

DER EUROPÄISCHE SOZIALFONDS  
IN BADEN-WÜRTTEMBERG IN DER  
FÖRDERPERIODE 2014-2020

INVESTITIONEN IN WACHSTUM UND  
BESCHÄFTIGUNG

EVALUATIONSBERICHT ZUR  
FÖRDERLINIE „EXI-  
GRÜNDUNGSGUTSCHEINE“



Chancen fördern

Chancen fördern



Chancen fördern

Chancen fördern

Chancen fördern

Chancen fördern



Chancen fördern



Chancen fördern  
EUROPÄISCHER SOZIALFONDS  
IN BADEN-WÜRTTEMBERG  
[www.esf-bw.de](http://www.esf-bw.de)



Baden-Württemberg  
MINISTERIUM FÜR SOZIALES UND INTEGRATION



EUROPÄISCHE UNION



## Evaluationsbericht zur Förderlinie „EXI-Gründungsgutscheine“

im Rahmen der Evaluierung des Operationellen Programms des Europäischen Sozialfonds in Baden-Württemberg 2014–2020

im Auftrag des Ministeriums für Soziales und Integration

Endfassung vom 29.11.2018

---

Ansprechpartner:

Gerald Engasser (Referatsleiter)

Telefon: 0711 123-3614

E-Mail: [ESF@sm.bwl.de](mailto:ESF@sm.bwl.de)

Ministerium für Soziales und Integration Baden-Württemberg

Referat 63 – Europa, Europäischer Sozialfonds

Else-Josenhans-Straße 6

70173 Stuttgart

---

ISG Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik GmbH

Weinsbergstr. 190

50825 Köln

Autoren: Dr. Friedrich Scheller und Stefan Feldens



## Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	1
2. Methoden der Evaluierung .....	2
3. Materieller und finanzieller Umsetzungsstand .....	4
4. Ergebnisse der standardisierten Befragungen und qualitativen Fallstudien .....	7
4.1 <i>Persönlich-motivationale Merkmale und Förderzugang der Teilnehmenden.....</i>	<i>7</i>
4.2 <i>Anbahnung der Beratungen und Bewertung der EXI-Gründungsgutschein-Förderung.....</i>	<i>12</i>
4.3 <i>Unternehmensgründungen und -übernahmen im Anschluss an die Beratung.....</i>	<i>22</i>
4.4 <i>Status Quo, Herausforderungen und Aussichten der Unternehmensentwicklung.....</i>	<i>26</i>
4.5 <i>Querschnittsziele .....</i>	<i>28</i>
5. Fazit .....	30
6. Literatur.....	34



## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Motivation für die Aufnahme / Erweiterung einer unternehmerischen Tätigkeit .....	10
Abbildung 2: Bewertung der Kompaktberatung anhand von relevanten Beratungsthemen .....	14
Abbildung 3: Bewertung der Intensivberatung anhand relevanter Beratungsthemen ....	15
Abbildung 4: Bewertung der fachlichen und persönlichen Kompetenzen der Berater/innen .....	18
Abbildung 5: Bewertung des Nutzens der Beratung für die Planung / Umsetzung des Vorhabens .....	20
Abbildung 6: Im Rahmen der Selbstständigkeit am häufigsten aufgetretene Herausforderungen .....	27

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Übersicht der Teilnehmenden mit einer Beratungsdauer ab ca. 8 Stunden in der EXI-Gründungsgutschein-Förderung .....	4
Tabelle 2: Bewilligte und ausgezahlte Mittel im Rahmen des ersten Förderaufrufs .....	6
Tabelle 3: Soziodemografische Merkmale der befragten Teilnehmenden .....	7
Tabelle 4: Sonstige persönliche Merkmale der befragten Teilnehmenden .....	8
Tabelle 5: Gründungen und Übernahmen im Anschluss an die Beratungen .....	23
Tabelle 6: Gründungs-/übernahmestärkste Wirtschaftszweige .....	24



## 1. Einleitung

Sowohl ein dynamisches Existenzgründungsgeschehen als auch erfolgreich durchgeführte Unternehmensnachfolgen sind von hoher Relevanz für eine gesunde Unternehmenslandschaft, eine nachhaltige und auf Innovationen basierende wirtschaftliche Entwicklung sowie den Aufbau oder Erhalt von Beschäftigung am Standort Baden-Württemberg.

Weitgehend dem bundesweiten Trend folgend, hat das baden-württembergische Gründungsgeschehen in den letzten Jahren jedoch aufgrund der stabilen Konjunktur- und Beschäftigungslage, aber auch im Zuge demografischer Verschiebungen an Dynamik verloren (Brenke 2015; Fritsch et al. 2013; Kritikos/Mattes 2017; KfW 2018). Zwischen 2012 und 2017 ist die Zahl der Selbstständigen (ohne Freie Berufe und mithelfende Familienangehörige) laut dem Statistischen Bundesamt in Baden-Württemberg um 5,0 % gesunken. Sie belief sich in 2017 insgesamt auf 528.000. Auch die Selbstständigenquote fiel von 10,3 % auf 9,0 %. Demnach übte in 2017 weniger als jede zehnte Person ihre Erwerbstätigkeit in einer selbstständigen Form aus (Statistisches Bundesamt 2018). Auch die vom IfM Bonn erhobene Zahl der Existenzgründungen ist in Baden-Württemberg in den letzten Jahren rückläufig. Zwischen 2013 und 2017 sank sie um 16,7 %. Der Rückgang ist dabei allein auf die stark gefallene Zahl der gewerblichen Existenzgründungen zurückzuführen (-22,7 %). Durchgehend gab es im betrachteten Zeitraum mehr gewerbliche Liquidationen als Gründungen. Dem gegenüber steht ein Anstieg der Existenzgründungen in den Freien Berufen zwischen 2013 und 2017 (+7,9 %) (IfM Bonn 2018).

Das Thema der Unternehmensnachfolge gewinnt vor allem im Kontext des demografischen Wandels an Relevanz, da die Schrumpfung und Alterung der Bevölkerung auch vor Unternehmen/innen nicht haltmacht und tendenziell mit einem zurückgehenden Potenzial an qualifizierten Nachfolgern/innen einhergeht (Leifels 2016; Schwartz 2018). Die Zahl der in Baden-Württemberg zur Übergabe stehenden Unternehmen wird Prognosen zufolge zukünftig weiter ansteigen. Ging man für den Zeitraum zwischen 2014 und 2018 noch von rund 19.000 zu übergebenden Unternehmen aus, sind es für die Zeitspanne zwischen 2018 und 2022 bereits 21.700. Absolut ist dies im Bundesländervergleich nach Nordrhein-Westfalen und Bayern der dritthöchste Wert. Ausgehend vom Unternehmensbestand wird für Baden-Württemberg geschätzt, dass je 1.000 Unternehmen 44 Unternehmen zur Übergabe anstehen. Die Zahl liegt damit leicht oberhalb des gesamtdeutschen Werts, der auf 43 geschätzt wird. Von den in Baden-Württemberg anstehenden Übergaben betroffen sind den Prognosen zufolge 372.000 Beschäftigte – erneut ist dies hinter Nordrhein-Westfalen und Bayern der dritthöchste Wert im Vergleich der Bundesländer (Kay/Suprinovič 2013; Kay et al. 2018).

Vor diesem Hintergrund wurden im Rahmen der baden-württembergischen ESF-Förderung für die Förderperiode 2014 bis 2020 bisher zwei Aufrufe unter dem Titel „EXI-Gründungsgutscheine“ gestartet, womit die Aufnahme möglichst substanzhaltiger unternehmerischer Tätigkeiten gestärkt werden soll.<sup>1</sup> Im Zentrum der EXI-Gründungsgutschein-Förderung stehen über Projektträ-

---

<sup>1</sup> Die ESF-Förderung stellt eine von mehreren Förderungen im Bereich der Gründung und Übernahme von Unternehmen dar. Zu nennen sind exemplarisch die „Förderung unternehmerischen Know-hows“ der BAFA (ehemals „Gründercoaching Deutschland“ der KfW), die Förderung „EXIST“ des BMWi oder die Finanzierungsförderungen der L-Bank Baden-Württemberg im Gründungsbereich sowie das „Übergeber-Coaching Baden Württemberg“ im Übernahmehereich. Die EXI-Gründungsgutschein-Förderung grenzt sich von den anderen Förderungen vor allem dadurch ab, dass mit ihr Bera-



ger organisierte Gründungs- oder Übernahmeberatungen, die eine bedarfsorientierte – überwiegend betriebswirtschaftliche – Qualifizierung von gründungs- oder übernahmeinteressierten Personen in bedeutenden Bereichen des „Entrepreneurships“ (z. B. Businessplan, Finanzierungsmöglichkeiten, Erlös- und Kostenrechnung, Markt- und Standortanalyse, Marketing und Vertriebswege) gewährleisten sollen. Die Beratungen haben primär vorbereitenden Charakter für die Umsetzung unternehmerischer Vorhaben und setzen dementsprechend in der Planungsphase an. Unabhängig von sozialen Merkmalen wie Geschlecht, Alter, Herkunft, Bildungs- oder Erwerbsstatus stehen die Beratungen jedem/r Gründungs- oder Übernahmeinteressierten offen.

Bei der Umsetzung wird zwischen Kompakt- und Intensivberatungen unterschieden. Während das übergeordnete Ziel von in der Regel etwa eintägigen (d. h. rund achtstündigen) Kompaktberatungen die Erarbeitung einer Entscheidungsgrundlage für oder gegen die Realisierung eines Vorhabens ist, sollen besonders innovative oder finanziell größere und komplexere Vorhaben in länger andauernden Intensivberatungen beleuchtet werden. Der Förderzuschuss für die Projektträger beläuft sich insgesamt auf 80 %, wobei 50 % aus ESF-Mitteln und 30 % aus Landesmitteln stammen. Die Gebühren für die gründungsinteressierten Projektteilnehmer/innen sollen bei Kompaktberatungen möglichst entfallen und bei Intensivberatungen moderat ausfallen. Trotz der unterschiedlichen Dauer und Intensität kann am Ende beider Beratungsformen ein trag- und finanzierungsfähiges Geschäftskonzept stehen. Über die unternehmerische Qualifizierung gründungs- oder übernahmeinteressierter Personen soll die Förderung einen Beitrag dazu leisten, die Überlebens- und Erfolgchancen neu gegründeter oder übernommener Unternehmen zu erhöhen sowie die Netzwerke der „Gründer/innen-Szene“ und die baden-württembergische Unternehmenslandschaft zu stärken.

Im vorliegenden Bericht werden die Erkenntnisse der bisherigen Evaluierung der EXI-Gründungsgutschein-Förderung präsentiert. Inhaltlich ist der Bericht wie folgt gegliedert: Zunächst werden in Kapitel 2 kurz die bisher verwendeten Evaluierungsmethoden vorgestellt. Danach erfolgt in Kapitel 3 auf Basis der ESF-Monitoringdaten ein Blick auf den materiellen und finanziellen Umsetzungsstand der Förderung. In Kapitel 4 werden die zentralen Ergebnisse der ISG-Erhebungen berichtet. Neben Fragen zur Umsetzung der Förderung sowie zur Zufriedenheit und dem Nutzen der Beratungen werden auch Fragen zur Gründungs- und Übernahmeaktivität der Beratenen sowie zur Entwicklung der tatsächlich gegründeten und übernommenen Unternehmen beleuchtet. In Kapitel 5 werden die Ergebnisse kurz zusammengefasst.

## **2. Methoden der Evaluierung**

Im Rahmen der Evaluation der EXI-Gründungsgutscheine hat das ISG zunächst ein exploratives Experteninterview mit einem planungs- und umsetzungsverantwortlichen Akteur der Förderung geführt. Daraufhin wurden bis zum Zeitpunkt der Berichtslegung zwei standardisierte Online-Befragungen bei Teilnehmenden und zwei qualitative Fallstudien bei zwei ausgewählten Projektträgern durchgeführt. Ziel der Methodentriangulation war es, ein relativ umfassendes und multiperspektivisches Abbild der Förderrealität zu erhalten.

---

tungen in der Vorgründungs- bzw. Vorübernahmephase finanziell unterstützt werden. Im Rahmen aller Förderinstrumente kann sie damit den Beginn einer möglichen Förderkette darstellen.



Nachdem das Experteninterview einen übergeordneten Erkenntnisgewinn über das Fördergeschehen ermöglichte, dienten die beiden Fallstudien dazu, einen vertiefenden Einblick in die Förderumsetzung zu erhalten und Anhaltspunkte über qualitative Umsetzungs- und Wirkungsmechanismen sowie Gelingens- und Hemmfaktoren zu gewinnen. Ein wesentlicher Schwerpunkt der Fallstudien bestand in der Beratung von Frauen und Personen mit Migrationshintergrund als zwei spezifische Zielgruppen der EXI-Gründungsgutschein-Förderung. Neben allgemeinen Fragen zur Umsetzung der Förderung standen Fragen zur Ausgangslage, Adressierung und Gewinnung beider spezifischer Zielgruppen sowie zu strukturellen und persönlichkeitsbezogenen Besonderheiten der Zielgruppen als gründungsinteressierte und beratene Personen im Vordergrund. Interessant erschien die zielgruppenbasierte Fokussierung der Fallstudien vor allem aufgrund existierender Befunde der Gründungsstatistik und -forschung.<sup>2</sup> Ferner wurde die Zusammenarbeit in „Entrepreneurship-Netzwerken“ beleuchtet. Die ausgewählten Projektträger unterschieden sich dabei in Struktur und Organisation. Während in einem Fall mehrere Organisationen mit unterschiedlichen Schwerpunkten in der Gründungsberatung zusammengefasst und als kommunales Netzwerk nach außen erkennbar sind, arbeitet der Träger im anderen Fall mit einem größeren Netzwerk weitgehend unabhängiger Einzelberater/innen zusammen. Insgesamt wurden für beide Fallstudien elf Interviews geführt. Zu den Gesprächspartnern/innen gehörten Projektleitungen, Projektbeteiligte, Berater/innen und beratene Personen. Die Gespräche wurden aufgezeichnet, anschließend transkribiert und inhaltsanalytisch ausgewertet.

Anhand der beiden standardisierten Befragungen der beratenen Teilnehmenden wurden insbesondere Fragen zur Teilnahmemotivation, zur Zufriedenheit mit den Beratungen, zum Nutzen der Beratungen, zum Gründungs- bzw. Übernahmeverhalten sowie zur (anfänglichen) betriebswirtschaftlichen Entwicklung der gegründeten oder übernommenen Unternehmen analysiert. Bei der ersten Teilnehmendenbefragung nahmen von insgesamt 1.056 kontaktierten Personen 232 teil (Rücklaufquote: 22,0 %). Im Rahmen der Zweitbefragung konnten von 2.076 kontaktierten Personen 608 Fälle berücksichtigt werden (Rücklaufquote: 29,3 %).<sup>3</sup>

Laufend flankiert wurde die Evaluierung mit der Auswertung der ESF-Monitoringdaten, die Informationen zum materiellen und finanziellen Umsetzungsstand der EXI-Gründungsgutschein-Förderung liefern.

---

<sup>2</sup> So sind Frauen im Vergleich zu Männern in Baden-Württemberg – wie auch im gesamten Bundesgebiet – nach wie vor deutlich seltener selbstständig. Während die Selbständigenquote in 2016 bei Männern 11,3 % betrug, bezifferte sie sich bei Frauen auf 6,5 %. Zudem handelte es sich lediglich bei einem Drittel der in Baden-Württemberg selbstständigen Personen um Frauen (Statistisches Bundesamt 2017a; vgl. auch Autzen 2015; Brixy et al. 2015; KfW 2011). Zudem ist aus der Forschung bekannt, dass Frauen anders gründen als Männer. Dies betrifft z. B. die Motivationslage, die Risikoneigung bzw. Selbsteinschätzung, das eingesetzte Kapital, den zeitlichen Umfang und die ausgewählten Branchen, aber auch die Finanzierungs- und Netzwerkbedingungen (Autzen 2015; KfW 2011; Deißner/Steinbrück 2016; Niefert/Gottschalk 2014; Wessels/Mehrgan 2016). Migrantinnen/innen gelten als gründungsaffin und weisen bezüglich der Planung und Umsetzung ebenfalls Besonderheiten auf, etwa im Hinblick auf die Finanzierungsmöglichkeiten, die aufgewendete Zeit sowie die Größe und Wachstumsorientierung der Gründungen (Kay/Schneck 2012; Leicht et al. 2017; Leifels 2017). Auf Länderebene gibt es keine nach Migrationshintergrund differenzierten Daten zur Stellung im Beruf.

<sup>3</sup> Als „auswertungswürdig“ galten Fälle, die mindestens die erste Frage komplett beantwortet haben. Einige Personen sind im weiteren Verlauf der Befragung ausgestiegen, so dass die Auswertung der Fragen nicht zwangsläufig auf den genannten Fallzahlen basiert.



### 3. Materieller und finanzieller Umsetzungsstand

Bevor in Kapitel 4 die zentralen Ergebnisse der ISG-Erhebungen vorgestellt werden, erfolgt zunächst ein Blick auf den Umsetzungsstand der Förderung (Datenstand: 14.06.2018). Aus den beiden Förderaufrufen sind bis dato 13 verschiedene Projekte unter der Federführung von sieben verschiedenen Trägern ins Leben gerufen worden. Unter dem aktuell – seit 2018 – laufenden Förderaufruf befinden sich sechs verschiedene Projekte unter der Beteiligung von sechs verschiedenen Trägern in Umsetzung.

**Tabelle 1: Übersicht der Teilnehmenden mit einer Beratungsdauer ab ca. 8 Stunden in der EXI-Gründungsgutschein-Förderung**

<b>Soziodemografische Merkmale der Teilnehmenden mit einer Beratungsdauer ab ca. 8 Stunden (Stand: 14.06.2018)</b>	<b>Anzahl Teilnehmende</b>	<b>Anteil Teilnehmende</b>
<b>insgesamt</b>	<b>6.881</b>	<b>100%</b>
<b>nach Geschlecht</b>		
...männlich	3.893	56,6%
...weiblich	2.988	43,4%
<b>nach Altersgruppen (zum Zeitpunkt des Eintritts)</b>		
...unter 25 Jahre	549	8,0%
...zwischen 25 und 39 Jahre	3.607	52,4%
...zwischen 40 und 54 Jahre	2.241	32,6%
...zwischen 55 und 64 Jahre	447	6,5%
...65 Jahre und älter	37	0,5%
<b>nach Staatsangehörigkeit</b>		
...deutsche Staatsangehörigkeit	5.908	85,9%
...nicht-deutsche Staatsangehörigkeit	973	14,1%
<b>nach Migrationshintergrund*</b>		
...ohne Migrationshintergrund	4.767	73,4%
...mit Migrationshintergrund	1.730	26,6%
<b>nach Bildungs- und Qualifikationsniveau</b>		
...ohne Schulabschluss	122	1,8%
...ohne abgeschlossene Berufsausbildung	174	2,5%
...Hauptschulabschluss	666	9,7%
...mittlere Reife / Realschulabschluss / berufsvorbereitender Bildungsgang	1.222	17,8%
...Abitur/ Fachhochschulreife/ vergleichbarer Abschluss	1.746	25,4%
...Lehre / Ausbildung / schulische Berufsausbildung abgeschlossen	2.174	31,6%
...Berufsgrundbildender Abschluss	60	0,9%
...Meisterbrief	419	6,1%
...(Fach-)Hochschulabschluss / Promotion	2.772	40,3%
<b>nach Erwerbsstatus (zum Zeitpunkt des Eintritts)</b>		
...erwerbstätig	4.257	61,9%
...nicht erwerbstätig	1.045	15,2%
...arbeitslos gemeldet	1.579	22,9%

Quelle: Daten des ESF-Monitoring-Systems für Baden-Württemberg, Report 2204, Stand: 14.06.2018. \*Die Angabe des Migrationshintergrunds ist für Teilnehmende von ESF-Förderungen keine verpflichtende Angabe. 384 Personen haben keine entsprechende Auskunft gegeben. Daher weicht die aufsummierte Fallzahl von der Gesamtheit der Teilnehmenden ab.





Der materielle Umsetzungsstand auf Grundlage von Stammbblattdaten zeigt, dass bisher knapp 6.900 Personen eine Beratung ab einer Dauer von ca. acht Stunden in Anspruch genommen haben (*Tabelle 1*). Zwecks einer angemessenen Einordnung der tatsächlichen Förderleistung ist es wichtig, auch über die Anzahl der Fälle zu berichten, die weniger als acht Stunden kompakt beraten worden sind oder einzelne Informationsveranstaltungen mit Bezügen zur EXI-Gründungsförderung besucht haben (sog. „Bagatellfälle“). Auf Basis einer Analyse der Sachberichte stellt sich für den Zeitraum 2015 bis 2017 heraus, dass insgesamt 18.150 als Bagatellfälle erfasste Personen von der EXI-Gründungsförderung profitiert haben. Die Zahl fällt damit fast dreifach so hoch aus wie die Anzahl der im Monitoring-System erfassten Teilnehmenden. Dies im Hinterkopf behaltend beziehen sich die nachfolgenden Darlegungen ausschließlich auf die Monitoring-Daten bzw. auf Personen, die mindestens etwa acht Stunden beraten worden sind.

Der Frauenanteil liegt bei 43,4 %. Gerade vor dem Hintergrund der im Vergleich zu Männern deutlich niedrigeren Beteiligung von Frauen an Selbstständigkeit stellt dies eine hohe Quote dar. Die Mehrheit der beratenen Personen befand sich zum Zeitpunkt des Eintritts in die Förderung in einem Alter zwischen 25 und 39 Jahren (Anteil: 52,4 %). Rund ein Drittel (Anteil: 32,6 %) der Teilnehmenden ist zwischen 40 und 54 Jahren alt gewesen. Der Anteil der beratenen Personen mit Migrationshintergrund beläuft sich auf 26,6 %. Auch dieser Anteilswert erscheint zumindest vor dem Hintergrund der zur Verfügung stehenden Statistiken auf der Bundesebene als relativ hoch. Die Einbindung von Frauen und Personen mit Migrationshintergrund in die EXI-Gründungsgutschein-Förderung verläuft somit bisher recht erfolgreich.

Die beratenen Personen verfügten über ein recht hohes Bildungs- und Qualifikationsniveau. So hatten 40,3 % einen (Fach-)Hochschulabschluss oder eine Promotion. 31,6 % haben eine berufliche oder schulische Ausbildung abgeschlossen. Einen Meisterbrief konnten 6,1 % aller Teilnehmenden vorweisen. 1,8 % hatten keinen Schulabschluss, 2,5 % verfügten nicht über eine abgeschlossene Berufsausbildung.

Die Mehrheit von 61,9 % war zum Zeitpunkt des Eintritts in die EXI-Gründungsgutschein-Beratung erwerbstätig. Die verbleibenden Teilnehmenden waren zu diesem Zeitpunkt entweder arbeitslos (Anteil: 22,9 %) oder nicht-erwerbstätig (Anteil: 15,2 %). Aus Nicht-Erwerbstätigkeit oder Arbeitslosigkeit traten Personen mit Migrationshintergrund häufiger als Personen ohne Migrationshintergrund (44,1 % zu 35,5 %) und Frauen häufiger als Männer (40,1 % zu 36,7 %) in die Förderung ein.

Die EXI-Gründungsgutschein-Förderung soll gemäß Operationellem Programm zum Output des spezifischen Ziels A5.1 beitragen. Bis zum Jahr 2023 sollen die Förderungen des spezifischen Ziels A5.1, das den gesamten Förderbereich Wirtschaft umfasst, in Summe einen Output in Höhe von 90.869 erwerbstätigen Teilnehmenden erreichen, wobei der Frauenanteil bei 34,4 % liegen soll. Der Outputindikator misst ausschließlich die Zahl der Teilnehmenden, die in einem erwerbstätigen Status in die Förderungen des spezifischen Ziels A5.1 eingemündet sind. Zum Datenstand Juni 2018 kann für das spezifische Ziel A5.1 ein Output in Höhe von 79.079 Teilnehmenden konstatiert werden. Der Frauenanteil bezifferte sich auf 30,1 %. Anhand der 4.257 Teilnehmenden, die zum Eintritt in die EXI-Gründungsgutschein-Beratung erwerbstätig gewesen sind, ergibt sich ein anteiliger Betrag zur Zielerreichung in Höhe von 5,4 %. Der Frauenanteil lag im Rahmen der EXI-Gründungsgutschein-Förderung unter den zuvor erwerbstätigen Personen bei 42,1 % und somit oberhalb der Zielmarke für das spezifische Ziel A5.1.



Die Bemessung des Ergebnisindikators erfolgt nach einer vergleichbaren Logik und soll die zuvor erwerbstätigen Personen erfassen, die im Zuge der Förderung eine Qualifikation erlangt haben. Bis zum Jahr 2023 soll der Anteil der qualifizierten Personen bei 98 % liegen. Insgesamt konnten im spezifischen Ziel A5.1 78.078 Personen im Anschluss an die Förderung eine Qualifikation erlangen, was 98,7 % aller bemessungsrelevanten Teilnehmenden repräsentiert. Im Rahmen der EXI-Gründungsgutschein-Förderung konnten 3.851 bei Eintritt erwerbstätige Teilnehmende im Nachgang der Beratung eine Qualifikation erlangen. An allen bereits ausgetretenen Teilnehmenden bemisst sich der Anteilswert auf 92,0 %.

In *Tabelle 2* sind die zwischen 2015 und 2017 an die beteiligten Projektträger bewilligten und ausgezahlten Mittel abgetragen. Die Darstellung bezieht sich somit ausschließlich auf den Zeitraum des ersten Förderaufrufs, an welchem sich sieben Zuwendungsempfänger mit sieben Projekten beteiligt haben. Insgesamt wurden im betrachteten Zeitraum fast genau 13,7 Mio. Euro zur Verfügung gestellt, wovon 50 % aus Mitteln des ESF und 30 % aus Landesmitteln stammen.<sup>4</sup> Die Aufbringung der Ko-Finanzierung liegt in der Verantwortung der beteiligten Träger. Von den bewilligten Mitteln wurden zum Stand Juni 2018 knapp 12,4 Mio. Euro effektiv ausgezahlt. Bewilligte und ausgezahlte Mittel verhalten sich im Zeitverlauf der Jahre recht stabil, d. h. größere Schwankungen zwischen den Jahren sind nicht ersichtlich. Der Mittelabfluss erfolgt plangemäß.

**Tabelle 2: Bewilligte und ausgezahlte Mittel im Rahmen des ersten Förderaufrufs**

Jahr	2015	2016	2017	2015-2017*
<b>Bewilligte Mittel</b>				
ESF-Mittel	2.141.342	2.301.787	2.392.119	6.835.248
Landesmittel	1.284.805	1.381.072	1.435.271	4.101.149
sonstige Mittel	62.490	58.559	58.605	179.654
privatwirtschaftliche Mittel	801.591	864.756	920.913	2.587.260
<b>insgesamt</b>	<b>4.290.228</b>	<b>4.606.174</b>	<b>4.806.909</b>	<b>13.703.311</b>
<i>ESF-Mittel je beteiligtem Träger</i>	<i>305.906</i>	<i>328.827</i>	<i>341.731</i>	<i>976.464</i>
<i>ESF-Mittel je Teilnehmer-Austritt („Pro-Kopf-Mittel“)</i>	<i>1.359</i>	<i>1.128</i>	<i>831</i>	<i>1.053</i>
<i>ESF-Mittel je informierte / beratene Person (inkl. Bagatellfälle)</i>	<i>265</i>	<i>296</i>	<i>272</i>	<i>277</i>
<b>Ausgezahlte Mittel</b>				
ESF-Mittel	2.141.342	2.301.787	1.724.806	6.167.935
Landesmittel	1.284.805	1.381.072	1.034.884	3.700.761
sonstige Mittel	62.490	58.559	44.327	165.376
privatwirtschaftliche Mittel	801.591	864.756	665.986	2.332.333
<b>insgesamt</b>	<b>4.290.228</b>	<b>4.606.174</b>	<b>3.470.002</b>	<b>12.366.405</b>
<i>ESF-Mittel je beteiligtem Träger</i>	<i>305.906</i>	<i>328.827</i>	<i>246.401</i>	<i>881.134</i>
<i>ESF-Mittel je Teilnehmer-Austritt („Pro-Kopf-Mittel“)</i>	<i>1.359</i>	<i>1.128</i>	<i>600</i>	<i>950</i>
<i>ESF-Mittel je informierte / beratene Person (inkl. Bagatellfälle)</i>	<i>265</i>	<i>296</i>	<i>196</i>	<i>250</i>

Quelle: Daten des ESF-Monitoring-Systems für Baden-Württemberg, Report 2194, Stand: 05.06.2018. \*Zu berücksichtigen ist, dass die finanzielle Abwicklung zum Zeitpunkt des Datenstands bzw. der Berichtslegung noch nicht final abgeschlossen gewesen ist. Daher besteht für das Jahr 2017 und somit für den Gesamtzeitraum 2015 bis 2017 eine Differenz zwischen bewilligten und ausgezahlten Mitteln.

<sup>4</sup> Für den aktuell laufenden Förderaufruf (2018 bis 2020) wurde mit knapp 13,7 Mio. Euro eine vergleichbare Summe an förderfähigen Mitteln bewilligt.



## 4. Ergebnisse der standardisierten Befragungen und qualitativen Fallstudien

Die Ergebnisdarstellung der ISG-Erhebungen erfolgt in einer Gesamtschau, d. h. an geeigneten Stellen werden die wichtigsten Resultate der quantitativen Befragung mit den qualitativen Ergebnissen der Interviews kombiniert. Dies betrifft insbesondere die Einschätzungen der Gesprächspartner/innen zu den besonders interessierenden Zielgruppen der Fallstudien (Frauen und Personen mit Migrationshintergrund). Bei Themen wie dem Zugang der Teilnehmenden zur Förderung bzw. Gewinnung von Teilnehmenden durch die Träger, dem Zusammenfinden von beratenen Personen und Beratern/innen sowie der Einbettung in Netzwerke wird maßgeblich auf die Fallstudieninterviewresultate zurückgegriffen. Die Ergebnisse der beiden standardisierten Befragungen werden – sofern die Abfrageform identisch geblieben und die unmittelbare Vergleichbarkeit gewährleistet ist – zusammen dargelegt. Zu berücksichtigen ist, dass im Rahmen der standardisierten Befragungen ausschließlich Teilnehmende kontaktiert werden konnten, deren Stammblattdaten vorlagen. Bagatellfälle sind daher in den Auswertungen nicht enthalten.

### 4.1 Persönlich-motivationale Merkmale und Förderzugang der Teilnehmenden

Ein Blick auf die mit den Monitoringdaten verknüpften persönlichen Merkmale der befragten Teilnehmenden zeigt, dass an den Befragungen zu etwa gleichen Teilen Frauen (Anteil: 51,0 %) und Männer (Anteil: 49,0 %) teilgenommen haben (Tabelle 3). 21,9 % der befragten Personen hatten einen Migrationshintergrund. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Angabe zum Migrationshintergrund im Monitoring für die Teilnehmenden freiwillig ist. Annähernd gleich fallen die Quoten der 25- bis 39-jährigen (Anteil: 45,9 %) sowie der 40- bis 54-jährigen (Anteil: 41,8 %) Personen im Befragungssample aus. Der Anteil der mit den Befragungen erreichten beratenen Personen, die vor Eintritt in die Förderung erwerbstätig gewesen sind, beläuft sich auf 62,1 %. Das Bildungsniveau der befragten Personen ist hoch. Fast zwei Drittel (Anteil: 61,5 %) verfügten über einen (Fach-)Hochschulabschluss oder eine Promotion. Gegenüber dem Quotenwert der Monitoringdaten beträgt die Abweichung rund 20 Prozentpunkte. Somit zeigten vergleichsweise formal höher gebildete Teilnehmende eine stärkere Bereitschaft zur Teilnahme an den Befragungen.

**Tabelle 3: Soziodemografische Merkmale der befragten Teilnehmenden**

Merkmale der befragten Teilnehmenden	Anteil an allen befragten Teilnehmenden
weiblich (n=426)	51,0%
Migrationshintergrund (n=178)*	21,9%
zwischen 25 und 39 Jahre alt (n=384)	45,9%
zwischen 40 und 54 Jahren alt (n=350)	41,8%
erwerbstätig bei Eintritt in Beratung (n=520)	62,1%
mit (Fach-)Hochschulabschluss / Promotion (n=385)	61,5%
...davon Ingenieurs- oder Naturwissenschaften (n=138)	36,0%
...davon Wirtschaftswissenschaften (n=91)	23,8%
...davon Sozial-, Erziehungs- oder Geisteswissenschaften (n=86)	22,5%
...davon anderer Fachbereich (n=68)	17,8%
verheiratet oder in Lebensgemeinschaft lebend (n=380)	60,4%
mit Kindern unter 15 Jahren im Haushalt lebend (n=236)	37,6%

Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2016 (n=232) und 2017 (n=608). Anmerkung: Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben. \*Die Angabe des Migrationshintergrunds ist für Teilnehmende von ESF-Förderungen keine verpflichtende Angabe.



Diejenigen Befragten mit (Fach-)Hochschulabschluss oder Promotion wurden zusätzlich nach ihrem akademischen Fachbereich gefragt. Etwas mehr als ein Drittel (Anteil: 36,0 %) verortete sich im Bereich der Ingenieurs- oder Naturwissenschaften, gefolgt von Wirtschaftswissenschaften (Anteil: 23,8 %) sowie dem Bereich Sozial-, Erziehungs- oder Geisteswissenschaften (Anteil: 22,5 %). 17,8 % gaben andere Fachbereiche an, wozu z. B. Kunst, Architektur, Medizin oder Rechtswissenschaften gehörten. Die Verteilung der Geschlechter auf die Fachbereiche verläuft entlang der bekannten Muster: Frauen dominieren den Bereich Sozial-, Erziehungs- oder Geisteswissenschaften, Männer die Ingenieurs- und Naturwissenschaften. Zu erwarten ist, dass sich die Merkmalskombinationen in den Gründungsvorhaben (z. B. bezüglich des Leistungsangebots und der Branche) widerspiegeln. Rund sechs von zehn befragten Personen gaben an, verheiratet zu sein oder in einer Lebensgemeinschaft zu leben (Anteil: 60,4 %). Etwas mehr als ein Drittel der Befragten lebte zum Zeitpunkt der Befragung gemeinsam mit Kindern unter 15 Jahren in einem Haushalt. Bezüglich dieser Merkmale lassen sich keine nennenswerten Geschlechterdifferenzen erkennen.

**Tabelle 4: Sonstige persönliche Merkmale der befragten Teilnehmenden**

<b>Risikoeinstellung</b>	<b>Anteil befragte Teilnehmende</b>
(sehr oder eher) risikobereit (n=340)	53,5%
Risikoneutral (n=160)	25,2%
(sehr oder eher) risikoscheu (n=136)	21,4%
<b>Wichtigkeit von Kontakten für beruflichen Erfolg</b>	<b>Anteil befragte Teilnehmende</b>
sehr wichtig (n=325)	51,3%
eher wichtig (n=228)	36,0%
geht so (n=61)	9,6%
eher unwichtig (n=14)	2,2%
sehr unwichtig (n=5)	0,8%
<b>Größe des beruflichen Netzwerks</b>	<b>Anteil befragte Teilnehmende</b>
bis zu 20 Kontakte (n=259)	40,9%
bis zu 50 Kontakte (n=194)	30,6%
bis zu 100 Kontakte (n=105)	16,6%
mehr als 100 Kontakte (n=76)	12,0%
<b>Häufigkeit der Kontakte mit Personen des beruflichen Netzwerks (seit Auseinandersetzung mit dem unternehmerischen Vorhaben)</b>	<b>Anteil befragte Teilnehmende</b>
stark zugenommen (n=172)	27,4%
Zugenommen (n=256)	40,8%
in etwa gleich geblieben (n=166)	26,4%
etwas abgenommen (n=25)	4,0%
stark abgenommen (n=9)	1,4%

Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2016 (n=232) und 2017 (n=608). Anmerkung: Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben.

In den Teilnehmenden-Befragungen wurden weitere persönliche Merkmale erfragt. *Tabelle 4* zeigt die entsprechenden Ergebnisse. Die Mehrheit der befragten Personen ordnete sich als risikoaffin ein (Anteil: 53,5 %). Rund ein Fünftel war gegenteiliger Meinung und bezeichnete sich dementsprechend als risikoscheu (Anteil: 21,4 %). Erwartungsgemäß existieren bei der Selbstein-



schätzung nennenswerte Unterschiede zwischen den Geschlechtern. So bezeichneten sich Männer deutlich häufiger als risikoaffin als Frauen (Anteile: 65,4 % zu 42,3 %). Auch zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund existieren erwähnenswerte Unterschiede bei der Risikoneigung: Migranten/innen schätzten sich risikoaffiner ein als Nicht-Migranten/innen (Anteile: 65,9 % zu 50,1 %).

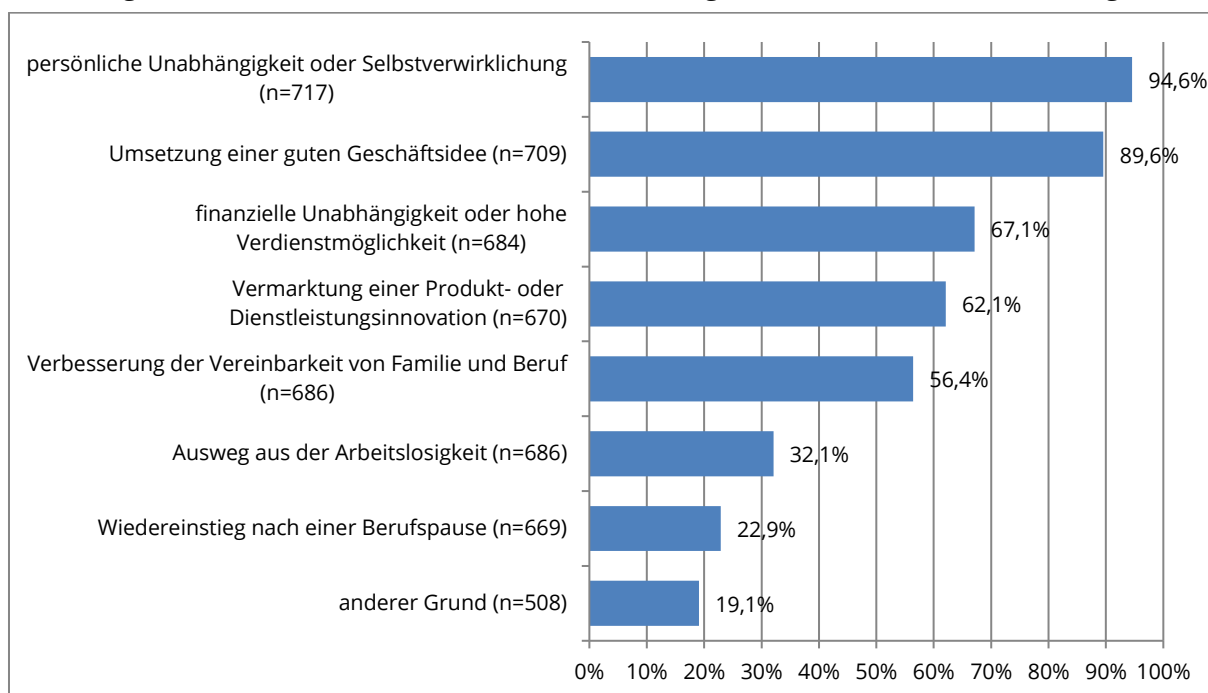
Diese Beobachtungen spiegelten sich nahezu durchgehend auch in den Fallstudieninterviews wider. Sowohl vonseiten der Träger bzw. Berater/innen als auch vonseiten der interviewten Gründer/innen wurde eine durchschnittlich geringere Risikoaffinität von Frauen thematisiert, die häufig mit einer geringeren Wachstums- und Gewinnorientierung einhergehe. Grundsätzlich wurde in diesem Zusammenhang auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf als Thema gesehen, welches bei Frauen weiterhin häufiger im Vordergrund stehe als bei Männern. Verschiedentlich wurde aber auch berichtet, dass dieser Aspekt bei Gründerinnen im Zeitverlauf an Bedeutung verloren habe. Gleichzeitig bereiteten Frauen sich häufig deutlich gewissenhafter auf ihr jeweiliges Gründungsvorhaben vor, was teilweise auch als Grund für den vergleichsweise hohen Frauenanteil bei der Inanspruchnahme der EXI-Gründungsgutscheine gesehen wurde.

Durch den Aufbau oder die Pflege von beruflichen Kontakten können Informationsdefizite abgebaut und gleichermaßen wertvolle wie vielfältige Ideen eingeholt werden. Daher spielen entsprechende Netzwerke für den beruflichen Erfolg und die Planung und Umsetzung von unternehmerischen Vorhaben eine nicht zu unterschätzende Rolle (Stichwort: „Gründerszene“). Die Befragungsergebnisse bestätigen diese Vermutung: Für fast neun von zehn Personen (Anteil: 87,4 %) haben Kontakte eine bedeutende Rolle für den beruflichen Erfolg. Für Frauen und Männer ist soziales Kapital dabei in etwa gleich wichtig. Die Größe des beruflichen Netzwerks belief sich bei den Befragten am häufigsten auf bis zu 20 Personen (Anteil: 40,9 %). Etwa jede dritte befragte Person (Anteil: 30,6 %) verfügte über ein bis zu 50 Personen großes berufliches Netzwerk. Die verbleibenden rund 30 % der Befragten verfügten über ein berufliches Netzwerk, welches über 50 oder gar 100 Personen hinausreicht. Männer hatten dabei tendenziell etwas größere Netzwerke als Frauen. Die Häufigkeit der Kontakte mit Personen des beruflichen Netzwerks hat dabei seit Beginn der Auseinandersetzung mit dem unternehmerischen Vorhaben bei etwa zwei Dritteln der Befragten zugenommen. Zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund konnten bezüglich der Netzwerkaspekte in der Befragung keine nennenswerten Unterschiede festgestellt werden.

Auch die Fallstudieninterviews ergaben keine grundsätzlichen Unterschiede bezüglich der Netzwerkgröße zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund. Häufiger erwähnt wurden allerdings Unterschiede in der Zusammensetzung der Netzwerke. So spielten bei Gründern/innen mit Migrationshintergrund nach Aussage mehrerer Interviewpersonen persönliche (insbesondere Familien-)Netzwerke als Unterstützungsressource eine besonders zentrale Rolle. Diese könnten z. B. Finanzierungsschwierigkeiten ausgleichen. Einer teils weniger ausgearbeiteten Planung stünde z. T. eine stärkere Unterstützung des persönlichen Netzwerks gegenüber. Insgesamt wurde jedoch auch von einem Rückgang der Unterstützungsressourcen innerhalb „ethnischer Netzwerke“ berichtet. Weniger bedeutend sei hingegen die Beteiligung an Aktivitäten innerhalb einer Gründerszene, wie z. B. an Gründerstammtischen. Letzteres wurde auch bezüglich der Netzwerke von weiblichen Gründerinnen erwähnt. So seien Frauen zum einen weniger ziel- und erfolgs-

orientiert bei der Vernetzung, zum anderen aber auch aufgrund einer häufig immer noch hohen Männerdominanz in entsprechenden Netzwerken oft nicht an der Teilnahme interessiert. Unabhängig von Geschlecht oder Herkunft seien zudem die konkreten Gründungspläne ausschlaggebend. Während bei kleineren und weniger innovativen Gründungsvorhaben die Vernetzung in einer Startup-Szene meist kaum eine Rolle spiele, sei deren Bedeutung z. B. bei technologieaffinen und stark wachstumsorientierten Gründungen oft höher.

**Abbildung 1: Motivation für die Aufnahme / Erweiterung einer unternehmerischen Tätigkeit**



Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2016 (n=232) und 2017 (n=608). Anmerkung: Die Anteilswerte spiegeln die Zahl der befragten Personen wider, die den jeweiligen Items „voll“ oder „eher“ zugestimmt haben. Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben.

Bestandteil der standardisierten Erhebungen war auch die Abfrage von Motivationsfaktoren für die Aufnahme oder Erweiterung einer unternehmerischen Tätigkeit (Abbildung 1). Aus der Auswertung ergibt sich, dass intrinsische Motivationsaspekte bei den befragten Beratern eine dominante Rolle gespielt haben. So gab fast jede Person an, dass die persönliche Unabhängigkeit oder Selbstverwirklichung motivationstreibend gewesen ist (Anteil „stimme ‚voll‘ oder ‚eher‘ zu“: 94,6 %). Knapp dahinter folgt der Wunsch nach der Umsetzung einer guten Geschäftsidee (Anteil: 89,6 %). Mit größerem Abstand folgen das Streben nach finanzieller Unabhängigkeit oder hohen Verdienstmöglichkeiten (Anteil: 67,1 %), die Vermarktung einer Produkt- oder Dienstleistungsinnovation (Anteil: 62,1 %) und die Verbesserung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf (Anteil: 56,4 %).

Extrinsische Motivationsfaktoren wie der Ausweg aus Arbeitslosigkeit (Anteil: 32,1 %) oder Wiedereinstieg nach einer Berufspause (Anteil: 22,9 %) spielten eine weniger prominente Rolle. Während es bei den beiden wichtigsten Motivationsfaktoren (persönliche Unabhängigkeit/Selbstverwirklichung und Umsetzung einer guten Geschäftsidee) keine erwähnenswerten gruppenspezifischen Unterschiede gibt, waren der Wiedereinstieg nach einer Berufspause, der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit und die Verbesserung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf als Beweg-



grund für die Selbstständigkeit bei Frauen bedeutender als bei Männern. Männern hingegen waren die finanzielle Unabhängigkeit oder hohe Verdienstmöglichkeiten wichtiger als Frauen. Auch hier bestätigen die bereits oben geschilderten Aussagen in den Fallstudieninterviews die Befragungsergebnisse.

Auch für Migranten/innen waren die finanzielle Unabhängigkeit oder hohe Verdienstmöglichkeiten wichtiger als bei Personen ohne Migrationshintergrund. Der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit war bei Personen mit und ohne Migrationshintergrund in etwa gleich stark motivationstreibend. Dieses Ergebnis widerspricht teilweise den Aussagen in den Fallstudieninterviews, wonach dieser Aspekt gerade bei Gründern/innen mit Migrationshintergrund oftmals im Vordergrund stehe. So sei eine höhere Gründungsneigung zum einen durch eine höhere Selbstverständlichkeit der Gründung erklärbar, die u. a. kulturell begründet oder durch vorhandene Vorbilder im eigenen persönlichen Netzwerk entstehen könne. Zum anderen sei die Gründung bei Migranten/innen aber nicht selten auf Benachteiligungserfahrungen zurückzuführen, die den betroffenen Personen den Eintritt in reguläre Beschäftigung erschwert hätten. Gerade bei Frauen mit Migrationshintergrund seien längere Erwerbsunterbrechungszeiten für die Kindererziehung zusätzlich hinderlich für den Eintritt in eine abhängige Beschäftigung. Immer wieder wurden fehlende Sprachkenntnisse genannt, die den Zugang zu attraktiven (abhängigen) Beschäftigungsfeldern verhiinderten. Betroffen seien hiervon insbesondere neu Zugewanderte, wie z. B. Geflüchtete. Diese seien häufig bereits im Herkunftsland selbstständig gewesen. Da es sich dabei allerdings oft um typische Handwerks- bzw. Meisterberufe handele, sei eine Weiterführung solcher Tätigkeiten bei fehlender formaler Qualifikation oft nur in Teilbereichen möglich. Eine mögliche Erklärung für das unterschiedliche Ergebnis zwischen standardisierter Befragung und Fallstudien könnte sein, dass eine zielgruppenorientierte Beratung überdurchschnittlich häufig Gründungsinteressierte mit Migrationshintergrund und gleichzeitig einem schwächeren sozialen Status anspricht. Von dem Teil der Zielgruppe mit Migrationshintergrund, der z. B. bereits über gute Sprachkenntnisse, einen Hochschulabschluss und/oder grundlegende Kenntnisse des Gründungsprozesses in Deutschland verfügt, wird ein zielgruppenorientiertes Beratungsangebot vermutlich deutlich seltener in Anspruch genommen.

Die Teilnehmenden wurden ferner gefragt, ob sie vor der Gründung oder Übernahme relevante Erfahrungen für die geplante Selbstständigkeit gesammelt hätten. Die große Mehrheit der befragten Personen verfügte über mehrjährige berufliche, (aus-)bildungsbezogene oder in der Freizeit erworbene Erfahrungen, die als hilfreich für die Planung und Umsetzung des unternehmerischen Vorhabens angesehen wurden (Anteil: 85,0 %). Auf berufliche Erfahrungen entfiel dabei erwartungsgemäß mit 62,1 % der größte Anteil. Im Mittel verfügten die Teilnehmenden gemäß den eigenen Angaben über knapp 10 Jahre Erfahrung. Zwischen den Geschlechtern lassen sich keine erwähnenswerten Differenzen feststellen (Frauen: 9,8 Jahre; Männer: 10,1 Jahre). Anders verhält es sich bei einem Vergleich zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund: Im Mittel verfügten Personen ohne Migrationshintergrund über zwei Jahre mehr Erfahrung als Migranten/innen (10,4 Jahre gegenüber 8,4 Jahre), was sich wohl auch durch das höhere Durchschnittsalter von Personen ohne Migrationshintergrund erklären lässt.



## **4.2 Anbahnung der Beratungen und Bewertung der EXI-Gründungsgutschein-Förderung**

### *Zugangswege in die Förderung*

Die Kanäle, über die die beratenen Personen auf die EXI-Gründungsgutschein-Förderung aufmerksam wurden, waren zahlreich. Die Angaben streuten daher recht stark. Die meisten befragten Personen gaben bei der entsprechenden Frage eine/n Unternehmens- oder Gründungsberater/in an (Anteil: 19,9 %), gefolgt von einer eigenen Recherche oder dem privaten Umfeld (Anteil: 18,0 %), dem Anbieter des EXI-Gründungsgutscheins bzw. dem Projektträger (Anteil: 15,6 %), dem Startcenter der Industrie- und Handelskammer (Anteil: 14,4 %), einem Gründungs- oder Technologiezentrum (Anteil: 10,2 %) und den Arbeitsagenturen oder Jobcentern (Anteil: 10,0 %).

Ein ähnlich diverses Bild in Bezug auf den Zugang zur Förderung mit EXI-Gründungsgutscheinen zeichnen die Fallstudieninterviews. Grundsätzlich sind die in den Fallstudien berücksichtigten Träger beide auf zielgruppenspezifischen Veranstaltungen wie Weiterbildungsmessen oder in relevanten lokalen/regionalen Netzwerken vertreten, es bestehen enge Beziehungen zur regionalen Wirtschaftsförderung, zu Hochschulen, zu Kammern oder weiteren Akteuren wie den „Senioren der Wirtschaft“. Zudem werden auch eigene Veranstaltungen durchgeführt und das eigene Angebot online beworben. Die Vernetzung unterscheidet sich daneben auch je nach inhaltlicher Schwerpunktsetzung der Träger. Bei einem Träger, dessen Schwerpunkt (auch) in der Gründungsberatung aus Arbeitslosigkeit liegt, ist die Zusammenarbeit mit dem Jobcenter oder der Arbeitsagentur von größerer Bedeutung als bei dem zweiten Träger ohne einen solchen Schwerpunkt.

Betont wurde aber auch die häufige direkte Ansprache der Berater/innen, welche ihrerseits das eigene Angebot aktiv kommunizieren und bewerben. Diese Aktivitäten würden von mindestens einem Träger im Rahmen der Qualitätssicherung regelmäßig erfragt. Insgesamt seien das Angebot und die jeweiligen Anlaufstellen bei Gründungsinteressierten häufig bereits bekannt. Teilweise wurde aber auch thematisiert, dass bei Personen mit einem Gründungsvorhaben außerhalb gründungsaffiner Netzwerke die Bekanntheit des Angebots noch ausbaufähig sei und potentiell mehr Personen erreicht werden könnten. Dies beträfe insbesondere sozial Schwächere oder Personen mit Migrationshintergrund. Grundsätzlich sei es von hoher Bedeutung, an typischen ersten Anlaufstellen der Zielgruppen vertreten zu sein.

Je nach Schwerpunkt spielen auch auf der Seite der Berater/innen unterschiedliche Zugangswege eine Rolle. So ist bei der Gründungsberatung aus Arbeitslosigkeit häufiger das Jobcenter involviert, bei Hochschulausgründungen sind den Interviews zufolge dagegen die direkte Vermittlung über Kontakte und Aktivitäten der Anbieter in den Hochschulen von größerer Bedeutung. Insgesamt wird häufig über Dritte direkt an Berater/innen mit entsprechendem Spezialgebiet vermittelt. Während die Beratenen in der Regel aus dem näheren regionalen Umfeld kommen, wurde im Fall eines auf die Beratung von Frauen spezialisierten Anbieters von oft größeren Distanzen zwischen Wohnort und Ort der Beratung berichtet. Der Zugang käme hier zumeist durch Weiterempfehlung zustande, zudem existierten kaum vergleichbare Angebote.





## *Inanspruchnahme von Kompakt- und Intensivberatungen*

Wie einleitend geschildert, besteht die EXI-Gründungsgutschein-Förderung aus Kompakt- und Intensivberatungen. In den zeitlich umfangreicheren Intensivberatungen werden vor allem innovative oder größere und komplexere Vorhaben auf die Umsetzung vorbereitet. Die Ergebnisse zur Inanspruchnahme zeigen, dass etwas mehr als die Hälfte der befragten Personen ausschließlich die zeitlich überschaubarere Kompaktberatung nachgefragt hat (Anteil: 52,7 %). Erneut ist an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass Bagatellfälle bei den Befragungen nicht berücksichtigt worden sind. Knapp ein Drittel hat sich ausschließlich intensiv beraten lassen (Anteil: 31,3 %). Da die Beratung in der Regel mit einer Kompaktberatung beginnt, haben die betreffenden Befragten den Übergang in die Intensivphase ggf. nicht als solchen wahrgenommen und die Beratung als einheitlichen Prozess erfahren. Die verbleibenden befragten Personen sind von einer Kompakt- in eine Intensivberatung eingemündet (Anteil: 16,0 %). In den Fallstudien wurde weiterhin von einer Zunahme von Intensivberatungen in der jüngeren Vergangenheit berichtet. Männer haben im Vergleich zu Frauen etwas häufiger eine Intensivberatung in Anspruch genommen (Anteile: 50,8 % gegenüber 43,9 %). Dies gilt abgeschwächt auch für Migranten/innen gegenüber Personen ohne Migrationshintergrund (Anteile: 49,4 % gegenüber 46,7 %).

In den Fallstudien zeigte sich zudem, dass die Übergänge von einer Kompakt- in eine Intensivberatung häufig fließend sind. Grundsätzlich sei das Ziel der Kompaktberatung ein mindestens ausformuliertes, konkretisiertes Gründungsvorhaben. Die Entscheidung, ob eine Intensivberatung in Anspruch genommen wird, falle, wie vorgesehen, zum einen in Abhängigkeit der Größe der Vorhaben. Bei finanzintensiven Gründungen wurde eher eine intensivere Beratung für notwendig erachtet als bei kleineren Gründungsvorhaben, welche häufiger auch schon nach Abschluss der Kompaktberatung Umsetzungsreife erreichen würden. Bei größeren Vorhaben, wie z. B. Hochschulausgründen im Technologiebereich, werde häufig und in jüngerer Vergangenheit zunehmend auch eine Intensivberatung in Anspruch genommen. Thematisch spiele in der Intensivberatung die oft aufwändige Konkretisierung der Finanzierung eine zentrale Rolle. Zum anderen ist die Inanspruchnahme der Intensivberatung für die Gründer/innen meist nicht mehr kostenlos. Dies führe z. B. bei Migranten/innen mit eher geringer Ressourcenausstattung oder bei Arbeitslosen dazu, dass die Intensivberatung selbst bei noch vorhandenem Bedarf nicht in Anspruch genommen werden kann.

Ein im Rahmen einer Fallstudie beschriebener Sonderfall im Bereich der frühkindlichen Betreuung verdeutlicht die hohe Relevanz der für die Beratenen kostenlosen Kompaktberatung. Hier wurde für eine meist von Frauen (oft auch mit Migrationshintergrund) und häufig im Nebenerwerb ausgeübte Tätigkeit ein gebündeltes Gruppenangebot etabliert. In diesem Gruppenangebot werden Inhalte zu steuerlichen Rahmenbedingungen, Finanzierung u. ä. vermittelt, die zuvor häufig redundant Teil von Einzelberatungsgesprächen gewesen sind. Auf diese Weise gelänge es aus Sicht der Interviewpersonen, eine Zielgruppe, die eine kostenpflichtige Beratung zu finanziellen und administrativen Aspekten ihrer Tätigkeit aus finanziellen Gründen oft nicht in Anspruch genommen hätte, in der Breite zu erreichen und die Professionalität der Umsetzung deutlich zu erhöhen. Mittlerweile durchliefen in vielen Regionen Baden-Württembergs nahezu alle Gründer/innen mit der entsprechenden Gründungsidee das Beratungsangebot. In dem relativ stark

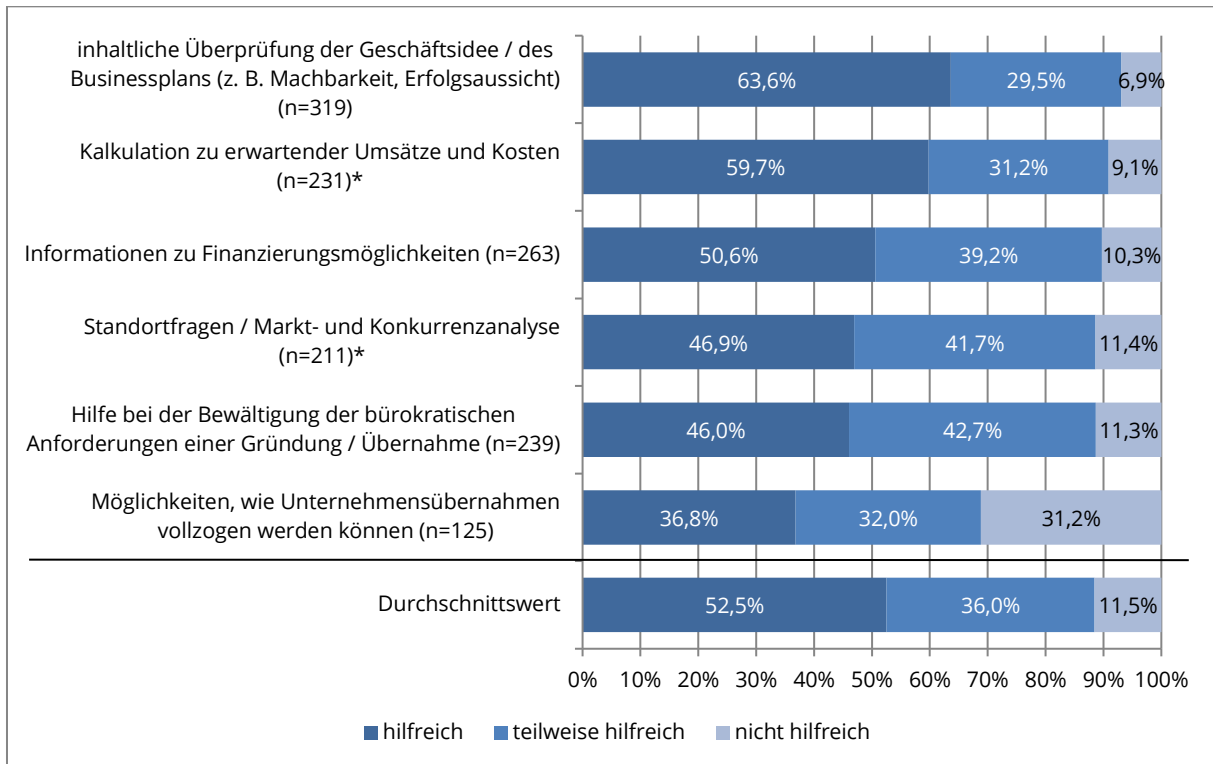


regulierten und standardisierten Arbeitsfeld reiche eine Kompaktberatung für eine ausreichende Vorbereitung im Regelfall aus.

### Inhaltliche Bewertung der Beratungen

Abbildung 2 und Abbildung 3 geben einen Überblick darüber, wie hilfreich die behandelten Themen für kompakt und intensiv beratene Personen gewesen sind.

**Abbildung 2: Bewertung der Kompaktberatung anhand von relevanten Beratungsthemen**



Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2016 (n=232) und 2017 (n=608). Anmerkung: Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben. Es wurden bei dieser Frage nur Fälle berücksichtigt, für die das jeweilige Thema beratungsrelevant gewesen ist. \*Item war kein Bestandteil der Erstbefragung.

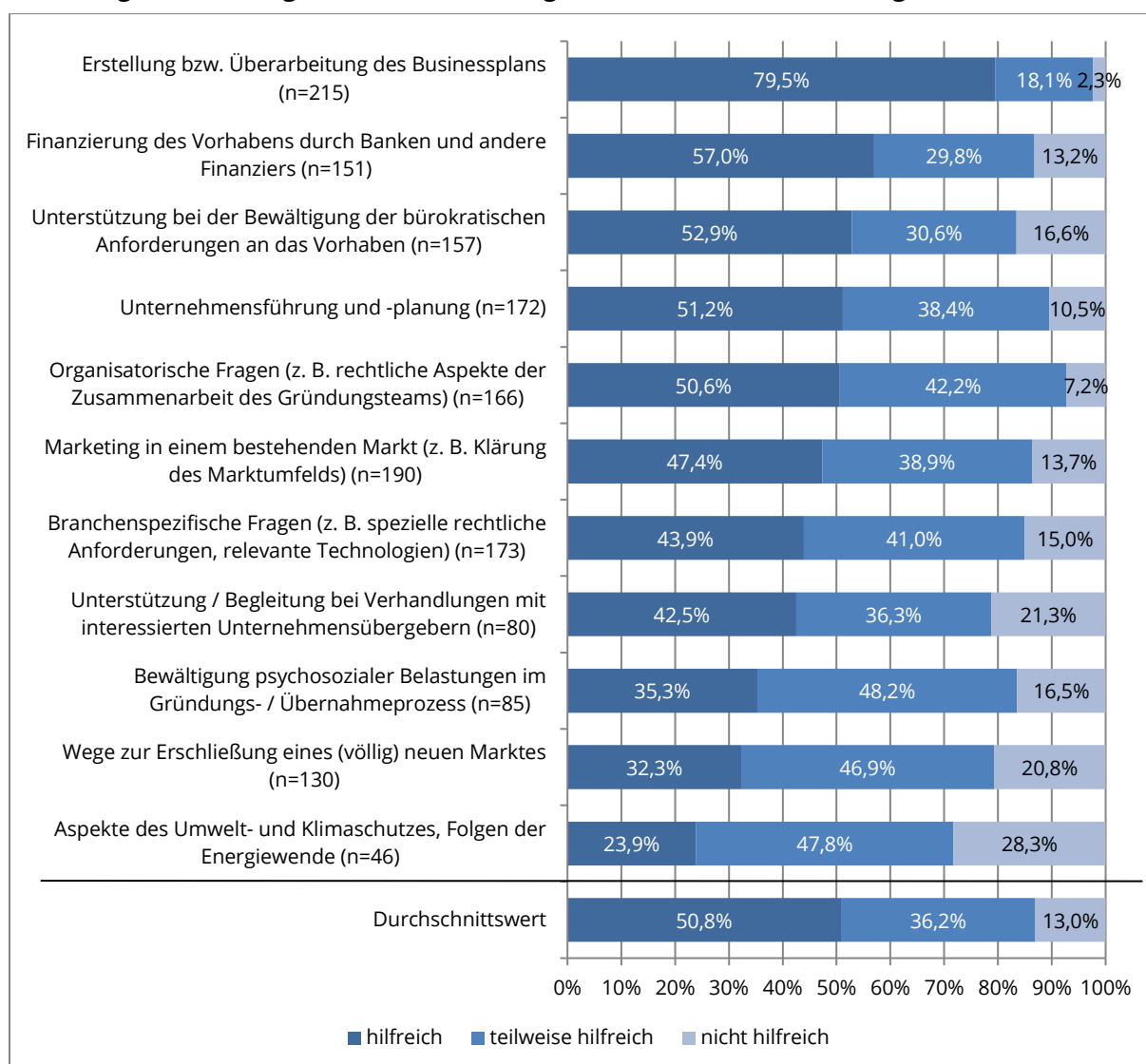
Bezogen auf alle sechs abgefragten Themen zur Kompaktberatung entfiel durchschnittlich etwas mehr als die Hälfte aller Antworten auf die Kategorie „hilfreich“ (Anteil: 52,5 %), als „teilweise hilfreich“ wurde die Beratung im Mittel von rund einem Drittel der Antwortenden eingestuft (Anteil: 36,0 %). Durchschnittlich 11,5 % der Angaben entfielen hingegen auf die Antwort „nicht hilfreich“. Für Frauen war die Beratung durchschnittlich hilfreicher als für Männer (Antwort „hilfreich“: 59,1 % gegenüber 43,7 %). Zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund fallen die Differenzen kleiner aus (Antworten „hilfreich“: 55,6 % gegenüber 51,5 %). Bezüglich des wichtigsten Kompaktberatungsthemas – der Besprechung und Überprüfung der Geschäftsidee und des Businessplans – fällt die Zufriedenheit am höchsten aus. Fast zwei Drittel der Befragten gaben an, dass dieser Beratungsbestandteil hilfreich gewesen sei (Anteil: 63,6 %), für knapp ein Drittel war er zumindest teilweise hilfreich (Anteil: 29,5 %). Für lediglich 6,9 % hatte dieser Aspekt keine hilfreiche Wirkung. Die anderen Themen – wie z. B. Informationen zu Finanzierungsmöglichkeiten und die Kalkulation zu erwartender Umsätze und Kosten – wurden nicht wesentlich schlechter beurteilt. Von den Befragten am kritischsten bewertet wurde die Besprechung von Möglichkeiten



im Bereich Unternehmensübernahmen. Bezüglich dieses Aspekts gab rund ein Drittel an, dass eine Besprechung nicht hilfreich gewesen sei (Anteil: 31,2 %). Ein möglicher, aber mit den verfügbaren Daten nicht überprüfbarer, Grund für dieses Ergebnis könnte im Ausschluss einer Steuer- und Rechtsberatung im Rahmen der EXI-Gründungsgutschein-Förderung liegen. Neben Fragen der Unternehmensbewertung spielen (steuer-)rechtliche Fragen eine wichtige Rolle bei der Vorbereitung von Unternehmensübernahmen bzw. -nachfolgen.

Nicht jedes der genannten Beratungsthemen ist für jede Beratung relevant. Auch in den Fallstudiengesprächen wurde eine hohe Heterogenität der Beratungsinhalte deutlich. So variierten die Ausgangspunkte zum Einstieg in die Beratung deutlich. Während teilweise zu diesem Zeitpunkt schon ausgearbeitete Businesspläne vorhanden seien, läge in anderen Fällen nur eine grobe Gründungsidee vor. Hier wird grundsätzlich versucht, auf den individuellen Beratungsbedarf einzugehen, was nach Einschätzung der Interviewpersonen meist auch gelingt.

**Abbildung 3: Bewertung der Intensivberatung anhand relevanter Beratungsthemen**



Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2017 (n=608). Anmerkung: Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben. Die Auswertung bezieht sich ausschließlich auf die Zweitbefragung. Es wurden bei dieser Frage nur Fälle berücksichtigt, für die das jeweilige Thema beratungsrelevant gewesen ist.



Die in *Abbildung 3* abgetragenen Resultate zur inhaltlichen Bewertung der Intensivberatungen beziehen sich aufgrund einer veränderten Abfrageform ausschließlich auf die Zweitbefragung. Aus den Ergebnissen lässt sich zusammenfassend ableiten, dass die intensiv Beratenen vergleichbar zufrieden mit den behandelten Themen gewesen sind wie die kompakt Beratenen. Ähnlich wie bei den Kompaktberatungen lassen sich durchschnittlich – bezogen auf alle abgefragten Themen – rund die Hälfte aller Antworten der Kategorie „hilfreich“ zuordnen (Anteil: 50,8 %), etwas mehr als ein Drittel der Antworten entfielen im Mittel auf die Option „teilweise hilfreich“ (Anteil: 36,2 %). 13,0 % aller Angaben zu den Themen der Intensivberatung vereint die Kategorie „nicht hilfreich“ auf sich. Wie Kompakt- waren auch Intensivberatungen für Frauen durchschnittlich hilfreicher als für Männer (Antworten „hilfreich“: 58,8 % gegenüber 45,4 %). Anders verhält es sich bei Personen mit und ohne Migrationshintergrund: Bei Intensivberatungen waren Personen ohne im Vergleich zu Personen mit Migrationshintergrund durchschnittlich geringfügig zufriedener mit den relevanten Themen (Antworten „hilfreich“: 50,9 % gegenüber 47,1 %).

Wie in der Kompaktberatung war – wie anhand eines Vergleichs der Fallzahlen der einzelnen Items ersichtlich ist – die Behandlung des Businessplans das wichtigste Thema in der Intensivberatung. Wohl insbesondere aufgrund des höheren Zeitpensums und der bereits weiter fortgeschrittenen Planung wurde dieses Beratungsfeld von den intensiv Beratenen besser bewertet als von den kompakt Beratenen. Rund vier von fünf intensiv Beratenen gaben an, dass die Beratung zum Businessplan hilfreich gewesen sei (Anteil: 79,5 %), für rund ein Fünftel war diese zumindest teilweise hilfreich (Anteil: 18,1 %), lediglich 2,3 % der intensiv Beratenen gaben dagegen an, dass ihnen die Auseinandersetzung mit dem Businessplan nicht weitergeholfen habe. Auch das Thema der Finanzierung, welches vermutlich innerhalb einer Intensivberatung häufiger in größerem Umfang konkretisiert wird, wird etwas häufiger als „hilfreich“ bewertet als bei kompakt Beratenen. Bei anderen und ebenfalls vergleichsweise stark nachgefragten Themen – wie z. B. Unternehmensführung, Organisation oder Marketing in einem bestehenden Markt – fallen die Antwortverteilungen zwar nicht mehr so einseitig, aber größtenteils noch zufriedenstellend aus. Auffällig ist jedoch erneut der recht hohe Anteilswert an Beratenen, die bei der Antwortoption bezüglich der Übernahme von Unternehmen „nicht hilfreich“ angaben (Anteil: 21,3 %). Möglicherweise gibt es eine Diskrepanz zwischen den Beratungsbedürfnissen der Übernahmearbeitnehmer und den tatsächlich im Rahmen der EXI-Gründungsgutschein-Förderung erbringbaren Beratungsleistungen. Eine Steuer- und Rechtsberatung gilt z. B. nicht als förderfähig, wird aber ggf. von den Übernahmearbeitnehmer häufig erwartet.

In der Gesamtschau ergibt sich, dass beide Beratungsformate von den Befragten bezüglich der besprochenen Themen und Inhalte recht gut bewertet worden sind. Bestätigt wird diese Einordnung dadurch, dass im Rahmen der Erstbefragung drei Viertel der Befragten keine offenen Fragen mehr im Anschluss an die Beratung hatten (Anteil: 75,3 %). Im Rahmen der Zweitbefragung wurde die Abfrageform differenziert nach Fragen, die für die befragten Personen hinsichtlich der Phase vor und nach der Umsetzung ihres Vorhabens klärungsbedürftig in der Beratung erschienen. Bezogen auf die Vorgründungs- oder Vorübernahmephase berichteten knapp zwei Drittel der Befragten über eine umfangreiche Klärung ihrer Fragen (Anteil: 62,4 %), ein Drittel berichtete über eine teilweise Klärung von relevanten Fragen (Anteil: 33,6 %). Lediglich 4,0 % gaben an, dass es keine Klärung von bedeutenden Fragen gegeben habe. Frauen berichteten häufiger als Männer über eine umfangreiche Klärung ihrer Fragen (Anteile: 67,8 % gegenüber 57,5 %). Selbiges



trifft auf Personen ohne im Vergleich zu Personen mit Migrationshintergrund zu (Anteile: 62,9 % gegenüber 53,2 %).

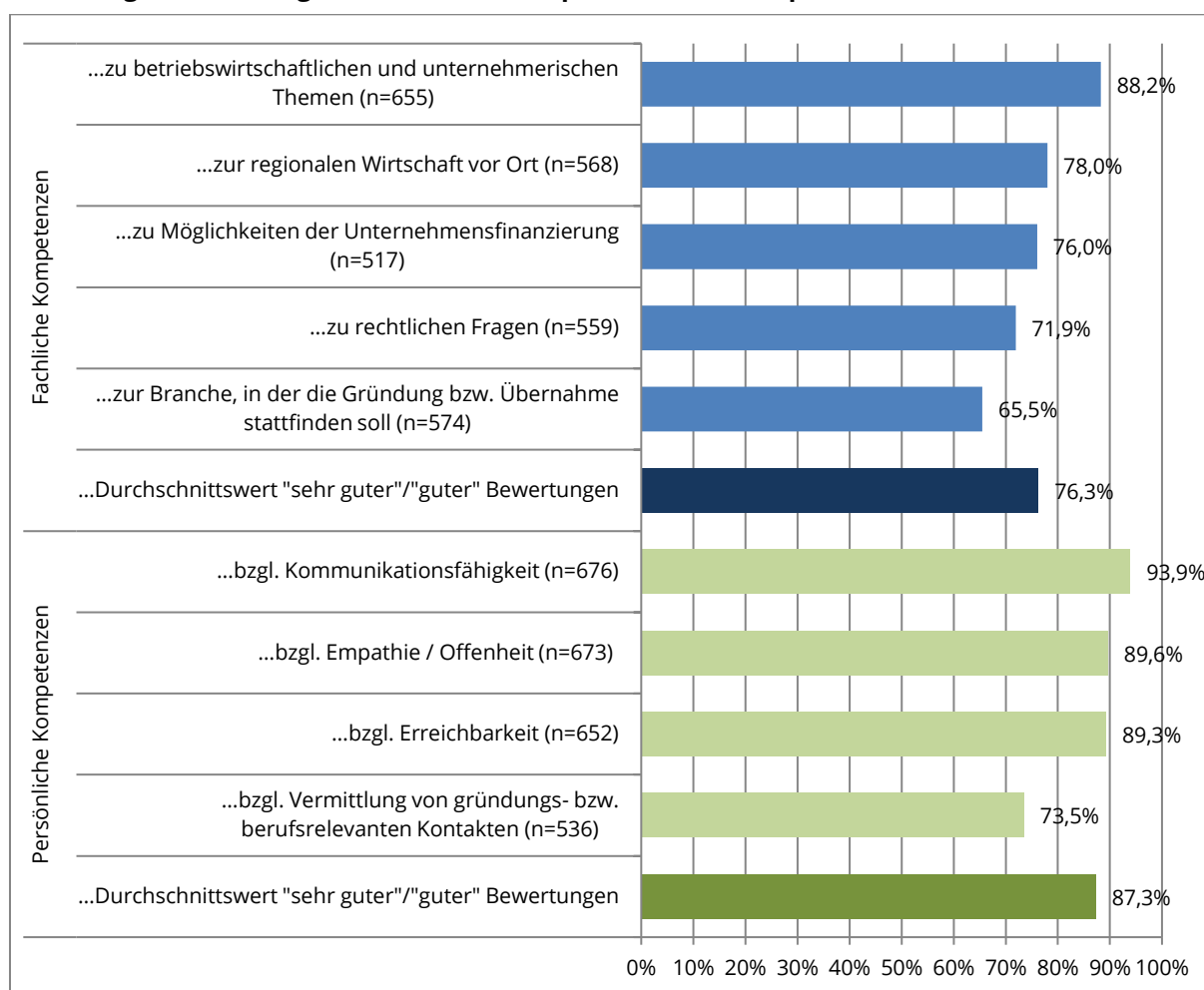
Bei Beratern mit Migrationshintergrund wurde in mehreren Gesprächen eine geringere Flexibilität bezüglich der eigenen Gründungsvorhaben thematisiert. So sei es teilweise nicht oder nur schwer möglich, innerhalb des Beratungsprozesses erfolversprechende Varianten oder Alternativen zum geplanten Vorhaben zu entwickeln. Ferner seien die Vorhaben nach Aussagen der Interviewpersonen bei der Zielgruppe der Personen mit Migrationshintergrund zu Beginn der Beratung mitunter wenig konkret ausgearbeitet, insbesondere im Hinblick auf die Finanzierung. Hier spiele bei muslimischen Migranten/innen hin und wieder die Ablehnung der Aufnahme von Krediten eine Rolle, was die finanzielle Tragfähigkeit eines Gründungsvorhabens entscheidend beeinflussen könne. Aufgrund von Sprachproblemen und fehlenden Kenntnissen über den Gründungsprozess sei die Beratung zudem oft aufwändiger bzw. grundlegender angelegt. Darüber hinaus führten sprachliche Schwierigkeiten zu Problemen beim Verständnis des formalen Aufbaus der EXI-Förderung und beim Ausfüllen der notwendigen Formulare. Betont wurde weiterhin, dass die geschilderten Besonderheiten stark vom individuellen Hintergrund abhingen. So seien bei Migranten/innen mit guten Sprachkenntnissen und höheren Bildungsabschlüssen häufig keine bzw. kaum Unterschiede zu anderen Personengruppen zu beobachten. Es ist denkbar, dass sich aus einem insgesamt langsameren Beratungsprozess eine im Gruppenvergleich geringere Zufriedenheit mit den Ergebnissen der Beratung ergibt.

Zu Fragen, die für die Phase nach der Gründung oder Übernahme relevant gewesen sind, vermeldeten 40,4 % der Befragten eine umfangreiche Klärung, teilweise geklärt werden konnten die Fragen bei immerhin knapp der Hälfte (Anteil: 46,7 %). Bei 12,9 % der Befragten fand für diese Phase im Rahmen der Beratung keine Klärung der Fragen statt. Auch für die Phase nach der Umsetzung des Vorhabens fallen die Ergebnisse zufriedenstellend aus, zumal berücksichtigt werden muss, dass mit der EXI-Gründungsgutschein-Förderung Beratungen in der Vorgründungs- oder Vorübernahmephase unterstützt werden. Zwischen den Geschlechtern sowie Personen mit und ohne Migrationshintergrund gibt es für Fragen bezogen auf die Phase nach der Umsetzung keine nennenswerten Unterschiede.

#### *Zufriedenheit mit den eingesetzten Beratern/innen*

Anhand von *Abbildung 4* kann abgelesen werden, wie zufrieden die Befragten mit ihren Beratern/innen gewesen sind. Die Anteilswerte geben entlang ausgewählter fachlicher und persönlicher Eigenschaften die Häufigkeit einer „sehr guten“ oder „guten“ Bewertung durch die Befragten an. Ohne an dieser Stelle auf die einzelnen Eigenschaften einzugehen, deuten die Resultate an, dass die Berater/innen aus Sicht der Beratenen über ein hohes Ausmaß an fachlichen und persönlichen Kompetenzen verfügten. Im Bereich der fachlichen Kompetenzen (u. a. betriebswirtschaftliche/unternehmerische Kompetenzen, regionale Kenntnisse) lag der Anteil der Befragten, die eine „sehr gute“ oder „gute“ Bewertung abgaben, im Durchschnitt bei 76,3 %. Noch höher fiel der Quotenwert mit 87,3 % bei den persönlichen Kompetenzen (u. a. Kommunikationsfähigkeit, Empathie) aus.

**Abbildung 4: Bewertung der fachlichen und persönlichen Kompetenzen der Berater/innen**



Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2016 (n=232) und 2017 (n=608). Anmerkung: Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben. Es wurden bei dieser Frage nur Fälle berücksichtigt, für die das jeweilige Thema beratungs- bzw. bewertungsrelevant gewesen ist. Angegeben sind die Anteile „guter“ bzw. „sehr guter“ Bewertungen der jeweiligen Kompetenzen.

In den Fallstudieninterviews wurde nicht nur theoretisches Fachwissen zu betriebswirtschaftlichen und unternehmerischen Themen betont, sondern auch die hohe Bedeutung eigener unternehmerischer Erfahrungen des/der Berater/in. Weiterhin eine wichtige Rolle spielte neben grundsätzlichen empathischen bzw. Kommunikationsfähigkeiten das Verständnis für die spezifischen Problemlagen der jeweiligen Zielgruppe. So wurden immer wieder auch Ähnlichkeiten zwischen Beratern/innen und Beratenen hervorgehoben (z. B. Berater/innen mit eigenem Migrationshintergrund, weibliche Unternehmerinnen in der Beratung von Frauen oder Berater/innen, die selbst neben der Beratungstätigkeit in Startups aktiv sind). Diese Gemeinsamkeiten könnten zum einen das Vertrauen gegenüber dem/r Berater/in erhöhen und Zugangsbarrieren senken, gingen zum anderen aber i. d. R. auch mit wichtigen, relevanten Kontakten und entsprechendem Zugang zu relevanter Unterstützung einher.

Zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund lassen sich in der Befragung keine erwähnenswerten Unterschiede feststellen. Dies gilt mit Ausnahme des Bereichs der fachlichen Kompetenzen auch für die Bewertung, die Frauen und Männer abgegeben haben. Die fachlichen



Kompetenzen wurden durchschnittlich von Frauen etwas besser bewertet als von Männern (Anteile „sehr gut“ oder „gut“: 80,2 % gegenüber 72,5 %). Das hohe Ausmaß an Zufriedenheit lässt insgesamt den Schluss zu, dass in der EXI-Gründungsgutschein-Förderung gut qualifizierte Berater/innen zum Einsatz kommen, welche grundsätzlich auch auf die individuellen Anforderungen verschiedener Zielgruppen eingehen können. Etwas eingeschränkter gilt dies (übergreifend) für spezifischere Kompetenzen wie Branchenkenntnisse oder die Möglichkeit der Vermittlung relevanter Kontakte.

Grundsätzlich wurde die Bedeutung der Beratung durch auf Zielgruppen oder auch konkrete Aspekte der Gründung (z. B. Finanzierung) spezialisierte Berater/innen betont, da so bestmöglich auf individuelle Bedarfe eingegangen werden könne. Außerdem könnten die (u. a. sprachlichen) Zugangshürden, die beispielsweise für Personen mit Migrationshintergrund existierten, so möglichst niedrig gehalten werden. So seien zielgruppenspezifische Angebote in der Vergangenheit bewusst dort aufgebaut worden, wo ein Bedarf, gleichzeitig aber noch eine eher niedrige Beteiligung an Angeboten der Gründungsberatung identifiziert worden waren. Hier sei explizit nach geeigneten Beratern/innen gesucht worden, die z. B. als Migranten/innen nicht nur zusätzliche Sprachkenntnisse besitzen, sondern oft auch eigene Erfahrungen mit spezifischen Problemen und Besonderheiten im Gründungsprozess für die Zielgruppe gemacht hätten. Aus diesem Grund könnte eine teilweise gegenüber anderen Beratern/innen herrschende Zurückhaltung reduziert werden. Fehlendes Vertrauen gegenüber dem/der Berater/in könne zu deutlich häufigeren Abbrüchen der Beratung führen.

Meist werde nach dem ersten Kontakt ein kurzes Erstgespräch geführt, auf dessen Basis nicht nur die grundsätzliche Eignung für die Beratung beurteilt wird, sondern auch an geeignete Berater/innen weitervermittelt wird. Entsprechend finden sich bei demselben Träger Beratene mit sehr unterschiedlichem Hintergrund, von stark vernetzten, beruflich erfolgreichen Gründer/innen mit von Beginn an bereits weit ausgearbeiteten Vorhaben bis zu (Langzeit-)Arbeitslosen mit bei Eintritt in die Beratung nur wenig ausgearbeiteten Gründungsvorhaben. Dennoch wurde im Ergebnis nahezu durchgehend eine hohe Passgenauigkeit von Beratern/innen und Beratenen berichtet. Dabei finden je nach aktuellem Beratungsbedarf und Themenschwerpunkt teilweise auch innerhalb eines Beratungsprozesses Wechsel der Berater/innen statt.

Erwartungsgemäß wird meist innerhalb des Netzwerks des jeweiligen Trägers weitervermittelt. Von verschiedenen Beteiligten wurde aber auch berichtet, dass je nach inhaltlich/fachlichem Beratungsbedarf zwischen den Trägern vermittelt werde, da die jeweiligen Fachgebiete und Schwerpunkte innerhalb der meist langjährig aktiven Trägerschaft im Bereich der EXI-Gründungsgutscheine untereinander bekannt seien und hier auch zwischen den Trägern kooperiert werde. Die in den Fallstudien berücksichtigten Träger unterscheiden sich dabei im Grad ihrer Schwerpunktsetzung. Während in einem Fall eine meist klare Zuordnung der beteiligten Akteure/Organisationen im kommunalen Netzwerk zu spezifischen Zielgruppen besteht, ist die Zielgruppenorientierung im zweiten Fall auf der Organisationsebene weniger ausgeprägt, sondern eher auf der Ebene des beteiligten Berater/innen-Netzwerks gegeben.

Die insgesamt hohe Zufriedenheit kann auch als Folge einer in den Fallstudien thematisierten Qualitätssicherung und einer zumeist sehr engen Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen allen Beteiligten innerhalb der Trägerorganisationen betrachtet werden. So berichtete ein

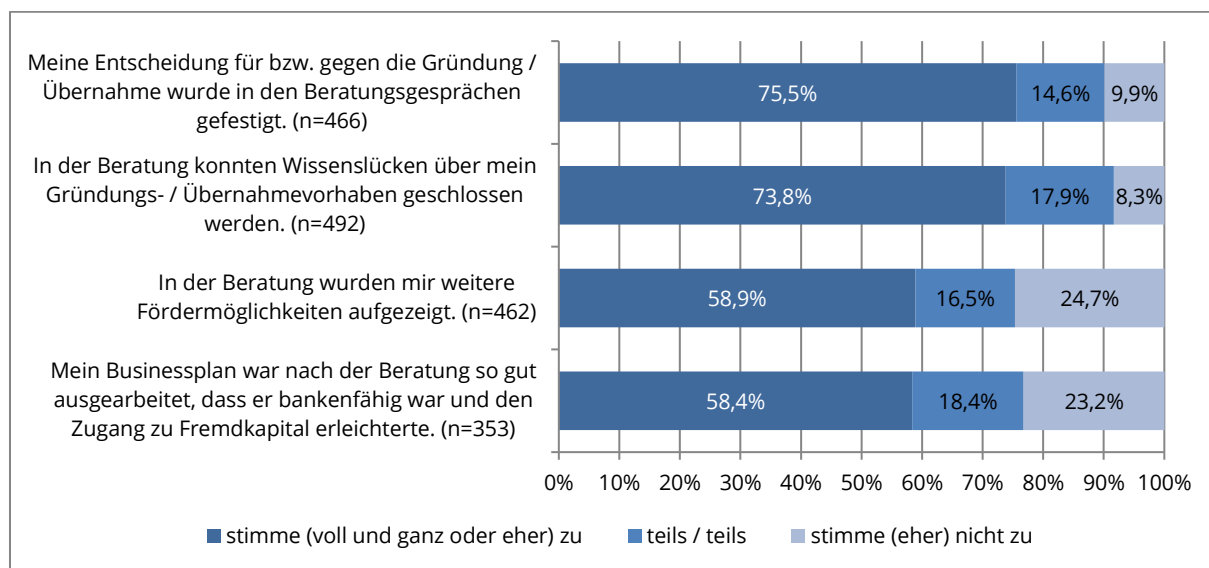


Träger von formalen Mindestanforderungen, wie mehrjähriger relevanter Beratungserfahrung, einem positiv bewerteten Musterbeispiel/-businessplan sowie der Beteiligung an Aktivitäten des Trägers. Neben regelmäßigem Austausch zwischen Beratern/innen und Träger würden zudem Beratungsergebnisse und Kundenzufriedenheit regelmäßig abgefragt. Bei deutlichen Schwierigkeiten werde die Zusammenarbeit auch abgebrochen und ggf. ein Wechsel des/der Beraters/in vorgenommen, was bei einer interviewten Gründerin auch geschehen sei. Daneben würden vorhandene Netzwerke genutzt, um geeignete Berater/innen insbesondere auch für neu identifizierte Bedarfe oder spezifische Inhalte zu rekrutieren.

### Nutzen der Beratung für die Umsetzung der Vorhaben

Zu guter Letzt wurden in der Zweitbefragung sowohl kompakt als auch intensiv Beratene um eine Bewertung des Nutzens der Beratung hinsichtlich der Planung und Umsetzung ihres Vorhabens gebeten (Abbildung 5). Rund drei Viertel konnten im Zuge der Beratung eine Entscheidungsgrundlage für oder gegen die Umsetzung des Vorhabens erarbeiten – der entsprechenden Antwortoption stimmten 75,5 % „voll und ganz“ oder „eher“ zu. Fast ebenso häufig stimmten die Befragten der Aussage zu, dass Wissenslücken in der Beratung geschlossen werden konnten (Anteil: 73,8 %). Nahezu gleichauf lagen die Zustimmungswerte bezüglich der Information über weitere Fördermöglichkeiten (Anteil: 58,9 %) und der Finanzierungsfähigkeit des (weiter-)entwickelten Businessplans (Anteil: 58,4 %). Insbesondere der zuletzt genannte Aspekt ist vor dem Hintergrund der Finanzierungshürde bedeutsam und kann als „hartes“ Kriterium für die Nutzeneinschätzung eingeordnet werden. Der Anteilswert scheint vor diesem Hintergrund recht ordentlich auszufallen.

**Abbildung 5: Bewertung des Nutzens der Beratung für die Planung / Umsetzung des Vorhabens**



Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2017 (n=608). Anmerkung: Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben. Die Auswertung bezieht sich ausschließlich auf die Zweitbefragung.

Erwarten ließe sich, dass es eine Variation der Antwortmuster in Abhängigkeit der in Anspruch genommenen Beratungsform gibt. In der Tat ist dies vor allem beim „harten“ Kriterium ersichtlich: Während annähernd drei Viertel aller intensiv Beratenen (Anteil: 72,9 %) angaben, dass der Businessplan im Rahmen der Beratung bank- bzw. finanzierungsfähig ausgearbeitet worden ist,





lag der entsprechende Quotenwert bei den kompakt Beratenen „lediglich“ bei 45,0 %. Die Inanspruchnahme einer Intensivberatung hat sich somit aus Sicht der befragten Teilnehmenden oftmals als nützlich erwiesen. Zwischen den hier im Fokus stehenden Personengruppen lassen sich keine nennenswerten Unterschiede bei der Nutzenbewertung ausmachen.

### *Inanspruchnahme weiterer Beratungs- oder Förderangebote*

In der standardisierten Befragung wurden die Teilnehmenden zur tatsächlichen Inanspruchnahme weiterer Beratungs- und Fördermöglichkeiten befragt. Knapp ein Drittel aller Befragten (Anteil: 31,9 %) haben mindestens ein weiteres Beratungs- oder Förderangebot in Anspruch genommen. Bei Männern liegt die Quote deutlich höher als bei Frauen (Anteile: 38,2 % gegenüber 25,2 %). Zwischen Personen ohne und mit Migrationshintergrund (Anteile: 33,3 % gegenüber 27,0 %) sowie zwischen zuvor Erwerbstätigen und Nicht-Erwerbstätigen oder Arbeitslosen (Anteile: 34,6 % gegenüber 27,0 %) fallen die Differenzen kleiner aus. Ohne im Detail auf weitere Gruppendifferenzen einzugehen ergibt sich bezüglich der abgefragten Angebote folgende Verteilung für die betreffenden Befragten: Eine weitere Beratung (insbesondere bei einer Agentur für Arbeit oder einer IHK) nahmen 37,7 % in Anspruch. 18,0 % machten von einer Förderung der L-Bank (vor allem Startfinanzierung 80 und Gründungsfinanzierung) Gebrauch, gefolgt von Förderungen der MBG/Bürgschaftsbank (Anteil: 13,8 %) und KfW-Förderungen (Anteil: 12,2 %). Hierbei handelte es sich primär um Finanzierungshilfen. Die BAFA-Förderung spielte lediglich eine untergeordnete Rolle (Anteil: 6,6 %). Weitere Förderungen nahmen 30,5 % der Befragten in Anspruch, wobei die EXIST-Förderung innerhalb dieser Gruppe die tragende Rolle spielte.

Bezüglich der Inanspruchnahme von Anschlussberatungen und -förderungen lassen sich viele Interviewaussagen damit zusammenfassen, dass von Beratern/innen und Beratenen auch nach erfolgter Gründung prinzipiell weiterer Beratungs- und Förderbedarf gesehen wird. Eine Nachgründungsberatung würde jedoch aufgrund der für die Gründer/innen hohen Kosten nur selten in Anspruch genommen. Bereits innerhalb der EXI-Förderung seien finanzielle Ressourcen für den Übergang von der Kompakt- in die Intensivberatung häufig ausschlaggebend. Beim potentiellen Übergang in teurere Anschlussförderungen stellt sich dieser Aspekt nochmals problematischer dar, zumal die Gründer/innen gerade in der Startphase häufig keinen finanziellen Spielraum hätten. Teilweise wurde die Förderung weiterer Beratungen durch die Jobcenter erwähnt, welche aber oftmals erst erfolge, wenn ein Vorhaben nahezu gescheitert sei. Weiterhin wurde das ebenfalls ESF-geförderte KMU-Coaching als Alternative benannt – auch diese Option sei für die Beratenen jedoch mit höheren Kosten verbunden. Vor diesem Hintergrund wurde die relativ strikte Beschränkung der EXI-Gründungsgutscheine auf die Phase vor dem Zeitpunkt der Gründung von den interviewten Personen im Rahmen der Fallstudien als Kritikpunkt angeführt. Es fehle für Gründer/innen an Möglichkeiten, die finanziell vergleichbar attraktiv wie die EXI-Gründungsgutschein-Förderung seien, aber für die Gründungs- und Nachgründungsphase geltend gemacht werden könnten. Zudem stelle es sich in der Praxis als problematisch dar, wenn die Gründung wegen formaler Aspekte zu einem frühen Zeitpunkt umgesetzt werden müsse, das Konzept aber im Rahmen einer ESF-geförderten Beratung noch nicht abschließend ausgearbeitet werden konnte. In diesen Fällen könne die weitere Beratung nicht mehr im Rahmen der EXI-Gründungsgutscheine finanziert werden.



## *Bewertung der Förderung durch die Teilnehmer/innen und Träger*

Insgesamt deuten die Zufriedenheitswerte der befragten Teilnehmenden darauf hin, dass sich die eingesetzten Berater/innen durch eine hohe fachliche und menschliche Eignung auszeichnen und sich die Qualität der von ihnen erbrachten Beratungsleistungen auf einem recht hohen Niveau bewegt. Auch von den im Rahmen der Fallstudien interviewten Beteiligten wurde die EXI-Gründungsgutschein-Förderung insgesamt positiv bewertet. Die Gefahr eines vorzeitigen Scheiterns von Gründungen könne durch den niedrigschwiligen Zugang gesenkt werden. Durch die Förderung einer grundlegenden Beratung könnten insbesondere auch solche Zielgruppen erreicht werden, die bei einer finanziellen Eigenbeteiligung von Beginn an eine solche Beratung nicht in Anspruch nehmen würden. Nicht zuletzt aus diesem Grund bestünde auch bei (potenziellen) Beratern/innen ein großes Interesse am Angebot der EXI-Gründungsgutscheine.

Auf der Trägerseite wurde zudem die Zusammenarbeit mit dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau positiv hervorgehoben. Ansprechpartner/innen seien dort für die Anliegen der Träger immer erreichbar und offen für Hinweise und Verbesserungsmöglichkeiten. Der im Zusammenhang mit der ESF-Förderung gegebene administrative Aufwand werde, wo möglich, erleichtert und wird mittlerweile als vertretbar empfunden. Hier wurde wiederholt ein Vergleich mit den administrativen Aufwänden der Nachgründungsförderung auf Bundesebene angestellt, welche als deutlich höher empfunden wurden. Der von einem Träger eingebrachte Vorschlag eines Gruppenangebots für eine relativ homogene Zielgruppe mit vergleichbaren Bedürfnissen konnte umgesetzt werden. Dabei wurde – wie im aktuellen Förderaufruf bereits vorgesehen – mehrfach der Wunsch nach zusätzlicher Flexibilität geäußert, für weitere Zielgruppen bei ähnlich redundanten Inhalten bzw. vergleichbaren Beratungsbedürfnissen Gruppenangebote innerhalb der Förderung anbieten zu können.

Zudem hoben die befragten Träger, Kooperationspartner und Berater/innen die Zusammenarbeit untereinander positiv hervor. Das hohe Ausmaß an Kooperation zwischen den Akteuren und Beratern/innen begünstige die passgenaue Vermittlung von Gründungsinteressierten entsprechend ihrer Bedürfnisse. Die Spezialisierung innerhalb der Organisation auf eine spezifische Zielgruppe habe in mindestens einem Fall zu größerer Professionalisierung der eigenen Arbeit geführt. Bei einer hohen Nachfrage nach dem Angebot sei die Auslastung der Berater/innen insgesamt hoch. Teilweise sei die Beratungsnachfrage größer als das Beratungsangebot – wenngleich es grundsätzlich großes Interesse an der Mitwirkung seitens der Berater/innen gäbe.

### **4.3 Unternehmensgründungen und -übernahmen im Anschluss an die Beratung**

Die EXI-Gründungsgutschein-Förderung hat das Ziel, Gründungs- und Übernahmeinteressierte gut auf die Umsetzung ihrer Vorhaben vorzubereiten. Der prinzipiell ergebnisoffene Beratungsprozess kann dabei für das geplante Vorhaben sowohl in ein positives als auch – im Sinne einer Abberatung – negatives Ergebnis münden. Aus den Daten der standardisierten Befragungen geht hervor, dass lediglich 6,5 % aller Beratungen mit einer negativen Empfehlung enden. Zwar kann der niedrige Quotenwert teilweise mit der häufig jahrelangen Vorbereitung und Sammlung von relevanten Erfahrungen durch die Teilnehmenden erklärt werden, zu beachten ist aber sicherlich auch, dass die Quote womöglich deshalb so niedrig ausfällt, weil Abberatene annahmegemäß weniger Bereitschaft zur Befragungsmitwirkung haben als Beratene mit einer positiven Empfehlung. Als häufigste Gründe für eine Abberatung führten die Befragten eine (noch) nicht ausgereif-



te Geschäftsidee (Anteil: 42,9 %) sowie eine (noch) fehlende Finanzierungsgrundlage (Anteil: 35,7 %) an. Gruppenspezifische Unterschiede können diesbezüglich nicht ausgemacht werden. Aus den Fallstudien geht zudem hervor, dass die Träger bemüht sind, bereits vor dem eigentlichen Einstieg in die Beratung wenig tragfähige Gründungsvorhaben zu identifizieren. Auch dies kann ein möglicher Grund dafür sein, weshalb die Abberatungsquote sehr niedrig ausfällt. Im Beratungsprozess selbst fänden Abberatungen in der Regel in einer frühen Phase bzw. im Rahmen von Kompaktberatungen statt. Mit dem Übergang in die Intensivberatung steige dagegen die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung des Vorhabens stark an.

**Tabelle 5: Gründungen und Übernahmen im Anschluss an die Beratungen**

	alle Befragte	M*	F*	ohne MGH*	mit MGH*	zuvor et.*	zuvor n-et. oder al.*
Unternehmen im Vollerwerb gegründet (n=277)	40,6%	44,0%	37,4%	42,0%	35,3%	33,4%	52,1%
Unternehmen im Nebenerwerb gegründet (n=93)	13,6%	6,9%	20,1%	13,4%	14,0%	14,0%	13,0%
Unternehmen übernommen (n=27)	4,0%	5,4%	2,6%	4,7%	1,5%	5,5%	1,5%
Unternehmen vom Nebenerwerb in Vollerwerb erweitert (n=27)	4,0%	3,3%	4,6%	4,2%	3,7%	3,8%	4,2%
<b>Anteil der unternehmerisch (bereits) tätig gewordenen Teilnehmenden (n=424)</b>	<b>62,1%</b>	<b>59,6%</b>	<b>64,7%</b>	<b>64,3%</b>	<b>54,4%</b>	<b>56,6%</b>	<b>70,9%</b>
Umsetzung des unternehmerischen Vorhabens fest geplant (n=138)	20,2%	23,4%	17,2%	18,7%	23,5%	23,7%	14,6%
Umsetzung des unternehmerischen Vorhabens verworfen (n=121)	17,7%	17,1%	18,1%	17,0%	22,1%	19,7%	14,6%
<b>Anteil der unternehmerisch (noch) nicht tätig gewordenen Teilnehmenden (n=259)</b>	<b>37,9%</b>	<b>40,4%</b>	<b>35,3%</b>	<b>35,7%</b>	<b>45,6%</b>	<b>43,4%</b>	<b>29,1%</b>

Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2016 (n=232) und 2017 (n=608). Anmerkung: Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben. Erläuterung der Abkürzungen: M=Männer, F=Frauen, MGH=Migrationshintergrund, et.=erwerbstätig, n-et.=nicht erwerbstätig, al.=arbeitslos. \*Die Quoten repräsentieren innergruppenspezifische Anteilswerte.

Ein wesentlicher Effekt der Förderung besteht im Ausmaß der tatsächlichen Umsetzung von erfolgsversprechenden Vorhaben im Nachgang der Beratungen. Für die große Mehrheit der Befragten endet der Beratungsprozess mit einer positiven Empfehlung. Tabelle 5 gibt – jeweils zum Zeitpunkt der Erst- und Zweitbefragung, der bei beiden Erhebungen für die Teilnehmenden mindestens sechs Monate ab Beratungsende zurück lag – eine Übersicht über die Aktivitäten der befragten Beratenen insgesamt sowie differenziert nach Personengruppen. Insgesamt haben annähernd zwei Drittel der Befragten eine unternehmerische Tätigkeit aufgenommen oder erweitert (Anteil: 62,1 %). Innerhalb dieser Gruppe dominieren Personen, die im Vollerwerb gegründet haben (Anteil: 40,6 %), gefolgt von Gründungen im Nebenerwerb (Anteil: 13,6 %) sowie Unternehmensübernahmen und zeitlichen Ausweitungen der Selbstständigkeit vom Neben- in den Vollerwerb (Anteil jeweils: 4,0 %). Unternehmensübernahmen spielten somit gegenüber Unternehmensgründungen eine deutlich nachgeordnete Rolle. Etwas mehr als ein Drittel ist zu den Befragungszeitpunkten (noch) nicht unternehmerisch aktiv geworden (Anteil: 37,9 %) – entweder weil das Vorhaben verworfen worden (Anteil: 17,7 %) oder noch in Planung ist (Anteil: 20,2 %). Es lässt sich vermuten, dass der Anteil an unternehmerisch Tätigen zu noch späteren Befragungszeitpunkten höher ausgefallen wäre.



Es lassen sich einige gruppenspezifische Differenzen im Gründungs- und Übernahmeverhalten beobachten. Frauen wurden insgesamt etwas häufiger unternehmerisch aktiv als Männer (Anteile: 64,7 % gegenüber 59,6 %), dabei gründeten sie wie erwartet im Vergleich zu Männern nennenswert häufiger nebenerwerblich (Anteile: 20,1 % gegenüber 6,9 %). Bei Personen ohne Migrationshintergrund lässt sich im Vergleich zu Personen mit Migrationshintergrund ebenfalls eine höhere unternehmerische Aktivität verzeichnen (Anteile: 64,3 % gegenüber 54,4 %). Die Differenz lässt sich vor allem auf die Unterschiede bei Gründungen im Vollerwerb zurückführen.

Auffällig ist der recht hoch ausfallende Unterschied zwischen zuvor Erwerbstätigen und zuvor Nicht-Erwerbstätigen oder Arbeitslosen zugunsten der zuletzt genannten Gruppe (Anteile: 70,6 % gegenüber 56,6 %). Auch hier ist die Differenz in erster Linie die Konsequenz der personenspezifischen Unterschiede bei Gründungen im Vollerwerb. Obgleich zwischen den Personengruppen keine unterschiedliche Risikoneigung festgestellt werden kann, lässt sich vermuten, dass die Höhe der Kosten, die mit dem Wechsel des erwerblichen Status Quo verbunden sind, ein ausschlaggebender Faktor ist. Sie dürften bei Erwerbstätigen höher ausfallen als bei zuvor Nicht-Erwerbstätigen oder Arbeitslosen. Ferner variiert die Aktivität geringfügig in Abhängigkeit der Art der in Anspruch genommenen Beratung. Während der Anteil der unternehmerisch Tätigen unter den intensiv Beratenen bei 62,1 % liegt, beziffert sich die entsprechende Quote bei kompakt Beratenen auf 55,1 %. Erneut ist die Differenz auf Unterschiede bei vollerwerblichen Gründungen zurückzuführen.

**Tabelle 6: Gründungs-/übernahmestärkste Wirtschaftszweige**

gründungs-/übernahmestärkste Wirtschaftszweige	alle Befragte	M	F	ohne MGH	mit MGH	zuvor et.	zuvor n-et. oder al.
Gesundheits- und Sozialwesen (n=51)	14,7%	11,2%	17,9%	14,4%	15,9%	11,6%	17,1%
Information und Kommunikation (n=50)	14,4%	20,7%	8,4%	13,4%	15,9%	14,2%	14,5%
Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (n=47)	13,5%	9,5%	17,3%	13,4%	15,9%	11,6%	13,0%
Gastgewerbe (n=43)	12,4%	14,2%	10,6%	13,0%	11,1%	11,6%	13,0%
Erbringung von sonstigen Dienstleistungen (n=35)	10,1%	12,4%	7,8%	10,5%	7,9%	9,0%	10,9%
Erziehung und Unterricht (n=34)	9,8%	1,2%	17,9%	9,0%	14,3%	12,9%	7,3%

Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2016 (n=232) und 2017 (n=608). Anmerkung: Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben. Erläuterung der Abkürzungen: M=Männer, F=Frauen, MGH=Migrationshintergrund, et.=erwerbstätig, n-et.=nicht erwerbstätig, al.=arbeitslos. \*Die Quoten repräsentieren innergruppenspezifische Anteilswerte.

94,3 % aller unternehmerisch aktiv gewordenen Befragten gaben jeweils zum Zeitpunkt der Befragungen an, dass ihr Unternehmen noch Bestand hatte. Eine Übersicht über die Wirtschaftszweige, in denen die Beratenen am häufigsten gegründet oder übernommen haben, gibt *Tabelle 6*. Auf Rang eins befindet sich das „Gesundheits- und Sozialwesen“ (Anteil: 14,7 %). Es folgen jeweils relativ eng hintereinander die fünf Wirtschaftszweige „Information und Kommunikation“ (Anteil: 14,4 %), „Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen“ (Anteil: 13,5 %), „Gastgewerbe“ (Anteil: 12,4 %), „Erbringung von sonstigen Dienstleistungen“ (Anteil: 10,1 %), sowie „Erziehung und Unterricht“ (Anteil: 9,8 %). Die genannten Wirtschaftszweige repräsentieren knapp drei Viertel der zu den Wirtschaftszweigen gegebenen Antworten. Die Anteilswerte verbleibender Wirtschaftszweige lagen allesamt jeweils unterhalb der 5-%-



Schwelle. Übergreifend wird deutlich, dass die Gründungen und Übernahmen in der großen Mehrheit der Fälle im Dienstleistungsbereich stattgefunden haben. Die Konzentration kann vor dem anhaltenden Strukturwandel in Richtung Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft kaum verwundern. In der Tat deuten die offen gegebenen Antworten zur Beschreibung der unternehmerischen Tätigkeiten an, dass es sich nicht selten um wissensintensivere (Beratungs-)Dienstleistungen handelt.<sup>5</sup>

Zwischen Männern und Frauen lassen sich Differenzen bezüglich der gewählten Wirtschaftszweige beobachten, die auch den Beobachtungen innerhalb der Fallstudien entsprechen. Während sich Männer häufiger in den Wirtschaftszweigen „Information und Kommunikation“, „Gastgewerbe“ und „Erbringung von sonstigen Dienstleistungen“ sowie im tabellarisch nicht gelisteten Zweig „Baugewerbe“ selbstständig machten, ergriffen Frauen spürbar häufiger eine Selbstständigkeit in den Wirtschaftszweigen „Erziehung und Unterricht“, „Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen“ und „Gesundheits- und Sozialwesen“. Zwischen den anderen betrachteten Personengruppen lassen sich keine klar ersichtlichen Muster oder größere Differenzen feststellen. Berücksichtigt werden muss, dass die Ergebnisse auf einer eigenständigen Zuordnung der Befragten basieren und daher nicht zwangsläufig mit der „offiziellen“ Einordnung übereinstimmen müssen. So hatte z. B. die von Männern häufig angeführte „Erbringung von sonstigen Dienstleistungen“ gemäß den offenen Antworten oftmals eher den Charakter technischer oder wirtschaftsnaher Dienstleistungen.

In der zweiten Befragung wurden die Beratenen um eine Einschätzung der Innovativität ihres Produkt- und/oder Dienstleistungsangebots sowie zur Einführung von betrieblichen Prozessinnovationen gebeten.<sup>6</sup> Über eine bereits erfolgte Einführung von Prozessinnovationen berichteten 15,7 % der Befragten, zukünftig geplant wurde eine entsprechende Einführung von 19,3 %. Knapp zwei Drittel beabsichtigten hingegen keine Einführung von Prozessinnovationen (Anteil: 65,0 %). Rund die Hälfte der Befragten maß dem Leistungsangebot einen innovativen Gehalt bei (Anteil: 50,9 %). Männer gaben gegenüber Frauen fast doppelt so häufig an, innovative Leistungen zu entwickeln oder zu verkaufen (Anteile: 67,9 % gegenüber 35,4 %). Dies kann einerseits auf den Zeitumfang der Selbstständigkeit (Voll- gegenüber Nebenerwerb) und andererseits auf die unterschiedliche Besetzung der Wirtschaftszweige (und der damit verbundenen Beschreibung der Tätigkeiten) zurückgeführt werden. Auch Migrantinnen schätzten ihr Angebot innovativer ein als Personen ohne Migrationshintergrund (Anteile: 64,3 % gegenüber 45,8 %).

---

<sup>5</sup> Unter den Nennungen befinden sich z. B. Tätigkeiten, die als „Beratung in der Biotech-Branche“, „im Qualitätsmanagement“, „im Bereich erneuerbare Energien und Wasseraufbereitung in Entwicklungsländern“ oder „im Bereich Visuelle Kommunikation und Interaktionsdesign für mobile Anwendungen“ beschrieben worden sind. Ferner gab es viele Nennungen in den Bereichen Produktentwicklung, Design, Coaching und Weiterbildung bzw. Erwachsenenbildung.

<sup>6</sup> Den befragten Personen wurden folgende Definitionen für die Innovationstypen genannt: Bei einer Produkt-/Dienstleistungsinnovation sind Komponenten neu oder grundlegende Merkmale deutlich verbessert. Rein ästhetische Modifikationen von Produkten/Dienstleistungen (z.B. Farbgebung, Styling, Verpackung) zählen nicht als Produkt- oder Dienstleistungsinnovation. Bei der Innovation muss es sich nicht notwendigerweise um eine Marktneuheit handeln, sie sollte jedoch einen für die Kunden neuen bzw. differenzierbaren Nutzen stiften. Eine Prozess-/Verfahrensinnovation wirkt sich deutlich auf Produktionsniveau, Produkt-/Dienstleistungsqualität oder Produktions- bzw. Vertriebskosten aus. Rein organisatorische Veränderungen oder die Einführung von neuen Managementtechniken sind keine Prozess-/Verfahrensinnovationen. Die Innovation sollte neu für Ihr Unternehmen, aber nicht notwendigerweise von Ihrem Unternehmen als Erstes eingeführt worden sein.



In beiden Erhebungen wurde ferner abgefragt, ob das Vorhaben als Team oder einzeln umgesetzt worden ist. Die Resultate zeigen, dass Einzelgründungen unter den Beratenen die dominante Form zum Einstieg in die Selbstständigkeit gewesen sind. Der Anteil liegt bei 78,6 %. Dementsprechend gründete lediglich rund ein Fünftel der Befragten als Team (Anteil: 21,4 %). Dabei bevorzugten Männer eine Teamgründung deutlich häufiger als Frauen (Anteile: 33,5 % gegenüber 10,7 %) – als Erklärung lässt sich vermuten, dass die Vorhaben von Männern häufiger von Beginn an größer angelegt sind als bei Frauen. Ähnliches wurde auch in den Fallstudieninterviews berichtet. Insgesamt registrierten die Gesprächspartner/innen jedoch in der Vergangenheit immer häufiger Teamgründungen. Hier wurde zusätzlich mehrfach hervorgehoben, dass Teams mit gemischten Geschlechtern zwar selten vorkämen, dafür aber besonders erfolgsversprechend seien. Ebenfalls groß fällt der Abstand zwischen zuvor Erwerbstätigen und zuvor Nicht-Erwerbstätigen oder Arbeitslosen aus (Anteile: 28,0 % gegenüber 12,9 %). Personen ohne Migrationshintergrund gründeten etwas häufiger im Team als Personen mit Migrationshintergrund (Anteile: 21,9 % gegenüber 14,5 %). Möglicherweise lassen sich die Unterschiede mit der Größe der geplanten Vorhaben und der verfügbaren Ressourcen erklären.

Rund ein Drittel aller unternehmerisch Tätigen nahm für die Umsetzung des Vorhabens Fremdkapital auf (Anteil: 34,3 %). Vor allem Männer und zuvor Erwerbstätige griffen dabei häufiger auf Fremdkapital zurück als die jeweiligen Vergleichsgruppen (Anteile bzgl. Geschlecht: 41,6 % gegenüber 27,5 %; Anteile bzgl. Erwerbsstatus: 40,8 % gegenüber 24,2 %). Neben Unterschieden in der Größe und Kapitalintensität der jeweiligen Vorhaben sowie der individuellen Ressourcenausstattung könnten auch Probleme beim Zugang zu Fremdkapital hierbei eine Rolle spielen. In den Interviews wurde wiederholt thematisiert, dass der Zugang etwa durch zu hohe Rendite- und Wachstumserwartungen seitens verschiedener Geldgeber erschwert würde. Dies träfe deutlich häufiger auf Gründungsvorhaben von Frauen zu. Zudem würden bei Frauen unabhängig von eigener Berufserfahrung oder vorhandenen Rücklagen Sicherheiten durch den Partner verlangt, was bei männlichen Gründern nicht der Fall sei. Grundsätzlich wurde die Frage der Finanzierung in den Interviews immer wieder als größte Hürde vor der Umsetzung eines Vorhabens angesprochen. Eine ungeklärte Finanzierung erweise sich häufig als Grund für Verzögerungen oder für ein gänzliches Absehen von der Umsetzung. Hier könne Unterstützung z. B. bei Bankenbesuchen hilfreich sein, da die Berater/innen dort über Kontakte verfügten und das Wissen über die begleitende Beratung eines Gründungsvorhabens mit größerem Vertrauen seitens der Banken einhergehen könne.

#### **4.4 Status Quo, Herausforderungen und Aussichten der Unternehmensentwicklung**

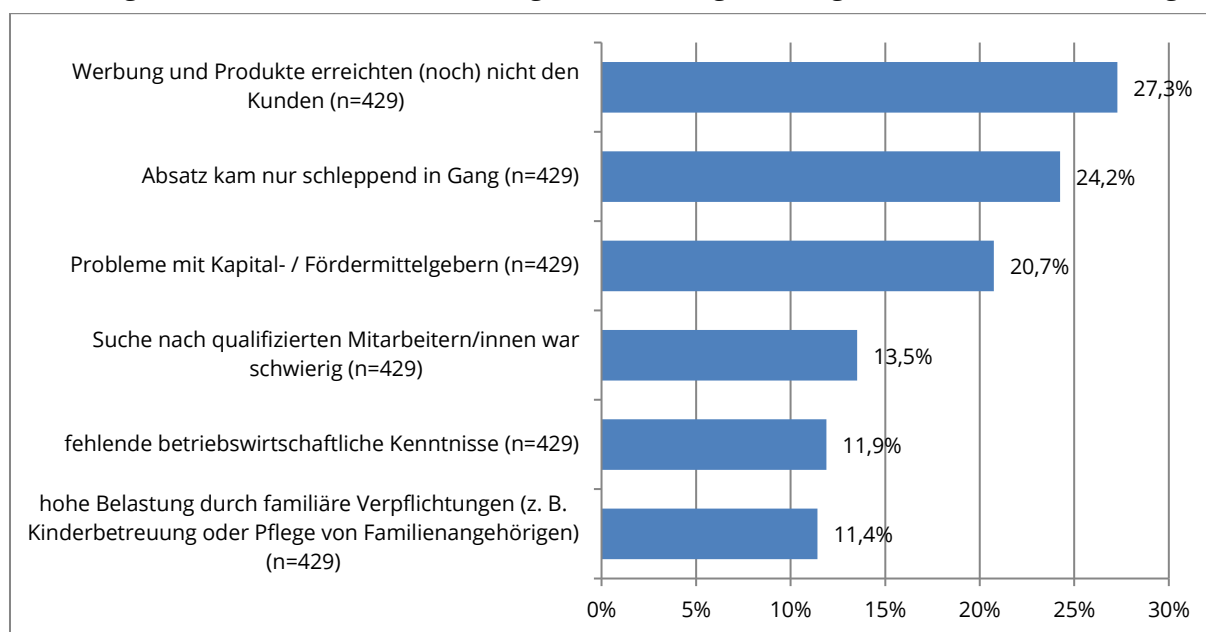
Basierend auf eigenen Angaben bewegten sich zu den jeweiligen Befragungszeitpunkten 58,2 % aller Befragten in der Gewinnzone, sodass bei den betreffenden Unternehmen der Umsatz größer ausfällt als die Kosten. Bei Frauen traf dies etwas häufiger zu als bei Männern (Anteile: 62,7 % gegenüber 52,4 %). Selbiges gilt für Personen ohne Migrationshintergrund gegenüber Migranten/innen (Anteile: 59,9 % gegenüber 50,0 %).

Etwas mehr als ein Drittel aller Befragten haben seit der Gründung ihres Unternehmens Mitarbeiter/innen eingestellt (Anteil: 35,0 %). Männer berichteten dabei rund doppelt so häufig als Frauen über die Einstellung von Personal (Anteile: 48,0 % gegenüber 23,6 %). Vergleichbar hoch fällt die Differenz zwischen zuvor Erwerbstätigen und zuvor Nicht-Erwerbstätigen oder Arbeitslo-



sen zugunsten der zuerst genannten Personengruppe aus (Anteile: 45,1 % gegenüber 20,9 %). Bezüglich des Merkmals Migrationshintergrund lassen sich keine klaren Differenzen beobachten. Aussagen zu häufiger kleineren und seltener von Angestellten als durch Mitarbeit des (familiären) Umfelds unterstützten Vorhaben bestätigen sich auf Basis der Teilnehmendenbefragung damit nicht. Gründer/innen, die über Gewinne, die Aufnahme von Fremdkapital sowie die Vermarktung innovativer Produkt- und/oder Dienstleistungsangebote berichteten, neigten insgesamt stärker zur Personaleinstellung als Befragte, bei denen die Faktoren gegenteilige Ausprägungen aufwiesen.

**Abbildung 6: Im Rahmen der Selbstständigkeit am häufigsten aufgetretene Herausforderungen**



Quelle: ISG-Befragungen der Teilnehmenden 2016 (n=232) und 2017 (n=608). Anmerkung: Die Gesamtzahl der Teilnehmenden ist aufgrund von Filtern, lückenhaften Angaben oder Befragungsabbrüchen nicht immer deckungsgleich mit der Zahl der Fälle, die bei den abgefragten Merkmalen eine Antwort gegeben haben.

Bei der Frage nach den Herausforderungen, mit denen die Beratenden im Zuge der Umsetzung ihrer Vorhaben konfrontiert (gewesen) sind (Abbildung 6), zeigt sich, dass die (anfängliche) Geschäftsentwicklung vor allem durch Kundengewinnungs- (Anteil: 27,3 %), Absatz- (Anteil: 24,2 %) und Finanzierungsprobleme (Anteil: 20,7 %) beeinträchtigt worden ist. Es folgen Schwierigkeiten bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern/innen (Anteil: 13,5 %), fehlende betriebswirtschaftliche Kenntnisse (Anteil: 11,9 %) sowie hohe Belastungen aufgrund von familiären Verpflichtungen (Anteil: 11,4 %). Häufig wählten die Befragten mehr als nur eine Antwortmöglichkeit, d. h. sie sahen sich oftmals mit mehreren Herausforderungen zugleich konfrontiert. Wohl primär aufgrund der geringeren Neigung zur Fremdkapitalaufnahme berichteten sowohl Frauen wie auch zuvor Nicht-Erwerbstätige oder Arbeitslose seltener über Finanzierungsprobleme als die jeweiligen Vergleichsgruppen. Ebenfalls sahen Frauen seltener als Männer eine Herausforderung in der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern/innen. Dies ist insofern wenig überraschend als Männer, wie zuvor berichtet, deutlich stärker auf die Einstellung von Personal setzten als Frauen.

Obleich der häufig multiplen Herausforderungen war die große Mehrheit der unternehmerisch Tätigen mit der Umsetzung ihres Vorhabens relativ zufrieden. So erfüllten sich die Erwartungen



bei rund einem Drittel (Anteil: 33,2 %) „voll und ganz“, bei etwas mehr als der Hälfte zumindest „teilweise“ (Anteil: 51,4 %). In Summe wurden die Erwartungen bei 84,6 % mindestens teilweise erfüllt. Frauen, Personen ohne Migrationshintergrund und zuvor Erwerbstätige sind dabei geringfügig zufriedener als die jeweiligen Vergleichsgruppen.

Befragt nach den Aussichten des Unternehmens für die nächsten zwölf Monate gab eine große Mehrheit der Befragten an, dass sie mit einer Umsatzsteigerung rechneten (Anteil: 83,8 %). Rund vier von zehn unternehmerisch Tätigen planen, Investitionen zu tätigen (Anteil: 41,0 %) und Personal einzustellen (Anteil: 38,0 %). Korrespondierend zu den geplanten Investitionen und dem Beschäftigungsaufbau gehen 40,5 % von einer Erhöhung der Kosten aus. Knapp ein Drittel fasst eine Erhöhung des eingesetzten Kapitals ins Auge (Anteil: 31,2 %). In der Gesamtschau weisen die Angaben zu den Zukunftsaussichten darauf hin, dass ein nicht geringer Anteil der Befragten beabsichtigt, ihr Unternehmen auf (moderates) Wachstum auszurichten.

Hierbei lassen sich zum Teil deutliche Gruppenunterschiede – insbesondere zwischen den Geschlechtern – beobachten. Verdeutlicht werden kann dies anhand des durchschnittlichen Quotenwerts aller vier hier aufgeführten „Wachstumsindikatoren“ (Umsatzsteigerung, Investitionstätigkeit, Personaleinstellung und Kapitalerhöhung). Während der Mittelwert bei Männern 58,7 % beträgt, beläuft er sich bei Frauen lediglich auf 37,4 %. Frauen sind somit im Vergleich zu Männern – wohl auch als Konsequenz der häufiger nebenerwerblich ausgeführten Selbstständigkeit und geringeren Risikoneigung – deutlich zurückhaltender bezüglich ihrer Planungen. Eine Beobachtung, die auch in den Fallstudien vermehrt berichtet worden war. Am stärksten zeigte sich dies bei Investitionen und beim Personalaufbau. Hierzu passen die Unterschiede zwischen Männern und Frauen, die zuvor bezüglich der bereits erfolgten Fremdkapitalaufnahme und Personaleinstellung berichtet worden sind.

Wesentlich moderater fallen die Differenzen zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund aus, wobei die Aussagen der Migranten/innen (mittlerer Anteil: 54,5 %) auf einen leicht stärkeren Kurs in Richtung Wachstum hindeuten als bei Personen ohne Migrationshintergrund (46,3 %). Investitions- und Personalaufbaumaßnahmen ziehen Migranten/innen gegenüber der Vergleichsgruppe spürbar häufiger in Betracht. Auch zwischen zuvor Erwerbstätigen (Mittelwert: 52,2 %) und zuvor Nicht-Erwerbstätigen oder Arbeitslosen (43,0 %) kann ein Unterschied konstatiert werden, wobei sich letztere insbesondere bezüglich des Personalaufbaus deutlich zurückhaltender äußerten als die Vergleichsgruppe.

Zwar lässt sich anhand der erhobenen Daten nicht klären, inwiefern die (Wachstums-)Pläne auch tatsächlich umgesetzt werden und ob die gegründeten Unternehmen über die Pionierphase hinaus am Markt Bestand haben, zusammenfassend lässt sich aber anhand der Ergebnisse festhalten, dass die Mehrheit der unternehmerisch Tätigen Gewinne verzeichnen kann und recht zufrieden mit der bisherigen Unternehmensentwicklung ist. Ein nicht unerheblicher Teil der Befragten hat zudem bereits Personal eingestellt und verfolgt ambitionierte Pläne für die zukünftige Ausrichtung ihrer Unternehmen.

#### **4.5 Querschnittsziele**

Im Hinblick auf die Querschnittsziele der laufenden ESF-Förderperiode sind innerhalb der EXI-Gründungsgutschein-Förderung primär die Ziele „Gleichstellung von Frauen und Männern“ und





„Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung“ von Bedeutung. Wie in diesem Bericht bereits ausführlich dokumentiert worden ist, definiert die Förderung „Gründer/innen mit Migrationshintergrund“ und „weibliche Gründerinnen“ explizit als Zielgruppen.

Bezüglich des Ziels der Gleichstellung wurde die niedrigere Gründungsbeteiligung von Frauen aufgegriffen, indem potentielle Gründerinnen direkt mit passgenauen Angeboten angesprochen werden. Nach Möglichkeit versuche man mit diesen Angebote Unterschiede, die tendenziell mit strukturellen Nachteilen von Frauen im Gründungsprozess einhergehen, zu kompensieren. Die teilweise vollständig auf die Beratung von Frauen ausgerichteten Angebote würden sehr gut angenommen. Die überregionale Nachfrage nach den Angeboten einer hier besonders aktiven Organisation sowie Aussagen verschiedener anderer Interviewpersonen geben weiter Anlass zu der Vermutung, dass eine Ausweitung derartiger Angebote auf entsprechende Nachfrage treffen würde. Auch die interviewten Gründerinnen sehen Bedarf an frauenspezifischer Beratung. Wichtig sei hierbei eine positive Ansprache, die weniger auf Aspekte der Benachteiligung von Frauen (Defizitorientierung) als vielmehr auf Vorteile und Potentiale eines „Female Business“ gerichtet sei (Chancen- bzw. Kompetenzorientierung). Bedeutsam ist daneben die Berücksichtigung der heterogenen Zusammensetzung der jeweiligen Zielgruppe – dies gilt sowohl für Frauen als auch für Personen mit Migrationshintergrund. Bei Frauen hätten z. B. Tätigkeiten im Nebenerwerb und die Belegung von „frauentypischen“ Berufen – oftmals in Kombination mit der Vereinbarkeit von Familie und Beruf – immer noch eine wirksame Rolle. Dies gelte verstärkt für Frauen mit Migrationshintergrund. Frauen neigten den Gesprächspartnern/innen zufolge mittlerweile aber immer stärker aus intrinsischer Motivation zu Gründungen. Rein erwerbsbiografische Gründe seien zwar immer noch wirkmächtig, spielten jedoch insbesondere bei jüngeren Gründerinnen immer öfter eine eher untergeordnete Rolle. Unabhängig von der Motivation seien Frauen nach wie vor mit spezifischen Problemen in einem oft männlich geprägten Gründungsumfeld konfrontiert. Gewisse Rollenmuster und Erwartungshaltungen müssten daher in der „Gründerszene“ aufgebrochen werden. Deutlich wurde, dass es über individuelle Beratungen hinausgehender Initiativen bedarf, die explizit auf strukturelle Veränderungen zielen und z. B. genderspezifische Probleme hinsichtlich der Finanzierung reduzieren.

Bezüglich des Ziels der Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung bzw. der Zielgruppe der Migranten/innen deuten die Ergebnisse darauf hin, dass zusätzliche Differenzierungen notwendig sind. Bei fehlenden Sprachkenntnissen und niedrigen Qualifizierungsgraden oder bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit heraus stellen sich die Problemlagen bezüglich der Umsetzung eines Vorhabens für Migranten/innen vielfältiger dar als etwa bei größeren und/oder wissensintensiven Gründungsvorhaben aus dem Hochschulumfeld. Hier setzt die Beratung an, indem niederschwellige Angebote mit spezifischem Zielgruppenbezug zur Verfügung gestellt werden. Hierbei werden z. B. Muttersprachler als Berater/innen eingesetzt. Vielfach wurde betont, dass schon ein vergleichbarer (Migrations-)Hintergrund das Vertrauen erhöhe und das gegenseitige Verständnis befördere. In ähnlicher Form fände auch der spezifische Hintergrund von Benachteiligten ohne Migrationshintergrund Berücksichtigung. Insbesondere für das Ziel der Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung ist der kostenlose Zugang zum Angebot der Kompaktberatung von zentraler Bedeutung. Allerdings hatten einige Gesprächspartner/innen den Eindruck, dass das Angebot bei potentiell von Diskriminierung bedrohten bzw. benachteiligten Zielgruppen weniger bekannt sei. Neue oder zusätzliche Wege der Ansprache seien eine Option.



Die Rolle „ökologischer Nachhaltigkeit“ ist stark abhängig vom jeweiligen Gründungsvorhaben. Grundsätzlich sehen die beteiligten Interviewpersonen die erfolgreiche Konzeption eines zukünftig wirtschaftlich tragfähigen und existenzsichernden Gründungsvorhabens im Sinne der ökonomischen Nachhaltigkeit im Vordergrund der Beratung. Allerdings würden je nach Vorhaben und Branche bzw. Bereich mögliche Ansatzpunkte für ökologisches Wirtschaften behandelt. So werde beispielsweise bei Vorhaben in der Gastronomie der Umgang mit Ressourcen und Müll thematisiert. Bei einem von einer interviewten Gründerin geplanten Vorhaben setzte das Geschäftsmodell von Beginn an stark auf ökologische Nachhaltigkeit, z. B. bei der Auswahl von Lieferanten und dem Vertrieb von Produkten.

## 5. Fazit

Für die Evaluation der EXI-Gründungsgutschein-Förderung sind im Wesentlichen zwei Aspekte wesentlich: Zum einen sollten sich die Teilnehmenden gut beraten und auf die Umsetzung des jeweiligen Vorhabens vorbereitet fühlen und zum anderen sollten im Anschluss an die Beratungen möglichst viele erfolgsversprechende unternehmerische Vorhaben (Gründungen oder Nachfolgen) auch tatsächlich umgesetzt werden. Während sich anhand der Ergebnisse der quantitativen Befragungen nachvollziehen ließ, ob und in welchem Ausmaß dies zutreffend ist, gaben die Ergebnisse der beiden qualitativen Fallstudien Hinweise dafür, wie bzw. auf welchen Wegen und unter welchen Bedingungen die Resultate zustande kommen können.

Die zentralen Produkte der EXI-Gründungsgutschein-Förderung bestehen aus Kompakt- und Intensivberatungen. Beide Formate wurden in etwa paritätisch von den Teilnehmenden in Anspruch genommen und anhand verschiedener Bewertungskriterien relativ positiv bewertet. Die überwiegende Mehrheit der Teilnehmenden bewertete sowohl Kompakt- als auch Intensivberatungen als mindestens „hilfreich“ bis „teilweise hilfreich“. Dabei wurde die mit Abstand wichtigste Beratungsleistung – nämlich die Arbeit am Businessplan – von den Befragten am besten bewertet. Zugleich implizieren die Resultate aber auch, dass es bezüglich mancher durchaus nicht unwichtiger Beratungsinhalte – wie z. B. Standortfragen, Finanzierungsmöglichkeiten oder Umgang mit bürokratischen Anforderungen – noch Luft nach oben gibt. Dies gilt insbesondere bezüglich Unternehmensübernahmen. Hier befanden die Befragten, für die dieses Thema von Relevanz gewesen ist, sowohl Kompakt- als auch Intensivberatungen mehrheitlich nicht für „hilfreich“ bzw. nur „teilweise hilfreich“.

Die Kompetenzen und persönlichen Eigenschaften der Berater/innen wurden von der überwiegenden Mehrheit der Befragten positiv bewertet – gerade bei den wichtigsten Eigenschaften (betriebswirtschaftliche/unternehmerische Kompetenzen, Kommunikationsfähigkeit) schnitten die Berater/innen aus Sicht der Befragten besonders gut ab. Ferner hatte die Beratung bezüglich der grundlegenden Entscheidungsfindung sowie der Planung und Umsetzung des Vorhabens für die meisten befragten Teilnehmenden einen konkreten Nutzen. Erfreulich ist in diesem Zusammenhang, dass der Businessplan von mehr als der Hälfte der Befragten im Anschluss an die Beratung als bankfähig eingestuft worden ist. Diese Dimension ist vor dem Hintergrund der Finanzierungshürde sehr bedeutsam und lässt sich daher als „hartes“ Kriterium für die Nutzeneinschätzung interpretieren. Insgesamt deuten die Zufriedenheitswerte der befragten Teilnehmenden darauf hin, dass sich die eingesetzten Berater/innen durch eine hohe fachliche und menschliche Eignung



auszeichnen und sich die Qualität der von ihnen erbrachten Beratungsleistungen auf einem recht hohen Niveau bewegt.

Im Zusammenhang mit den Fallstudienresultaten erscheint die pass- bzw. bedürfnisgenaue Beratung ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Förderung zu sein. Gruppenangebote können im Falle einer hohen Überschneidung der Bedürfnisse bzw. der nachgefragten Beratungsinhalte sowie vergleichbarer Branchen Sinn ergeben und Wirkung erzielen. Entsprechend ist hier eine potentielle Erweiterung solcher Angebote, auch vor dem Hintergrund effizienterer Nutzung der Beratungsressourcen, zu begrüßen. Jedoch bedarf es aufgrund der Diversität der Vorhaben und der dahinterstehenden Persönlichkeiten und Ausgangslagen oftmals sehr individueller Beratungsansätze. Selbst wenn die Beratung bei einer Kombination aus verschiedenen Merkmalen (wie z. B. Migrationshintergrund, Sprachdefizite und vergleichsweise schwacher sozialer Status) mitunter an ihre Grenzen stoßen mag, zeichnen sich die Berater/innen-Netzwerke insgesamt offenbar durch eine große Bandbreite an abrufbaren Kompetenzen und persönlichen Eigenschaften aus. Angesichts der hohen Zufriedenheitswerte gelingt es den Verantwortlichen und Beteiligten der Förderung relativ gut, die Netzwerkressourcen so zu nutzen, dass die Ansprache zielgruppengerecht gestaltet und Berater/innen und Beratene möglichst passgenau – auch mit Hilfe einer gegenseitigen Vermittlung zwischen miteinander kooperierenden Akteuren – zusammengebracht werden können.

Dennoch wurde verschiedentlich erwähnt, dass potentiellen Zielgruppen trotz des hohen Vernetzungsgrades die Möglichkeit der Förderung weiterhin nicht bekannt sei. Trotz der bereits sehr umfangreichen Kommunikations- und Vernetzungsaktivitäten der Träger könnte versucht werden, noch niedrigschwelliger zu agieren und zusätzliche geeignete Multiplikatoren zu identifizieren, um spezifische Zielgruppen noch besser zu erreichen. Grundsätzlich wurde in den Fallstudien ferner deutlich, dass sich insbesondere die in der Evaluierung verstärkt berücksichtigten Zielgruppen Frauen sowie Migrantinnen häufig nicht in „klassischen“ Gründermilieus bewegen. Um diese Zielgruppen zu erreichen, müssen daher oft andere Kontaktwege gesucht werden. Deutlich wurde in diesem Zusammenhang auch, dass vor allem Frauen häufig bewusst Distanz zu eher männlich dominierten Netzwerken und Strukturen halten. Neben der Berücksichtigung frauenspezifischer Bedarfe in der Beratung erscheint daher auch die (weitere) Öffnung solcher Strukturen für die Förderung stärkerer Gründungsaktivitäten von Frauen relevant zu sein.

Daneben kann für Übernahmeinteressierte nur ein eingeschränkt positiver Rückschluss gezogen werden. Die hier negativere Wahrnehmung hängt womöglich auch mit einer höheren Komplexität bezüglich der bürokratischen Anforderungen und des Beziehungsmanagements zwischen Unternehmer/in und Übergeber/in zusammen.

Hinsichtlich des zweiten maßgeblichen Bewertungsaspekts – dem Ausmaß tatsächlich umgesetzter Vorhaben – fallen die Ergebnisse ebenfalls zufriedenstellend aus. So hatte – zum Stand des jeweiligen Befragungszeitpunkts – fast zwei Drittel der Befragten ein Unternehmen gegründet oder übernommen. Unternehmensübernahmen spielten dabei gegenüber Unternehmensgründungen eine stark nachgeordnete Rolle. Die überwiegende Mehrheit der unternehmerisch aktiv gewordenen Befragten gründete ein Unternehmen im Vollerwerb. Frauen wurden insgesamt zwar etwas öfter unternehmerisch aktiv als Männer, sie gründeten jedoch im Vergleich zu Männern nennenswert häufiger nebenerwerblich und in eher „typischen“ Branchen und Bereichen.



Personen ohne Migrationshintergrund gründeten etwas häufiger als Personen mit Migrationshintergrund – ein Ergebnis, das vor dem Hintergrund der Fallstudien womöglich als Folge geringerer Ressourcenausstattungen oder sprachlicher Schwierigkeiten betrachtet werden kann.

Fast genau die Hälfte der unternehmerisch aktiv gewordenen Personen maß ihrem Leistungsangebot einen innovativen Charakter bei. Obgleich der (anfänglichen) Herausforderungen insbesondere bei der Kundengewinnung, Absatzgenerierung und Finanzierung war die große Mehrheit der unternehmerisch Tätigen mit der Umsetzung ihres Vorhabens – zum Stand des jeweiligen Befragungszeitpunkts – mindestens teilweise zufrieden. Hierzu passt, dass etwas mehr als die Hälfte der betreffenden selbstständigen Befragten bereits Gewinne erwirtschaften konnte. Die Gründungen gehen dabei auch mit Beschäftigungsaufbau einher. So berichtete etwas mehr als ein Drittel aller Befragten über die Einstellung neuer Mitarbeiter/innen seit Umsetzung des Vorhabens. Bei Männern kam dies etwa doppelt so häufig vor wie bei Frauen. Gründer/innen, die über Gewinne, die Aufnahme von Fremdkapital sowie die Vermarktung innovativer Produkt- und/oder Dienstleistungsangebote berichteten, neigten insgesamt stärker zur Personaleinstellung als Befragte, bei denen die Faktoren gegenteilige Ausprägungen aufwiesen.

Die von den befragten Personen gemachten Angaben zu den Zukunftsaussichten deuten darauf hin, dass viele mit ihrem Unternehmen ein moderates Wachstum anstreben. Dabei erweisen sich die Vorhaben von Männern und Migranten/innen gemäß der Eigenauskunft als wachstumsorientierter als diejenigen von Frauen und Personen ohne Migrationshintergrund. Ohne im Rahmen dieser Evaluation die langfristige wirtschaftliche Substanz und Tragfähigkeit der umgesetzten Vorhaben stichhaltig überprüfen zu können, implizieren die Resultate in der Gesamtschau, dass die Startphase bei der Mehrheit der zumeist noch jungen Vorhaben – zumindest bis zum Stand des jeweiligen Befragungszeitpunkts – relativ gut gelungen ist.

Als Fazit lässt sich letztlich Folgendes festhalten: Es handelt sich bei den EXI-Gründungsgutscheinen um eine Förderung, die bei potenziell Gründungs- oder Übernahmeinteressierten und bei spezifischen Personengruppen eine hohe Nachfrage auslöst. Mühen interessierte Personen in die Beratung, so zeigen sich diese in der Regel hinsichtlich der Inhalte, der eingesetzten Berater/innen sowie des Nutzens zufrieden mit dem Angebot – ein Ergebnis, das wesentlich durch die hohe Funktionsfähigkeit der Netzwerke aus Akteuren und Beratern/innen sowie der langjährigen Förderkontinuität zustande kommen kann. Ohne die ESF-Förderung wäre ein solches Angebot in der vorzufindenden Form und Größe nicht möglich, zumal eine vergleichbare Förderung, die Gründungs- oder Nachfolgeinteressierte vor ihrem Vorhaben zu preislich stark vergünstigten Bedingungen in einer derartigen Qualität unterstützt, nicht existiert. Insbesondere durch kostenlose Kompaktberatungen können die Einstiegshürden für ressourcenschwache, aber genauso gründungs- oder übernahmefähige Zielgruppen deutlich gesenkt werden. Positiv zu bewerten ist weiterhin, dass die eingesetzten Fördermittel bei der Mehrheit der beratenen Teilnehmenden auch tatsächlich mit einer Umsetzung von erfolgsversprechenden und moderat wachstumsorientierten unternehmerischen Vorhaben einhergehen. Insgesamt kann die EXI-Gründungsgutschein-Förderung positiv bewertet werden.

Nichtsdestotrotz gibt es auch Verbesserungspotenzial: Während das hohe Qualitätsniveau des Beratungsangebots für Gründungsinteressierte zukünftig mindestens beibehalten werden sollte, wäre bei Übernahmeinteressierten in Zukunft vor dem Hintergrund der niedrigen Zufrieden-



heitswerte eine Optimierung der Beratungsleistungen wünschenswert. Helfen würde ggf. eine noch klarere Bestandsaufnahme der Beratungsbedürfnisse von Übernahmeinteressierten vor dem Start der eigentlichen Beratung. Hierdurch könnten Erwartungshaltung und tatsächlich einlösbare Beratungsinhalte abgeglichen werden. Im Falle einer zu hohen Diskrepanz – z. B. weil eine im Rahmen der EXI-Gründungsgutschein-Förderung nicht förderfähige Beratung zu steuerrechtlichen Fragen im Mittelpunkt stehen soll – könnten passgenauere Alternativen in Erwägung gezogen werden. Weiterhin wurde im Rahmen der Fallstudien mehrfach der Bedarf an kostengünstiger Beratung während der bzw. kurz im Anschluss an die Umsetzung eines Vorhabens erwähnt. Da sich eine ESF-Finanzierung diesbezüglich aufgrund der Förderkohärenz und Bund-Länder-Aufteilung nicht als Mittel der ersten Wahl erweisen dürfte, böte es sich obgleich der zweifelsfrei hohen Bedeutung von Businessplänen ggf. an, die Förderung stärker um präventive bzw. vorausschauende Inhalte zu ergänzen, die die Teilnehmenden besser darauf vorbereiten könnten, mit typischen Herausforderungen der Frühphase einer Gründung oder Nachfolge (z. B. schleppende Absatzentwicklung, fehlende Effektivität des Marketings, Finanzierungsschwierigkeiten) umzugehen. Dies setzt selbstverständlich voraus, dass die Beratenen einen entsprechenden Bedarf artikulieren. Hierdurch könnte die Förderung einen zusätzlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Nachhaltigkeit von Gründungen und Nachfolgen leisten. Daneben könnte man erwägen, die finanzielle Hürde des Übergangs von einer Kompakt- in eine Intensivberatung für finanziell benachteiligte Zielgruppen durch zusätzliche Förderung weiter zu senken. Grundsätzlich gilt es, die zielgruppenspezifische Ansprache innerhalb der Förderung weiter zu stärken sowie die Öffnung relevanter Netzwerke gegenüber spezifischen Zielgruppen weiter voranzutreiben.



## 6. Literatur

- Autzen, I. (2015): Gründungsvorhaben von Frauen in Baden-Württemberg – Ergebnisse der Gewerbeanzeigenstatistik 2015. Statistisches Monatsheft Baden-Württemberg 3/2017. Online verfügbar unter: [https://www.statistik-bw.de/Service/Veroeff/Monatshefte/PDF/Beitrag17\\_03\\_05.pdf](https://www.statistik-bw.de/Service/Veroeff/Monatshefte/PDF/Beitrag17_03_05.pdf) [zuletzt abgerufen am: 25.07.2018].
- Brenke, K. (2015): Selbstständige Beschäftigung geht zurück. DIW Wochenbericht Nr. 36/2015. Online verfügbar unter: [https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.513229.de/15-36-3.pdf](https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.513229.de/15-36-3.pdf) [zuletzt abgerufen am: 24.07.2018].
- Brixy, U./Sternberg, R./Vorderwühlbecke, A. (2015): Selbstständigkeit in Ost- und Westdeutschland: Gründungen sind selten Frauensache. IAB-Kurzbericht Nr. 10. Online verfügbar unter: <http://doku.iab.de/kurzber/2015/kb1015.pdf> [zuletzt abgerufen am: 24.07.2018].
- Deißner, D./Steinbrück, A. (2016): Neue Welt und alte Rollen? Zur Situation von Gründerinnen in der Deutschen Digitalwirtschaft. Studie herausgegeben von Vodafone Institut für Gesellschaft und Kommunikation in Kooperation mit Women in Digital e. V. Online verfügbar unter: [https://www.vodafone-institut.de/wp-content/uploads/2016/12/Female-Empowerment-A4\\_K4-WEB.pdf](https://www.vodafone-institut.de/wp-content/uploads/2016/12/Female-Empowerment-A4_K4-WEB.pdf) [zuletzt abgerufen am: 25.07.2018].
- Fritsch, M./Kritikos, A./Pijnenburg, K. (2013): Unternehmensgründungen nehmen zu, wenn die Konjunktur abflaut. DIW Wochenbericht Nr. 12/2013. Online verfügbar unter: [https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.417657.de/13-12-1.pdf](https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.417657.de/13-12-1.pdf) [zuletzt abgerufen am: 24.07.2018].
- IfM Bonn (2018): Statistiken zu Gründungen und Unternehmensschließungen (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes). Online verfügbar unter: <http://www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/> [zuletzt abgerufen am: 23.07.2018].
- Kay, R./Suprinovič, O. (2013): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2014 bis 2018. Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Daten und Fakten Nr. 11. Online verfügbar unter: [http://www.ifm-bonn.org/publikationen/publikationendetail/?tx\\_ifmstudies\\_publicationdetail%5Bpublication%5D=458&cHash=4f388085082bd6e65ef781e1ab6b73a0](http://www.ifm-bonn.org/publikationen/publikationendetail/?tx_ifmstudies_publicationdetail%5Bpublication%5D=458&cHash=4f388085082bd6e65ef781e1ab6b73a0) [zuletzt abgerufen am: 23.07.2018].
- Kay, R./Suprinovic, O./Schlömer-Laufen, N./Rauch, A. (2018): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2018 bis 2022. Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Daten und Fakten Nr. 18. Online verfügbar unter: [https://www.ifm-bonn.org/uploads/tx\\_ifmstudies/Daten\\_und\\_Fakten\\_18.pdf](https://www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/Daten_und_Fakten_18.pdf) und [https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/ueber\\_uns/ifm-hintergrundinformationen/IfM-Hintergrundinformation\\_Unternehmensnachfolgen.pdf](https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/ueber_uns/ifm-hintergrundinformationen/IfM-Hintergrundinformation_Unternehmensnachfolgen.pdf) [zuletzt abgerufen am: 23.07.2018].
- Kritikos, A. S./Mattes, A. (2017): In Deutschland sinkt die Zahl der Betriebsgründungen weiterhin, nicht aber in Berlin. DIW Wochenbericht Nr. 26/2017. Online verfügbar unter: [https://www.diw.de/sixcms/detail.php?id=diw\\_01.c.560538.de](https://www.diw.de/sixcms/detail.php?id=diw_01.c.560538.de) [zuletzt abgerufen am: 24.07.2018].
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2011): Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs. KfW-Research, Akzente Nr. 44, Juli 2011. Online verfügbar unter: <https://www.kfw.de/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Akzente/Akzente-Nr.-44-Juli-2011.pdf> [zuletzt abgerufen am: 24.07.2018].
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2018): KfW-Gründungsmonitor 2018 – Gründungstätigkeit weiter im Tief, aber Wachstum, Innovation und Digitales gewinnen an Bedeutung. Online verfügbar



- unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2018.pdf> [zuletzt abgerufen am: 24.07.2018].
- Leifels, A. (2016): Alterung treibt Nachfolgerbedarf im Mittelstand: 620.000 Übergaben bis 2018. KfW Research. Nr. 132, 11. Juli 2016. Online verfügbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-Nr.-132-Juli-2016-Nachfolge.pdf> [zuletzt abgerufen am: 23.07.2018].
- Leifels, A. (2017): Migranten gründen häufiger und größer: mehr Wochenstunden, mehr Angestellte. KfW Research. Nr. 165, 4. April 2017. Online verfügbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2017/Fokus-Nr.-165-April-2017-Migrantengr%C3%BCnder.pdf> [zuletzt abgerufen am: 23.07.2018].
- Niefert, M./Gottschalk, S. (2014): Gründerinnen auf dem Vormarsch? – Die Entwicklung der Beteiligung von Frauen am Gründungsgeschehen. AStA Wirtsch Sozialstat Arch (2014) 8:115–145.
- Schwartz, M. (2018): Generationenwechsel im Mittelstand: Bis 2019 werden 240.000 Nachfolger gesucht. KfW Research. Nr. 197, 23. Januar 2018. Online verfügbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2018/Fokus-Nr.-197-Januar-2018-Generationenwechsel.pdf> [zuletzt abgerufen am: 23.07.2018].
- Statistisches Bundesamt (2018): Erwerbsbeteiligung der Bevölkerung, Fachserie 1 Reihe 4.1 – 2016 (Zeitreihe: verschiedene Jahre der Fachserie). Online verfügbar unter: <https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Arbeitsmarkt/Erwerbstaetige/ErwerbsbeteiligungBevoelkung.html> [zuletzt abgerufen am: 23.07.2018].
- Statistisches Bundesamt (2017): Bevölkerung mit Migrationshintergrund, Fachserie 1 Reihe 2.2 – 2016. Online verfügbar unter: <https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bevoelkerung/MigrationIntegration/Migrationshintergrund.html> [zuletzt abgerufen am: 24.07.2018].
- Wessels, J./Mehrgan, J. (2016): Gründerinnen auf der Spur – Eine Sonderauswertung des Trendbarometers junge IKT-Wirtschaft 2015. Institut für Innovation und Technik (iit). Online verfügbar unter: <https://www.iit-berlin.de/de/publikationen/gruenderinnen-auf-der-spur> [zuletzt abgerufen am: 25.07.2018].