

Hauswirtschaftliche Dienstleistungspools als Instrument der Beschäftigungsförderung

G.I.B.-Modell für einen flächendeckenden Auf- und Ausbau von Dienstleistungsagenturen in Deutschland

1. Vorbemerkungen

In Anlehnung an die bisherigen Erfahrungen bei der Entwicklung und Umsetzung von Dienstleistungsagenturen in NRW hat die G.I.B. zwei Modelle entwickelt, die neben einer eher makroökonomischen Betrachtungsweise insbesondere auch die betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen einer Dienstleistungsagentur sowie die Sichtweisen und Interessen der nachfragenden Haushalte und der zu beschäftigenden ArbeitnehmerInnen in den Vordergrund rücken.

Auf ArbeitnehmerInnenseite gehen wir davon aus, dass es sich bei den potentiellen Beschäftigten in dem Segment der haushaltsnahen Dienstleistungen überwiegend um weibliche Personen handelt, die (auch aufgrund nicht ausreichender Kinderbetreuungsmöglichkeiten) verstärkt an Teilzeitstellen interessiert sind. Eine statische Umwandlung von ehemals vier geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen in jeweils eine Vollzeitstelle halten wir in der Breite nicht für realistisch. Wir gehen in unseren Modellberechnungen deshalb von einer durchschnittlichen Arbeitszeit aller ArbeitnehmerInnen von 25 Stunden pro Woche aus.

Auf der Seite der nachfragenden Haushalte ist zu erwarten, dass der Bedarf nach Haushaltsdiensten erfahrungsgemäß bei drei bis sechs Stunden pro Woche liegt. Auch dies spricht aus betrieblicher Sicht eher für Teilzeitarbeit, da die notwendige Aufstückelung der Arbeitseinheiten der Beschäftigten auf mehrere Haushalte bei der Dienstleistungsagentur im Rahmen von Vollzeitstellen zu erheblichen wege- und organisationsbedingten unproduktiven Zeiten führen kann, die sich letztlich negativ im Kundenpreis widerspiegeln. Mit Teilzeitstellen ist die Nachfrage u. E. effektiver zu bedienen.

Für die betriebliche Seite der Dienstleistungsagentur gehen wir davon aus, dass der in der IZA-Studie angenommene Stundenlohn von € 7,70 (bei geringfügig Beschäftigten) im Rahmen eines sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisses zu erheblichen Mehrkosten führt, die den endgültigen Kundenpreis deutlich in die Höhe drücken. Dazu gehören im Personalkostenbereich z.B. Sozialversicherungsbeiträge, bezahlter Urlaub, Feiertage, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall etc. Die reinen Personalkosten erhöhen sich somit von € 7,70 Arbeitnehmerbrutto etwa um den Faktor 1,7 und liegen bei realistischer Betrachtungsweise für die Agentur ca. bei € 13 bis € 13,50. Dazu kommen die Kosten für betriebsbedingte Leerzeiten (z. B. Wegezeiten), für Verwaltung und Organisation, Abschreibungen, Werbung/Akquisition sowie notwendigerweise auch ein „UnternehmerInnenlohn“. Auf den so ermittelten Endpreis ist vom Kunden noch die Mehrwertsteuer zu entrichten.

Alle bisherigen Modellversuche im gemeinnützigen und auch im gewerblichen Bereich weisen eindeutig darauf hin, dass ein aus betrieblicher Sicht kostendeckender Kundenpreis für haushaltsnahe Dienstleistungen im günstigsten Fall durchschnittlich bei € 17,50 liegen muss, in der Breite sind realistisch eher 18 bis 20 € zu veranschlagen.

Haushaltsnahe Dienstleistungen im Rahmen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse, zum Beispiel in Dienstleistungsagenturen, sind also ohne deutliche öffentliche Zuschüsse nicht marktfähig! Die zur flächendeckenden Einführung von Dienstleistungsagenturen notwendigen Zuschüsse sollten so angelegt sein, dass sie vorhandene Strukturen und Arbeitsplätze nicht gefährden und nicht zu Wettbewerbsvorteilen bzw. -nachteilen verschiedener Akteure führen.

Hier sollte eine deutliche Abgrenzung der geförderten haushaltsnahen Dienstleistungen zu beispielsweise handwerks- oder pflegenahen Tätigkeiten stattfinden. Gleichzeitig sollten vorhandene Betriebe



(z. B. Gebäudereinigungsfirmen) in die Förderung mit einbezogen werden, sofern sie die geförderten haushaltsnahen Dienstleistungen betrieblich klar von ihren traditionellen Handwerkstätigkeiten abgrenzen und geförderte MitarbeiterInnen nur im Bereich der haushaltsnahen, nicht handwerklichen Tätigkeiten einsetzen.

In unseren Modellberechnungen erwarten wir einen Zuwachs von zunächst 100.000 bis 200.000 neu zu schaffenden sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen. Bei dieser eher vorsichtigen Schätzung ist zu berücksichtigen, dass bei einem durchschnittlichen Beschäftigungsvolumen von 25 Stunden pro Woche und einer gelegentlichen oder regelmäßigen Nachfrage der Dienstleistungen durch private Haushalte von etwa fünf Stunden pro Woche die Schaffung von 100.000 Beschäftigungsverhältnissen bereits eine Inanspruchnahme der Dienstleistungsagenturen durch 500.000 Haushalte erfordert. Zur Einrichtung von 200.000 Arbeitsplätzen müssten in unseren Modellen ca. eine Million Haushalte mehr oder weniger regelmäßig eine Dienstleistungsagentur in Anspruch nehmen. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass Tätigkeiten in Privathaushalten ein sensibles Arbeitsfeld sind, nicht jeder Haushalt wird jede zugewiesene Arbeitskraft akzeptieren. Gleichzeitig werden die Ansprüche der Privathaushalte an Qualität und Effektivität der Dienstleistungen im Rahmen fester Leistungsvereinbarungen mit der Dienstleistungsagentur voraussichtlich höher sein als beispielsweise im Rahmen von Schwarzarbeit oder bei einer geringfügigen Beschäftigung. Die persönlichen und fachlichen Anforderungen an die Beschäftigten werden steigen. Dies alles veranlasst uns in unserem Modell zu der eher vorsichtigen Schätzung von 100.000 bis 200.000 neu zu schaffenden Arbeitsverhältnissen.

2. Prämissen für den erfolgreichen Aufbau von Dienstleistungsagenturen

Die flächendeckende Einführung von Dienstleistungsagenturen kann nur gelingen und auf breite Akzeptanz stoßen, wenn die Interessen und Bedarfe aller beteiligten Akteure in einem ausgewogenen Verhältnis Berücksichtigung finden. Dies bedeutet

– Für den Kunden/die Kundin:

Der Endpreis für eine Leistungsstunde der Dienstleistungsagentur darf nicht oder nur unwesentlich über dem Entgelt im Rahmen geringfügiger Beschäftigung liegen. Will man mit dem Modell die Schwarzarbeit eindämmen, sollte der Preis für den Kunden/die Kundin nicht allzu hoch über einem angenommenen Schwarzmarktpreis von 6 bis etwa 9 € liegen.

Unseres Erachtens führt ein Kundenpreis von etwa 10 bis 11 € zu einer erheblichen Steigerung der Nachfrage von haushaltsnahen Dienstleistungen im Rahmen des Agentur-Modells, weil

- Die Arbeitgeber-Personalkosten im Rahmen geringfügiger Beschäftigung etwa gleich hoch oder eher höher liegen,
- Die Haushalte im Agentur-Modell von den Arbeitgeberpflichten entlastet sind,
- Den Haushalten im Agentur-Modell keine Ausfallzeiten durch Urlaub und Krankheit entstehen,
- Die Nachfrage nach Dienstleistungen passgenauer entsprechend dem Bedarf der Haushalte abgerufen kann,
- Ein Endpreis von beispielsweise 10 bis 11 € etwa zwei bis drei € über dem Preis für Schwarzarbeit liegt. Bei einer durchschnittlichen Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen von vier Stunden pro Woche entstehen dem Haushalt im Vergleich zur Schwarzarbeit Mehrkosten von monatlich etwa 45 €. Es ist anzunehmen, dass bei entsprechender Werbung für dieses Modell der finanzielle Mehraufwand von den betroffenen Haushalten getragen werden kann und in vielen Fällen wohl auch getragen werden wird.
- Dieser angestrebte Endpreis von 10 bis 11 € widerspricht unseres Erachtens auch steuerlichen Abschreibungsmodellen, da ein solches Modell lediglich für eine kleine Gruppe von potentiellen Kunden in Frage kommt und einen flächendeckenden Ansatz verhindert.

- Für die ArbeitnehmerIn:

Die Gestaltung der Arbeitsverhältnisse in einer Dienstleistungsagentur muss entsprechend der Möglichkeiten der Arbeitnehmer eine große Spannweite an Teilzeitarbeitsplätzen vorhalten. Entscheidend für die flächendeckende Einführung des Agentur-Modells ist – ebenso wie auf der Nachfrageseite – der „Preis“. Dabei ist wichtiger als das Arbeitnehmer-Bruttoentgelt der Betrag, der für den Arbeitnehmer netto zur Auszahlung gelangt. Unseres Erachtens führt ein Netto-Entgelt von etwa 6 bis 7 € zu einer erheblichen Steigerung des Arbeitsangebotes für haushaltsnahen Dienstleistungen im Rahmen des Agentur-Modells, weil

- Dieser Betrag relativ nahe am angenommenen Schwarzarbeitslohn von 6 bis 9 € liegt,
- Dieser Betrag durch Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, bezahlten Urlaub, Anspruch auf Arbeitslosengeld im Falle folgender Arbeitslosigkeit und durch den Erwerb von Ansprüchen an die Rentenversicherung in der Regel faktisch eher höher liegt als das erzielbare Schwarzarbeitsentgelt. Gleichwohl erfordert eine breite Einführung des Modells flankierende Maßnahmen zur Beratung und Aufklärung der betroffenen Arbeitnehmer. Die Nettolöhne müssen transparent und einzelfallbezogen deutlich gemacht werden.

- Für den Unternehmer/die Unternehmerin der Dienstleistungsagentur:

Das Unternehmen muss aufgrund öffentlicher Zuschüsse in die Lage versetzt werden, auf der einen Seite Löhne anzubieten, die realistisch zu einer Eindämmung der Schwarzarbeit beitragen. Gleichzeitig darf der Endpreis für den Abnehmer der Dienstleistungen nicht so hoch sein, dass für das Unternehmen unkalkulierbare Risiken zu erwarten sind. Das Unternehmen fungiert mit dem öffentlichen Zuschuss als Bindeglied zwischen Arbeitnehmer und Kunden und muss hier eine entsprechende Balance finden.

- Für die Zuschussgeber:

Hier muss sicher gestellt sein, dass Art und Umfang der Zuschüsse durch Einsparungen im Bereich der staatlichen Transferleistungen und durch Mehreinnahmen im Bereich der Sozialversicherungen und der Steuern mindestens kompensiert werden, idealtypischerweise per Saldo ein Überschuss entsteht.

2.1 Berechnungsmodelle für eine Dienstleistungsagentur

Aufbauend auf den oben genannten Prämissen werden nun verschiedene Modellberechnungen skizziert, bei denen verschiedene Zuschussvarianten und ihre Auswirkungen auf den Kundenpreis, auf die Betriebsgröße und auf den Mindestumsatz durchgespielt werden. Dabei werden im ersten Ansatz Modellberechnungen vorgestellt, bei denen Zuschüsse nur an den Betrieb bzw. an den Arbeitgeber erfolgen. Im zweiten Ansatz werden entsprechende Modelle vorgestellt, die auch Zuschüsse an den Arbeitnehmer berücksichtigen.

2.1.1 Modell 1: Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde

Bei unseren Modellrechnungen wird jeweils vorausgesetzt:

- Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit aller Arbeitnehmer beträgt 25 Stunden, daraus resultieren etwa 1000 verkaufsfähige Arbeitsstunden pro Jahr.
- Der Arbeitnehmerbruttolohn beträgt 7,70 € bei 13 Monatsgehältern.
- Es gibt drei unterschiedliche Betriebsgrößen mit Fixkosten zwischen 45 und 105 Tsd. €.
- Es erfolgt
a: Ein Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers

b: Ein Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers **und** ein Betriebskostenzuschuss von € 2,50 bzw. € 3,50 je verkaufter Arbeitsstunde.

Diese Form der Zuschüsse im Bereich der haushaltsnahen Dienstleistungen zur Senkung der Kosten für Privathaushalte ist gerechtfertigt, da Privathaushalte – im Gegensatz z. B. zu gewerblichen Haushalten/Firmen – weder die Kosten der Mehrwertsteuer noch den Stundensatz als Betriebsausgaben geltend machen können.

Ergebnis für den Kunden:

Wie eingangs dargestellt, liegt der notwendig zu erzielende Marktpreis ohne Zuschüsse bei etwa 18 oder mehr €.

Mit einem Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers kann der Kundenpreis in diesem Modell auf etwa 15 bis 16 € gesenkt werden.

Wird der Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers ergänzt um einen Betriebskostenzuschuss von € 2,5 pro Dienstleistungsstunde, kann der Kundenpreis auf etwa 12,5 bis 13,5 € pro Stunde reduziert werden.

Erst wenn zum Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung ergänzend ein Betriebskostenzuschuss von € 3,5 pro Dienstleistungsstunde erfolgt, liegt der Kundenpreis mit ca. 11 bis 12 € in dem Rahmen, der auf eine breitere Kundennachfrage hoffen lässt. Gleichwohl ist zu hinterfragen, ob bei einem Kundenpreis von 11 bis 12 € eine flächendeckende Einführung dieses Modells zu erwarten sein wird.

Erzielbarer Nettolohn für den Arbeitnehmer:

Je nach Steuerklasse und Monatsarbeitsstunden liegt der erzielbare Nettolohn nach Abzug aller Arbeitnehmerbeiträge zu den Steuern und den Zweigen der Sozialversicherung in den meisten Fällen noch über 6 €. Lediglich bei VollzeitmitarbeiterInnen in der Steuerklasse I und II (5,51 bis 5,78 €) und in der generell ungünstigen Steuerklasse V (3,93 bis 4,71) liegt das Nettoentgelt unter 6 €.

Kosten und (Re-)Finanzierung dieses Ansatzes:

In der weitest gehenden Form (Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers **und** Betriebskostenzuschuss von € 3,5 pro Dienstleistungsstunde) liegt der Zuschussbedarf bei angenommenen 100.000 neuen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen bei etwa 574 Mio. €. Der Zuschuss liegt somit pro Arbeitsplatz/Arbeitnehmer in diesem Modell bei etwa 5740 €, pro verkaufter Dienstleistungsstunde bei etwa 5,74 €.

Den Kosten in Höhe von 574 Mio. € stehen jedoch in diesem Modell Einnahmen aus dem Steuereinkommen (Mehrwertsteuer, Lohn- und Einkommenssteuer sowie Solidaritätszuschlag) sowie eingesparte Transferleistungen (Sozialhilfe, Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe, Wohngeld) von insgesamt 597 Mio. € entgegen.

Fazit zu 2.2.1: Modell Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde:

Die Gesamtbetrachtung zeigt, dass unter Einbeziehung der Einsparungen im Bereich der Transferleistungen und der erzielbaren Steuereinnahmen dieses Modell in der Gesamtbetrachtung mindestens kostenneutral ist. Aller Voraussicht nach sind allerdings die Mehreinnahmen im Steuerbereich und die Minderausgaben bei den Transferleistungen in der Summe höher als die mit diesem Modell einer Dienstleistungsagentur verbundenen Kosten. Dies gilt insbesondere auch, da die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen den Zweigen der Sozialversicherung fast vollständig wieder zufließen.

2.1.2 Modell 2: Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer sowie mit einem Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde

Bei diesem Ansatz gibt es eine erhebliche Abweichung zum vorigen Modell. Der Arbeitnehmer-Bruttolohn wird zur Senkung der Arbeitgeberpersonalkosten auf 6,36 € abgesenkt. Im Gegenzug erhält der Arbeitnehmer den vollen Anteil der Sozialversicherungsbeiträge steuerfrei erstattet!

Grundannahmen sind in diesem Modell:

- Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit aller Arbeitnehmer beträgt 25 Stunden, daraus resultieren etwa 1000 verkaufsfähige Arbeitsstunden pro Jahr.
- Der Arbeitnehmerbruttolohn beträgt 6,38 €.
- Steuerfreie Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge des Arbeitnehmers.
- Es gibt drei unterschiedliche Betriebsgrößen mit Fixkosten zwischen 45 und 105 Tsd. €.
- Es erfolgt
 - a: Ein Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen auch des Arbeitgebers
 - b: Ein Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen auch des Arbeitgebers **und** ein Betriebskostenzuschuss von € 2,50 bzw. € 3 je verkaufter Arbeitsstunde

Ergebnis für den Kunden:

Mit einem Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers (Arbeitnehmerbruttolohn beträgt € 6,38) kann der Kundenpreis in diesem Modell schon auf etwa 13 bis 13,50 € gesenkt werden.

Werden die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen ergänzt um einen Betriebskostenzuschuss von € 2,5 pro Dienstleistungsstunde, kann der Kundenpreis auf interessante 10,5 bis 11,5 € pro Stunde reduziert werden.

Wird zum Sozialversicherungszuschuss ergänzend ein Betriebskostenzuschuss von € 3,0 pro Dienstleistungsstunde getätigt, liegt der Kundenpreis mit ca. 10 bis 11 € in dem Rahmen, der auf eine breitere Kundennachfrage hoffen lässt. Bei einem Kundenpreis um die 10 € wird die Anzahl der neu geschaffenen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen voraussichtlich deutlich über den angenommenen 100.000 Personen liegen.

Erzielbarer Nettolohn für den Arbeitnehmer:

Auch für den Arbeitnehmer ist diese Variante interessant. Durch das geringere Bruttoentgelt fallen weniger Steuern an. Der ergänzende steuerfreie Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen führt in allen Steuerklasse und bei allen Monatsarbeitsstunden zum gleichen oder höheren Nettoentgelt als bei „normalem“ Stundenlohn von € 7,70. Hier liegt der erzielbare Nettolohn nach Abzug aller Arbeitnehmerbeiträge zu den Steuern und den Zweigen der Sozialversicherung in fast allen Kategorien zwischen 6,11 und 6,38 €. Lediglich in der Steuerklasse V liegt das Nettoentgelt unter 6 €, jedoch mit 4,72 bis 5,27 € deutlich über der „Normal“-Variante mit 7,70 € Stundenlohn.

Zu beachten ist dabei allerdings auch, dass die Anwartschaften auf Rentenleistungen und Arbeitslosengeld durch das abgesenkte Bruttoentgelt etwas geringer ausfallen. Hier wäre zu prüfen, inwieweit bei eintretender Arbeitslosigkeit für die Bemessung des Arbeitslosengeldes der kalkulatorische Bruttolohn von 7,70 € oder die Bemessungsgrundlage des letzten Arbeitslosengeldes angesetzt werden kann. Zur Vermeidung von Sozialfällen im Rentenalter wäre zur Erhöhung der Anwartschaften auch ein Zuschuss zur Rentenversicherung denkbar. Die eventuellen Mehrkosten wurden in unseren Berechnungsmodellen zunächst nicht berücksichtigt.

Kosten und (Re-)Finanzierung dieses Ansatzes:

In der weitest gehenden Form (Zuschuss zu den Sozialversicherungsbeiträgen des Arbeitgebers und Arbeitnehmers sowie Betriebskostenzuschuss von 3 € pro Dienstleistungsstunde) liegt der Zuschussbedarf bei angenommenen 100000 neuen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen in diesem Modell bei etwa 671 Mio. €. Der Zuschuss liegt somit pro Arbeitsplatz/Arbeitnehmer in diesem Modell bei etwa 6708 € pro Jahr, pro verkaufter Dienstleistungsstunde bei etwa 6,71 €. Den Kosten in Höhe von 671 Mio. € stehen jedoch in diesem Modell Einnahmen aus dem Steuereinkommen (Mehrwertsteuer, Lohn- und Einkommenssteuer sowie Solidaritätszuschlag) sowie eingesparte Transferleistungen (Sozialhilfe, Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe, Wohngeld) von insgesamt 563 Mio. € entgegen.

Fazit zu 2.2.2: Modell Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer sowie mit einem Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde:

Die Gesamtbetrachtung zeigt, dass unter Einbeziehung der Einsparungen im Bereich der Transferleistungen und der erzielbaren Steuereinnahmen dieses Modell in der Gesamtbetrachtung annähernd kostenneutral ist. Aller Voraussicht nach sind allerdings die Mehreinnahmen im Steuerbereich und die Minderausgaben bei den Transferleistungen in der Summe höher als die mit diesem Modell einer Dienstleistungsagentur verbundenen Kosten. Dies gilt insbesondere auch, da die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen den Zweigen der Sozialversicherung fast vollständig wieder zufließen.

3. Zusammenfassung der Ergebnisse

Die tatsächlich zu erlösenden Marktpreise im Rahmen sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse in einer Dienstleistungsagentur liegen ohne Zuschüsse mindestens bei 17,50 €, bei vorsichtiger Betrachtungsweise muss eher von einem Kundenpreis von 18 bis 20 € ausgegangen werden. Bei dem Versuch, flächendeckend Agenturen für haushaltsnahe Dienstleistungen aufzubauen, müssen die Interessen und Bedürfnisse aller beteiligten Akteure berücksichtigt werden. So sollte der Kundenpreis 10 bis 11,50 € nicht übersteigen. Das Nettoentgelt der Arbeitnehmer sollte als Alternative zur Schwarzarbeit in der Regel nicht unter 6 € liegen.

Die Zuschüsse müssen so angelegt sein, dass sie eine möglichst breite Wirkung haben und sich über Mehreinnahmen im Steuerbereich und über Minderausgaben bei staatlichen Transferleistungen weitgehend oder gänzlich refinanzieren.

Die G.I.B. hat zwei Modelle entwickelt, die diesen Anforderungen Rechnung tragen:

1. Modell Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde:

Bei einem vollen Zuschuss zum Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung und einem ergänzenden Betriebskostenzuschuss von € 3,5 pro Dienstleistungsstunde kann der zu erzielende Kundenpreis auf ca. 11 bis 12 € gesenkt werden. Bei diesem Kundenpreis ist von einer deutliche Nachfragesteigerung haushaltsnaher Dienstleistungen auszugehen. Das Arbeitnehmernettoentgelt liegt in den meisten Fällen über 6 € und somit nahe am oder (unter Berücksichtigung von Lohnfortzahlung, bezahltem Urlaub, 13. Monatsgehalt) sogar über dem Schwarzmarktentgelt. Der Zuschuss liegt somit pro Arbeitsplatz/Arbeitnehmer in diesem Modell bei etwa 5740 € pro Jahr, pro verkaufter Dienstleistungsstunde bei etwa 5,74 €.

Den in diesem Modell zugrunde gelegten Zuschusskosten von 574 Mio. € stehen Mehreinnahmen bzw. Minderausgaben in Höhe von 597 Mio. € gegenüber.

2. Modell Dienstleistungsagentur mit Sozialversicherungszuschuss für den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer sowie mit einem Betriebskostenzuschuss pro Dienstleistungsstunde:



Ein erweitertes Modell sieht neben dem vollen Zuschuss zum Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung und einem ergänzenden Betriebskostenzuschuss ein abgesenktes Bruttoarbeitsentgelt des Arbeitnehmers vor (Stunde 6,38 €) bei gleichzeitiger steuerfreier Erstattung des Arbeitnehmeranteils an der Sozialversicherung. In diesem Modell liegt der Kundenpreis nur noch bei ca. 10 bis 11 €. Bei diesem Kundenpreis ist von einer noch deutlicheren Nachfragesteigerung haushaltsnaher Dienstleistungen auszugehen. Hier könnten 150.000 bis 200.000 neue sozialversicherungspflichtige Arbeitsverhältnisse geschaffen werden. Das Arbeitnehmernettoentgelt liegt in diesem Modell in fast allen Fällen zwischen 6,11 und 6,38 € und somit noch höher als im vorigen Modell. Der Zuschuss liegt somit pro Arbeitsplatz/Arbeitnehmer in diesem Modell bei etwa 6708 € pro Jahr, pro verkaufter Dienstleistungsstunde bei etwa 6,71 €.

Den in diesem Modell zugrunde gelegten Zuschusskosten von 671 Mio. € stehen Mehreinnahmen bzw. Minderausgaben in Höhe von 563 Mio. € gegenüber. Dabei muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Zuschüsse zu den Sozialversicherungsbeiträgen in Höhe von ca. € 371 Mio. den Zweigen der Sozialversicherung fast vollständig wieder zufließen. Es ist also auch hier davon auszugehen, dass dieses Modell in der Gesamtbetrachtung wenigstens kostenneutral ist.

Nach: Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung NRW (2002): Hauswirtschaftliche Dienstleistungspools als Instrument der Beschäftigungsförderung

Der Gesamttext einschließlich eines ausführlichen Anhangs zu den einzelnen Modellen kann hier heruntergeladen werden: http://www.gib.nrw.de/download/Hauswirtsch_DL-Pools/Hauswirtschl_DL_Pools.PDF Bitte berücksichtigen Sie, dass ältere Links ev. keine Verbindung mehr zu den angegebenen Seiten herstellen.

