

## Neuer Gründungszuschuss, Deutschland

*Diese Fallstudie stellt ein nationales Programm zur Überbrückungshilfe vor, das Arbeitslose bei der Unternehmensgründung unterstützt. Es werden die Ziele dieses Ansatzes, sein Hintergrund sowie die verschiedenen Versionen der Zuwendung, die in den letzten Jahren gewährt wurden, beschrieben. Außerdem werden die bei der Gestaltung und Umsetzung des Programms sichtbar werdenden Herausforderungen und die Voraussetzungen für die Übertragung dieser Erfahrung auf einen anderen Kontext erörtert.*

### Ziele

Das Ziel des neuen Gründungszuschusses besteht darin, Arbeitslose bei der Gründung eines Unternehmens finanziell zu unterstützen. Neben den üblichen Strategien bei der Stellensuche kann dies eine zusätzliche Option bieten, um der Arbeitslosigkeit zu entkommen. Außerdem schaffen einige der bezuschussten Unternehmen möglicherweise in der Zukunft neue Arbeitsplätze. Das Programm begann 1986 als Überbrückungsgeld und wurde 2003, 2006 und 2011 angepasst. Noch heute unterstützt es Arbeitslose bei der Unternehmensgründung.

### Hintergrund

Ein gängiges Argument zur Rechtfertigung von Gründungszuschüssen für Arbeitslose basiert auf dem Vorhandensein von Unzulänglichkeiten der Kapitalmärkte und einer möglichen Diskriminierung von Arbeitslosen, was zu einer suboptimalen Unternehmensgründungsquote und unterkapitalisierten Unternehmen führen kann (Meager, 1996; Perry, 2006). Gründungszuschüsse zielen durch die Deckung der Lebenshaltungskosten und der Sozialversicherungsbeiträge während des entscheidenden Gründungszeitraums darauf ab, den Schwierigkeiten entgegenzuwirken, die Arbeitslose bei der Finanzierung von Unternehmensgründungen haben. Es kann argumentiert werden, dass Gründungszuschüsse nicht nur zu mehr Unternehmensgründungen anregen, sondern während der Zeit der selbstständigen Erwerbstätigkeit auch die Beschäftigungsfähigkeit, das Humankapital und die Arbeitsmarktnetzwerke derer verbessern, die diese Art der Unterstützung erhalten und ein eigenes Unternehmen gründen. Damit sind sie im Falle eines Scheiterns besser positioniert, eine reguläre Beschäftigung zu finden. Gründungszuschüsse können auch aus makroökonomischer Perspektive vielversprechend sein, da das Entstehen neuer Firmen im Allgemeinen den Wettbewerb, die Innovationskraft und die Produktivität von Firmen erhöht. Investitionen in Start-ups, die von vormaligen Arbeitslosen geführt werden, könnten insbesondere in Zeiten von Wirtschaftskrisen relevant sein, wenn neue Unternehmensgründungen ein wichtiger Einflussfaktor für wirtschaftliche Trendwenden und neues Wachstum werden könnten. Volkswirtschaften, die mit einer Wirtschaftskrise und hohen Arbeitslosenquoten konfrontiert sind, stehen vor Herausforderungen,

aber auch vor Chancen für neue Tätigkeiten; während die Marktnachfrage eingeschränkt ist, gibt es ein größeres Angebot an gut ausgebildeten Arbeitskräften, die bereit für eine Unternehmensgründung oder die Aufnahme einer Tätigkeit in neuen Unternehmen sind (Fritsch et al., 2015).

Das direkte Ziel des Programms ist die Deckung der grundlegenden Lebenshaltungskosten und der Sozialversicherungsbeiträge während der Anfangsphase der Unternehmensgründung, wenn das Unternehmen möglicherweise noch nicht genug Erträge abwerfen kann. Das übergeordnete Ziel des Programms besteht darin, die Überlebenswahrscheinlichkeit der Unternehmen zu erhöhen, während sie noch anfällig sind, und den Unternehmern zu ermöglichen, mit ihrer selbstständigen Erwerbstätigkeit angemessene Einnahmen zu generieren, sobald sie die erste Phase der Unternehmensgründung überstanden haben. Mit dieser Maßnahme strebt die Regierung eine Integration dieser Menschen in den Arbeitsmarkt und eine Stärkung ihrer langfristigen Bindung an den Arbeitsmarkt an. Somit wird auch eine Rückkehr in eine abhängige Beschäftigung als Erfolg betrachtet (siehe z. B. Caliendo und Kritikos, 2009a).

Auch wenn die Unterstützung von Start-ups, die von Arbeitslosen gegründet werden, eine weltweit häufig umgesetzte Maßnahme ist, bleibt sie in der Regel eine relativ kleine wirtschaftspolitische Komponente. Diese Art von Intervention wird zuweilen sehr kritisch gesehen, da sie unter Umständen nur geringe wirtschaftliche Auswirkungen erzielen kann (Shane, 2009). Allerdings macht man in Deutschland bereits seit vielen Jahren positive Erfahrungen mit derartigen Initiativen.

## Aktivitäten

Vor 2003 stellte der im Jahr 1986 eingeführte Gründungszuschuss das einzige Programm dar, das Arbeitslose unterstützte, die ein eigenes Unternehmen gründen wollten. Bezieher des Überbrückungsgelds erhielten sechs Monate lang denselben Betrag, den sie in Form der Arbeitslosenunterstützung erhalten hätten (zuzüglich einer Pauschale von 68,5% zur Deckung der Sozialversicherungsbeiträge). Das Überbrückungsgeld wurde im Januar 2003 durch ein zweites Programm, den Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) ergänzt. Hierbei bestand die Unterstützung aus einer Pauschalzahlung von 600 EUR monatlich im ersten, 360 EUR monatlich im zweiten und 240 EUR monatlich im dritten Jahr. Beide Programme wurden von einer nationalen Medienkampagne begleitet.

Der neue Gründungszuschuss (und das frühere Überbrückungsgeld) hat Ähnlichkeit mit Programmen in anderen Ländern, unter anderem in Australien, Neuseeland, Schweden und den Vereinigten Staaten. In den letzten Jahren wurden im Vereinigten Königreich, in Finnland und Frankreich neue Programme eingeführt. Was Deutschland im Vergleich zu ähnlichen Programmen in der Europäischen Union zu einem einzigartigen Fall macht, ist die Anzahl der Menschen, die die zwei Programme in Anspruch nehmen (wobei hier klarzustellen ist, dass man sich für eines der beiden Programme entscheiden musste). Zwischen 2003 und 2006 nahmen etwa eine Million Menschen an diesen Programmen teil. Weiterhin ist zu bemerken, dass man im Jahr 2010 150000 Teilnahmen am reformierten Gründungszuschuss verzeichnete. Im Jahr 2012, nach einer weiteren Reform und niedrigerer Arbeitslosigkeit, fiel die Anzahl der Teilnehmer, die aus der Arbeitslosigkeit heraus ein Unternehmen gründeten, auf 20000.

Da die zwei Programme (d. h. der Gründungszuschuss und das Überbrückungsgeld) sich in Bezug auf die finanzielle Unterstützung und die Dauer stark unterscheiden, zogen sie auch unterschiedliche Typen von Menschen an. Die Teilnehmer am Überbrückungsgeld hatten einen höheren Bildungsstand und in der Vergangenheit ein höheres Einkommen (dadurch wurde das Programm attraktiver, wenn die Höhe des Zuschusses von der Höhe der Arbeitslosenunterstützung abhing), während die Teilnehmer am Gründungszuschuss im Durchschnitt weniger gebildet waren und eine relativ schlechte vorherige Arbeitsmarktleistung vorzuweisen hatten. 2006 wurden die beiden Programme zum neuen Gründungszuschuss zusammengelegt. Dieser wird in diesem Abschnitt noch genauer beschrieben.

Von 2002 bis 2011 verfügten diese Programme über einen Jahreshaushalt von 1,5 Milliarden EUR bis 3,5 Milliarden EUR und wurden jedes Jahr von zwischen 100000 und 250000 Teilnehmern in Anspruch genommen. Laut der offiziellen Statistik (Mikrozensus) wurden während dieses Zeitraums jedes Jahr zwischen 300000 und 400000 Unternehmen gegründet. Somit machten Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus einen bedeutenden Anteil der jährlichen Gründungsaktivitäten aus. Auch die Gründungsaktivitäten insgesamt waren überdurchschnittlich. Ferner waren während dieses Zeitraums

zwischen 2,1 Millionen und 4,6 Millionen Menschen in Deutschland arbeitslos. Das bedeutet, dass zwischen 3% (in der Hochphase des Programms) und beinahe 10% aller Arbeitslosen jährlich das Programm nutzten. In der Tat verfügt das Programm gewissermaßen über eine eingebaute Flexibilität, denn die Ausgaben schwanken mit der Arbeitslosigkeit: Die Kosten sind hoch (bzw. niedrig), wenn die Arbeitslosenquoten hoch (bzw. niedrig) sind. Dies lässt sich mit dem Umstand erklären, dass Gründungszuschüsse besonders attraktiv sind, wenn die Arbeitslosigkeit hoch und Beschäftigungsalternativen rar sind (Fritsch et al., 2015).

Das Programm bietet finanzielle Unterstützung für Arbeitslose (und diejenigen, denen Arbeitslosigkeit droht), die ein eigenes Unternehmen gründen möchten. Die öffentliche Arbeitslosenversicherung unterstützt die ersten sechs Monate der selbstständigen Erwerbstätigkeit (und bis zu neun weitere Monate). In den ersten sechs Monaten erhält der Empfänger denselben Betrag, den er an Arbeitslosenleistungen erhalten hätte; hinzu kommt ein monatlicher Betrag über 300 EUR zur Deckung der Sozialversicherungsbeiträge. Die Zahlung der Pauschale von 300 EUR kann um weitere neun Monate verlängert werden, wenn die selbstständige Erwerbstätigkeit die Haupttätigkeit der Person ausmacht und sie Belege für ihre Geschäftstätigkeit vorlegen kann.

Um diesen Zuschuss zu erhalten, muss die Person noch einen Anspruch auf Arbeitslosenunterstützung von mindestens 150 Tagen haben und einen Geschäftsplan vorlegen, der durch die Handelskammer oder eine ähnliche Einrichtung genehmigt wurde. Diese externe Einrichtung muss prüfen, inwiefern die in dem Plan beschriebene Geschäftsidee nachhaltig ist und das Potenzial hat, eine ausreichende Ertragsgrundlage für den Antragsteller zu schaffen. Außerdem werden Unternehmensgründungen nur dann unterstützt, wenn sie als Haupterwerb geplant sind.

Seitdem es den Zuschuss gibt, hatten die Arbeitslosen die meiste Zeit Anspruch auf den Zuschuss, sofern sie die Voraussetzungen erfüllten. Eine Änderung Ende 2011 sorgte dafür, dass der Zuschuss zu einer Ermessensleistung wurde, für den die Bewilligung eines Sachbearbeiters des lokalen Arbeitsamtes (zusätzlich zur externen Genehmigung des Geschäftsplans) erforderlich war. Der Hauptgrund für diese Reform war die Notwendigkeit, die öffentlichen Ausgaben zu senken. Nach der Reform schränkten die lokalen Arbeitsämter die Bewilligungen für den Gründungszuschuss stärker ein, sodass die Anzahl der geförderten Unternehmensgründungen von 120000 im Jahr 2011 auf 20000 im Jahr 2012 und eine ähnlich niedrige Zahl im Jahr 2013 fiel.

### **Projektfinanzierung**

Die durchschnittlichen Programmkosten pro Person bewegten sich von 2002 bis 2011 zwischen 11000 EUR und 13000 EUR, abhängig von der individuellen Höhe des Anspruchs auf Arbeitslosenleistungen (die wiederum vom vorherigen Arbeitseinkommen abhängen) sowie der Genehmigung der Zuschussverlängerung um neun Monate.

Das Instrument kann als relativ kostengünstig betrachtet werden, denn im Alternativfall wären die meisten der Empfänger für ungefähr denselben Zeitraum, manchmal auch länger, weiterhin arbeitslos und würden dieselbe Geldsumme als Unterstützung beziehen. Es wird aus der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung bezahlt.

## **Herausforderungen**

Bezüglich der finanziellen Förderung von Unternehmensgründungen durch Arbeitslose gibt es einige Bedenken. Zunächst könnten die unterstützten Personen auch ohne diese finanzielle Förderung eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufnehmen. Dies wird als Verlust wegen Mitnahmeeffekten bezeichnet und ist in der Regel schwierig festzustellen. Weiterhin bestehen Bedenken wegen Verdrängungseffekten, wenn etablierte oder nicht bezuschusste Firmen unter Umständen durch geförderte Start-ups verdrängt werden. Und schließlich könnten Firmen Mitarbeiter mit bezuschusten Selbstständigen ersetzen (im Sinne einer Scheinselbstständigkeit). Dabei handelt es sich um Arbeitskräfte, die selbstständig erwerbstätig zu sein scheinen, in der Praxis jedoch Angestellte sind. Auf stark regulierten Arbeitsmärkten könnten die Auswirkungen einer solchen Ersetzung eine gewisse Rolle spielen.

Es wird zudem häufig argumentiert, dass Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus weniger produktiv sind und mit geringerer Wahrscheinlichkeit weitere Arbeitsplätze schaffen, da sie als Reaktion auf eine Notwendigkeit und eine sich bietende Möglichkeit erfolgen. Allerdings zeigen

Evaluierungsstudien, dass in Deutschland rund 85% der Start-ups entweder ausschließlich aus einer sich bietenden Möglichkeit heraus entstanden sind oder das Ergebnis einer gemischten Motivation aus Möglichkeit und Notwendigkeit waren (Caliendo et al., 2006; Caliendo et al., 2007; Caliendo und Kritikos, 2009a; 2009b; 2010; Caliendo und Künn, 2011; Caliendo et al., 2012).

Weitere Herausforderungen ergeben sich aus der Umsetzung solcher Instrumente. Als größte Herausforderung stellte sich beim deutschen Ansatz die Auswahl qualifizierter externer Einrichtungen heraus, die die Geschäftspläne der Antragsteller angemessen darauf hin überprüfen können, ob sie das Potenzial zur Schaffung einer ausreichenden Ertragsgrundlage für den Antragsteller besitzen. Im deutschen System wurden hierfür Handelskammern, Steuerberater und ähnliche Einrichtungen herangezogen. Sie müssen ihre Entscheidungen dahin gehend austarieren, dass sie einerseits nicht zu streng sind, indem sie einen Vorschlag nicht durchgehen lassen, der erfolgreich hätte sein können, und dass sie andererseits nicht streng genug sind und Vorschläge bewilligen, die wenig Aussichten haben, ein angemessenes Einkommen für den Antragsteller zu generieren.

Ein zweites Problem bei der Umsetzung ist, dass die ausgewählten Einrichtungen kein eigenes Interesse bei der Genehmigung oder Ablehnung von Geschäftsplänen haben sollten. Für Handelskammern könnte zum Beispiel der Anreiz bestehen, die bereits vorhandenen Unternehmen auf dem Markt zu „schützen“ und deshalb zu viel Strenge walten zu lassen. Steuerberater wurden häufig mit dem Vorurteil konfrontiert, nicht streng genug zu sein, da sie sich künftige Klienten sichern könnten, indem sie alle möglichen Geschäftspläne genehmigen. In Retrospektive kann in Bezug auf die deutsche Erfahrung der Schluss gezogen werden, dass die Qualität des Geschäftsplans wahrscheinlich nur eine kleine Rolle spielte. Stattdessen macht es den Anschein, dass der wichtigste Aspekt des Geschäftsplans darin bestand, die Antragsteller dazu zu bringen, sich ausreichend um die Erstellung und Genehmigung eines Geschäftsplans zu bemühen, um die Wahrscheinlichkeit von Verlusten aufgrund von Mitnahmeeffekten zu verringern.

Weiterhin bei der Umsetzung wesentlich ist die Frage, ob ein Anspruch auf den Gründungszuschuss bestehen sollte, sobald alle Voraussetzungen erfüllt sind, oder ob Sachbearbeiter (der Arbeitsagentur) Ermessensentscheidungen treffen sollten. In Deutschland sorgte die jüngste Reform dafür, dass der Anspruch auf den Gründungszuschuss von einer Ermessensentscheidung des Sachbearbeiters des lokalen Arbeitsamts abgelöst wurde. Seither ist die Anzahl der geförderten Unternehmensgründer drastisch gefallen. Allerdings zeigen empirische Belege deutlich, dass es wirksam ist, den Gründungszuschuss als Anspruch (d. h. ohne weitere Überprüfung durch einen lokalen Sachbearbeiter) anzubieten, wenn es das Ziel ist, im großen Rahmen für das Programm zu werben. Andererseits müssen die Zugangsvoraussetzungen so streng festgelegt sein, dass in dem Programm ein wirksames Selbstselektionsverfahren sichergestellt ist.

Und nicht zuletzt sollte betont werden, dass solch ein Instrument nur geringe Auswirkungen auf die Arbeitslosigkeit haben wird, wenn es als isoliertes Programm und ohne die erforderlichen ergänzenden Maßnahmen eingeführt wird. Konkret ist solch ein Programm kein Ersatz für andere Reformen. In Deutschland wurde der Gründungszuschuss zur Erfolgsgeschichte, weil er gemeinsam mit einer großen Arbeitsmarktreform eingeführt wurde.

## Auswirkungen

Der neue Gründungszuschuss und seine Vorgänger waren Gegenstand umfassender Kurzzeit- und Langzeitevaluierungen (Caliendo et al., 2006; Caliendo et al., 2007; Caliendo und Kritikos, 2009a; 2009b; 2010; Caliendo und Künn, 2011; Caliendo et al., 2012). Ein erster Hinweis bei der Messung des Erfolgs von Start-ups ist ihre Überlebensrate. Laut Schätzungen kürzlich durchgeführter Untersuchungen liegen die Überlebensraten der Unternehmen 56 Monate nach der Gründung abhängig von Geschlecht und Region bei 55% bis 70%. Frühere Überlebensanalysen (ohne Berücksichtigung des früheren Beschäftigungsstatus) zeigten eine 50%ige Überlebenschance nach fünf Jahren. Jedoch stellt nicht jede Unternehmensaufgabe automatisch ein Scheitern dar, denn ein sekundäres Ziel des Unterstützungsprogramms besteht darin, Menschen die Rückkehr auf den Arbeitsmarkt zu ermöglichen. Zwischen 20% und 23% fanden zu gegebener Zeit eine reguläre Anstellung, sodass nur ein äußerst geringer Bruchteil wieder in die Arbeitslosigkeit bzw. Nichterwerbstätigkeit zurückkehrte.

Bis zu 40% der Gründer hatten mindestens einen Mitarbeiter. Die Anzahl der von den Gründern beschäftigten Personen schwankte im Durchschnitt zwischen 2,6 und 5,1. Durchschnittlich wurde pro

Zuschuss ein zusätzlicher Arbeitsplatz geschaffen, d. h., je 100000 bezuschusste Unternehmensgründungen wurden 100000 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.

Vergleicht man das Abschneiden der Teilnehmer am Gründungszuschuss mit dem einer aus sonstigen Arbeitslosen bestehenden Kontrollgruppe anhand von statistischen Matching-Verfahren, zeigt das Programm äußere positive Effekte. Die Teilnehmer sind rund 20 Monate länger beschäftigt (in einer selbstständigen oder einer abhängigen Erwerbstätigkeit) und ihr monatliches Arbeitseinkommen liegt 700 EUR (Männer) bzw. 300 EUR (Frauen) höher als in der Vergleichsgruppe.

Die Verluste wegen Mitnahmeeffekten entsprechen dem Anteil der Begünstigten, die auch ohne staatliche Unterstützung ein eigenes Unternehmen gegründet und die ersten Phasen der selbstständigen Erwerbstätigkeit auch ohne diese finanzielle Förderung überlebt hätten. Laut den neuesten Schätzungen betragen die Verluste wegen Mitnahmeeffekten etwa 15%.

Verdrängungs- und Ersetzungseffekte, die bereits existierenden Unternehmen schaden, scheinen auch begrenzt zu sein. Angesichts der Tatsache, dass das Programm den Begünstigten nur für einen kurzen Zeitraum ein Transfereinkommen garantiert, können sie nur schwerlich anderen Unternehmen schaden, indem sie Produkte zu Dumpingpreisen anbieten.

Die Längsschnittanalyse zeigt, dass die Mehrheit der Unternehmensgründer im ersten Jahr nach der Gründung niedrigere Einnahmen generieren als zuvor, als sie noch beschäftigt waren (dies entspricht den Erwartungen und stützt das Argument für das vorliegende Programm). In den darauffolgenden Jahren ihrer Selbstständigkeit erwirtschaftete mehr als die Hälfte der Unternehmer ein höheres Einkommen durch die selbstständige Erwerbstätigkeit als in ihrer vorherigen Position als Angestellte.

## Voraussetzungen für die Übertragung

Die Fülle an Belegen aus Evaluierungen deutet auf eine Reihe wichtiger Erfolgsfaktoren für das Programm hin, aus denen Erkenntnisse für die Entwicklung von Gründungszuschüssen in anderen Ländern gezogen werden können:

1. *Unterstützung des Lebensunterhalts.* Der Zeithorizont für die finanzielle Komponente sollte weder zu kurz noch zu lang sein. Die deutsche Erfahrung sieht eine geplante Dauer von sechs bis 15 Monaten vor, wobei der finanzielle Transfer den andernfalls bezogenen Arbeitslosenleistungen entspricht.
2. *Einsatz eines Screening-Mechanismus.* Die Auflage, einen Geschäftsplan zu entwickeln und ihn durch Dritte genehmigen zu lassen, trägt dazu bei, sicherzustellen, dass nur diejenigen Zugang zu dem Programm erhalten, die ernsthaft eine Unternehmensgründung beabsichtigen. Darum muss gewährleistet sein, dass diese Dritten bei der Genehmigung von Geschäftsplänen objektive Gutachter sind. Der wichtigste Aspekt besteht darin, dass die Zugangsvoraussetzungen über den Geschäftsplan oder andere Elemente in dem Programm zu einer wirksamen Selbstselektion führen müssen. Bei der Vorbereitung und Genehmigung eines Geschäftsplans müssen ausreichend große Bemühungen stattfinden, um eine Selbstselektion sicherzustellen und um Verluste wegen Mitnahmeeffekten auszuschließen.
3. *Einsatz zeigen.* Eine weitere wichtige Voraussetzung des Programms ist, dass die Teilnehmer für den Zugang zum Programm auf ihre Arbeitslosenleistungen verzichten müssen. Laut der deutschen Erfahrung ist eine Quote von 1:1 angemessen. Dies zeigt den Einsatz der Teilnehmer und stellt sicher, dass sie nicht nur die Bezugsdauer ihrer Leistungen maximieren wollen.
4. *Durchführung von Kontaktaufnahmen.* Eine entscheidende Frage betrifft die Kontaktarbeit des Programms. Gründungszuschüsse werden nur in Deutschland von einer erheblichen Anzahl von Menschen in Anspruch genommen, während die Teilnehmerzahl in anderen Ländern etwa 10% oder weniger im Vergleich zu der in Deutschland beträgt. Außerdem scheinen für öffentliche Beihilfen besondere Werbemaßnahmen notwendig zu sein. In Deutschland wurde für die Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus in großem Umfang in Zeitungen und anderen Massenmedien geworben. Darüber hinaus machten Arbeitslosenagenturen regelmäßig Ankündigungen über diese Programme und sorgten damit für einen hohen Bekanntheitsgrad dieser Förderung.
5. *Nicht jeder ist ein Unternehmer.* Es sollte klar sein, dass nicht jeder Arbeitslose geeignet ist, selbstständig erwerbstätig oder als Unternehmer tätig zu sein. Darum muss betont werden, dass für ein solches Programm restriktive Zugangsvoraussetzungen gelten müssen, damit es wirksam und nutzbringend

ist. Um das Wachstum der neu gegründeten Unternehmen anzukurbeln und die Unternehmer zu fördern, die den Aufbau eines größeren Unternehmens anstreben, könnte solch ein Programm von einer anfänglichen und einer laufenden Unterstützung (zum Beispiel durch Coaching-Angebote) gerahmt werden.

### **Literatur**

- Caliendo, M., J. Hogenacker, S. Künn und F. Wießner (2012), „Alte Idee, neues Programm: Der Gründungszuschuss als Nachfolger von Überbrückungsgeld und Ich-AG“, *Journal for Labour Market Research*, Bd. 45, S. 99-123.
- Caliendo, M. und A. Kritikos (2010), „Start-ups by the Unemployed: Characteristics, Survival and Direct Employment Effects“, *Small Business Economics*, Bd. 35, S. 71-92.
- Caliendo, M. und A. Kritikos (2009a), „Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken“, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, Bd. 10, S. 189-213.
- Caliendo, M. und A. Kritikos (2009b), „I Want to, But I also Need to: Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity“, Diskussionspapier Nr. 4661, IZA Bonn.
- Caliendo, M., A. Kritikos, V. Steiner und F. Wießner (2007), „Existenzgründungen: Unterm Strich ein Erfolg“, *IAB-Kurzbericht 10/2007*.
- Caliendo, M., A. Kritikos und F. Wießner (2006), „Existenzgründungsförderung in Deutschland, Zwischenergebnisse aus der Hartz-Evaluation“, *Journal for Labour Market Research*, Bd. 39, S. 505-531.
- Caliendo, M. und S. Kuenn (2011), „Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity“, *Journal of Public Economics*, Bd. 95, S. 311-331.
- Fritsch, M., A. Kritikos und K. Pijnenburg (2015), „Business Cycles, Unemployment and Entrepreneurial Entry“, *International Entrepreneurship and Management Journal*, Bd. 11, S. 267-286.
- Meager, N. (1996), „From Unemployment to Self-Employment: Labour Market Policies for Business Start-up“, in *International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation*, Hrsg. G. Schmidt, J. O'Reilly und K. Schomann, S. 489-519, Edward Elgar.
- Perry, G. (2006), „Are Business Start-up Subsidies Effective for the Unemployed: Evaluation of Enterprise Allowance“, Working Paper, AUT: Auckland.
- Shane, S. (2009), „Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy“, *Small Business Economics*, Bd. 33, S. 141-149.



**From:**  
**Inclusive Business Creation**  
Good Practice Compendium

**Access the complete publication at:**  
<https://doi.org/10.1787/9789264251496-en>

**Please cite this chapter as:**

OECD/European Union (2016), "Neuer Gründungszuschuss, Deutschland", in *Inclusive Business Creation: Good Practice Compendium*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264261402-13-de>

Das vorliegende Dokument wird unter der Verantwortung des Generalsekretärs der OECD veröffentlicht. Die darin zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Argumente spiegeln nicht zwangsläufig die offizielle Einstellung der OECD-Mitgliedstaaten wider.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org). Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at [info@copyright.com](mailto:info@copyright.com) or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at [contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com).