

# Soziale Wirtschaftsbetriebe in Nordrhein-Westfalen

## Endbericht der wissenschaftlichen Begleitung

Zusammenfassende Würdigung der Ergebnisse:

Zum Jahresende 2000 befanden sich 24 von ursprünglich 35 in das Programm „Soziale Wirtschaftsbetriebe“ aufgenommenen Unternehmen in der Förderung, davon hatte eines den Geschäftsbetrieb noch nicht eröffnet. Sieben Soziale Wirtschaftsbetriebe sind aus dem Markt ausgetreten, davon fünf infolge von Insolvenz. Drei Sozialen Wirtschaftsbetrieben wurde die Weiterförderung über das dritte Jahr hinaus versagt, da die Zielmarke einer rd. 60-prozentigen Kostendeckung durch Markterlöse nicht erreicht wurde. Ein Sozialer Wirtschaftsbetrieb ist auf eigenen Wunsch aus dem Programm ausgeschieden, weil die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens bei der geforderten Mindestbetriebsgröße nicht erreichbar war.

- Unternehmensauswahl

Infolge der Programmbedingungen wurden aus dem Gründungspotenzial spezielle Gründerpersonen und Unternehmenstypen, an denen es nach herrschender Meinung im allgemeinen Gründungsgeschehen eher mangelt, herausgefiltert. Die Grundgesamtheit der SWB-Unternehmen unterscheidet sich deutlich vom generellen Gründungsgeschehen: Die auffälligsten Unterschiede bestehen in Bezug auf die Unternehmensgröße (hohe Beschäftigtenzahl und hohe Investitionssummen), die spezifische Sektorstruktur mit Fokus auf das Verarbeitende und Baugewerbe und die sonstigen Dienstleistungen, die Innovativität, die Gründungs- und Rechtsform mit einem überproportionalen Anteil von Kapitalgesellschaften und die Existenz spezifischer Kontextfaktoren (gemeinnütziger Hintergrund, unselbständige Gründungen).

Die SWB-Gründer sind im Durchschnitt älter als „herkömmliche“ Gründer; sie haben überdurchschnittlich häufig eine akademische Ausbildung und langjährige Berufserfahrung, die jeweils etwa zur Hälfte in gemeinnützigen Unternehmen und in der freien Wirtschaft erworben wurde. Etwa die Hälfte war mit Führungsaufgaben betraut. Ein Fünftel hat bereits vor der Gründung des Sozialen Wirtschaftsbetriebes Erfahrungen in der Selbständigkeit sammeln können, sei es in einer Nebenerwerbsselbständigkeit, als mithelfender Familienangehöriger oder als Gründer eines eigenen Unternehmens. Obwohl das Programm nicht zwingend vorsieht, dass der Soziale Wirtschaftsbetrieb aus einer Existenzgründung heraus entsteht, besteht die überwiegende Mehrheit der Gründer aus selbständig und eigenverantwortlich handelnden natürlichen Personen.

Aus den Entstehungsbedingungen, Geschäftsfeldern und Unternehmerpersönlichkeiten ist zu schließen, dass etwas weniger als die Hälfte der Vorhaben als von „herkömmlichen“ Gründern errichtete Unternehmen zu bezeichnen sind, die auf die Programmbedingungen hin geplant oder entsprechend umstrukturiert wurden. Der größere Teil stellt spezielle Gründungen dar, die ohne das Programm nicht - auch nicht in anderer Form - entstanden wären. Betrachtet man die schließlich im Programm verbliebenen Gründungen, so kehrt sich das Verhältnis genau um: 45 Prozent der zu Jahresbeginn 2001 noch geförderten Sozialen Wirtschaftsbetriebe sind spezifische SWB-Gründungen, 55 Prozent wären auch ohne das Programm - in anderer Form - entstanden. Tatsächlich sind unter den Marktaustritten insbesondere Gründungsunternehmen vertreten, deren originärer Entstehungsgrund die Existenz des Programms „Soziale Wirtschaftsbetriebe“ war. Unter den Programmausschlüssen halten sich beide Formen die Waage.



- Beurteilung der nicht im Programm verbliebenen Sozialen Wirtschaftsbetriebe

Marktaustritte und Programmausschlüsse unterscheiden sich grundlegend. Bei der Sektoralstruktur, den Geschäftsfeldern und der Gründungsform bestehen so gut wie keine Gemeinsamkeiten. Aus dem Markt ausgeschiedene Soziale Wirtschaftsbetriebe haben traditionelle Geschäftsfelder in Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität bearbeitet. Sie konzentrierten sich auf den regionalen Markt. Die vorherrschenden Branchen - Bau und Gastgewerbe - gelten als besonders insolvenzgefährdet. Alle ausgeschiedenen Unternehmen waren Neuerrichtungen, nahezu alle Unternehmen entstammten einem Netzwerkkontext aus dem gemeinnützigen Bereich. Der Anteil der unselbständigen Gründungen ist überproportional hoch.

Dagegen waren alle aus dem Programm ausgeschlossenen Sozialen Wirtschaftsbetriebe mit innovativen Produkten oder Geschäftsideen auf noch nicht entwickelten Märkten tätig. Sie gehörten dem Verarbeitenden Gewerbe an oder erbrachten Dienstleistungen für Unternehmen. Ihr geografischer Fokus war überregional, aber nicht international. Die ausgeschlossenen Sozialen Wirtschaftsbetriebe waren eigenständige Unternehmen; die überwiegend im Team gegründet worden waren. Zur Hälfte bestanden sie schon vor der Aufnahme in das Förderprogramm kurze Zeit am Markt.

Gemeinsame Faktoren fanden sich insbesondere bei der Unternehmerperson: Alle Existenzgründer eines gescheiterten oder aus dem Programm ausgeschlossenen Sozialen Wirtschaftsbetriebe waren männlichen Geschlechts. Überdurchschnittlich häufig waren die Gründer unmittelbar vor der Existenzgründung arbeitslos gewesen: Die bestehende oder drohende Arbeitslosigkeit war eines der Hauptmotive zu gründen.

Die Marktaustritte und Programmausschlüsse waren überwiegend auf Probleme bei der Marktpenetration zurückzuführen. Während aber der unzureichende Marktzugang bei den gescheiterten Sozialen Wirtschaftsbetrieben auf Marktsättigung und Wettbewerbsdichte zurückzuführen ist, ist er bei den Programmaustritten Folge der fehlenden Reife des Marktes oder der Produkte. Die aus dem Programm ausgeschlossenen Sozialen Wirtschaftsbetriebe konnten den Markt - z. T. auch die Produkte - nicht in der Geschwindigkeit entwickeln, die notwendig gewesen wäre, um das Kriterium zur Weiterförderung nach dem dritten Jahr zu erfüllen.

Zusätzlich traten massive innerbetriebliche Probleme auf. Der Netzwerkkontext hat sich als erheblicher Risikofaktor erwiesen, allerdings nur in der spezifischen Ausprägung der unselbständigen Gründung: Ferner waren fehlendes kaufmännisches Know-how, Kontroll- und Organisationsdefizite bei den Existenzgründern für das Scheitern mitverantwortlich.

- Unternehmensentwicklung und Gründungserfolg

Für nahezu alle Sozialen Wirtschaftsbetriebe - auch die im Programm verbliebenen - gilt, dass die Umsatzprojektionen zu ehrgeizig waren, die Märkte falsch eingeschätzt wurden, der Zeitbedarf für die Entwicklung der Märkte zu kurz terminiert und/oder das Marktpotenzial zu gering war, um ein Unternehmen unter den gegebenen Randbedingungen wirtschaftlich zu führen und weiterzuentwickeln. Die Markteinführung dauerte bei einem großen Teil der Sozialen Wirtschaftsbetriebe bis weit in das zweite Geschäftsjahr hinein. In diesem Zeitraum erlitten die Sozialen Wirtschaftsbetriebe erhebliche Umsatzlücken, sodass fest eingeplante Erträge zur Kostendeckung fehlten. Die im Programm verbliebenen Sozialen Wirtschaftsbetriebe erlitten in der Hälfte der Jahre seit Bestehen als Soziale Wirtschaftsbetriebe Verluste, die sich bis zum Ende der Beobachtungsperiode auch bei den länger am Markt agierenden Sozialen Wirtschaftsbetrieben nicht immer ausgleichen ließen. Zwar ist bei den Unternehmensergebnissen eine deutliche Entwicklung zum Besseren festzustellen, auf der Basis der vorliegenden Daten wird aber die Einstellung der Förderung bei einem großen Teil der vierjährigen Sozialen Wirtschaftsbetriebe zu einer bedrohlichen Unternehmenssituation führen.

Für einige Soziale Wirtschaftsbetriebe ist festzustellen, dass sie ihr Marktpotenzial ausgeschöpft haben und weitere Absatzsteigerungen nur durch Verdrängung anderer Mitbewerber oder durch Erweite-

rung der Geschäftsfelder, Kundengruppen oder Absatzgebiete erreichen können. Für einen Verdrängungswettbewerb scheinen die Soziale Wirtschaftsbetriebe aufgrund ihrer noch zu geringen Produktivität und ihrer fehlenden finanziellen Reserven nicht hinreichend gerüstet.

Die Produktivität ist, trotz erheblicher Steigerungen, im gesamtwirtschaftlichen Vergleich auch im vierten Geschäftsjahr zu gering. Hieraus resultieren Wettbewerbsnachteile zumal in Märkten mit hoher Wettbewerbsdichte. War die niedrige Produktivität in der Anfangsphase auf Leerlauf wegen mangelnder Aufträge, noch wenig ausgeprägte Organisationsstrukturen und fehlende Kontrollsysteme zurückzuführen, so ist das ungünstige Input-Output-Verhältnis in den entwickelten Sozialen Wirtschaftsbetrieben zum ersten - und zwar von der Mehrzahl der älteren Sozialen Wirtschaftsbetriebe - auf falsche Annahmen hinsichtlich der zu erzielenden Marktpreise (die kalkulierten Preise lassen sich nicht durchsetzen), zum zweiten auf die spezifische Kostenstruktur im Personalbereich (Festeinstellung, Tarifentlohnung) und zum dritten auf die Leistungsgrenzen der Zielgruppenmitarbeiter zurückzuführen. Allerdings sind gegenüber den Ansätzen in den Businessplänen auch Kostenüberschreitungen festzustellen, die bei der gegebenen Umsatzsituation nicht nachvollziehbar sind.

Trotz der überwiegend nicht erreichten Umsatzziele steigt die Gesamtbeschäftigung im Unternehmensdurchschnitt: Die Hälfte der Sozialen Wirtschaftsbetriebe hat ihre Gesamtbeschäftigung - in einigen Fällen sogar erheblich - erhöht. Dagegen ist bei der geförderten Beschäftigung eine Rückführung festzustellen. Gerade die älteren Sozialen Wirtschaftsbetriebe scheinen - möglicherweise angesichts des bevorstehenden Auslaufens der Förderung - eine Umstrukturierung beim Personal vorzunehmen.

Die Existenzgründer beurteilen ihren Gründungserfolg sehr differenziert. Während sie auf der einen Seite die Marktpositionierung und das Entwicklungspotenzial ihres Unternehmens eher positiv einschätzen, beurteilen sie die Auswirkungen der Selbständigkeit auf ihre persönlichen Lebensumstände eher negativ. Das mit der Gründung eingegangene hohe finanzielle Risiko steht in scharfem Kontrast zu dem überwiegend geringen Einkommen aus Unternehmertätigkeit. Die Arbeitsbelastung ist sehr hoch. Dass trotz der die persönliche Sphäre belastenden Faktoren der persönliche Gründungserfolg insgesamt eher positiv gewürdigt wird, ist, so steht zu vermuten, zum einen auf den Unternehmergeist, der als vordringliche Triebkraft von nahezu allen im Programm verbliebenen Gründerpersonen genannt wurde, zurückzuführen. Der als erfolgreich eingeschätzte Marktzutritt wiegt schwerer als die Einschränkungen im privaten Bereich. Zum zweiten empfinden die SWB-Gründer ein hohes Maß an sozialer Verantwortung, die weit über dasjenige „gewöhnliche“ Gründer hinausgeht. Die SWB-Gründer scheinen bereit, in gewissem Maß nicht nur ihre Arbeitskraft, sondern auch ihr Vermögen in den Dienst ihrer gesellschaftspolitischen Zielsetzung, an einer Verbesserung der Arbeitsmarktlage mitzuwirken, zu stellen. Allerdings sinkt das Zufriedenheitsniveau je länger die unbefriedigenden persönlichen Umstände andauern.

- **Beurteilung der Programmdurchführung**

Die Auswahl der Gründungsvorhaben erfolgte im Vergleich zu den Regelprogrammen für Existenzgründungen mit deutlich höheren Bewilligungsquoten restriktiv. Positiv werten wir das arbeitsteilige Prüfverfahren. Angesichts der komplexen Bedingungen, die an die Vorhaben gestellt werden, erhöht eine breite Basis der Beratungs- und Prüfinstanzen die Planungs- und Entscheidungssicherheit.

Eine erhebliche Problematik liegt in den - durch externe Berater zu erstellenden - Wirtschaftlichkeitsgutachten. Wie die Analyse der Unternehmensentwicklung zeigt, waren die Businesspläne überwiegend zu optimistisch. Speziell die Zeithorizonte für die Markteinführung waren zu kurz bemessen und demzufolge fehlte in der Kalkulation die finanzielle Reserve zur Überbrückung der Anlaufphase. Die Markteintrittsprobleme von Unternehmen, deren anvisierter Markt noch unentwickelt oder in einem frühen Entwicklungsstadium ist, wurden nicht hinreichend gewürdigt. Unternehmen, die Leistungen erbringen, die bisher nicht am Markt angeboten wurden, benötigen Zeit, bis die Intransparenz über die Leistungsmerkmale und -qualität durch den Aufbau einer Reputation aus Empfehlungen, Referenzen und persönlichen Kontakten beseitigt ist.

Es ist ein generelles Problem bei der Inanspruchnahme von Beratung, dass es keine Garantie für die Güte der Beratungsleistung gibt. Die Berater tragen nicht das Risiko für Fehleinschätzungen im Wirtschaftlichkeitsgutachten. Der Ausweg, der in den Regelprogrammen der Existenzgründungsförderung gewählt wurde, nämlich die Kreditinstitute ins Obligo zu nehmen, erscheint hier allerdings nicht hilfreich. Aufgrund der konservativen Entscheidungspraxis und der Orientierung mehr an Sicherheiten denn an Tragfähigkeit haben Wirtschaftlichkeitsaussagen bei der Beurteilung von Gründungsvorhaben durch Kreditinstitute eine eher geringe Bedeutung.

Zudem üben die Unternehmerpersönlichkeit, ihre Intentionen und ihre Verhaltensweisen einen entscheidenden Einfluss auf die Entwicklung und damit die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens aus, die schwer zu prognostizieren sind. Fehlende Unternehmereignung - auch der gemeinnützigen Gesellschafter - und falsche Prioritäten in der Unternehmensführung sind mitverantwortlich für den mangelnden Erfolg einiger Sozialer Wirtschaftsbetriebe. Auch Fehleinschätzungen bei der Integrationsgeschwindigkeit der Zielgruppenmitarbeiter - und damit falsche Annahmen über die Produktivität - können Prognosen zunichte machen.

Angesichts der Unwägbarkeiten, die generell bei Vorausschätzungen bestehen, und den fehlenden Erfahrungswerten zu Beginn des Programms lassen sich Ausfälle sicher nicht ausschließen. Die Marktaustrittsrate der Sozialen Wirtschaftsbetriebe in Höhe von 20 Prozent, die dem allgemeinen Gründungsgeschehen entspricht, lässt auf eine eher vorsichtige Auswahl der Vorhaben schließen. Wie sich aus der hohen Überschneidung von SWB-Zuschuss und der gleichzeitigen Förderung aus Regelprogrammen der Existenzgründungsförderung bei den gescheiterten Sozialen Wirtschaftsbetrieben ablesen lässt, sind die Auswahlmechanismen anderer Programme nicht treffsicherer. Mit zunehmender Programmlaufzeit lässt die bessere Performance der jüngeren Sozialen Wirtschaftsbetriebe hinsichtlich der Marktanpassung und Produktivität Fortschritte bei der erfolgreichen Selektion marktfähiger Geschäftsmodelle infolge von Lerneffekten erkennen.

- Positive und negative Faktoren der Förderung

Es ist positiv hervorzuheben, dass durch die Förderung Gründungsvorhaben ins Leben gerufen werden, die von ihrer Größe und ihren Geschäftsfeldern her generell schwierige Startbedingungen vorfinden. In einem vergleichsweise hohen Maße können Geschäftsfelder für erwerbswirtschaftliche Aktivitäten im Hinblick auf ihre Nachhaltigkeit getestet werden. So haben sich z. B. bei den neuen hausorientierten Dienstleistungen unterschiedliche Nischen und Marktsegmente durch Anpassung an die Marktbedürfnisse herausgebildet, die in den Planungen so nicht identifiziert wurden.

In diesem Zusammenhang hat sich das externe Controlling durch die IB und der G.I.B. als vorteilhaft erwiesen. Sobald in den Betriebswirtschaftlichen Auswertungen problematische Unternehmensentwicklungen identifiziert wurden, konnte die G.I.B. den Sozialen Wirtschaftsbetrieben Hilfestellungen anbieten und Beratungsangebote unterbreiten. Einem Teil der Unternehmer ist es so gelungen, rechtzeitig Umstrukturierungen vorzunehmen.

Die vergleichsweise hohen Nachweispflichten der Gründer, die von den Gründern selbst bisweilen als Belastung empfunden werden, fördern die Auseinandersetzung mit der eigenen Unternehmensentwicklung. Die Unternehmer werden angehalten, ihre Finanzbuchhaltung in den Griff zu bekommen. Damit wird ein wichtiger Risikofaktor, nämlich den Überblick über die Finanzsituation zu verlieren, gemildert.

Durch den programmspezifischen Ausschnitt aus dem allgemeinen Gründungsgeschehen werden insbesondere Gründungen mit einer vergleichsweise hohen Wahrscheinlichkeit zu wachsen ausgefiltert. Gerade die Sektoren Verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistungen sind allgemein die Wirtschaftsbereiche mit den höchsten Beschäftigungszuwächsen bei Gründungen. Unter den Sozialen Wirtschaftsbetrieben haben 50 Prozent innerhalb der ersten Jahre Beschäftigung aufgebaut.

Als ein spezifisches Problem der Mitarbeitermotivation und -qualifikation hat sich die Anforderung an die Mindestbeschäftigtenzahl zum Startzeitpunkt des Unternehmens herausgestellt. Soweit die Sozialen Wirtschaftsbetriebe nicht für den anonymen Markt produzieren, sondern Leistungen nachfrageorientiert erstellen, ist eine Vorlaufzeit erforderlich, in der die Geschäftsleitung hinreichend Aufträge akquiriert, um die Mitarbeiter zu beschäftigen und „on the job“ zu trainieren. Der Leerlauf der Mitarbeiter in der Anfangsphase scheint ein erhebliches Personalführungsproblem in der Entwicklungsphase des Unternehmens zu generieren, wenn die volle Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter erforderlich wird. Die hohe persönliche Belastung in Folge der Doppelbelastung durch intensive Akquisition und Qualifikation führt mit der Zeit auch zu Demotivation und Unzufriedenheit des Gründers.

Eine weitere Folge der Überdimensionierung des Betriebs in Verbindung mit den Prognoseunsicherheiten im Businessplan ist die Eigenkapitalauszehrung der Sozialen Wirtschaftsbetriebe. Den Unternehmen gelingt es vielfach nicht, die Verluste der Anlaufphase während der Programmlaufzeit selbst bei guter Entwicklung in der Festigungsphase zu kompensieren. Sie sind dadurch extrem anfällig gegenüber Störfaktoren.

In einigen Fällen sind Soziale Wirtschaftsbetriebe in eine Unternehmensgröße „gelockt“ worden, für die am Markt kein entsprechendes Nachfragepotenzial besteht. Diese Sozialen Wirtschaftsbetriebe werden mit Auslaufen der Förderung Beschäftigung abbauen. Bei rd. 40 Prozent ist höchstwahrscheinlich mit einer Umstrukturierung des Betriebs und auch der Mitarbeiterstruktur zu rechnen. Einige Unternehmen haben bereits deutlich gemacht, dass die Gründung in Form eines Sozialen Wirtschaftsbetriebes für sie ein falscher Weg gewesen ist. Es ist weiterhin zu erwarten, dass auch die prosperierenden Sozialen Wirtschaftsbetriebe im Zuge der Fluktuation Beschäftigung bei den Zielgruppen abbauen werden. Aufgrund der geschilderten Schwierigkeiten bei der Akquisition werden ohne Förderung die Anstrengungen, scheidende Zielgruppen-Mitarbeiter zu ersetzen, geringer werden: Wir gehen davon aus, dass Unternehmen mit weiterem Entwicklungspotenzial rd. 40 Prozent des derzeitigen Bestands ausmachen. Von der Unternehmensentwicklung her gesehen, wäre der Weg, kleinere Kapazitäten beim Start zuzulassen und - wo möglich - Wachstumsprozesse in die Förderung mit einzubeziehen, zu bevorzugen.

- Erreichung der Zielgruppen

Positiv hervorzuheben ist weiterhin, dass das Programm die Zielgruppen der Arbeitsmarktpolitik, für die es konzipiert worden ist, weitgehend erreicht. So wird die vom Programm vorgegebene Mindestquote an Langzeitarbeitslosen von 40 Prozent um mehr als die Hälfte überschritten, denn tatsächlich sind über den gesamten Untersuchungszeitraum hinweg zwischen 54 und 64 Prozent der Beschäftigten ehemalige Langzeitarbeitslose. Betrachtet man nur die geförderten Arbeitsplätze, so waren sogar rd. vier Fünftel der Beschäftigten zuvor langzeitarbeitslos, ein gutes Fünftel sogar länger als drei Jahre.

Ebenfalls erfolgreich ist das Programm bei der Erreichung weiterer Zielgruppen: Ältere (über 50 Jahre) Arbeitnehmer ohne abgeschlossene Berufsausbildung und Ausländer. Diese Zielgruppen mit besonderen Problemen auf dem Arbeitsmarkt sind in Sozialen Wirtschaftsbetrieben überdurchschnittlich häufig vertreten. Auch für Berufsrückkehrerinnen stellt das Programm eine wichtige Möglichkeit der Reintegration ins Erwerbsleben dar.

Nicht ganz so positiv fällt die Bilanz hinsichtlich des vom Programm vorgesehenen Anteils von Schwerbehinderten aus. So sollte auf Programmebene ein Anteil von 10 Prozent erreicht werden. Dies ist bislang nicht gelungen. Betrachtet man die Gesamtbelegschaft aller Sozialen Wirtschaftsbetriebe zusammen, so hat sich der Schwerbehindertenanteil auf rd. 4 Prozent eingependelt. Betrachtet man lediglich die geförderten Arbeitsplätze, so wurde inzwischen immerhin ein Anteil von knapp 9 Prozent erreicht.

Auch der vom Programm vorgesehene Frauenanteil von 50 Prozent konnte noch nicht ganz erreicht werden. So beträgt auf allen Arbeitsplätzen der Frauenanteil bislang 44 Prozent, auf den geförderten



Arbeitsplätzen sogar nur 42 Prozent. Allerdings entspricht der Anteil von in Sozialen Wirtschaftsbetrieben beschäftigten Frauen in etwa dem Anteil von Frauen an den Arbeitslosen in Nordrhein-Westfalen.

Insgesamt ist festzustellen, dass im Untersuchungszeitraum der vorgesehene Anteil von Zielgruppen in den Sozialen Wirtschaftsbetrieben auf Programmebene zugenommen hat.

- Arbeitsmarktpolitische Integrationsleistung

Anders als andere Instrumente der Arbeitsmarktpolitik ist das Programm „Soziale Wirtschaftsbetriebe“ darauf hin angelegt, Dauerarbeitsplätze zu schaffen, auf denen Zielgruppen der Arbeitsmarktpolitik sozialversicherungspflichtig und zu tariflichen Bedingungen beschäftigt werden. Ziel des Programms ist eine nicht nur vorübergehende, sondern eine *dauerhafte* Beschäftigung in einem Sozialen Wirtschaftsbetrieb. Gleichwohl kann der durch das Programm induzierte Integrationserfolg in zweierlei Hinsicht zustande kommen: einmal durch das Gelingen dauerhafter Beschäftigung *in* einem Sozialen Wirtschaftsbetrieb; zum andern durch den *Übergang* aus einem Sozialen Wirtschaftsbetrieb in dauerhafte Beschäftigung in einem anderem Unternehmen.

Wie die Begleituntersuchung gezeigt hat, ist die anfänglich recht hohe Personalfuktuation mit zunehmender Dauer des Programms deutlich zurückgegangen. In einer nennenswerten Anzahl von Sozialen Wirtschaftsbetrieben ist die Belegschaft seit längerer Zeit stabil, und insgesamt gibt es nur wenige Soziale Wirtschaftsbetriebe mit hoher Fluktuation. Dies zeigt, dass es Sozialen Wirtschaftsbetrieben überwiegend gelingt, ihre Zielgruppen auf direktem Wege ins Erwerbssystem zu integrieren.

Aber auch auf indirektem Wege erfüllen die Sozialen Wirtschaftsbetriebe eine arbeitsmarktliche Integrationsleistung. Wie die Begleituntersuchung gezeigt hat, nehmen insgesamt mehr als zwei Fünftel derjenigen Beschäftigten, die einen Sozialen Wirtschaftsbetrieb wieder verlassen, entweder eine Tätigkeit in einem anderen Unternehmen auf (gut ein Drittel) oder machen sich selbständig bzw. gehen in eine Umschulung oder Weiterbildung. Auch dies ist Ausdruck einer beachtlichen Integrationsleistung der Sozialen Wirtschaftsbetriebe, die damit auch eine Brückenfunktion wahrnehmen.

Zwar haben auch andere Förderprogramme - so z. B. Lohnkosten-Förderung, Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen und/oder Qualifizierungsangebote - z. T. beachtliche Integrationseffekte, doch zeigt eine Gegenüberstellung mit anderen Förderprogrammen, dass das Förderprogramm „Soziale Wirtschaftsbetriebe“ - unter allen Vorbehalten, die angesichts der Komplexität der Wirkungszusammenhänge und der Unterschiedlichkeit der regionalen Arbeitsmärkte zu machen sind - hier vergleichsweise gut abschneidet. Dies gilt nicht nur im Hinblick auf die von Sozialen Wirtschaftsbetrieben erzielten Wiedereingliederungsquoten (als ein Indikator für Effektivität), sondern auch im Hinblick auf die Effizienz des Programms. Wie die Begleituntersuchung gezeigt hat, sind die eingesetzten Fördermittel sowohl unter arbeitsmarktpolitischer als auch unter gesamtfiskalischer Perspektive effizient eingesetzt. So liegen die gesamtfiskalischen Effekte von Sozialen Wirtschaftsbetrieben deutlich über denen von Maßnahmen zur Förderung der beruflichen Weiterbildung (FbW) oder von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen (ABM). Die Ergebnisse der Begleituntersuchung zur Effektivität des Programms werden durch Befunde aus der Arbeitsmarktforschung untermauert, wonach die nachhaltigsten Beschäftigungseffekte bislang noch stets von einer Existenzgründungs- und Beschäftigungsförderung erzielt worden sind, während kurzzeitige Fördermaßnahmen in der Regel auch nur kurzfristige Wirkungen haben.

Inwiefern in Sozialen Wirtschaftsbetrieben geförderte Arbeitnehmer allerdings auch ohne das Instrument „Soziale Wirtschaftsbetriebe“ einen Arbeitsplatz erhalten hätten, kann hier nicht zweifelsfrei beurteilt werden. Angesichts der unvermindert großen Zugangsprobleme zum Erwerbssystem, die Langzeitarbeitslose, ältere Arbeitslose und Arbeitslose ohne abgeschlossene Berufsausbildung haben, ist jedoch stark zu vermuten, dass dies überwiegend eher nicht der Fall ist. Deshalb spricht vieles dafür, dass das Förderprogramm „Soziale Wirtschaftsbetriebe“ hier eine wichtige Lücke schließt. Dafür sprechen auch Befunde aus einer Untersuchung des Wissenschaftszentrums Berlin (vgl. Schmid/Mosley/Hilbert/Schütz 1999), wonach gerade bei langer Langzeitarbeitslosigkeit Lohnkostensubventionen, die ja auch im Förderprogramm „Soziale Wirtschaftsbetriebe“ ein tragendes Element sind, einen sozialpo-



litisch wirksamen Hebel der Integration darstellen: Sie bestätigen die von der Begleituntersuchung gewonnenen Befunde, dass Soziale Wirtschaftsbetriebe für ihre Zielgruppen ein hervorragend geeignetes Instrument der Reintegration ins Erwerbssystem sind, auch wenn seine arbeitsmarktpolitischen Effekte - quantitativ betrachtet - insgesamt sicherlich nur der bekannte „Tropfen auf den heißen Stein“ sind.

- Soziale Wirtschaftsbetriebe im Urteil der Beschäftigten

Auch das Urteil der Beschäftigten über die Sozialen Wirtschaftsbetriebe unterstreicht, dass es sich bei diesem Programm - unter arbeitsmarkt- und sozialpolitischer Perspektive betrachtet - um ein wichtiges Instrument der Arbeitsmarktpolitik bzw. Arbeitsförderung handelt. Wie die Befragung der Beschäftigten gezeigt hat, sieht die Mehrzahl der in Sozialen Wirtschaftsbetrieben beschäftigten Personen in Sozialen Wirtschaftsbetrieben für sich eine wichtige Möglichkeit und Chance des Wiedereinstiegs ins Erwerbsleben. Nicht nur aus finanziellen, auch aus sozialen und (sozial)psychologischen Gründen empfindet eine Mehrheit der Beschäftigten Soziale Wirtschaftsbetriebe für sich als bedeutsam.

Die trotz Kritik an einzelnen Aspekten - z. B. Arbeitsklima, Entlohnung, Qualifizierung - insgesamt sehr positive Bewertung der Sozialen Wirtschaftsbetriebe durch die Beschäftigten zeigt, dass Soziale Wirtschaftsbetriebe auch aus der Perspektive der Beschäftigten als sehr erfolgreich anzusehen sind. Nicht zuletzt zeigen die von den Beschäftigten gemachten Verbesserungsvorschläge, dass auch eine hohe Identifikation mit dem „eigenen“ Unternehmen besteht. Das geringe Interesse der Beschäftigten, in einem anderen Unternehmen tätig zu sein und der hohe Anteil derer (94 Prozent), die gerne oder sehr gerne in ihrem Betrieb arbeiten, sind ebenfalls ein wichtiger Indikator für eine erfolgreiche arbeitsmarktliche Reintegration der Zielgruppen.

Nach: Ministerium für Arbeit und Soziales, Qualifikation und Technologie des Landes Nordrhein-Westfalen (Hrsg.), Institut für Arbeitsmarktforschung und Jugendberufshilfe, Oldenburg (Bearb.), Institut für Mittelstandsforschung, Bonn (Bearb.), Christe, Gerhard, May-Strobl, Eva (2002): Soziale Wirtschaftsbetriebe in Nordrhein-Westfalen. Endbericht der wissenschaftlichen Begleitung, S. 191-201

