

Ausgabe Nr. 2 / 3.3.2003

In aller Kürze

➤ Seit dem 1. Januar 2003 ist die von der Hartz-Kommission vorgeschlagene Ich-AG Gesetz. Damit gibt es – neben dem Überbrückungsgeld – nun ein zweites Förderinstrument für Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit.

➤ Die Wahl des Förderprogrammes hängt ab von der Höhe der Förderung, den zu zahlenden Sozialbeiträgen und den Einkommenserwartungen.

➤ Gründer mit – zunächst – bescheidenen Wachstumserwartungen fahren mit der Ich-AG zumeist besser. Übersteigt das Arbeitseinkommen schon im ersten Jahr 25.000 €, ist das Überbrückungsgeld oft die bessere Alternative.

➤ Anders als das Überbrückungsgeld ist der Existenzgründungszuschuss nicht auf Vollerwerb und vollzeitige Beschäftigung ausgerichtet, so dass er insbesondere für „Teilzeit-Selbständige“ interessant sein kann.

➤ Der Gesamtbeitrag des neuen Instruments zur Schaffung zusätzlicher Beschäftigung kann noch nicht abgeschätzt werden. Auf jeden Fall ist auch hier mit Substitutionseffekten zu rechnen.

Autor/in

**Susanne Koch
Frank Wießner**

Ich-AG oder Überbrückungsgeld?

Wer die Wahl hat, hat die Qual

Ein zusätzliches Förderprogramm soll für noch mehr Existenzgründungen von Arbeitslosen sorgen – Doch auch die Neuregelung hat ihre Tücken – Überbrückungsgeld bleibt eine interessante Alternative

„ÜG oder AG?“, das fragen sich seit Anfang diesen Jahres Arbeitslose, die sich mit Hilfe des Arbeitsamtes selbständig machen wollen. Denn die jüngst zum „Unwort des Jahres“ gekürte „Ich-AG“ erweitert die Fördermöglichkeiten für arbeitslose Existenzgründer. Zwar ist das Verhältnis zum bereits existierenden Überbrückungsgeld auf den ersten Blick eher verwirrend und es geht auch nicht um die Gründung einer Aktiengesellschaft. Dennoch kann der neue Existenzgründungszuschuss nach § 421 I SGB III eine attraktive Alternative darstellen. Ob so „neue Gründerzeiten“ eingeläutet werden und ein Weg aus der Arbeitsmarktmisere gefunden worden ist, muss sich erst noch zeigen.

Zwei Förderinstrumente, eine Zielgruppe

In der Diskussion um Vorschläge zur Bekämpfung der Arbeitsmarktkrise stimmen die Experten zumindest in einem Punkt überein: Der Weg zu mehr Beschäftigung muss über die Schaffung neuer Arbeitsplätze führen. Diesen Grundsatz hat sich die Selbständigen-Förderung ganz besonders zu eigen gemacht. Denn bei Neugründungen entstehen neue Jobs und zugleich Impulse für den Strukturwandel.

Das „Zweite Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“ hat Arbeitslosen, die sich selbständig machen wollen, ein zusätzliches Förderprogramm beschert und stellt sie damit vor die Qual der Wahl. Neben dem altbekannten Überbrückungsgeld¹ (ÜG, § 57 SGB III) haben die gründungswilligen Arbeitslosen nun den so genannten Existenzgrün-

dungszuschuss (ExGZ, § 421 I SGB III) als Alternative, wenn sie sich für die Gründung einer *Ich-AG* bzw. *Familien-AG* entscheiden (eine synoptische Gegenüberstellung der beiden Förderprogramme zeigt die **Übersicht 1** auf Seite 2).

Welche Fördervariante für den einzelnen arbeitslosen Existenzgründer vorteilhaft ist, hängt im Wesentlichen von drei Parametern ab: Von der individuellen Höhe der Lohnersatzleistung, nach der sich das Überbrückungsgeld bemisst, von den Erwartungen über die Geschäftsentwicklung in den ersten drei Jahren und von den Sozialversicherungsbeiträgen.

Die Qual der Wahl

Der rationale Gründer wird konfrontiert mit der nicht ganz einfachen Frage, welche der beiden Fördervarianten unter welchen Voraussetzungen für ihn die günstigere Alternative darstellt. Die folgenden *Beispielrechnungen* sollen verdeutlichen, worauf es bei der Entscheidung ankommt. Dazu sind allerdings einige *vereinfachende Annahmen* nötig.

¹ Eine ausführliche Evaluation des Überbrückungsgeldes findet sich bei Wießner 2001.

Zunächst sei unterstellt, der Gründer erziele in beiden Varianten jeweils dasselbe Einkommen². Die Wahl ist dann abhängig von der kumulierten Förderung (bei unterschiedlicher Förderdauer!) einerseits und den Sozialversicherungsbeiträgen (kumuliert für 36 Monate) andererseits. Zinseffekte sollen wegen des kurzen Betrachtungszeitraumes und der relativ niedrigen Beträge unberücksichtigt bleiben. Formal sieht die Entscheidungssituation dann so aus:

$$\sum_{t=1}^6 \ddot{U}G_t - \sum_{t=1}^{36} SV_{\ddot{U}t} > \sum_{t=1}^{36} ExGZ_t - \sum_{t=1}^{36} SV_{Et}$$

Oder anders ausgedrückt:

ÜG gesamt (6 Monate)	minus	Sozialversicherungsbeiträge (36 Monate)	>	ExGZ gesamt (max. 36 Monate)	minus	Sozialversicherungsbeiträge (36 Monate)
-------------------------	-------	--	---	---------------------------------	-------	--

Oder in Worten: Ein Existenzgründer wird sich dann für das Überbrückungsgeld entscheiden, wenn die Differenz aus kumulierten Förderbeträgen und Sozialbeiträgen in dieser Förderart über der gleichen Differenz bei ExGZ liegt.

Grundsätzlich sind die anfallenden Aufwendungen für die soziale Absicherung abhängig vom erzielten Einkommen. Zusätzlich ist bei der Ich-AG für das Jah-

reseinkommen eine Obergrenze festgelegt. Wer im Jahr mehr als 25.000 € verdient, wird im folgenden Jahr nicht mehr gefördert. Nachfolgend werden 3 Beispielrechnungen vorgestellt.

² Gemeint ist hier das Arbeitseinkommen des Selbständigen nach §15, Abs. 1 SGB IV. Zugrundegelegt wird hierfür der Gewinn aus der Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder der Gewinn- und Verlustrechnung.

Übersicht 1

Überbrückungsgeld (ÜG) und Existenzgründungszuschuss (ExGZ) im Vergleich		
	ÜG (§ 57 SGB III)	EXGZ (§ 421 I SGB III)
Voraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> Anspruch auf Entgeltersatzleistungen (Arbeitslosengeld/-hilfe) oder Teilnahme an einer Arbeitsbeschaffungs- oder Strukturanpassungsmaßnahme und Vorlage einer Stellungnahme einer fachkundigen Stelle* über die Tragfähigkeit der Existenzgründung. 	<ul style="list-style-type: none"> Bezug von Entgeltersatzleistungen (Arbeitslosengeld/-hilfe) oder Teilnahme an einer Arbeitsbeschaffungs- oder Strukturanpassungsmaßnahme; Nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit darf das Arbeitseinkommen (nach § 15 SGB IV) 25.000 € im Jahr nicht überschreiten; Es dürfen keine Arbeitnehmer oder nur mit helfende Familienangehörige beschäftigt werden.
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> ÜG wird für eine Dauer von 6 Monaten geleistet in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes bzw. der Arbeitslosenhilfe (bzw. In Höhe der Lohnersatzleistung, die der Antragsteller im Falle von Arbeitslosigkeit erhalten hätte), zuzüglich eines pauschalierten Sozialversicherungsbeitrages (derzeit ca. 65% der Lohnersatzleistung). Die neuen Selbständigen sind für ihre soziale Absicherung selbst verantwortlich. 	<ul style="list-style-type: none"> Zuschuss für bis zu drei Jahre; Bewilligung für jeweils ein Jahr. Im ersten Jahr nach Beendigung der Arbeitslosigkeit 600 €/Monat, im zweiten Jahr 360 €/Monat, im dritten Jahr 240 €/Monat. Während der Förderung ist die Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung verpflichtend vorgeschrieben. In der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung ist die Mitgliedschaft zu besonders günstigen Konditionen möglich. Danach sind die neuen Selbständigen für ihre soziale Absicherung selbst verantwortlich.
Einschränkungen oder Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> ÜG kann nicht gewährt werden, wenn Ruhestatbestände (§§ 142 – 143a SGB III) vorliegen. Das ÜG kann u.U. gemindert (§ 140 SGB III) oder verkürzt – z.B. wegen Sperrzeit oder Säumniszeit (§§ 144, 145 SGB III) werden. 	<ul style="list-style-type: none"> Der Zuschuss wird nach Ablauf des Bewilligungszeitraums nicht mehr erbracht, wenn das Arbeitseinkommen im Jahr 25.000 € überschreitet. Bereits geleistete Zuschüsse müssen jedoch in keinem Fall zurückgezahlt werden. Sperrzeiten oder Säumniszeiten verkürzen die Förderdauer.
Gemeinsamkeiten	<ul style="list-style-type: none"> Es kann jeweils nur die eine oder die andere Leistung in Anspruch genommen werden. Beide Programme bieten für eine Übergangszeit die Möglichkeit der Rückkehr in den Leistungsbezug. Der Anspruch auf Arbeitslosengeld bleibt nach seiner Entstehung für 4 Jahre bestehen (§ 147 SGB III). 	

* Als „fachkundige Stelle“ gelten insbesondere die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständischen Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute (§ 57, Abs. 2, Nr. 2 SGB III).

Ein Vergleich von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss

Die Beispielrechnungen gehen von folgender Situation aus:

- Ein arbeitsloser Existenzgründer mit Leistungsanspruch hat die Wahl zwischen Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) und Existenzgründungszuschuss (§ 4211 SGB III).
- Betrachtet werden in den Rechnungen nur solche Gründungen, die mindestens 36 Monate – die maximale Förderdauer für die Ich-AG – am Markt existieren.
- Dem **ÜG-Empfänger** zahlt das Arbeitsamt während der sechsmonatigen Förderdauer pauschalierte Sozialversicherungsbeiträge aus, die sonst im Falle des Leistungsbezuges direkt an die Sozialversicherungsträger abgeführt worden wären (derzeit etwa 65% des Arbeitslosengeldes). Der Existenzgründer muss dann für Altersvorsorge sowie Kranken- und Pflegeversicherung selbst aufkommen.
- Während der Förderung sind die **ExGZ-Empfänger** in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert

und können außerdem zu sehr günstigen Konditionen in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung freiwillig Mitglied werden. Der Beitrag zur gesetzlichen Rentenversicherung beträgt im Westen 230 €/Monat, der monatliche Krankenkassenbeitrag mindestens 167 € und die Pflegeversicherung kostet pro Monat ca. 20 €. Der monatliche **Gesamt-Sozialversicherungsbeitrag** bei Gründung einer Ich-AG liegt damit mindestens bei **417 €**.

Weiterhin wird in den Modellrechnungen unterstellt, dass der ÜG-Geförderte für seine private Altersvorsorge den selben Betrag aufwendet wie die Person in der Ich-AG (also 230 €/Monat) und freiwillig Mitglied in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung wird.³ Sein KV-Beitrag ist dann von der Höhe seiner Einkünfte abhängig. Hier gibt es im Wesentlichen zwei Varianten:

1. Grundsätzlich zahlt ein Selbständiger in der gesetzlichen Krankenversicherung in Westdeutschland Beiträge gemäß der Beitragsbemessungsgrenze (monatlich

3.450 € im Jahr 2003). Die monatlichen Beiträge lägen – bei einem durchschnittlichen Beitragssatz von 14% – an dieser Grenze demnach bei 483 €.

2. Weist er ein niedrigeres Einkommen nach, so wird seine Beitragszahlung danach bemessen, jedoch mindestens an drei Vierteln der so genannten „monatlichen Bezugsgröße“ (im Jahre 2003 sind dies 2.380 €). Dies entspräche einem Monatsbeitrag von mindestens 250 €.

Ein mit ÜG geförderter Unternehmer würde also im Monat mindestens 500 € (250 € Krankenversicherung, 230 € Altersvorsorge und 20 € Pflegeversicherung) bzw. höchstens 733 € (483 € Krankenversicherung, 230 € Altersvorsorge und 20 € Pflegeversicherung) für seine soziale Absicherung aufwenden müssen.

³ Diese Möglichkeit werden voraussichtlich besonders diejenigen Existenzgründer wählen, die als Alleinverdiener auch Familienangehörige mitversichern. Für jüngere Alleinstehende kann dagegen die private Krankenversicherung günstiger sein. Dennoch sind nach der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1998 mehr als die Hälfte aller alleinstehenden Selbständigen Mitglied in der GKV (vgl. Fachinger 2002).

1. Beispiel: Das Arbeitseinkommen des Existenzgründers bleibt die kompletten drei Jahre unter der Grenze von 21.420 €.

Dieses Einkommen entspräche drei Vierteln der jährlichen Bezugsgröße. Ein Überbrückungsgeld-Empfänger hätte demnach monatlich jeweils 500 € Sozialversicherung zu zahlen. Daraus folgt eine Gesamtsumme von 18.000 €.

Würde sich der Gründer für den Existenzgründungszuschuss entscheiden, so hätte er *niedrigere* Sozialversicherungsbeiträge (Sonderkonditionen für Ich-AG) zu zahlen und käme damit auf einen Gesamtbetrag von 15.012 €.

Zugleich erhielte dieser Gründer, da er die Einnahmegrenze von 25.000 € nicht überschreitet, für volle 36 Monate die im Zeitablauf degressive ExGZ-Förderung, also insgesamt 14.400 €.

	Gesamtförderung	Kumulierte Sozialversicherungsbeiträge
ÜG	Individuell verschieden	36 x 500 € = 18.000 €
ExGZ	12 x 600 € + 12 x 360 € + 12 x 240 € = 14.400 €	36 x 417 € = 15.012 €

Mit dem ExGZ werden also die anfallenden Sozialversicherungskosten nicht ganz gedeckt. Das ÜG wäre dann die bessere Alternative, wenn folgende Bedingung erfüllt ist:

$$\sum_{t=1}^6 \ddot{U}G_t > 14.400 - 15.012 + 18.000 = 17.388 \text{ €}$$

Dies wäre der Fall, wenn das kumulierte Überbrückungsgeld mindestens 17.388 € betragen würde, bzw. 2.898 € monatlich. Zieht man hiervon noch die zusätzlich gewährte Sozialversicherungspauschale in Höhe von 65% der Lohnersatzleistung ab, so entspräche dies einem Leistungsanspruch (Arbeitslosengeld bzw. -hilfe) von etwa 1.756 €. Ansprüche in dieser Höhe oder gar darüber hatten im vergangenen Jahr jedoch lediglich 2 Prozent der Überbrückungsgeld-Empfänger. Denn aufgrund der geltenden Beitragsbemessungsgrenzen zur Arbeitslosenversicherung von derzeit 5.100 € beträgt die maximal mögliche Förderung etwa 2.085 €.

Fazit 1: Im Fall einer kleinen Gründung mit voraussichtlich niedrigem Einkommen und geringen Wachstumserwartungen ist der Existenzgründungszuschuss zur Ich-AG für den Gründer zumeist die vorteilhaftere Förderalternative. Dies gilt auch dann, wenn das Arbeitseinkommen in allen drei Jahren zwar oberhalb von 21.420 €, aber unter 25.000 € liegt.

2. Beispiel: Das Arbeitseinkommen des Existenzgründers bleibt im ersten Jahr unter 21.420 €, liegt aber am Ende des zweiten Jahres über 25.000 €.

Für das Überbrückungsgeld wäre eine solche Geschäftsentwicklung unerheblich. Im Falle der Ich-AG erhielte der Gründer jedoch im dritten Jahr keinen Existenzgründungszuschuss mehr. Welche Fördervariante nun günstiger ist, hängt jetzt vor allem von den im zweiten Jahr anfallenden Krankenversicherungsbeiträgen ab. Wir unterstellen, auch im zweiten Jahr werde die Krankenversicherung noch nach der Mindestbemessungsgrundlage von 21.420 € bestimmt (diese Annahme begünstigt die ÜG-Variante). Das Arbeitseinkommen im zweiten und im dritten Jahr liege bei 25.001 € (ExGZ kann damit nicht mehr in Anspruch genommen werden). Die Krankenkassenbeiträge bemessen sich dann am erzielten Einkommen. Die soziale Absicherung kostet damit im dritten Jahr 542 € pro Monat.

Ein Überbrückungsgeld-Empfänger hätte demnach insgesamt 18.504 € für seine soziale Absicherung zu zahlen. Der Gründer der Ich-AG zahlt dafür im gleichen Zeitraum 16.512 €. Sein reduzierter Existenzgründungszuschuss – das dritte Jahr ist nicht mehr förderfähig – beläuft sich dann auf insgesamt 11.520 €.

	Gesamtförderung	Kumulierte Sozialversicherungsbeiträge
ÜG	Individuell verschieden	24 x 500 € + 12 x 542 € = 18.504 €
ExGZ	12 x 600 € + 12 x 360 € + 12 x 0 € = 11.520 €	24 x 417 € + 12 x 542 € = 16.512 €

In diesem Fall ist das Überbrückungsgeld also dann die bessere Wahl, wenn gilt:

$$\sum_{t=1}^6 \ddot{U}G_t > 11.520 - 16.512 + 18.504 = 13.512 \text{ €}$$

Dies entspräche einem monatlichen Überbrückungsgeld von 2.252 €. Abzüglich der Sozialversicherungspauschale entspräche dies einer Lohnersatzleistung von 1.365 € im Monat. Auch dies ist noch weitaus mehr, als ein Geförderter im Jahr 2002 durchschnittlich erhielt (844 €).

Fazit 2: Damit dürfte auch für den Fall, dass die Neugründung zum Ende des zweiten Jahres aus der Förderung „herauswächst“, die Ich-AG-Variante für den Großteil der Existenzgründer vorteilhafter sein. Dies gilt übrigens auch, wenn das erzielte Einkommen dann weit über 25.001 € liegt.

3. Beispiel: Das Arbeitseinkommen des Existenzgründers liegt bereits am Ende des ersten Jahres über 25.000 € und danach oberhalb der KV-Bemessungsgrenze.

Wiederum wird die für das ÜG günstigste Konstellation unterstellt. Die im ersten Jahr fälligen Krankenkassenbeiträge orientieren sich an der Mindestbemessungsgrundlage und betragen 250 € im Monat. Für die Folgejahre wird ein Jahreseinkommen von mehr als 41.400 € angenommen, das damit die Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Krankenversicherung übersteigt. Der Monatsbeitrag für die Krankenversicherung läge in diesem Fall bei 483 €. Dazu kommen in beiden Fällen die Beiträge zur Pflegeversicherung und für die private Altersvorsorge von zusammen 250 €. Der Überbrückungsgeld-Empfänger hätte demnach in drei Jahren einen Gesamtsozialversicherungsbeitrag von 23.592 € zu leisten. Bei Gründung einer Ich-AG wären im gleichen Zeitraum insgesamt 22.596 € fällig. Zugleich erhält der Ich-AG-Gründer nur im ersten Jahr den Existenzgründungszuschuss, weil ja dann sein Einkommen die Fördergrenze überschreitet, also lediglich 7.200 €.

	Gesamtförderung	Kumulierte Sozialversicherungsbeiträge
ÜG	Individuell verschieden	12 x 500 € + 24 x 733 € = 23.592 €
ExGZ	12 x 600 € + 12 x 0 € + 12 x 0 € = 7.200 €	12 x 417 € + 24 x 733 € = 22.596 €

Demzufolge ist das Überbrückungsgeld für den Gründer dann die günstigere Alternative, wenn gilt:

$$\sum_{t=1}^6 \ddot{U}G_t > 7200 - 22.596 + 23.592 = 8.196 \text{ €}$$

Dies entspricht einem monatlichen Überbrückungsgeld von 1366 €. Zieht man wiederum die Sozialversicherungspauschale ab, so läge die Höhe der Lohnersatzleistung bei 828 €. Einen solchen Betrag haben im Jahr 2002 immerhin gut zwei von fünf Geförderten erhalten. Überschreiten die Einnahmen des Gründers in allen drei Jahren die 25.000 €-Grenze nur knapp, so sind die Beiträge zur Krankenversicherung niedriger und sogar ein noch niedrigeres ÜG wäre rentabel.

Fazit 3: Wird rasch ein relativ hohes Einkommen (d.h. oberhalb der Einnahmegrenze für den Existenzgründungszuschuss) aus der selbständigen Tätigkeit erwartet, ist das Überbrückungsgeld häufig die attraktivere Förderalternative.

Übersicht 2

Zusammenfassung der Rechenmodelle		
Fall 1:	Jährliches Arbeitseinkommen bleibt für drei Jahre unter 21.420 €.	Ich-AG ist fast immer günstiger.
Fall 2:	Jährliches Arbeitseinkommen ist im ersten Jahr unter 21.420 € und beträgt ab dem zweiten Jahr mindestens 25.001 €.	ÜG ist günstiger, wenn der Leistungsanspruch mindestens 1.365 € pro Monat beträgt.
Fall 3:	Jährliches Arbeitseinkommen beträgt bereits im ersten Jahr mehr als 25.000 € und übersteigt ab dem zweiten Jahr die Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Krankenversicherung.	ÜG ist günstiger, wenn der Leistungsanspruch mindestens 828 € pro Monat beträgt.

Die rationale Wahl

Die Ich-AG lohnt sich vor allem für Existenzgründer mit geringem Arbeitslosengeldanspruch, weil auch deren Überbrückungsgeld entsprechend niedrig wäre. Zu diesem Personenkreis zählen sicher Geringqualifizierte mit niedrigem Erwerbseinkommen, aber auch Gründer, die vor der Arbeitslosigkeit in Teilzeit beschäftigt waren. In diesen Fällen kann die Ich-AG sogar dann noch vorteilhaft sein, wenn sie nur für zwei Jahre gefördert wird. Dagegen wäre bei Gründungen, die schon im ersten Jahr aus der ExZG-Förderung herauswachsen, das Überbrückungsgeld oft die bessere Wahl.

Darüber hinaus dürfte die Wahl des Förderinstrumentes auch von den individuellen Möglichkeiten zur Krankenversicherung abhängen. So erhalten die Gründer einer Ich-AG zumindest während der ersten drei Jahre in Selbständigkeit bei den Krankenkassen überaus günstige Konditionen. Diese Fördervariante ist deshalb besonders für Gründer interessant, deren Familienangehörige über keinen eigenen Versicherungsschutz verfügen. Alleinstehende Existenzgründer dürften dagegen häufig mit einer privaten Krankenversicherung günstiger fahren, was für das Überbrückungsgeld spräche.

Ohne Business Plan geht nichts

Die Entscheidung für die eine oder andere Fördervariante hängt – wie gezeigt – nicht zuletzt von den unterschiedlichen individuellen Rahmenbedingungen ab. Vor allem aber geht es dabei um eine *unternehmerische Entscheidung*, die schon

im Vorfeld der Gründung zu treffen ist und die weitreichende Konsequenzen hat. Eine solche Entscheidung kann aber nur durch ein detailliert ausgearbeitetes Unternehmenskonzept hinreichend fundiert werden, den so genannten Business Plan. Ein solcher Plan ist aber für die Gründung einer Ich-AG – im Gegensatz zur Bewilligung des Überbrückungsgeldes – vom Arbeitsamt nicht zwingend vorgeschrieben.

Dadurch wird möglicherweise der im Gründungskontext anfallende bürokratische Aufwand reduziert. Gleichzeitig werden aber die Gründungswilligen ermuntert, auf ein wesentliches Planungsinstrument und damit ihren einzigen Schutz gegen das Scheitern leichtfertig zu verzichten. Die Folgen können fatal sein: Wem die Planungsgrundlage zur laufenden Kontrolle von Kosten und Einnahmen fehlt, den kann das „Abenteuer Selbständigkeit“ unversehens in immense Schulden stürzen. Vormalige arbeitslose Existenzgründer können unter bestimmten Bedingungen sogar einen Zuschuss zu Gründungsberatung oder begleitendem Coaching erhalten. Doch auch dafür würde ohne Business Plan die Diskussionsgrundlage fehlen. Auch Verhandlungen mit Banken sind ohne ein schriftlich ausgearbeitetes Unternehmenskonzept i.d.R. undenkbar. Auch die Gründer einer Ich-AG sind also gut beraten, viel Energie in die Formulierung eines schlüssigen Konzeptes zu investieren.

Ich-AG und Arbeitsmarktwirkungen

Untersuchungen auf Basis des Mikrozensus (1995)⁴ deuten auf ein Existenzgründerpotenzial unter den Arbeitslosen von 3% bis 5% hin. Dies entspricht in etwa internationalen Erfahrungen. Der Anteil könnte heute wegen der höheren Arbeitslosigkeit („unemployment push“) und der günstigeren Förderkonditionen sogar etwas höher liegen. Im Bestand der rund 3,7 Mio. Anspruchsberechtigten des Jahres 2002 dürften sich aber nicht viel mehr als 200.000 Arbeitslose befunden haben, die grundsätzlich an einer Existenzgründung interessiert gewesen wären. Zwar ist denkbar, diesen Anteil durch das erweiterte Förderangebot steigern zu können, doch ist hier vor überzogenen Erwartungen zu warnen.

Der Netto-Beitrag der Ich-AG zum Abbau der Arbeitslosigkeit hängt nämlich nicht nur davon ab, wie viele Gründungsinteressierte unter den Arbeitslosen das neue Förderprogramm zusätzlich anspricht. Denn neben der möglichen Verdrängung bereits bestehender Unternehmen durch die geförderten Neugründungen ist auch mit einer teilweisen Substitution des Überbrückungsgeldes durch den neuen Existenzgründungszuschuss zu rechnen. Viele der Neugründer werden sich nun nicht nur *für* den ExGZ, sondern zugleich auch *gegen* das ÜG entscheiden. Dies ist jedenfalls einzukalkulieren.

Selbst wenn alle Geförderten für ihre Gründungen eine Entwicklung antizipierten, wie sie unserem dritten Fallbeispiel zugrunde liegt – der Konstellation,

⁴ Vgl. Pfeiffer 1999.

in der das Überbrückungsgeld am günstigsten abschneidet – so wären c. p. immerhin etwa drei Fünftel der Gründer mit dem neuen Existenzgründungszuschuss besser bedient gewesen. Bezogen auf die ÜG-Fälle des Jahres 2002 (123.268 Bewilligungen) hätte der Substitutionseffekt zwischen den beiden Instrumenten eine Größenordnung von gut 70.000 Personen, die sich nun für die Ich-AG anstelle des Überbrückungsgeldes entscheiden könnten.

Der Arbeitmarkteffekt der neuen Förderung könnte weiter dadurch geschmälert werden, dass Gründer einer Ich-AG wegen der großzügigeren Ausgestaltung der Förderkonditionen möglicherweise schlechter auf die Gründung vorbereitet sind und deshalb ein höheres Risiko des Scheiterns eingehen.

Wenig erwünscht aus Sicht des Arbeitsmarktes ist sicher auch die in der Ich-AG implizit eingebaute „Wachstumsbremse“: Denn es besteht ein klarer Anreiz, die Einkommensgrenze nicht zu überschreiten, weil dies den Verlust der weiteren Förderung bedeuten würde. Im schlimmsten Fall könnte dies sogar dazu führen, dass Einkommen jenseits der 25.000 €-Grenze an Fiskus und Sozialversicherung vorbei – also „schwarz“ – erwirtschaftet werden. Die von der Hartz-Kommission mit der Ich-AG ebenfalls angestrebte Reduzierung der Schwarzarbeit würde so geschmälert.⁵

Die Förderung der Ich-AG zielt zunächst auf direkte Effekte, da jeder Gründer ab sofort nicht mehr arbeitslos ist. Nicht intendiert sind dagegen Beschäftigungsimpulse indirekter Art in der Förderphase – sieht man einmal von mithelfenden Fa-

milienangehörigen („Familien-AG“) ab. Schon die Beschäftigung von Aushilfen führt hier zum Abbruch der Förderung. Überbrückungsgeld-Empfänger haben dagegen sogar die Möglichkeit, während der ersten zwei Jahre ihrer selbständigen Tätigkeit einen Zuschuss vom Arbeitsamt zu erhalten, wenn sie einen Arbeitslosen einstellen.⁶

Resümee

Der neu geschaffene Existenzgründungszuschuss für die Gründung einer Ich-AG bereichert die Förderlandschaft. Besonders für Gründer kleiner und kleinster Unternehmen ist diese Fördervariante attraktiv, zumal sie auch nicht mehr auf Vollerwerb und vollzeitige Beschäftigung abzielt, wie dies etwa beim Überbrückungsgeld der Fall ist. Damit könnte der Anteil der „Teilzeit-Selbständigen“, der heute nach dem Mikrozensus bei gut 10% liegt, gesteigert werden. In einer von High Tech und qualitativ hochwertigen Dienstleistungen geprägten Volkswirtschaft kann es aber nur in Grenzen gelingen, den Arbeitsmarkt durch eine Vielzahl von „Solopreneuren“ zu beleben. Gleichwohl ist „klein“ nicht unbedingt mit „schlecht“ gleichzusetzen. Auch „Teilzeit-Selbständige“ erhöhen den Beschäftigungsstand und sind Schwarzarbeitern in jedem Falle vorzuziehen. Der Beitrag, den Existenzgründungsförderung insgesamt zum Abbau der Arbeitslosigkeit leisten kann, wird umso höher sein, je günstiger sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen entwickeln.⁷

Literatur

Emmerich, Knut (2002): Wege aus der Schwarzarbeit – Ich-AG und Mini-Jobs. Wirtschaftsdienst 10/02, S. 597 – 602.

Fachinger, Uwe (2002): Sparfähigkeit und Vorsorge gegenüber sozialen Risiken bei Selbständigen: Einige Informationen auf der Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1998. ZeS-Arbeitspapier Nr. 1.

Koch, Susanne/ Walwei, Ulrich/ Wießner, Frank/ Zika, Gerd (2002): Wege aus der Arbeitsmarktkrise – Finanzpolitik, Ordnungspolitik, Arbeitsmarktpolitik und Tarifpolitik auf dem Prüfstand. IABWerkstattbericht 11.

Kommission „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“ (2002): Endbericht.

Pfeiffer, Friedhelm (1999): Existenzgründungspotenzial unter Arbeitssuchenden: Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus. MittAB 3, S. 300 – 314.

Wießner, Frank (2001): Arbeitslose werden Unternehmer. BeitrAB 241.

⁵ Siehe auch Emmerich 2002. Der Bericht der Hartz-Kommission (Kommission 2002) sah vor, nicht nur den Existenzgründungszuschuss degressiv zu gestalten, sondern gleichzeitig eine Progression der Einnahmen zu gestatten. Leider wurde ein solcher Ansatz nicht ins Gesetz übernommen.

⁶ Arbeitgeber, die vor nicht mehr als zwei Jahren eine selbständige Tätigkeit aufgenommen haben, können für die unbefristete Beschäftigung eines zuvor arbeitslosen förderungsbedürftigen Arbeitnehmers auf einem neu geschaffenen Arbeitsplatz einen Zuschuss zum Arbeitsentgelt erhalten. Gefördert werden höchstens zwei Arbeitnehmer für bis zu 12 Monate in Höhe von 50 Prozent des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgelts (§§ 225 – 227 SGB III).

⁷ Vgl. dazu Koch, Walwei, Wießner, Zika (2002).

Die letzten Ausgaben des **IAB***Kurzbericht* im Überblick

- Nr. 11 Ingenieurinnen und Informatikerinnen
27.5.02 **Schöne neue Arbeitswelt?**
- Nr. 12 Ostdeutschland
1.7.02 **Determinanten der regionalen Beschäftigungsentwicklung**
- Nr. 13 Ostdeutschland
2.7.02 **Effekte der Arbeitsmarktpolitik auf die regionale Beschäftigung**
- Nr. 14 Konjunkturschwäche
5.7.02 **Deutliche Bremsspuren auch im gesamten Stellenangebot**
- Nr. 15 Arbeitslosigkeit
25.7.02 **Qualifikation bestimmt Position auf dem Arbeitsmarkt**
- Nr. 16 Befunde zur Massenarbeitslosigkeit
1.8.02 **Nur eine umfassende Strategie kann aus der Krise führen**
- Nr. 17 Insolvenzen
19.8.02 **Reinigende Kraft in der Krise oder Gefahr am Arbeitsmarkt?**
- Nr. 18 Der „Dritte Sektor“
20.8.02 **Beschäftigungspotenziale zwischen Markt und Staat**
- Nr. 19 IT-Arbeitsmarkt
21.8.02 **Chancen am Ende des Booms**
- Nr. 20 Zeitarbeit – Teil I
28.8.02 **Auch für Arbeitslose ein Weg mit Perspektive**
- Nr. 21 Zeitarbeit – Teil II
29.9.02 **Völlig frei bis streng geregelt: Variantenvielfalt in Europa**
- Nr. 22 Die „Hartz-Vorschläge“ zur Reform der Arbeitsmarktpolitik
23.9.02 **Im Prinzip ja, aber ...**
- Nr. 23 Teilzeitarbeit
4.10.02 **Neues Gesetz bereits im ersten Jahr einvernehmlich umgesetzt**
- Nr. 24 Wege aus der Arbeitsmarktkrise
8.10.02 **Komplexe Probleme verbieten einfache Lösungen**
- Nr. 25 Flexibilität
6.12.02 **Wie viel würden Arbeitslose für einen Arbeitsplatz in Kauf nehmen?**
- Nr. 1 Bundesrepublik Deutschland
5.2.03 **Der Arbeitsmarkt 2003 und 2004**

Die Reihe **IAB***Kurzbericht* gibt es seit 1976. Eine Übersicht über die letzten Jahrgänge finden Sie im Internet oder in der kostenlosen Broschüre „**Veröffentlichungen**“ des IAB (Tel. 0911/179-3025).

IAB*Kurzbericht*

Nr. 2 / 3.3.2003

Redaktion

Ulrich Möller, Elfriede Sonntag

Graphik & Gestaltung

Monika Pickel, Elisabeth Strauß

Technische Herstellung

Hausdruckerei der BA

Rechte

Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit Genehmigung des IAB gestattet

Bezugsmöglichkeit

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung,
Regensburger Str. 104,
D-90327 Nürnberg
Tel.: 0911/179-3025

IAB im Internet:

<http://www.iab.de>
Dort finden Sie unter anderem auch diesen Kurzbericht im Volltext zum Download

Rückfragen zum Inhalt an

Dr. Susanne Koch, Tel. 0911/179-3123,
Dr. Frank Wießner, Tel. 0911/179-5235
oder e-Mail: vorname.name@iab.de

ISSN 0942-167X