch Herr Peters konnte an Erfahrungen anknüpfen und erweiterte diesen Hintergrund um neue Aspekte.

Herr Schiller bezeichnet den Prozess der Entwicklung der Geschäftsidee als Entdeckung.

B: 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.

B: Und dann hab ich 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, wusste ich bis dato noch nicht. Dann hab ich mich halt über diese Methode mal schlau gemacht (...), festgestellt, ach kuck mal an, der Aufwand, der ist eigentlich relativ gering im Gegensatz zu vielen anderen Dingen, wo man erst tausende von Euro einsetzen muss.

Für eine erfolgreiche Existenzgründung fehlte Herrn Schiller zunächst die gute Idee. Wie bei Frau Klaas und Herrn Peters war ein wichtiger Aspekt die Einschätzung, dass man damit relativ sicher Geld verdienen kann. Bei Frau Baum kam dagegen noch ein weiterer Aspekt dazu. Die angestrebte Tätigkeit entsprach ihren persönlichen Neigungen.

Diskussion

Der Weg der Entdeckung einer Geschäftsidee als Ausgangspunkt für eine Existenzgründung führt mit dem Schlüsselerlebnis zu einer hohen Identifikation mit dem Vorhaben. Die Idee, die entdeckt wird, muss jedoch zur Person des Entdeckers passen. Unternehmensberatung ist hier auch ein Stück weit biografische Beratung. Eine Frage kann lauten, ob es in der Biografie und aktuellen Lebenswelt Ressourcen und Möglichkeiten gibt, die genutzt werden können.

Insgesamt bietet dieser Weg zur Existenzgründung die Chance einer konstruktiven Verbindung von Innovation am Markt und eigener Motivation mit der Adaption und Anpassung andernorts erfolgreich erprobter Geschäftsideen.

Typus 4: Wille zur Selbstständigkeit und Franchising

In der Familie de Wall hat Selbstständigkeit Tradition. Die Mutter sowie die Großeltern und Urgroßeltern mütterlicherseits waren Kaufleute, der Vater und ein Bruder sind selbstständige Rechtsanwälte. Herr de Wall studierte Architektur, eine Fachrichtung, die auch in die Selbstständigkeit führen könnte. Da er die beruflichen Chancen als Architekt gering einschätzte, suchten er und seine Freundin eine Alternative in der Selbstständigkeit.

B: Und da haben wir gesagt, wir würden auch hier auf der Kaiserstraße oder sonst irgendwo Bratwürstchen verkaufen.

I: Ja.

B: Und sind überzeugt, dass wir das ganz gut könnten, weil wir halt sehr ehrgeizig sind. (lacht) Und würden dann eben versuchen, die besten Bratwürstchen zu verkaufen, die man verkaufen kann.

Herr de Wall gründete schließlich ein Dekorationsartikel-Geschäft, für das er einen Franchisingvertrag abschloss. Den Franchisegeber lernte Herr de Wall in seinem Bekanntenkreis kennen. Es ging nicht in erster Linie darum, mit welchen Waren und Dienstleistungen man sich selbstständig machen würde. Der Inhalt der Geschäftsidee war letztlich austauschbar. Vorhanden war aber die Haltung, sich in der Selbstständigkeit ökonomisch zu bewähren.

Diskussion

Ausgangspunkt für eine Existenzgründung kann auch ein allgemeiner Habitus der Selbstständigkeit sein, der einer Familientradition entspricht, aber nicht an Inhalte gebunden ist. Personen, die diesem Typ entsprechen, suchen pragmatisch ein

Geschäftsmodell und können sich mit sehr unterschiedlichen Inhalten von Geschäftskonzepten anfreunden. Franchising ist hier eine geeignete Möglichkeit.

4.4 Unternehmerische Eigenschaften und Selbstständigkeit

In diesem Kapitel möchten wir die Frage untersuchen, welche fachlichen und persönlichen Eigenschaften für eine Existenzgründung notwendig oder zumindest nützlich sind. Um aus der Arbeitslosigkeit heraus eine Existenz zu gründen, müssen bestimmte Voraussetzungen gegeben sein. Die Existenzgründer und Existenzgründerinnen entwickeln eine Geschäftsidee, nehmen meist an einem Beratungsprozess teil und erstellen allein oder zusammen mit einem Berater oder einer Beraterin einen Businessplan.

Dies erfordert Eigeninitiative, Leistungsbereitschaft und Durchhaltevermögen. Es gibt durchaus Arbeitslose, die diese Voraussetzungen nicht oder nicht im hinreichenden Maße aufbringen. Nach der Existenzgründung und während der ersten Geschäftsjahre werden diese Eigenschaften jedoch weiterhin wichtig sein. Hinzu kommen weitere Eigenschaften, die sich anhand der Interviews aufzeigen lassen.

Flexibilität, Entscheidungs- und Risikobereitschaft

In jeder Lebensphase gibt es Entscheidungszwänge, die mit einem Risiko verbunden sind. Die Wahl eines Studienfachs kann falsch sein, zum Beispiel weil es nicht zur eigenen Person passt oder weil die Berufsaussichten schlecht sind. Für Existenzgründungen und Unternehmen gilt dies in gesteigertem Maße.

Herr Schmidt musste bereits vor der Unternehmensgründung ein erhebliches Risiko eingehen.

B: Ach ja, das ist schwierig, da war vorher hier ne Baufirma drauf, und dieses Gewerbe, was da vorhanden war, in ein Kfz-Gewerbe umzuwandeln, wegen des Brandschutzes, und Sie können sich gar nicht vorstellen, die Bestimmungen kann man gar nicht alle aufzählen, ich weiß das auch gar nicht mehr, weil ich das verdrängt hab. Weg, also zerlegt, und mehr interessiert mich eigentlich auch nicht mehr. Also (...) sehr chaotisch.

I: Ja.

B: Ich wusste eine Zeit lang auch nicht, ob es überhaupt klappt.

I: Ach so. Sie hatten dies hier jetzt angemietet, oder?

B: Das hab ich immer noch gemietet.

I: Ja, und erst angemietet und dann versucht, die Genehmigung zu bekommen?

B: Mhm, ja, anders wär es weg gewesen. Das war das Problem, da bin ich das Risiko eingegangen, das zu mieten und dann zu versuchen, ob ich ein anderes Gewerbe angemeldet krieg.

Herr Schmidt wählte dieses Objekt für seine Selbstständigkeit, weil es ihm als Standort für seine Werkstatt besonders geeignet erschien. Um für das Vorhaben den Standort zu sichern, musste er das Risiko eingehen.

Investitionsentscheidungen können sich im Nachhinein als falsch herausstellen. So investierte Frau Dieckhoff viel Geld in eine Weiterbildung zur staatlich anerkannten Sachverständigen für Immobilien. Sie ist Diplom-Kauffrau und hatte viele Jahre als Angestellte in einer Immobilienfirma gearbeitet. Als sie dann arbeitslos wurde, wollte sie sich als Sachverständige selbstständig machen. Es gelang ihr jedoch nicht, die Weiterbildung erfolgreich abzuschließen. Sie hatte nicht genügend Geld, um an allen Seminaren teilzunehmen, auch fehlte ihr Zeit zum Lernen, weil sie als Selbstständige ihren Unterhalt verdienen musste. Als freie Sachverständige bekam sie jedoch weniger Aufträge, weil bei gerichtlichen Auseinandersetzungen vereidigte Sachverständige bevorzugt werden. Sie entschied sich, ihren Geschäftsschwerpunkt auf die Arbeit als Maklerin zu verlegen. Frau Dieckhoff plant nun, ihr Geschäft um die Bereiche Hausverwaltung und Zwangsverwaltungen zu erweitern. So möchte sie regelmäßige Einnahmen erzielen.

Frau Dieckhoff war also so flexibel, auf veränderte Bedingungen zu reagieren und die Geschäftskonzeption zu verändern. Über eine solche unternehmerische Flexibilität scheint Frau Ötzan weniger zu verfügen. Nach der Schulausbildung arbeitete sie zunächst im Geschäft ihrer Eltern. Nach einer Erziehungspause machte sie sich mit einem Geschäft für Kleidung und Haushaltswaren aus der Türkei selbstständig. Sie nahm dafür einen Gründungszuschuss in Höhe von 10.000 Euro in Anspruch und private Darlehen auf. Es stellte sich dann jedoch heraus, dass die Gewinne zu gering waren. Sie bezieht weiterhin ALG II. Es war auch nicht möglich, eine Angestellte zu beschäftigen. Da dies wiederum eine Bedingung für die Inanspruchnahme des Gründungszuschusses war, musste sie diesen zurückzahlen. Sie erklärt dies damit, dass die Kaufkraft ihrer meist türkischen Kundinnen gering ist und dass es in der Stadt bereits mehrere Geschäfte dieser Art gibt. Sie überlegt, mit dem Geschäft in eine andere Stadt zu wechseln. Es kommt jedoch zu keiner unternehmerischen Entscheidung hierzu. Mit dem Kind und der Betreuung ist sie ein Stück weit gebunden. Hinzu kommt, dass sie über wenige finanzielle Mittel verfügt.

Herr Peters war zunächst nicht bereit, für Investitionen einen Kredit aufzunehmen, und lieh sich einen Lkw und Container von einem Freund. Allmählich wurden dann der Lkw und die Container abbezahlt. Später war er jedoch bereit, ein größeres Risiko einzugehen und sich eine Maschine anzuschaffen, mit der man bei Kabeln Kupfer und PVC trennen kann. Auch überlegt er, sich einen größeren Lkw anzuschaffen. Herr Peters hat mit dem Unternehmertum anscheinend seine Risikobereitschaft erweitert.

Selbstvertrauen und Haltung zur Selbstständigkeit

In mehreren Fällen ist es nicht nur die Suche nach einer Alternative zur Arbeitslosigkeit, die zur Existenzgründung motiviert. Hinzu kommt eine manifeste und latente Bereitschaft, selbstständig zu arbeiten. Diese kann auch der Familientradition entsprechen. So stammt Herr de Wall aus einer Familie, in der Selbstständigkeit Tradition ist. Die Mutter und die Großeltern waren selbstständige Kaufleute, der Vater und der Bruder sind Rechtsanwälte mit eigener Praxis. Die Absicht, sich selbstständig zu machen, erfolgte dagegen scheinbar zufällig.

B: Na ja, als sich dann doch herausstellte, dass das in dem Rahmen, wie wir das vorhatten, recht schwierig ist, haben wir aus Spaß mal gesagt, also im Architekturstudium muss man die verrücktesten Sachen machen und sich mit verschiedenen Dingen auseinandersetzen, die eigentlich auch nichts mit Architektur zu tun haben.

I: Mhm.

B: Und da haben wir gesagt, wir würden auch hier auf der Kaiserstraße oder sonst irgendwo Bratwürstchen verkaufen.

I: Ja.

B: Und sind überzeugt, dass wir das ganz gut könnten, weil wir halt sehr ehrgeizig sind (lacht), und würden dann eben versuchen, die besten Bratwürstchen zu verkaufen, die man verkaufen kann.

J: Ja.

B: Ja, und das hat irgendwie nen Verwandter von mir aufgeschnappt. He, der auch mit Architektur zu tun hat, und der meinte, er hätte vielleicht was für uns, aber er wüsste nicht, ob das was ist.

Die Idee erscheint zunächst als Spaß, aber dabei wird auch eine bestimmte Haltung deutlich. Man will sich nicht einfach damit begnügen, Bratwürstchen zu verkaufen, das könnte man auch als Verkäufer. Der Ehrgeiz, die besten Bratwürstchen zu verkaufen, entspräche dann eher einer unternehmerischen Haltung. Das bedeutet nicht, dass er und seine Freundin tatsächlich Würstchen verkaufen wollten. Aber in dem Spaß drückt sich die Haltung aus, die der Bekannte aufgreift. Die Geschäftsidee wird daraus entwickelt. Als Schreinerlehrling hatte Herr de Wall auch Erfahrung mit unselbständiger Arbeit gemacht. Die Selbstständigkeit sieht er dazu im positiven Kontrast. Frau Dieckhoff war vorher Angestellte bei einer Maklerfirma, arbeitete dort aber relativ selbstständig. Das selbstständige, selbst organisierte Arbeiten war Frau Dieckhoff also bereits gewohnt, als sie die Existenzgründung plante.

Die von uns Befragten trauen sich zu, ihre Arbeitsabläufe, das Geschäft und die Marktbeziehungen selbstständig zu organisieren. Dieses Zutrauen kann in unterschiedlichen Kontexten erworben worden sein. Hierzu zählen Familientradition, Erfahrungen im Angestelltenverhältnis und Erfahrungen aus der Freizeitbeschäftigung.

Kommunikative Fähigkeiten

Kommunikative Kompetenzen sind bei einer Selbstständigkeit in unterschiedlichen Kontexten bedeutsam, vor allem jedoch in den Marktbeziehungen und in der Personalführung. Bei den Befragten sind die kommunikativen Fähigkeiten milieuspezifisch ausgeprägt.

Für Frau Dieckhoff als Maklerin ist es sehr wichtig, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Man sagt von ihr, dass sie etwas Fürsorgliches ausstrahle. So kann sie ihre Kundenbeziehungen positiv gestalten. Misstrauen gegenüber Maklern ist bei Kunden eine verbreitete Haltung. Es gibt in dieser Branche „schwarze Schafe“, auch sind einige Makler interessiert, schnell zu verkaufen. Sie erzielen vielleicht nicht den besten Preis, aber ihre Kosten sind geringer, als wenn sie mehrfach Anzeigen schalten müssen.

Die Kunden und Kundinnen von Frau Klaas sind meist Eltern von Kleinkindern. Es handelt sich um einen Secondhand-Geschäft für Kinderkleidung und Spielzeug. Sie selbst ist Mutter und kommt darüber mit den Kunden ins Gespräch. Sie berät Kunden auch zu Fragen, die nicht direkt mit dem Geschäft zu tun haben.

Frau Baum betreibt ein Keramik-Café. Sie bietet in diesem Zusammenhang auch Workshops an und organisiert Kindergeburtstagsfeiern. Zu ihren kommunikativen Aufgaben gehört es, Kundinnen und Kunden zu motivieren, handwerklich bzw. kreativ tätig zu werden, und sie anzuleiten.

4.5. Altersvorsorge und andere Absicherungen

Sechs von acht Befragten investieren nicht oder zu wenig in ihre Altersvorsorge. Die Gründe dafür und die Auswirkungen sind unterschiedlich.

Frau Dieckhoff hat bereits in ihrer Zeit als Angestellte gut verdient und einen Rentenanspruch erworben. Von ihrer Mutter wird sie ein Mehrfamilienhaus erben, das, so hofft sie, schuldenfrei sein wird, wenn sie selbst im Rentenalter ist. Im Immobiliengeschäft benötigt sie eine Liquiditätsreserve, da es Zeiten mit hohen Kosten und geringen Einnahmen gibt. Dies könnte erklären, warum sie wenig in die Altersvorsorge investiert.

Herr Peters hat bisher einen Rentenanspruch von knapp 1.000 Euro erworben, seine Frau einen von knapp 900 Euro. Als Schwerbehinderte könnte Frau Peters in diesem Jahr in Rente gehen, müsste dann aber Abschläge hinnehmen. Herr Peters plant, in den Betrieb zu investieren, um den Gewinn zu steigern. Dies kann als Alternative zu Investitionen in die Altersvorsorge betrachtet werden.

Ähnlich ist es bei Frau Baum, die weiter in das Unternehmen investieren will. Auch sie hat lange unselbstständig gearbeitet und Rentenansprüche erworben.

Für diese älteren Existenzgründer und Existenzgründerinnen geht es eher darum, mögliche Versorgungslücken, die durch die Zeit der Selbstständigkeit entstehen können, auszugleichen. Ein Anspruch, der deutlich über der „Grundsicherung im Alter“ liegt, ist vorhanden⁸.

Dies ist bei den Jüngeren anders, da sie keine oder nur geringe Rentenansprüche erworben haben. Frau Ötzan und Frau Klaas sind weiterhin auf staatliche Transferleistungen angewiesen, weil der Gewinn ihrer Unternehmen derzeit zur Finanzierung von Lebensunterhalt und Sozialversicherung nicht ausreicht. Bis dahin werden sie auch keine eigenständige Altersvorsorge aufbauen. Da sich aber das Unternehmen von Frau Klaas noch in der Gründungsphase befindet, kann sich die Situation noch ändern.

Herr und Frau de Wall haben in die Altersvorsorge investiert. Nach eigener Einschätzung ist dies jedoch noch nicht ausreichend, ähnlich sieht es bei Herrn Schiller aus. Nur Herr Schmidt hat nach eigener Einschätzung hinreichend Altersvorsorge betrieben.

Betriebliche Investitionen oder das Bestreben, eine ausreichende Liquiditätsreserve aufzubauen und zu halten, können dazu führen, dass die Altersvorsorge zurückgestellt wird. Dies wäre dann als biografische und unternehmerische Risikoentscheidung zu werten.

Ein Problem kann die Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit oder Berufsunfähigkeit sein. Herr Peters äußert zum Beispiel, bei Selbstständigkeit sei man dazu verdammt, gesund zu bleiben. Wenn er wegen Krankheit längere Zeit ausfallen würde, entstünden Verluste, weil die laufenden Betriebskosten und Löhne weiter bezahlt werden müssten. Nur Herr Schmidt hat für einen solchen Fall eine Ausfallversicherung abgeschlossen.

5. Zusammenfassung

Die Fallmanagerin oder die pAp können sich die Frage, zum Beispiel beim Profiling, stellen, zu welchen ihrer Kundinnen und Kunden eine Existenzgründung passen könnte. Dabei sind sowohl der Familienhintergrund als auch persönliche und fachliche Kriterien bedeutsam. Eine Existenzgründung sollte immer auch als Familienprojekt betrachtet werden, auch wenn die anderen Familienmitglieder keine Gründer oder Mitarbeiter sind.

⁸ Dies kann bei Älteren anders sein, die keinen oder nur einen geringen Rentenanspruch erworben haben. Dann kann es sein, dass sich Altersvorsorge nicht mehr lohnt, weil in der Zeit bis zum Erreichen des Rentenanspruchs nicht mehr genügend angespart werden könnte.

Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus, die erfolgreich sind, sind nicht einfach als Notlösungen zu verstehen, um die eigene Arbeitslosigkeit zu beenden. Für den Erfolg ist die Frage bedeutsam, in welchem Verhältnis die Existenzgründung zu Biografie, Persönlichkeit und Nahumfeld der Gründerinnen und Gründer steht.

Der Erfolg drückt sich nicht nur in den betrieblichen Kennzahlen aus. Zu berücksichtigen ist vielmehr auch der berufsbiografische und der persönliche Gewinn. Die Gründer und manchmal auch die Familienmitglieder werden aktiviert und erwerben Kompetenzen, die sie später verwenden können. Unternehmen stellen eine Plattform für berufliche Tätigkeit dar, die erhalten bleibt. So ist ein Wechsel von Gründerpersonen in eine andere berufliche Laufbahn vorstellbar. Familienmitglieder können dann in das aufgebaute Unternehmen „nachrücken“. Erworbene unternehmerische Schlüsselqualifikationen können bei der Jobsuche und in den beruflichen Werdegängen eingesetzt werden.

In ihrer Arbeit über ehrenamtliches Engagement spricht Gisela Jakob von der „Realisierung eigener biografischer Themen durch ehrenamtliche Tätigkeit“⁹. Das Ehrenamt entspricht demnach in diesen Fällen einem Bedürfnis, das sich aus der Biografie ergibt, aber im Berufsleben nicht verwirklicht werden konnte. Wie wir gesehen haben, kann dies bei einer Existenzgründung ähnlich sein. Herr Schiller und Herr de Wall entwickelten einen Habitus, der sich durch selbstständige Tätigkeit verwirklichen kann. Aber auch in anderen Fällen passt die Selbstständigkeit zur Biografie. Wir konnten aber auch sehen, dass mit zunehmender Dauer des Unternehmens die Gründerpersonen in einen unternehmerischen Habitus hineinwachsen.

Mit begleitender Beratung können derartige Prozesse verfolgt und unterstützt werden. Weichenstellungen in der Unternehmensentwicklung können benannt und diskutiert werden.

In jedem Fall sollten die Biografie und das soziale Umfeld wichtige Bestandteile bei Beratungen von Existenzgründungen sein. Aber auch Fallmanager und Arbeitsberater könnten durch eine entsprechende Diagnose besser erkennen, wer vielleicht interessante persönliche, biografische oder familiäre Voraussetzungen für eine Existenzgründung mitbringt.

In einigen Fällen steht zunächst der Wunsch nach Selbstständigkeit im Vordergrund. Die Erfolg versprechende Geschäftsidee muss dann noch gefunden werden. In anderen Fällen ergibt sich die Idee aus der Biografie, sie ist nicht beliebig. Die Idee kann sich aus der Berufsbiografie ergeben, aber auch aus privaten Erfahrungen und Neigungen. In jedem Fall muss die Idee konkretisiert und auf den Markt bezogen und auf die wirtschaftlichen Aussichten hin überprüft werden.

⁹ Gisela Jakob, Zwischen Dienst und Selbstbezug, Leske + Budrich, Opladen 1993

Es gibt erfolgreiche Gründer unterschiedlichen Alters. Die lebenszyklische Situation während der Gründung ist jedoch unterschiedlich. Die Gründung kann für ältere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die auf dem Arbeitsmarkt geringere Chancen haben, eine Möglichkeit sein, weiterhin am Erwerbsleben teilzunehmen. Jüngeren, die in ihrem Ausbildungsberuf wenige Chancen sehen, kann sie eine neue Möglichkeit eröffnen.

Zitierte Literatur

Glick, Paul C., Neue Entwicklungen im Lebenszyklus der Familien, in: Kohli, Martin, Soziologie des Lebenslaufs, Luchterhand, Darmstadt 1978, S.140 – 153

Göckler, Rainer und Klevenow, Gert-Holger, Anlage 1: Fordern und Fördern im SGB II, in: Fachkonzept „Beschäftigungsorientiertes Fallmanagement im SGB II“, Bundesanstalt für Arbeit, 2007

Heigl, Andreas, Demographische Entwicklung und Ökonomie, in: Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft, Jg. 32, 3 – 4/2007

Jakob, Gisela, Zwischen Dienst und Selbstbezug, Leske + Budrich, Opladen 1993

Schütze, Fritz, Biographieforschung und narratives Interview, in: Neue Praxis 3, 1983, S. 283 – 294

Zu den Autoren

Bertram Abel ist Diplom-Betriebswirt (FH) und gründete im Jahr 2003 die buero:abel Unternehmensberatung mit Sitz in Essen. Er berät und coacht sowohl Existenzgründer als auch erfahrene Unternehmer bei Gründungs-, Wachstums- und Strategiefragen. Dabei betreut Abel Kreative und Kulturschaffende bundesweit sowie kleine und mittelständische Unternehmen aller Branchen im Ruhrgebiet. Beratung und Begleitung bei der Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus zählen zu seinen Schwerpunkten.

Dr. rer. Pol. Hermann Johann Müller ist Sozialwissenschaftler mit dem methodischen Schwerpunkt qualitative Forschung. Er arbeitet als freiberuflicher Sozialforscher und Lehrbeauftragter sowie als wissenschaftlicher Mitarbeiter im DFG-Forschungsprojekt „Gesprächspraktiken in Job-Centern/U25“ an der Universität Hildesheim.