

## Kapitel 1.

# Zentrale politische Fragen und Ansätze für integrationsfördernde Unternehmensgründungen

*In diesem Kapitel werden wichtige Daten zum integrationsfördernden Unternehmertum von jungen Menschen, Frauen und Älteren vorgestellt. Dazu gehören die Raten der Unternehmensgründung, das Interesse am Unternehmertum und Hindernisse für die selbstständige Erwerbstätigkeit. In diesem Kapitel werden außerdem die politischen Hauptansätze erörtert, die in der Europäischen Union zur Förderung und Unterstützung von benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen bei der Unternehmensgründung und selbstständigen Erwerbstätigkeit eingesetzt werden.*

## Fakten und Zahlen zu integrationsfördernden Unternehmensgründungen

### Unternehmensgründungen

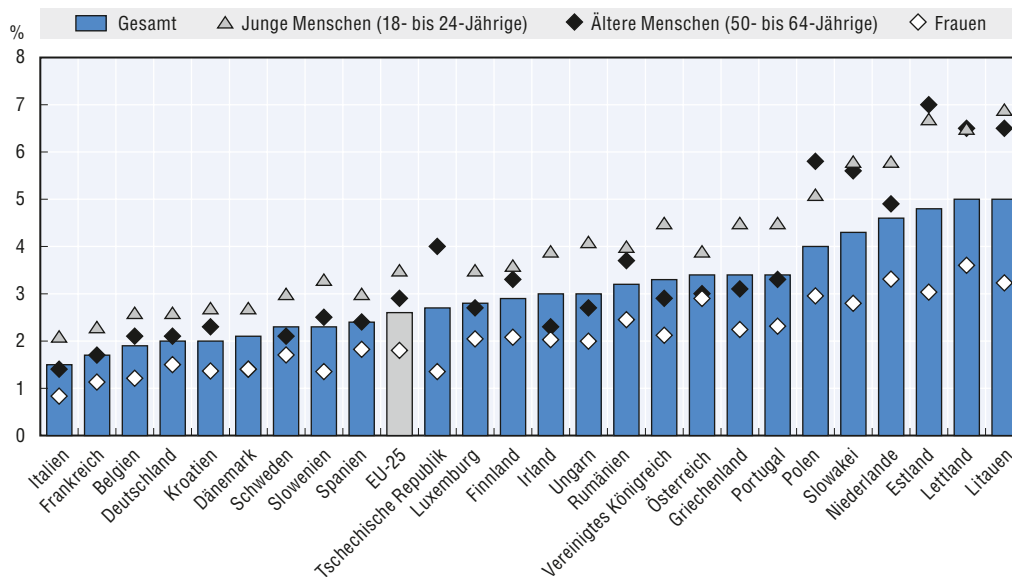
Für politische Entscheidungsträger sind Unternehmensgründungen aus verschiedenen Gründen von Interesse. Neue Unternehmen tragen zur Stimulation von Innovationen bei und sind – ohne Berücksichtigung von Schließungen von und Arbeitsplatzverlusten in größeren etablierten Unternehmen – für die Schaffung von fast allen Arbeitsplätzen im privaten Sektor verantwortlich. Jedoch gründet nur ein relativ geringer Anteil der Bevölkerung ein eigenes Unternehmen, und in Bezug auf diese Neigung bestehen zwischen den Ländern einige wesentliche Unterschiede. Abbildung 1.1 vergleicht die Raten des neuen Unternehmertums für die Gesamtbevölkerung, Frauen, junge Menschen und Ältere. Diese Maßzahlen erfassen den Anteil der Erwachsenen in der Bevölkerung, der angibt, gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neuen Unternehmens zu sein, das an die Inhaber seit mindestens drei Monaten und höchstens 42 Monaten Gehälter, Löhne oder sonstige Zahlungen geleistet hat. Im Zeitraum zwischen 2009 und 2013 waren rund 2,6% der Erwachsenenbevölkerung in der Europäischen Union neue Unternehmensinhaber. Auf Ebene der Länder reichte dieser Anteil von 1,5% in Italien bis 5,0% in Litauen. Es ist anzunehmen, dass eine Erhöhung der Raten wichtige Vorteile für die Schaffung von Arbeitsplätzen und im Bereich Innovation bietet.

Überdies haben nicht alle Menschen dieselben Möglichkeiten, ein Unternehmen zu gründen und zu führen. Aus Abbildung 1.1 wird deutlich, dass einige Bevölkerungsgruppen mit geringerer Wahrscheinlichkeit Inhaber eines neuen Unternehmens sind. Zwischen 2009 und 2013 waren Frauen weniger häufig Inhaber eines neuen Unternehmens als Männer, obwohl sie über ein ähnliches Niveau an Humankapital verfügten. Innerhalb

der Europäischen Union waren Frauen in diesem Zeitraum halb so häufig Inhaberinnen neuer Unternehmen wie Männer (1,8% gegenüber 3,5%). Diese Lücke lässt sich durch eine Reihe politischer Maßnahmen schließen, unter anderem, indem man Unternehmensgründungen für Frauen attraktiver macht, den Aufbau von Unternehmensnetzwerken unterstützt, eine Familienpolitik umsetzt, die Doppelverdiener fördert und Kinderbetreuung anbietet, und die Diskriminierung auf den Finanzmärkten angeht (OECD/EK, 2013).

**Abbildung 1.1. Raten des neuen Unternehmertums in der Europäischen Union, 2009-2013 (kombiniert)**

Prozentualer Anteil an der Erwachsenenbevölkerung (15- bis 64-Jährige)



Hinweise: 1. Mitgliedstaaten der Europäischen Union, die im fraglichen Zeitraum an den Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) teilnahmen: Belgien, Tschechische Republik, Deutschland, Estland, Irland, Griechenland, Spanien, Frankreich, Kroatien, Italien, Lettland, Litauen, Ungarn, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Slowenien, Slowakei, Finnland, Schweden, Vereinigtes Königreich. 2. Die in der Abbildung dargestellten Daten wurden über den Zeitraum 2009-2013 aggregiert. Die folgenden Mitgliedstaaten nahmen in diesem Zeitraum nicht an allen jährlichen GEM-Erhebungen teil, wurden aber dennoch einbezogen: Tschechische Republik (2011, 2013), Dänemark (2009, 2010, 2011, 2012), Estland (2012, 2013), Irland (2010, 2011, 2012, 2013), Italien (2009, 2010, 2012, 2013), Litauen (2011, 2012, 2013), Luxemburg (2013), Österreich (2012, 2013), Polen (2011, 2012, 2013), Portugal (2010, 2011, 2012, 2013), Slowakei (2011, 2012, 2013) und Schweden (2010, 2011, 2012, 2013). 3. Die Rate des neuen Unternehmertums ist definiert als Anteil der Erwachsenen, die gegenwärtig geschäftsführender Inhaber eines neu gegründeten Unternehmens sind, wobei ihnen seit mehr als drei, jedoch höchstens 42 Monaten Lohn-, Gehalts- oder sonstige Zahlungen dieses Unternehmens zugehen.

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2014), Besondere Auswertung der jährlichen Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen im Zeitraum 2009-2013.

Junge Menschen (18- bis 24-Jährige) waren hingegen häufiger Inhaber neuer Unternehmen als Erwachsene. Im Zeitraum 2009-2013 waren 3,5% der jungen Menschen in der Europäischen Union Inhaber neuer Unternehmen. Trotz dieser hohen Gründungsrate deutet eine Vielzahl von wissenschaftlichen Forschungsarbeiten darauf hin, dass von Jungunternehmern geführte Unternehmen häufig niedrige Überlebensraten haben (z. B. van Praag, 2003). Somit besteht die Herausforderung für politische Entscheidungsträger darin, sicherzustellen, dass junge Menschen hochwertige Unternehmen in angemessenen Wirtschaftszweigen gründen, in denen ein ausreichender Nachfrageüberhang besteht, um ein nachhaltiges Unternehmen aufzubauen (OECD/EK, 2012).

Für ältere Unternehmer (50- bis 64-Jährige) ergibt sich ein gemischtes Bild. In einigen Mitgliedstaaten sind ältere Unternehmer mit höherer Wahrscheinlichkeit Inhaber eines neuen Unternehmens, während diese Rate in anderen Mitgliedstaaten unter der Rate der Erwachsenen liegt. Mit fortschreitender Alterung der Bevölkerung der Europäischen Union steigen die Arbeitsmarktbeteiligungsquoten unter den Älteren,

doch die Selbstständigenquoten bleiben dahinter zurück (OECD/EK, 2012b). Außerdem sind Unternehmen, die von Älteren geführt werden, in der Tendenz klein und haben niedrige Wachstumsraten (OECD/EK, 2012b). Politische Entscheidungsträger können versuchen, das unternehmerische Potenzial von Älteren zu erhöhen, indem sie ein positives Bewusstsein für den Nutzen des Unternehmertums schaffen, den Aufbau von Netzwerken unterstützen, den Zugang zu Startkapital sicherstellen, das Potenzial von Unternehmenserwerben statt von Unternehmensgründungen herausstellen und Ältere dazu ermutigen, Unternehmensgründungen von Jungunternehmern zu unterstützen.

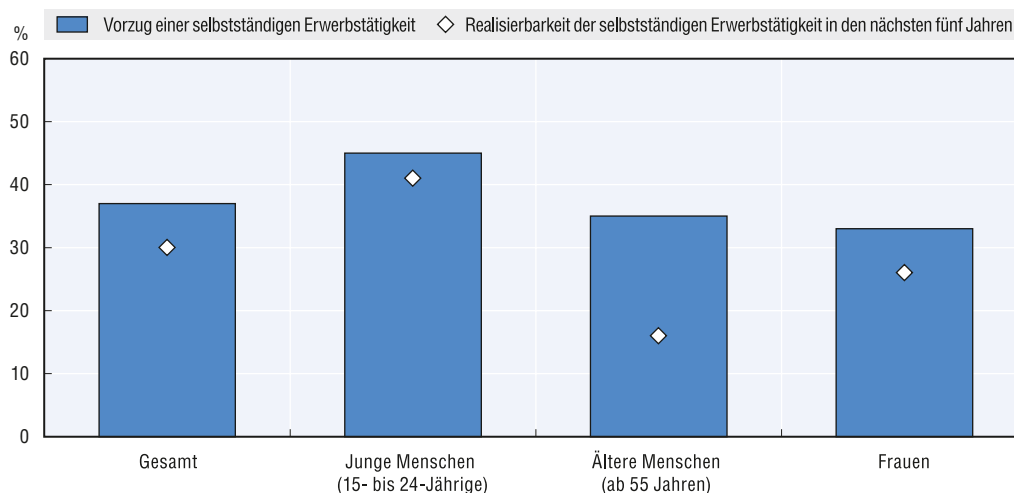
### Attraktivität und Realisierbarkeit der selbstständigen Erwerbstätigkeit

Viele Faktoren beeinflussen die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen. Daten aus der neuesten Eurobarometer-Umfrage deuten darauf hin, dass eine geeignete Geschäftsidee (87%) und die Fähigkeit, auf die nötige Finanzierung zuzugreifen (84%), zwei der wichtigsten Faktoren darstellen (EK, 2012). Dieser Entscheidung liegt allerdings die Wahrnehmung des Einzelnen zugrunde, wie attraktiv und realisierbar das Unternehmertum ist. Dabei handelt es sich also um die Frage, ob eine Unternehmensgründung im Vergleich zur Tätigkeit als Angestellter positiv gesehen wird und eine realistische Option darstellt.

Abbildung 1.2 stellt die wahrgenommene Attraktivität und Realisierbarkeit der selbstständigen Erwerbstätigkeit für die Erwachsenenbevölkerung, Frauen, junge Menschen und Ältere dar. Im Jahr 2012 zogen Frauen viel seltener als Männer (nicht abgebildet) eine selbstständige Erwerbstätigkeit der abhängigen Erwerbstätigkeit vor (33% gegenüber 42%) und betrachteten die selbstständige Erwerbstätigkeit auch seltener als realisierbar (26% gegenüber 35%). Junge Menschen allerdings betrachteten die selbstständige Erwerbstätigkeit häufiger als Erwachsene als eine der abhängigen Erwerbstätigkeit vorzuziehende (45% gegenüber 37%) und realisierbare Tätigkeit (41% gegenüber 30%). Diese Begeisterung erklärt die hohen Gründungsraten unter jungen Menschen. Ältere betrachteten die selbstständige Erwerbstätigkeit genauso häufig wie Erwachsene als der abhängigen Erwerbstätigkeit vorzuziehen (35% gegenüber 37%), sahen diese jedoch viel seltener als realisierbar an (16% gegenüber 30%). Das Gefälle bei der wahrgenommenen Realisierbarkeit ist durch eine Reihe von Faktoren zu erklären. Dazu zählen die Wahl eines bestimmten Lebensstils, finanzielle Negativanreize bei staatlichen Leistungen und der Altersrente sowie zeitliche Opportunitätskosten (d. h., Ältere zeigen häufig weniger Bereitschaft, ihre Zeit Tätigkeiten zu widmen, die künftige Einkommensströme generieren und mit einem gewissen Risiko verbunden sind – etwa die Gründung einer Firma –, gegenüber Tätigkeiten, die sofortige, risikolose Erlöse abwerfen, zum Beispiel eine abhängige Erwerbstätigkeit).

Abbildung 1.2. **Vorzug einer selbstständigen Erwerbstätigkeit und deren Realisierbarkeit in der EU-28, 2012**

„Wenn Sie zwischen verschiedenen Arten von Arbeitsplätzen wählen könnten, wären Sie dann lieber selbstständig erwerbstätig?“  
 „Ungeachtet dessen, ob Sie selbstständig erwerbstätig werden möchten oder nicht, wäre es für Sie realisierbar, innerhalb der nächsten fünf Jahre selbstständig erwerbstätig zu werden?“



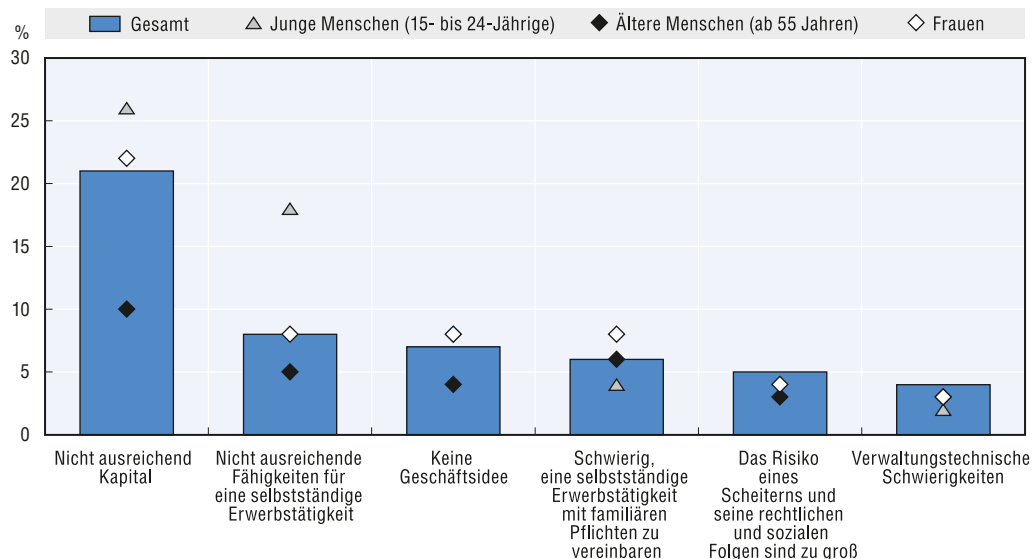
Quelle: Europäische Kommission, 2012, „Entrepreneurship in the EU and beyond“, Flash Eurobarometer 354.

## Hindernisse bei der Unternehmensgründung

Die wahrgenommenen Hindernisse für die Unternehmensgründung sind in Abbildung 1.3 dargestellt. Der Zugang zu Startkapital ist der am häufigsten angeführte Grund, warum eine selbstständige Erwerbstätigkeit nicht als realisierbar betrachtet wird – dieser Grund wurde von 21% der Erwachsenen in der Europäischen Union angegeben. Darauf folgte die Angabe fehlender Fähigkeiten für die selbstständige Erwerbstätigkeit (8%), einer fehlenden Geschäftsidee (7%) und der Schwierigkeit, die selbstständige Erwerbstätigkeit mit familiären Pflichten zu vereinbaren (6%). Außerdem angeführt wurden das Risiko eines Scheiterns und seine rechtlichen und sozialen Folgen (5%) sowie verwaltungstechnische Schwierigkeiten (4%). Für die öffentliche Politik gibt es Ansatzpunkte zur Verringerung jedes dieser Hindernisse.

**Abbildung 1.3. Hindernisse bei der Unternehmensgründung in der EU-28, 2012**

„Warum wäre es für Sie nicht realisierbar, innerhalb der nächsten fünf Jahre selbstständig erwerbstätig zu werden?“



Quelle: Europäische Kommission, 2012, „Entrepreneurship in the EU and beyond“, Flash Eurobarometer 354.

Es bestehen einige Unterschiede im Ausmaß, in dem verschiedene Bevölkerungsgruppen diese Hindernisse zu spüren bekommen. Sowohl Männer als auch Frauen gaben den Zugang zu Kapital für die Unternehmensgründung als das größte Hindernis an, und zwar ähnlich häufig (22% der Frauen und 20% der Männer). Auch die Häufigkeit, mit der sie durch einen Mangel an Fähigkeiten, das hohe Risiko eines Scheiterns und die erheblichen Folgen eines Scheiterns des Unternehmens sowie verwaltungstechnische Schwierigkeiten eingeschränkt werden, war bei Männern und Frauen ähnlich hoch. Allerdings gaben Frauen mit höherer Wahrscheinlichkeit die Schwierigkeit, eine selbstständige Erwerbstätigkeit mit ihren familiären Pflichten zu vereinbaren (8% gegenüber 4%), und eine fehlende Geschäftsidee (8% gegenüber 6%) an.

Junge Menschen stellten die Bevölkerungsgruppe dar, die am häufigsten einen Mangel an Kapital (26% gegenüber 21%) und unternehmerischen Fähigkeiten (18% gegenüber 8%) als Hindernisse bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit angaben. In Bezug auf andere wahrgenommene Hindernisse bestanden nur geringe Unterschiede zwischen jungen Menschen und Erwachsenen. Für junge Menschen scheinen verwaltungstechnische Schwierigkeiten kein erhebliches Hindernis zu sein. Dies deutet daraufhin, dass Bemühungen zur Senkung des Verwaltungsaufwands wahrscheinlich nur geringe Auswirkungen auf die unternehmerischen Tätigkeiten junger Menschen haben dürften.

Obwohl Ältere eine selbstständige Erwerbstätigkeit nur halb so häufig als realisierbar ansahen (Abbildung 1.2), gaben sie viel seltener Hindernisse für die selbstständige Erwerbstätigkeit an als junge Menschen oder Erwachsene im zentralen Erwerbsalter. Nur 10% der Älteren gaben fehlendes Startkapital als Hindernis für die selbstständige Erwerbstätigkeit an. In ähnlicher Weise gaben nur 5% der Älteren fehlende Fähigkeiten und 4% fehlende Geschäftsideen als Hindernisse an, während es bei den Erwachsenen 8% bzw. 7% waren.

## Politische Hauptansätze zur Unterstützung des integrationsfördernden Unternehmertums

### Unternehmerische Bildung und Ausbildung

**Unternehmerische Bildung** an Schulen, Berufsbildung und Hochschulbildung helfen jungen Menschen dabei, eine positive Einstellung gegenüber dem Unternehmertum zu entwickeln und bieten die Möglichkeit, grundlegende unternehmerische Fähigkeiten zu erwerben, damit junge Menschen hochwertigere Unternehmen mit größeren Erfolgchancen gründen können (OECD/EK, 2013).

Die Ziele der unternehmerischen Bildung sind in der Regel je nach Alter der Schüler unterschiedlich. In der Primarstufe besteht das Ziel darin, das Bewusstsein für das Unternehmertum als mögliche berufliche Laufbahn zu schärfen und Wissen, Fähigkeiten und Einstellungen zu entwickeln, die dem unternehmerischen Handeln zuträglich sind. Häufig werden hierzu lokale Unternehmer eingeladen, die im Klassenraum einen Vortrag vor den Schülern über den Betrieb eines Unternehmens halten. Es ist jedoch auch üblich, Schüler in lokale Unternehmen mitzunehmen, damit sie das Alltagsgeschäft eines Kleinunternehmens beobachten und etwas darüber erfahren können.

In der Sekundarstufe wird bei der unternehmerischen Bildung ein größerer Wert auf den Erwerb spezifischer technischer Fähigkeiten gelegt. Den Schülern wird durch Simulationen oder echte Unternehmensgründungen häufig die Möglichkeit gegeben, etwas über Geschäftspläne und den Zugang zu Startkapital zu lernen.

Dieser Ansatz setzt sich in der Hochschulbildung fort. Dort ist es wichtig, dass Studenten die grundlegenden Fähigkeiten für die Gründung und den Betrieb eines Unternehmens erwerben, und lernen, wie wichtig Netzwerke sind. An verschiedenen Universitäten kommen unterschiedliche Ansätze zum Einsatz. Einige bieten in traditionelle Fächer integrierte Module zum Unternehmertum an, während andere spezielle Kurse und Programme anbieten. Viele Hochschuleinrichtungen verfügen zudem über praktisch ausgerichtete Unterstützungsdienste für die Unternehmensgründung, die direkt von der Universität oder über Partnerschaften mit anderen Organisationen in der lokalen Gemeinschaft zur Verfügung gestellt werden.

Berufsbildungszentren sind eng mit der Wirtschaftsgemeinschaft verbunden und bieten somit ein enormes Potenzial zur Unterstützung der unternehmerischen Bildung. Auf dieser Ebene ist die unternehmerische Bildung in der Europäischen Union in der Tendenz weniger entwickelt als auf anderen Bildungsebenen. Aktuelle Ansätze konzentrieren sich häufig auf die Entwicklung von Geschäftsplänen – dies ist zwar ein wichtiger Aspekt, es sollte jedoch stärker darauf geachtet werden, dass die Studenten praktische, in der realen Welt nutzbare Erfahrungen sammeln.

Unternehmerische Fähigkeiten (Textfeld 1.1) können auch außerhalb des Bildungssystems erworben werden. **Unternehmerausbildung** außerhalb der formellen Bildung lässt sich auf spezifische Gruppen motivierter Unternehmer ausrichten und kann sich eher auf die Entwicklung praktischer Fähigkeiten konzentrieren. Schulungsprogramme bieten in der Regel über mehrere Wochen laufende Module zum Unternehmertum an, allerdings besteht auch erheblicher Raum für die Entwicklung von Online-Kursen. Dies ist einer der politischen Hauptansätze, um den Erwerb unternehmerischer Fähigkeiten für Ältere und benachteiligte junge Menschen zu unterstützen, die nicht am Bildungssystem teilnehmen. Er wird häufig im Rahmen von aktiven Arbeitsmarktmaßnahmen durchgeführt.

#### Textfeld 1.1. Unternehmerische Fähigkeiten

Unternehmerische Fähigkeiten sind eine Kombination aus technischen, betriebswirtschaftlichen und persönlichen Fähigkeiten, die für die Gründung und Führung eines Unternehmens und die Aufnahme und Fortführung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit erforderlich ist. Hierzu gehören beispielsweise das Erkennen von Möglichkeiten, Fähigkeiten zum Teamaufbau, Verhandlung, Strategieentwicklung, Risikomanagement, Finanzplanung und Marketing. Die Unterstützung des Erwerbs unternehmerischer Fähigkeiten ist nicht nur für die Steigerung der Unternehmensgründungsraten von Bedeutung, sondern auch für die Verbesserung der Qualität von Unternehmensgründungen.

## Coaching und Mentoring

In der Regel handelt es sich beim **Coaching** um eine kurze Beziehung, in der die Fähigkeiten eines Unternehmers entwickelt werden sollen. Dabei handelt es sich um einen Prozess der Zusammenarbeit mit klar vorgegebenen Rollen der Teilnehmer. Dabei ist der Betreuer dafür verantwortlich, kurzfristige Ziele zu entwickeln und den Betreuten mittels konstruktiven Feedbacks in Richtung dieses Ziels zu leiten. Der Betreute hingegen soll Ideen und Optionen entwickeln, Schritte zur Erreichung der Ziele ergreifen und Fortschritte melden.

Beim **Mentoring** handelt es sich auch um eine professionelle Beziehung, bei der eine erfahrene Person (der Mentor) einer anderen Person (dem Mentee) Unterstützung bei der Entwicklung von Fähigkeiten und Wissen bietet, um das berufliche und persönliche Wachstum der weniger erfahrenen Person zu beschleunigen. Diese Beziehungen sind in der Regel längerfristig als beim Coaching angelegt.

Coaching- und Mentoring-Programme können entweder als eigenständige Programme oder als Bestandteil eines integrierten Programms angeboten werden. Damit Coaching- und Mentoring-Beziehungen ihre Wirksamkeit entfalten, muss zwischen den Beteiligten großes Vertrauen vorherrschen. Für das integrationsfördernde Unternehmertum bedeutet dies, dass ein besonderes Augenmerk auf den Bedürfnissen des Klienten liegen und der Klient einem Betreuer oder Mentor zugewiesen werden muss, der die Herausforderungen versteht, mit denen der Klient konfrontiert ist. Häufig stammt der Betreuer oder Mentor aus derselben Zielgruppe.

Die meisten Initiativen der öffentlichen Politik setzen freiwillige Betreuer und Mentoren aus der lokalen Wirtschaftsgemeinschaft ein. Um die Erfolgchancen zu erhöhen, sollten Initiativen ein Zuordnungsverfahren verwenden, das persönliche wie geschäftliche Eigenschaften berücksichtigt, und die Betreuer und Mentoren eine Schulung zur Stärkung ihrer Kommunikationsfähigkeiten und zur Verbesserung ihrer Kenntnisse über die vor dem Klienten stehenden Herausforderungen durchlaufen lassen (OECD/EK, 2014). Zudem ist es wichtig, die Beziehung zeitlich zu befristen, um die Entstehung einer Abhängigkeitsbeziehung zu vermeiden. Auch sollten die während der Beziehung gemachten Fortschritte verfolgt werden, um sicherzustellen, dass die jeweiligen Erwartungen erfüllt werden.

## Finanzierung

Wie bereits in diesem Kapitel festgestellt, gilt der Zugang zu Startkapital häufig als eines der größten Hindernisse für die Unternehmensgründung. Diese Herausforderung gilt verstärkt für Menschen aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen (mit Ausnahme der älteren Unternehmer), was weitgehend den relativen Mangel an Sicherheiten und eigenen finanziellen Mitteln in diesen Gruppen widerspiegelt (OECD/EK, 2013; 2014b). Einige potenzielle Unternehmer sind unter Umständen Diskriminierung auf den Kreditmärkten ausgesetzt. Das Ziel politischer Interventionen für ein integrationsförderndes Unternehmertum sollte in diesem Bereich darin bestehen, dass jeder, ungeachtet des Geschlechts, Alters oder ethnischen Hintergrunds, Zugang zu den am Markt verfügbaren Instrumenten zur Unternehmensfinanzierung erhält.

**Beihilfen** stellen die am häufigsten verwendeten Ansätze für das integrationsfördernde Unternehmertum dar. Dabei handelt es sich um die Übertragung von Kapital, wobei Gelder von einer Partei (d. h. dem Beihilfegeber) auf eine andere (d. h. den Beihilfeempfänger) übertragen werden. Es ist nicht unüblich, dass öffentliche Programme Beihilfen unter bestimmten Bedingungen vergeben, z. B. in Bezug auf ihre letztendliche Verwendung. Die Festlegung von Bedingungen dient der Verhinderung eines Missbrauchs öffentlicher Ressourcen.

Zwar beantragt nicht jeder Unternehmer einen **Bankkredit**, doch gibt es zahlreiche Unternehmer, die so vorgehen und deren Antrag abgelehnt wird. Regierungen können hier einschreiten, indem zielgerichtete Kredite an Menschen vergeben werden, die andernfalls nur schwerlich einen Kredit bekommen würden, aber ein tragfähiges Geschäftsprojekt haben (bzw. ein Projekt, das durch ergänzende politische Unterstützung tragfähig werden kann). Viele Länder der Europäischen Union haben subventionierte Darlehensprogramme eingeführt. Ein Beispiel sind sogenannte „Ehrendarlehen“, dank derer viele Generationen von Jungunternehmern und -unternehmerinnen in Italien und Frankreich eine Kombination aus Beihilfen und zinslosen Darlehen erhalten haben. Ehrendarlehen tragen ihre Bezeichnung wegen des

Umstands, dass sie gegen das Ehrenwort des Darlehensnehmers gewährt werden, ohne dass Sicherheiten oder andere Garantieförmlichkeiten notwendig sind.

Alternativ können politische Entscheidungsträger eine Garantie für privatwirtschaftliche Kredite geben. Bei **Kreditgarantieprogrammen** handelt es sich um die Verpflichtung einer Agentur, dem Kreditgeber einen Betrag zurückzuerstatten, falls der Kreditnehmer einen Kredit nicht zurückzahlt. Die Gebühr für die Garantie trägt der Kreditnehmer, der Kreditgeber oder beide. Als Mechanismus zur Risikoaufteilung verringern Kreditgarantieprogramme die Risiken und potenziellen Verluste von Gläubigern und veranlassen diese, Kredite an Kreditnehmer mit höherem Risikoprofil zu vergeben. Solche Programme erzeugen in der Regel weniger Marktverzerrungen im Vergleich zur direkten Kreditvergabe, denn sie nutzen bestehende Marktmechanismen (d. h. Privatbanken) als Hauptinstrumente für die Kreditvergabe.

Ein weiterer im Rahmen der Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum verwendeter Ansatz sind **Mikrokredite**, also die Gewährung von Kleinstkrediten an Kreditnehmer, denen es häufig an Sicherheiten und einer nachprüfaren Bonitätsgeschichte mangelt. Diese stammen oft aus benachteiligten Gruppen (z. B. Arbeitslose, junge Menschen oder Menschen mit Behinderungen) und haben unter Umständen keinen Zugang zum regulären Kreditmarkt. Hinter den Mikrokrediten steht nicht nur die Absicht, das Unternehmertum und die selbstständige Erwerbstätigkeit zu unterstützen, sondern auch, die Armut zu lindern. Mikrokredite sind eine Untergruppe der **Mikrofinanzierung**, bei der eine breitere Auswahl an Finanzdienstleistungen und sonstiger Unterstützung (z. B. Schulungen) für Menschen mit niedrigen Einkommen und keinerlei Ersparnissen bereitgestellt wird. Mikrokredite werden in der Regel über spezialisierte Mikrofinanzierungsinstitutionen zur Verfügung gestellt. In der Europäischen Union liegt die Obergrenze für Mikrokredite bei 25000 EUR. In der Praxis liegen die Mikrokredite, die durch von der Europäischen Union finanzierte Programme (etwa das PROGRESS-Mikrofinanzierungsinstrument oder die EaSI-Finanzierungsinstrumente) unterstützt werden, mit durchschnittlich weniger als 10000 EUR weit unter dieser Obergrenze.

Ein letztes wichtiges Element zur Unterstützung des Zugangs zu Finanzierung im Rahmen der Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum ist die **Finanzbildung**. Viele potenzielle Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen haben geringe Kenntnisse über grundlegende finanzielle Konzepte und wissen nicht über ihre Möglichkeiten bei der Suche nach Startkapital Bescheid, zum Beispiel wie sie auf neue Formen der Finanzierung wie Crowdfunding und Gruppenkreditvergabe zugreifen können oder wie sie die Verwendung begrenzter Ressourcen durch Bootstrapping maximieren können. Ziel hierbei ist die Verbesserung des Finanzwissens. Dies umfasst das Wissen über und Verständnis von finanziellen Konzepten sowie die Fähigkeiten, die Motivation und das Selbstvertrauen, dieses Wissen und Verständnis anzuwenden, um in verschiedenen finanziellen Kontexten wirksame Entscheidungen zu treffen, das finanzielle Wohlergehen des Einzelnen und der Gesellschaft zu verbessern und eine Beteiligung am Wirtschaftsleben zu ermöglichen.

Programme für ein integrationsförderndes Unternehmertum entwickeln häufig spezifische finanzielle Maßnahmen für benachteiligte und unterrepräsentierte Gruppen als Ganzes oder für Schlüsselgruppen innerhalb dieser Gruppe, zum Beispiel spezielle Initiativen für Frauen oder junge Menschen. Allerdings entscheiden sich kleinere Länder und Regionen häufig, diese Gruppen über allgemeine, der gesamten Bevölkerung zur Verfügung stehende Programme zu bedienen, wenn die Größe der Klientel kein maßgeschneidertes Programm rechtfertigt. Bei der Einrichtung von Finanzprogrammen ist unbedingt anzuerkennen, dass die Verfügbarkeit einer Finanzierung allein kaum alle bei der Unternehmensgründung auftretenden Probleme lösen kann. Finanzierungsprogramme müssen auch auf andere Initiativen abgestimmt sein, einschließlich derer zur Förderung von unternehmerischen Fähigkeiten und Marktentwicklungsfähigkeiten.

## Überbrückungshilfen

Programme zur **Überbrückungshilfe** zahlen für einen begrenzten Zeitraum nach der Unternehmensgründung eine Zuwendung oder Arbeitslosenunterstützung, um die Sozialversicherungsbeiträge und persönlichen Unterhaltskosten zu decken. Dieser Ansatz wurde im letzten Jahrzehnt von mehreren Regierungen in der Europäischen Union eingeführt, um sicherzustellen, dass sich Arbeitslose während der Phase der Unternehmensgründung und -entwicklung bzw.

der Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit ein Einkommen sichern können, bevor sie regelmäßige Einnahmen erwirtschaften.

Dank der großen Anzahl von Überbrückungshilfeprogrammen, die in der Europäischen Union umgesetzt werden, können umfassende Belege Aufschluss über die Wirksamkeit dieser Programme geben. Die Überlebensraten nach zwei Jahren liegen in der Regel zwischen 66% und 85% – diese Zahlen liegen nur knapp unter der Überlebensrate neuer Unternehmen insgesamt (OECD/EK, 2014). Allerdings reicht eine Untersuchung der Überlebensraten nicht zur Prüfung der Wirksamkeit und Effizienz dieser Programme aus. Auch die Programmkosten sowie die Kosten aufgrund von Mitnahme- und Verdrängungseffekten sind zu berücksichtigen. Die Schätzungen der Kosten aufgrund von Mitnahmeeffekten (üblicherweise selbst bekundete Angaben zu „Ich hätte unabhängig von den Zuschüssen ein Unternehmen gegründet“) unterscheiden sich je nach Land und Merkmalen des Programms. Verdrängungseffekte werden in Evaluierungen selten untersucht, sollten aber von politischen Entscheidungsträgern berücksichtigt werden.

### Textfeld 1.2. **Kosten aufgrund von Mitnahmeeffekten und Verdrängungseffekte**

**Kosten aufgrund von Mitnahmeeffekten:** Kosten für die Unterstützung von Teilnehmern, die auch ohne Zuschüsse ein neues Unternehmen gegründet hätten. Da das Verhalten dieser „unproduktiven Teilnehmer“ nicht durch das Programm beeinflusst wird, trägt ihre Teilnahme nicht zum wirtschaftlichen Wert bei, sondern verursacht öffentliche Ausgaben. Die sozialen Kosten dieser Ausgaben sind die Summe der wettbewerbsverzerrenden Kosten, der übermäßigen Steuerlast, über die dieses Programm finanziert wird, und die Kosten zur Deckung der Einrichtungs- und Betriebskosten.

**Verdrängungseffekte:** Der Umfang, in dem bezuschusste Unternehmen nicht bezuschusste Unternehmen um Märkte bringen und diese verdrängen.

## **Unterstützung für die Unternehmensentwicklung**

Bei **Unterstützungsleistungen für die Unternehmensentwicklung** handelt es sich um Dienstleistungen, mit denen die Ergebnisse des Unternehmens durch die Verbesserung seiner Wettbewerbsfähigkeit und seines Marktzugangs verbessert werden sollen. Zu den Unterstützungsleistungen gehören die Bereitstellung von Informationen, Beratungsdienstleistungen, Marketingunterstützung, Unterstützung bei Technologieentwicklung und -transfer und Netzwerkarbeit. Dazu zählt die Unterstützung sowohl für strategische (mittel- bis langfristige Themen zur Verbesserung der Leistung) als auch betriebliche (alltägliche) Themen (siehe OECD/EK, 2014).

In der Praxis setzen politische Entscheidungsträger vielfältige Instrumente als Teil ihrer Unterstützungspakete für die Unternehmensentwicklung ein. Die Dienstleistung mit der geringsten Intensität ist die **Orientierungshilfe**. Hierbei werden Unternehmen Informationen darüber bereitgestellt, wo sie professionelle Informations- und Hilfequellen finden können. Dies kann über Websites, Informationen, die über die öffentlichen Arbeitsverwaltungen oder andere Partner (z. B. Handelskammern) zur Verfügung gestellt werden, oder Medienkampagnen erfolgen. Der kritischste Erfolgsfaktor bei der Bereitstellung von Informationen zur Orientierungshilfe für Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen liegt in der Nutzung bereits verwendeter Kanäle (z. B. Gemeinschaftsmedien).

Die **Unternehmensberatung** ist ein Wirtschaftsförderungsdienst, der dem Unternehmer professionelle Unternehmensberatung bietet. Eine gängige Herangehensweise besteht darin, die Unternehmensberatung als Teil eines integrierten Unterstützungspakets bereitzustellen. Regelmäßige Treffen mit Unternehmensberatern sind häufig Voraussetzung für eine finanzielle Unterstützung.

Die intensivsten Unterstützungsleistungen für die Unternehmensentwicklung werden erbracht, wenn Unternehmen in eigens dafür vorgesehenen Orten untergebracht sind. Bei **Gründungszentren** handelt es sich um Einrichtungen zur Förderung der Gründung und des Wachstums von Unternehmen mithilfe einer Reihe von Ressourcen und Dienstleistungen zur Unternehmensförderung, die sowohl direkt im Gründungszentrum als auch über dessen Kontaktnetz angeboten werden. Gründungszentren weisen Unterschiede bei der Art der Bereitstellung ihrer Dienstleistungen, ihrer Organisationsstruktur und ihren

Klientengruppen auf. Es gibt zwar virtuelle/online erreichbare Gründungszentren, die meisten Programme nehmen die Unternehmen in der Phase vor und während ihrer Gründung jedoch für einen begrenzten Zeitraum in ihren Räumlichkeiten auf. Der erfolgreiche Abschluss eines Unternehmensgründungsprogramms steigert die Wahrscheinlichkeit für das Überleben und Wachstum des neu gegründeten Unternehmens.

### **Netzwerkarbeit**

**Unternehmernetzwerke** bieten Zugang zu Gruppen untereinander verbundener Unternehmer, Unternehmensdienstleistern und verschiedenen sonstigen relevanten Menschen, über die Unternehmer im Rahmen von auf Gegenseitigkeit basierenden Beziehungen Zugang zu Informationen und Ideen für den Betrieb ihrer Unternehmen erhalten. Diese Netzwerke können Unternehmern dabei helfen, sich eine Finanzierung zu sichern, Geschäftspartner, Lieferanten, Angestellte und Kunden zu finden, und auf Ideen für neue Produkte, Verfahren, Organisationsmethoden und Geschäftsmodelle zu kommen. Außerdem können sie die Wahrnehmung des Einzelnen im Hinblick auf die Attraktivität und Realisierbarkeit des Unternehmertums beeinflussen (OECD/EK, 2015).

Für den Erfolg dieser Initiativen sind mehrere zentrale Faktoren maßgeblich. Erstens sollten die Netzwerkstrukturen und -verfahren so gestaltet sein, dass ein hohes Maß an Interaktion zwischen den Unternehmern im Netzwerk und dem weiteren Wirtschaftsumfeld gewährleistet ist. Damit wird sichergestellt, dass Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen Zugang zu einem größeren Ressourcen-Pool haben, um ihnen bei der Überwindung von Hindernissen und Hürden zu helfen. Zudem sorgt eine starke Brücke zwischen dem Netzwerk und dem weiteren Wirtschaftsumfeld dafür, dass das Netzwerk die Gruppe benachteiligter Unternehmer nicht noch weiter isoliert und ihre Benachteiligung verstärkt.

Zweitens sollten politische Entscheidungsträger klar definierte Ziele für Unternehmernetzwerke festlegen, die sich prägend auf die Netzwerkstruktur und -verfahren auswirken. So kombinieren einige politische Maßnahmen zum Beispiel den Aufbau von Netzwerken mit der Bereitstellung von Unternehmensschulungen und Zugang zu Finanzierung. Für solch ein Netzwerk ist eine vollkommen andere Struktur erforderlich als für ein Netzwerk, dessen Ziel im Aufbau internationaler Verbindungen und in der Förderung von Export und Geschäftsausweitung besteht. Ein klar definierter Zweck sorgt zudem für eine verbesserte Kontaktaufnahme und Sensibilisierung im Netzwerk.

Drittens sollten politische Entscheidungsträger kein Überangebot an Netzwerken schaffen. Existiert eine große Zahl von Netzwerken, verdrängen diese sich gegenseitig und untergraben die Vorteile, die jedes einzelne von ihnen mit sich bringt. Viel wichtiger ist es, dass sich politische Entscheidungsträger auf die Bereitstellung hochwertiger Netzwerke konzentrieren.

Viertens sollte die öffentliche Politik die Nutzung von Online-Unternehmernetzwerken fördern. Über deren Wirksamkeit ist zwar nichts bekannt, doch sind sie kostengünstig und einfach zugänglich. Allerdings müssen politische Entscheidungsträger sicherstellen, dass das Netzwerk dynamisch ist, damit die Mitglieder sich kontinuierlich einbringen. Die Auswirkungen sind wahrscheinlich größer, wenn die Online-Netzwerke mit persönlichen Interaktionen kombiniert werden.

Und schließlich ist es von zentraler Bedeutung, dass politische Entscheidungsträger Netzwerkinitiativen so gestalten, dass die Verwaltung des Netzwerks und das Eigentum am Netzwerk auf seine Mitglieder übergehen. Dies sorgt für mehr Vertrauen unter den Mitgliedern und potenziellen Mitgliedern und für eine stärkere Beteiligung.

**Literatur**

- Europäische Kommission, 2012, „Entrepreneurship in the EU and beyond“, Flash Eurobarometer 354.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2014), Besondere Auswertung der jährlichen Erhebungen des Global Entrepreneurship Monitor unter Erwachsenen im Zeitraum 2009-2013.
- OECD/Europäische Kommission (2015), „Kurzdossier zu Netzwerken für ein integrationsförderndes Unternehmertum“, OECD Publishing, Paris, und EU Publishing, Luxemburg. [ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=13739&langId=de](http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=13739&langId=de)
- OECD/Europäische Kommission (2014), Die fehlenden Unternehmer 2014: Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in Europa, OECD Publishing, Paris, und EU Publishing, Luxemburg. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264230897-de>
- OECD/Europäische Kommission (2014b), „Zugang zu Gründungsfinanzierung für ein integrationsförderndes Unternehmertum“, OECD Publishing, Paris, und EU Publishing, Luxemburg. [ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=11499&langId=de](http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=11499&langId=de)
- OECD/Europäische Kommission (2013), Die fehlenden Unternehmer: Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in Europa, OECD Publishing, Paris, und EU Publishing, Luxemburg. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264188419-de>
- OECD/Europäische Kommission (2012), „Kurzdossier zur unternehmerischen Initiative junger Menschen“, OECD Publishing, Paris, und EU Publishing, Luxemburg. <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=8759&langId=de>
- OECD/Europäische Kommission (2012b), „Kurzdossier zur unternehmerischen Initiative älterer Menschen“, OECD Publishing, Paris, und EU Publishing, Luxemburg. [ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9644&langId=de](http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9644&langId=de)
- van Praag, M. (2003), „Business Survival and Success of Young Small Business Owners: An Empirical Analysis“, Small Business Economics, Bd. 21, S. 1-17.



**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), “Zentrale politische Fragen und Ansätze für integrationsfördernde Unternehmensgründungen”, in *Inclusive Business Creation: Good Practice Compendium*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264261402-4-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).