

Studie:

# Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb

*des*  
Instituts für Mittelstandsökonomie  
an der Universität Trier e.V. (Inmit)

*in Kooperation mit*  
Universität Trier, Professur für  
Unternehmensführung

*im Auftrag des*  
Bundesministeriums für Wirtschaft  
und Technologie (BMWi)

Trier, Oktober 2013

Die vorliegende Publikation basiert auf den Ergebnissen der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) beauftragten Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“.

**Herausgeber, Konzeption und Durchführung Projektvorhaben und Studiengesamtleitung:**

Inmit - Institut für Mittelstandsökonomie  
an der Universität Trier e.V.  
WIP - Wissenschaftspark Trier  
Max-Planck-Straße 22  
D-54296 Trier  
Tel: 0651/14577-0  
Fax: 0651/14577-11  
E-Mail: info@inmit.de  
Internet: www.inmit.de

**Kooperationspartner:**

Universität Trier, Professur für Unternehmensführung

**Bildnachweis:**

Fotolia.com: #18643733 - puzzle\_move © Stefan Rajewski  
Fotolia.com: #6169376 - Notizzettel mit Fragezeichen © sk\_design  
Fotolia.com: #46397928 - Umfrage - Gute Bewertung © Torbz

**Trier, Oktober 2013**

## Inhaltsverzeichnis

<b>Executive Summary</b> .....	<b>14</b>
<b>1. Die Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ – eine Einführung</b> .....	<b>30</b>
1.1 Hintergrund der Studie .....	30
1.2 Zielsetzungen, Themen und Fragestellungen der Studie.....	32
1.3 Methodische Umsetzung im Überblick.....	32
1.4 Aufbau des Berichts .....	33
<b>2. Definitorische Grundlagen</b> .....	<b>35</b>
2.1 Abgrenzung von Neben- und Haupterwerbsselbstständigkeit.....	35
2.1.1 Individuelle Dimension .....	35
2.1.2 Organisationale Dimension .....	36
2.1.3 Anwendung der Abgrenzungen in Forschung und Praxis .....	37
2.2 Arbeitsdefinition für die Studie.....	38
<b>3. Nebenerwerbsgründungen im Spiegel der Statistik</b> .....	<b>40</b>
3.1 Gewerbeanzeigenstatistik.....	40
3.1.1 Die Gewerbeanzeigenstatistik im Steckbrief.....	41
3.1.2 Quantitative und qualitative Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens – Ergebnisse aus der Gewerbeanzeigenstatistik....	42
3.2 KfW-Gründungsmonitor .....	45
3.2.1 Der KfW-Gründungsmonitor im Steckbrief .....	45
3.2.2 Quantitative und qualitative Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens – Ergebnisse aus dem KfW-Gründungsmonitor....	47
3.3 Mikrozensus .....	50
3.3.1 Der Mikrozensus im Steckbrief .....	51
3.3.2 Quantitative und qualitative Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens – Ergebnisse aus dem Mikrozensus.....	52
3.4 Weitere nationale Datenquellen .....	54
3.4.1 KfW/ZEW-Gründungspanel .....	55

3.4.2 Gründungsstatistik des IfM Bonn .....	55
3.4.3 Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik.....	55
3.4.4 FACE-Studierendenbefragung des Inmit .....	55
3.4.5 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit .....	56
3.4.6 Selbstständige im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft.....	57
3.5 Ergebnisse aus internationalen Datenquellen .....	58
<b>4. Nebenerwerbsgründungen in der Gründungsforschung – ein Überblick .....</b>	<b>60</b>
4.1. Einleitung und Vorgehen bei der Literaturanalyse .....	60
4.2. Befunde aus der Literaturanalyse zum Nebenerwerbs-/ Teilzeitgründungsgeschehen.....	60
<b>5. Nebenerwerbsgründungen – Ergebnisse der empirischen Erhebung.....</b>	<b>69</b>
5.1 Untersuchungsdesign und Vorgehen der empirischen Erhebung .....	69
5.1.1 Untersuchungsdesign.....	69
5.1.2 Befragungsgruppen.....	70
5.1.3 Erhebungsinstrumente und -themen .....	72
5.1.4 Stichprobenbildung, Befragungskanäle und Zugangswege.....	74
5.1.5 Vorgehensweise bei der telefonischen Erhebung.....	76
5.1.6 Durchführung der Primärerhebung und verwertbarer Rücklauf .....	77
5.1.7 Auswertungsmethoden .....	78
5.2 Befragungstichprobe der Untersuchung.....	78
5.2.1 Ausgewählte Strukturmerkmale im Vergleich .....	78
5.2.2 Zusammenschau der Strukturmerkmale.....	83
5.3 Charakteristika von Nebenerwerbsgründungen – personenbezogene Merkmale .....	85
5.3.1 Erwerbsstatus der befragten Personen .....	85
5.3.2 Zeitaufwand für die Nebenerwerbsselbstständigkeit .....	88
5.3.3 Einkommensbeitrag durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit.....	89
5.3.4 Einordnung der Selbstständigkeit in den Gesamtkontext der Erwerbstätigkeit.....	90
5.3.5 Selbstständigkeits- und Branchenerfahrung .....	91

5.4 Charakteristika von Nebenerwerbgründungen – unternehmensbezogene Merkmale.....	93
5.5 Gründungsmotive.....	99
5.5.1 Push- und Pull-Gründungsmotive in den einzelnen Befragungsgruppen.....	99
5.5.2 Spezifische Motive für die Gründung im Nebenerwerb.....	103
5.5.3 Motivstruktur aus Experten/-innen-Sicht .....	107
5.6 Gründungsprozess.....	109
5.7 Probleme und Hindernisse .....	117
5.7.1 Probleme und Hindernisse von aktuell Nebenerwerbsselbstständigen....	117
5.7.2 „Wechsler“ .....	122
5.7.3 „Planer“ .....	123
5.7.4 „Ehemalige“ .....	124
5.7.5 Problembereiche aus Experten/-innen-Sicht .....	126
5.8 Erfolg von Nebenerwerbsgründungen .....	128
5.8.1 Zufriedenheit.....	129
5.8.2 Wiederholungsabsicht bei Nebenerwerbsselbstständigen .....	134
5.8.3 Tragfähigkeit bei Nebenerwerbsgründungen .....	134
5.8.4 Entwicklung des Einkommensanteils .....	135
5.8.5 Beschäftigungsdynamik .....	136
5.9 Unterstützungsbedarfe .....	137
5.9.1 Themen.....	137
5.9.2 Vermittlungsformen.....	139
5.9.3 Bekanntheitsgrad und Nutzung von Unterstützungsangeboten.....	141
5.9.4 Anbieter-Präferenzen von Beratungsleistungen.....	141
5.9.5 Gewünschter Angebotsausbau in den Phasen nach dem Start .....	144
5.10 Wechselformen von Nebenerwerbsselbstständigen in die Haupterwerbs- selbstständigkeit.....	145
5.10.1 Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit als Perspektive .....	145
5.10.2 Die „Ablehner“ .....	148
5.10.3 Die „Offenen“ .....	149
5.10.4 Die „Entschlossenen“ .....	151
5.10.5 Die „Überführer“ .....	153

5.10.6 Die „Wechsler“ als Belege für die Wechselformen von Nebenerwerbsgründungen .....	156
5.10.7 Wechselabsichten in die Haupterwerbsselbstständigkeit von „Planern“ .....	160
5.11 Analyse der Wechselwahrscheinlichkeit von einer Nebenerwerbs- zu einer Haupterwerbsselbstständigkeit.....	162
5.11.1 Gründungsmotivation .....	163
5.11.2 Gründungscharakteristika .....	164
5.11.3 Aktuelle Situation .....	165
5.11.4 Bildungshintergrund .....	166
5.11.5 Soziodemografische Einflüsse .....	166
5.12 Strukturmerkmale des Gründungsgeschehens im Nebenerwerb in der Zusammenschau .....	167
<b>6. Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen – eine Einordnung .....</b>	<b>174</b>
6.1 Quantitative Aspekte zur Einordnung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen.....	174
6.1.1 Beitrag zur Gründungsdynamik .....	174
6.1.2 Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Investitionsdynamik .....	176
6.1.3 Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsdynamik .....	178
6.2 Qualitative Aspekte zur Einordnung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen.....	180
6.2.1 Förderung des Unternehmergeistes .....	180
6.2.2 Qualitative arbeitsmarktpolitische Aspekte .....	181
6.2.3 Realisierung von innovativen Gründungsideen.....	182
6.2.4 Realistischere Erfolgseinschätzung bei „Wechslern“ .....	182
6.2.5 Gründungs-, Lebens- und Arbeitszufriedenheit .....	183
6.3 Zusammenfassung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen .....	183
<b>7. Handlungsempfehlungen für die Akteure der Wirtschaftspolitik.....</b>	<b>186</b>
Maßnahmenbereich 1: Sensibilisierung von Akteuren aus Wirtschaft und Gesellschaft für die Potenziale von Nebenerwerbsgründungen .....	186
Maßnahmenbereich 2: Sensibilisierung und Aktivierung von Potentialgruppen zur Gründung im Nebenerwerb .....	188

Maßnahmenbereich 3: Unternehmerische Basis-Qualifizierung von Nebenerwerbsgründern/-innen .....	190
Maßnahmenbereich 4: Aufbauqualifizierung – Coaching- und Beratungs- angebote bei weitergehendem Bedarf .....	193
Maßnahmenbereich 5: Unterstützung von Nebenerwerbsselbstständigen, die in die Haupterwerbsselbstständigkeit wechseln („Wechsler“).....	194
Maßnahmenbereich 6: Qualifizierung von Multiplikatoren zu den Besonder- heiten und den spezifischen Anforderungen von Gründern/-innen im Nebenerwerb .....	197
Maßnahmenbereich 7: Finanzielle Förderung und Finanzierung.....	198
Maßnahmenbereich 8: Vereinfachung der „Gründungsverwaltung“ .....	200
Maßnahmenbereich 9: Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen .	201
<b>8. Dokumentation des Abschlussworkshops „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ .....</b>	<b>203</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>210</b>
<b>Anhang .....</b>	<b>216</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1-01:	Methodische Umsetzung und Vorgehen im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ .....	33
Abbildung 2-01:	Typologie von Selbstständigen .....	35
Abbildung 2-02:	Nebenerwerbsselbstständigkeit im Sinne der Studie .....	39
Abbildung 3-01:	Geschlechterdifferenzierte Verteilung der Neugründungen sowie Gewerbetreibenden im Jahr 2012 (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik) .....	43
Abbildung 3-02:	Branchenverteilung der Nebenerwerbsgründungen im Jahr 2012 (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik) .....	44
Abbildung 3-03:	Anteil Neugründungen im Nebenerwerb an allen Neugründungen im jeweiligen Wirtschaftsbereich im Jahr 2012 (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik) .....	45
Abbildung 3-04:	Gründungsgeschehen nach Geschlecht (Basis: KfW-Gründungsmonitor 2013) .....	48
Abbildung 3-05:	Branchenverteilung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens in Deutschland im Jahr 2012 (Basis: KfW-Gründungsmonitor 2013) ....	49
Abbildung 3-06:	Geschlechterverteilung der Selbstständigen im Haupt-, Neben- und im Zuerwerb im Jahr 2009 (Basis: Mikrozensus).....	53
Abbildung 3-07:	Branchenverteilung der Selbstständigen im Neben- und Zuerwerb im Jahr 2009 (Basis: Mikrozensus).....	54
Abbildung 3-08:	Anteil der Nebenerwerbsselbstständigen an den Selbstständigen insgesamt (Basis: Flash Eurobarometer).....	58
Abbildung 5-01:	Empirische Primärerhebungen im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ .....	69
Abbildung 5-02:	Fünf Befragungsgruppen im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ .....	71
Abbildung 5-03:	Fragebogenkomplexe und -themen der fünf Befragungsgruppen im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ .....	72
Abbildung 5-04:	Screenshots des Online-Erhebungsbogens für Teilnehmende der Online-Erhebung über eine eigens eingerichtete Internetplattform (www.studie-nebenerwerb.de).....	73
Abbildung 5-05:	Screenshots der Vorschaltseiten für Teilnehmende der Online-Erhebung über eine eigens eingerichtete Internetplattform (www.studie-nebenerwerb.de).....	76



Abbildung 5-06:	Gesamtuntersuchungssample der quantitativen Erhebungen   verwertbarer Rücklauf im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ .....	77
Abbildung 5-07:	Untersuchungssample „Aktive“   Verteilung nach Geschlecht .....	79
Abbildung 5-08:	Untersuchungssample „Aktive“   Verteilung nach Bundesland .....	80
Abbildung 5-09:	Untersuchungssample „Aktive“   Standorteinordnung nach Gebietscharakter .....	81
Abbildung 5-10:	Untersuchungssample „Aktive“   Verteilung nach Familienstand und Kinder unter 18 Jahren im Haushalt .....	81
Abbildung 5-11:	Untersuchungssample „Aktive“   Verteilung nach allgemeinem Schulabschluss und höchstem beruflichen Ausbildungs- oder Hochschul-/Fachhochschulabschluss .....	82
Abbildung 5-12:	Untersuchungssample „Aktive“   Weitere Erwerbstätigkeit bzw. sonstiger Status zusätzlich zur nebenberuflichen Selbstständigkeit .....	86
Abbildung 5-13:	Untersuchungssample „Aktive“   Weitere Erwerbstätigkeit bzw. sonstiger Status zusätzlich zur nebenberuflichen Selbstständigkeit .....	87
Abbildung 5-14:	Untersuchungssample „Aktive“   Anteil am Einkommen der Einkünfte aus der beruflichen Nebenerwerbsselbstständigkeit.....	89
Abbildung 5-15:	Untersuchungssample „Aktive“   Aussage(n) zur Einordnung der nebenberuflichen Selbstständigkeit in den Gesamtkontext der Erwerbstätigkeit (I).....	90
Abbildung 5-16:	Untersuchungssample „Aktive“   Aussage(n) zur Einordnung der nebenberuflichen Selbstständigkeit in den Gesamtkontext der Erwerbstätigkeit (II).....	91
Abbildung 5-17:	Untersuchungssample „Aktive“   Vorangegangene unternehmerische Selbstständigkeit (Selbstständigkeitserfahrung).....	91
Abbildung 5-18:	Untersuchungssample „Aktive“   Arten von Unternehmertum im eigenen Umfeld .....	92
Abbildung 5-19:	Untersuchungssample „Aktive“   Erfahrungen in der Branche .....	92
Abbildung 5-20:	Untersuchungssample „Aktive“   Beziehung von Nebenerwerbsselbstständigkeit und sonstiger Erwerbstätigkeit .....	94
Abbildung 5-21:	Untersuchungssample „Aktive“   Wirtschaftsbereich der Nebenerwerbsselbstständigkeit .....	96
Abbildung 5-22:	Neugründungen im Bereich „Energieversorgung“ von 2008 bis 2012 .....	97
Abbildung 5-23:	Untersuchungssample „Aktive“   Internet im Mittelpunkt der Selbstständigkeit.....	98

Abbildung 5-24:	Untersuchungssample „Aktive“   Freiberufler/-in .....	99
Abbildung 5-25:	Untersuchungssample „Aktive“   Gründungsmotivation I.....	100
Abbildung 5-26:	Untersuchungssample „Aktive“   Gründungsmotivation III .....	104
Abbildung 5-27:	Untersuchungssample „Aktive“   Art der Gründung .....	109
Abbildung 5-28:	Untersuchungssample „Aktive“   Geschäftsidee .....	110
Abbildung 5-29:	Untersuchungssample „Aktive“   Startkapital/Investitionsvolumen..	111
Abbildung 5-30:	Untersuchungssample „Aktive“   Art der Finanzierung .....	111
Abbildung 5-31:	Untersuchungssample „Aktive“   Externe Finanzierungsquellen.....	112
Abbildung 5-32:	Untersuchungssample „Aktive“   Anzahl Mitarbeiter/-innen .....	112
Abbildung 5-33:	Untersuchungssample „Aktive“   Rechtsform .....	114
Abbildung 5-34:	Untersuchungssample „Aktive“   Faktoren für den Erfolg der Gründung im Nebenerwerb .....	115
Abbildung 5-35:	Untersuchungssample „Aktive“   Probleme und Hindernisse .....	117
Abbildung 5-36:	Untersuchungssample „Planer“   Erwartete Probleme und Hindernisse .....	123
Abbildung 5-37:	Untersuchungssample „Aktive“, „Haupterwerb“ und „Wechsler“   Einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge als finanzielles Problem .....	126
Abbildung 5-38:	Untersuchungssample „Aktive“   Gegenwärtige Zufriedenheit „Selbstständigkeit“ .....	129
Abbildung 5-39:	Untersuchungssample „Aktive“   Gegenwärtige Zufriedenheit „Erwerbssituation insgesamt“ .....	130
Abbildung 5-40:	Untersuchungssample „Aktive“   Gegenwärtige Zufriedenheit „Leben allgemein“ .....	130
Abbildung 5-41:	Untersuchungssample „Aktive“   Aktueller Status quo der Neben- erwerbsselbstständigkeit anhand verschiedener Aspekte .....	132
Abbildung 5-42:	Untersuchungssample „Haupterwerb“   Aktueller Status quo der Selbstständigkeit anhand verschiedener Aspekte.....	132
Abbildung 5-43:	Untersuchungssample „Wechsler“   Aktueller Status quo der Selbstständigkeit anhand verschiedener Aspekte.....	133
Abbildung 5-44:	Untersuchungssample „Aktive“   Nochmalige Selbstständigkeit .....	134
Abbildung 5-45:	Untersuchungssample „Aktive“   Aussagen zur Nebenerwerbs- selbstständigkeit.....	135
Abbildung 5-46:	Untersuchungssample „Aktive“   Einkommensanteil.....	136
Abbildung 5-47:	Untersuchungssample „Aktive“   Unterstützungsangebote – Themen .....	137

---

Abbildung 5-48:	Untersuchungssample „Haupterwerb“   Unterstützungsangebote – Themen.....	139
Abbildung 5-49:	Untersuchungssample „Aktive“   Unterstützungsangebote – Vermittlungsform .....	140
Abbildung 5-50:	Untersuchungssample „Aktive“   Unterstützungsangebote – Institutionen .....	141
Abbildung 5-51:	Untersuchungssample „Aktive“   Inanspruchnahme einer Beratung .....	142
Abbildung 5-52:	Untersuchungssample „Aktive“   Unterstützung nach Gründungsphasen .....	145
Abbildung 5-53:	Untersuchungssample „Aktive“   Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit .....	146
Abbildung 5-54:	Untersuchungssample „Aktive“   Einstellung zur Haupterwerbsselbstständigkeit .....	147
Abbildung 5-55:	Untersuchungssample „Aktive“ („Ablehner“)   Ablehnungsgründe .....	148
Abbildung 5-56:	Untersuchungssample „Aktive“ („Offene“)   Gründe für eine mögliche Überführung der Nebenerwerbsselbstständigkeit in den Haupterwerb .....	150
Abbildung 5-57:	Untersuchungssample „Aktive“ („Offene“)   Zeitpunkt der Überführung .....	150
Abbildung 5-58:	Untersuchungssample „Aktive“ („Offene“)   Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze .....	151
Abbildung 5-59:	Untersuchungssample „Aktive“ („Offene“)   Unterstützungsbedarf .....	151
Abbildung 5-60:	Untersuchungssample „Aktive“ („Entschlossene“)   Gründe für eine Überführung der Nebenerwerbsselbstständigkeit in den Haupterwerb .....	152
Abbildung 5-61:	Untersuchungssample „Aktive“ („Entschlossene“)   Zeitpunkt der Überführung .....	152
Abbildung 5-62:	Untersuchungssample „Aktive“ („Entschlossene“)   Unterstützungsbedarf .....	153
Abbildung 5-63:	Untersuchungssample „Aktive“ („Überführer“)   Gründe für die Überführung der Nebenerwerbsselbstständigkeit in den Haupterwerb .....	154
Abbildung 5-64:	Untersuchungssample „Aktive“ („Überführer“)   Zeitpunkt der Überführung .....	155
Abbildung 5-65:	Untersuchungssample „Aktive“ („Überführer“)   Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze .....	155

Abbildung 5-66:	Untersuchungssample „Aktive“ („Überführer“)   Unterstützungsbedarf.....	156
Abbildung 5-67:	Untersuchungssample „Planer“ („Ablehner“)   Ablehnungsgründe für eine Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit.....	161
Abbildung 5-68:	Untersuchungssample „Planer“ („Offene“)   Gründe für eine mögliche Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit .....	161
Abbildung 5-69:	Bedeutende Einflussgrößen der Gründungsmotivation.....	163
Abbildung 5-70:	Bedeutende Einflussgrößen der Gründungscharakteristika .....	164
Abbildung 5-71:	Bedeutende Einflussgrößen der aktuellen Situation .....	165
Abbildung 5-72:	Bedeutende Einflussgrößen des Bildungshintergrunds .....	166
Abbildung 5-73:	Bedeutende Einflussgrößen der Demografie .....	166
Abbildung 6-01:	Untersuchungssample „Aktive“   Investitionsvolumen (in Euro) in die Nebenerwerbsselbstständigkeit .....	177
Abbildung 6-02:	Untersuchungssample „Aktive“   Beschäftigung zusätzlicher Mitarbeiter/-innen in den kommenden zwei Jahren .....	179

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 3-01:	Entwicklung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens in Deutschland (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik).....	42
Tabelle 3-02:	Entwicklung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens in Deutschland (Basis: KfW-Gründungsmonitor   Werte hochgerechnet) .....	48
Tabelle 3-03:	Prozentuale Anteile der jeweiligen Branche an den Nebenerwerbs- bzw. Vollerwerbsgründungen insgesamt (Durchschnittswerte der Jahre 2009 bis 2011   Basis: KfW-Gründungsmonitor 2012) .....	50
Tabelle 3-04:	Entwicklung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens in Deutschland (Werte in Tausend   Basis: Mikrozensus).....	53
Tabelle 3-05:	Anteil der Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit (2009-2011) .....	56
Tabelle 5-01:	Zusammenschau der Strukturmerkmale des gesamten Untersuchungssamples .....	83
Tabelle 5-02:	Untersuchungssample „Aktive“   Durchschnittlicher Zeitaufwand pro Woche für die Nebenerwerbsselbstständigkeit .....	88
Tabelle 5-03:	Untersuchungssample „Aktive“   Gründungsmotivation II .....	101
Tabelle 5-04:	Gesamtes Untersuchungssample   Rangfolge der Bedeutung der Motivgruppen bei einzelnen Befragungsgruppen .....	102
Tabelle 5-05:	Untersuchungssample „Aktive“   TOP 5 der Gründungsmotive nach Teilgruppen .....	106
Tabelle 5-06:	Untersuchungssample „Wechsler“ und „Planer“   TOP 5 der Gründungsmotive.....	107
Tabelle 5-07:	Untersuchungssample „Aktive“   Probleme und Hindernisse bei der Gründung im Nebenerwerb nach Teilgruppen .....	121
Tabelle 5-08:	Untersuchungssample „Aktive“   TOP 3 Unterstützungsangebote nach Erwerbsgruppen.....	138
Tabelle 5-09:	Untersuchungssample „Aktive“   Inanspruchnahme einer Beratung nach Erwerbsgruppen (TOP 3).....	143
Tabelle 5-10:	Untersuchungssample „Wechsler“   TOP 5-Gründe für die Überführung der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit....	157
Tabelle 5-11:	Untersuchungssample „Wechsler“   Unterstützungsangebote – Themen.....	158
Tabelle 5-12:	Entwicklung der Gründerzahlen (Basis: KfW-Gründungsmonitor 2013).....	167

## Executive Summary

### Nebenerwerbsselbstständigkeit – Arbeitsdefinition für die Studie

Nebenerwerbsselbstständigkeit im Sinne der Studie liegt vor, wenn 1.) die berufliche Selbstständigkeit eine zweite, selbstständige Erwerbstätigkeit darstellt, die in Teilzeit (Richtgröße: 35 Stunden/Woche) erbracht wird (erste Erwerbstätigkeit in abhängiger Beschäftigung/Beamtenamt oder in selbstständiger Tätigkeit), 2.) die Einkünfte aus der Nebenerwerbsselbstständigkeit weniger als die Hälfte zum Gesamteinkommen der jeweiligen Person beitragen, 3.) eine Einkunfts-/Gewinnerzielungsabsicht aus der zweiten, selbstständigen Erwerbstätigkeit besteht.

Wenn die berufliche Selbstständigkeit die erste oder einzige Erwerbstätigkeit darstellt, die aber in Teilzeit erbracht wird (z.B. Gründungen durch Frauen mit Familienarbeit, aber ohne weitere Erwerbstätigkeit oder Existenzgründungen durch Studierende, Gründungen durch Rentner/-innen, Gründungen durch Empfänger/-innen von Arbeitslosengeld II etc.) wird im Sinne der Studie ebenfalls von Nebenerwerbsselbstständigkeit gesprochen.

Der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ liegt somit ein bewusst breites Begriffsverständnis einer Nebenerwerbsgründung bzw. -selbstständigkeit zugrunde. Hierdurch ist es möglich, das deutsche Nebenerwerbsgründungsgeschehen mit all seinen Facetten – quantitativ und qualitativ – in das Studiendesign einzubeziehen.

### Quantitative Dimension von Nebenerwerbsgründungen

Nebenerwerbsgründungen spielen im deutschen Gründungsgeschehen quantitativ eine bedeutende Rolle. Laut KfW-Gründungsmonitor 2013 werden deutschlandweit mehr als die Hälfte der Gründungen (ca. 59%) im Nebenerwerb vollzogen. Die Gewerbeanzeigenstatistik geht von 4 von 10 Gründungen (ca. 39%) aus, die im Jahr 2012 im Nebenerwerb vollzogen worden sind. Bei der Gewerbeanzeigenstatistik sind jedoch keine Freien Berufe enthalten. In Zahlen ausgedrückt, kann von rund 250.000 (Gewerbeanzeigenstatistik) bis 460.000 Gründungen (KfW-Gründungsmonitor 2013) im Nebenerwerb ausgegangen werden kann. Ein direkter Vergleich der beiden Quellen (KfW-Gründungsmonitor, Gewerbeanzeigenstatistik) ist allerdings nicht möglich, da in der Gewerbeanzeigenstatistik die selbstständigen freiberuflichen Tätigkeiten, die überdurchschnittlich häufig im Nebenerwerb erbracht werden, in der Regel nicht erfasst sind.

Auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik ist seit 2003 ein deutlicher Anstieg des Anteils an Nebenerwerbsgründungen in Deutschland zu verzeichnen, von 22% im Jahr 2003 auf rund 39% in 2012, beim KfW-Gründungsmonitor ist der Anteil der Nebenerwerbsgründer/-innen an allen Gründerpersonen auf hohem Niveau relativ konstant geblieben und liegt im Durchschnitt bei etwa 55% (Ullrich, 2013).

## Nebenerwerbsgründungen – Ergebnisse der empirischen Erhebung

### Untersuchungsdesign und Vorgehen bei der empirischen Erhebung

Neben einer breit angelegten bundesweiten Online-Erhebung, mit der sowohl Neben- als auch Haupterwerbsgründer/-innen (Vergleichsgruppe) erreicht wurden, wurde sowohl eine vertiefende Telefon-Erhebung mit Nebenerwerbsgründern/-innen als auch qualitative Fokusgruppen-Interviewrunden durchgeführt. Das Selbstbild der befragten Gründer/-innen und Selbstständigen wurde um eine telefonische Experten/-innen-Befragung ergänzt.

Bei der Online-Befragung wurden insgesamt fünf Befragungsgruppen einbezogen:

Personen, die

- a) **aktuell nebenberuflich selbstständig sind („Aktive“);**
- b) **planen, sich nebenberuflich selbstständig zu machen („Planer“);**
- c) **nebenberuflich selbstständig waren und ihre Selbstständigkeit inzwischen aufgegeben haben („Ehemalige“);**
- d) **von einer nebenberuflichen Selbstständigkeit in eine hauptberufliche Selbstständigkeit gewechselt sind („Wechsler“) und**
- e) **aktuell ausschließlich einer hauptberuflichen Selbstständigkeit nachgehen („Haupterwerbsselbstständige“).**

Der verwertbare Rücklauf der Online- sowie Telefon-Erhebung betrug insgesamt 1.199 Teilnehmende, wovon 1.094 der Online-Erhebung (91%) zuzuschreiben sind und 105 (9%) Teilnehmende durch die vertiefenden Telefoninterviews gewonnen werden konnten. Der Rücklauf teilt sich auf die einzelnen Befragungsgruppen wie folgt auf: „Aktive“ mit 493 Teilnehmende (41,1%), „Haupterwerbsselbstständige“ (n=450; 37,5%) „Wechsler“ (n=113; 9,4%) und „Planer“ (n=116; 9,7%). Die am schwierigsten zu erreichende Gruppe der „Ehemaligen“ ist mit n=27 (2,3%) im Untersuchungssample vertreten.

### Befragungstichprobe der Untersuchung

#### • Strukturmerkmale

Die Befragungsgruppe der „Aktiven“ ist durch ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis gekennzeichnet, knapp die Hälfte (48,6%) ist weiblich. Damit ist die Gruppe der Nebenerwerbsselbstständigen stärker weiblich geprägt als das Gründungsgeschehen in Deutschland insgesamt. Das Durchschnittsalter der befragten Nebenerwerbsgründer/-innen bei Gründung liegt bei 39,3 Jahren. Damit sind die befragten Nebenerwerbsgründer/-innen etwas jünger als die befragten Haupterwerbsgründer/-innen.

Migrationshintergrund (4%) ist eher selten, insbesondere auch im Vergleich mit den Haupterwerbsselbstständigen.

Die Befragungsgruppe der „Aktiven“ verfügt über einen vergleichsweise hohen formalen Bildungshintergrund: knapp zwei von drei der befragten „Aktiven“ besitzen einen Fachhochschul-/Universitätsabschluss; 8 von 10 haben Fachabitur bzw. Abitur.

Alle 16 deutschen Bundesländer sind in der Untersuchungssample vertreten; die regionale Verteilung entspricht mehrheitlich der der Gewerbeanzeigenstatistik.

## Personenbezogene Gründermerkmale

- **Erwerbsstatus der befragten Personen: mehrheitlich sozialversicherungspflichtige Beschäftigung**

Die Personengruppen, differenziert nach Erwerbsstatus, unterscheiden sich hinsichtlich der untersuchten Fragestellungen zum Teil erheblich. 13 abgefragte Personengruppen wurden daher in folgende Erwerbsgruppen zusammengefasst:

- **„Angestellte“** (55,1%): Personen, die einer abhängigen Beschäftigung nachgehen. Hierzu zählen Vollzeitarbeitsplätze, Teilzeitarbeitsplätze. Auch Beamte wurden dieser Gruppe zugerechnet.
  - **„Eltern/Familienarbeit“** (8,3%): Zu dieser Gruppe wurden Personen gerechnet, die entweder als Status Hausfrau/Hausmann oder Elternzeit angegeben haben.
  - **„Arbeitslos“** (6,7%): Zu dieser Gruppe zählen Personen, die sich als arbeitslos kategorisiert haben.
  - **„Rentner“** (5,5%): Rentner und Pensionäre, die zusätzlich zu diesem Status eine selbstständige Tätigkeit ausüben, wurden als „Rentner“ kategorisiert.
  - **„Studies/Wissma“** (13,8%): Diese Gruppe umfasst Personen mit dem „Gründungen aus Hochschulen-Hintergrund“. Dies sind sowohl Studierende als auch Wissenschaftliche Mitarbeitende, die parallel zu diesem Status selbstständig sind.
  - **„Selbstständige“** (6,1%): Bei dieser Personengruppe liegt eine Mehrfachselbstständigkeit vor.
  - **„Sonstige“** (4,5%): Alle weiteren Statusgruppen, die keiner der oben genannten Erwerbsgruppen zugeordnet wurden.
- **Zeitaufwand für die Nebenerwerbsselbstständigkeit liegt bei durchschnittlich 18 Wochenstunden**

Im Durchschnitt wendeten die befragten „Aktiven“ im ersten Jahr der Selbstständigkeit 18,2 Stunden pro Woche für ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit auf; zum Befragungszeitpunkt ist die durchschnittlich investierte Zeit für die Nebenerwerbsselbstständigkeit auf 16,0 Stunden pro Woche zurückgegangen. Die Nebenerwerbsselbstständigen, die parallel sozialversicherungspflichtig beschäftigt sind, investieren die geringste Zeit.

- **Einkommensbeitrag durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit überwiegend gering**

Der Einkommensbeitrag, die die Nebenerwerbsselbstständigkeit zum gesamten Einkommen der jeweiligen Person leistet, liegt bei durchschnittlich 23,5%. Bei zwei Dritteln liegt der Einkommensbeitrag durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit bei unter 20% des gesamten Einkommens der jeweiligen Person.



- **Branchen- und Selbstständigkeitserfahrung gegeben**

Für rund 70% ist die unternehmerische Selbstständigkeit im Rahmen der Nebenerwerbsgründung berufliches Neuland. 3 von 10 waren vorher schon einmal selbstständig, knapp die Hälfte davon im Nebenerwerb, gut die Hälfte im Haupterwerb.

Auch Branchenerfahrung – ein weiterer Erfolgsfaktor von Gründungen – ist bei Nebenerwerbsselbstständigen durchaus gegeben, ein gutes Drittel hat angegeben, über hauptberufliche Erfahrung in der Branche zu verfügen, weitere 30% hat Branchenerfahrung über nebenberufliche Aktivitäten gesammelt (z.B. durch Hobby-Aktivitäten).

## **Unternehmensbezogene Gründermerkmale**

- **Nebenerwerbsgründungen sind in der Regel Einzelgründungen**

Nebenerwerbsgründungen erfolgen in der Regel als Einzelgründung. Rund 9 von 10 Gründungen erfolgen in dieser Art; Team-Gründungen sind mit 12% eher die Ausnahme.

- **Branchenzugehörigkeit: Nebenerwerbsgründungen sind Dienstleistungsgründungen**

Faktoren wie Erreichbarkeit für Kunden, Leistungserbringung bei eingeschränktem Zeitbudget spielen bei den Branchenüberlegungen von Nebenerwerbsgründungen sicherlich eine große Rolle. In der Stichprobe der befragten „Aktiven“ sind 3 von 10 im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen aktiv. Innerhalb dieser Branche sind die befragten Personen überwiegend im Bereich der Unternehmensberatung (52%) sowie der Werbung (18%) tätig. Eine typische Nebenerwerbsselbstständigkeitsbranche ist der Bereich Unterricht, Kultur und Medien (15,4%), in dem vor allem Unterrichtsdienstleistungen sowie kulturelle und kreative Leistungen als Gründungssegmente gewählt werden. Auch der Medienbereich mit einem Anteil von 14% sowie IT-Dienstleistungen (12,4%) zählen zu den bevorzugten Teilsegmenten. Insgesamt sind demnach die Teilbranchen der Kultur- und Kreativwirtschaft auch im Untersuchungssample der vorliegenden Studie mit den Bereichen Werbung, Kultur und Medien, Software etc. nennenswert vertreten. Etwa jede/-r zehnte Nebenerwerbsgründer/-in gründet sein/ihr Unternehmen im Handel; jeweils zu gleichen Teilen wird in den Bereichen Einzelhandel (48%) und Versandhandel (40%) gegründet. Damit ist der Versandhandels-Anteil deutlich größer als im übrigen Handelsgründungsgeschehen. Nebenerwerbsgründungen im Energiesektor – auch „Solardachgründungen“ durch Privatpersonen – sind zu vernachlässigen.

- **Freie Berufe im Nebenerwerb stark vertreten**

Von den befragten „Aktiven“ gibt annähernd jede/-r Zweite an, dass er/sie der Nebenerwerbsselbstständigkeit in Form einer freiberuflichen Tätigkeit nachgeht. Im Vergleich zum Gründungsgeschehen insgesamt sind demnach gerade freiberufliche Tätigkeiten bei Nebenerwerbsgründungen überdurchschnittlich häufig vertreten.

## Gründungsmotive

- **Pull-Aspekte bei Nebenerwerbsgründern dominant; bei Angestellten höher als bei Personen mit Familienarbeit**

Nach eigener Einschätzung der Befragten waren für fast die Hälfte der Nebenerwerbsselbstständigen ausschließlich Pull-Motive (Chancen-Motive) für die Gründung ausschlaggebend, für lediglich knapp 18% ausschließlich Push-Motive („Notgründungen“). Für das verbleibende Drittel (33,6%) war eine Mischung der beiden Motiv-Gruppen für die Gründung gegeben. Damit ist das Befragungssample insgesamt stärker durch Pull- und Mischtypen geprägt und weniger stark durch Push-Typen als dies in sonstigen Befragungen der Fall ist. Bei Männern (6 von 10) ist ein deutlich höherer Anteil an Pull-Gründern vorhanden als bei den Frauen (4 von 10). Die Chancenorientierung unterscheidet sich dabei signifikant.

- **Spezifische Motive für die Gründung im Nebenerwerb liegen im Wunsch der Nutzung der eigenen Kompetenzen und Schaffung einer (zusätzlichen) Erwerbsalternative bei gleichzeitig reduziertem Risiko**

Für die befragten aktiven Nebenerwerbsselbstständigen sind die wesentlichen Gründe für eine Nebenerwerbsgründung die Nutzung der eigenen Kompetenzen in einer selbstständigen Tätigkeit, der Aufbau eines zweiten Standbeins/Möglichkeit eines Hinzuverdienstes bzw. die Schaffung einer Erwerbsalternative sowie die Vermeidung von finanziellen Risiken, die eine Haupterwerbsselbstständigkeit mit sich bringt. Das Hinzuverdienst-Motiv ist bei Männern stärker ausgeprägt, das Motiv, sich eine Erwerbsalternative zu schaffen, bei Frauen.

Bei der Teilgruppe der „**Angestellten**“ spielen vor allem Aspekte der Chancennutzung mit begrenztem Risiko (Finanzielle Absicherung durch Erwerbstätigkeit, Absicherung durch Sozialversicherungssystem, genereller Aspekt der Selbstständigkeit mit geringerem Risiko) sowie der anderweitigen beruflichen Nutzung der vorhandenen Kompetenzen eine Rolle.

Bei der Gruppe „**Elternzeit/Familienarbeit**“ ist das dominierende Motiv die Möglichkeit, Beruf und Familie besser in einer (Nebenerwerbs-)Selbstständigkeit vereinbaren zu können als in anderen Erwerbskonstellationen.

Bei der Gruppe der „**Arbeitslosen**“ sind die finanzielle Absicherung durch weitere Einkünfte (Transferleistungen) bzw. durch das Sozialversicherungssystem sowie der Aufbau einer zusätzlichen Erwerbsalternative als Grundstein für die künftige Erwerbstätigkeit (Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes) die dominierenden Motive.

Die Teilgruppe der „**Rentner/Pensionäre**“ benennt als zentrale Gründungsmotive die Kompetenznutzung auch nach Beendigung der „angestellten“ Erwerbstätigkeit, Risikobegrenzung einer beruflichen Selbstständigkeit sowie die Möglichkeit, die Geschäftsidee zunächst im Nebenerwerb zu erproben.

Die Motive der Gruppe der „**Studies/Wissma**“ sind stark kompetenzorientiert und geprägt durch den Aufbau einer zusätzlichen Erwerbsalternative bzw. als Basis für eine mögliche

Haupterwerbsselbstständigkeit nach dem Studium. Auch Hinzuverdienst-Motive werden angeführt.

Die Teilgruppe der bereits „**Selbstständigen**“ (also die „Mehrfachselbstständigen“) führen im Wesentlichen Risikoaspekte ins Feld sowie Erprobungsmöglichkeiten und den Aufbau einer zusätzlichen Erwerbsalternative. Bei der Mehrfachselbstständigkeit spielt der Aspekt der Risiko- und Chancendiversifizierung eine große Rolle.

## Gründungsprozess

- **Nebenerwerbsgründung ist Neugründung**

Nebenerwerbsgründungen werden in der Regel als Neugründung, entweder als originäre Neugründung mit eigener Geschäftsidee (68,5%) oder in Form einer Neugründung innerhalb bestehender Strukturen (z.B. in Form einer Versicherungsagentur) vollzogen.

- **Ideenquellen für Nebenerwerbsselbstständigkeit sind Job und Hobby**

Erwerbstätigkeit und Hobby sind die dominierenden Ideenquellen für den Start einer Nebenerwerbsselbstständigkeit. Die Hälfte kam auf die Geschäftsidee durch die aktuelle bzw. frühere Erwerbstätigkeit. Knapp ein Drittel hat aus einem Hobby heraus eine unternehmerische Selbstständigkeit gestartet („Hobbygründung“). Jede/-r Vierte gibt an, dass die Gründung auf Basis einer eigenen Idee erfolgt ist („Erfinder“).

- **Startkapital: Nebenerwerbsgründungen sind Kleinstgründungen**

Bei fast einem Drittel der befragten „Aktiven“ war kein Startkapital nötig; bei weiteren knapp 45% betrug das Startkapital weniger als 5.000 EUR; zusammengenommen haben demnach drei von vier der befragten „Aktiven“ ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit mit weniger als 5.000 EUR gestartet. Hinsichtlich des eingesetzten Startkapitals existieren auch im Gründungssegment der Nebenerwerbsgründungen signifikante geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen Frauen und Männern. Während 80% der weiblichen Befragten gar kein bzw. weniger als 5.000 EUR einsetzen, beträgt der vergleichbare Wert bei den Männern 71,6%.

8 von 10 der befragten Gründerinnen und Gründer haben zur Gründungsfinanzierung ausschließlich auf eigene Mittel zurückgegriffen; lediglich 2% haben ausschließlich externe Mittel eingesetzt. Die übrigen 18% haben ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit als Mischfinanzierung sowohl mit eigenen als auch mit externen Mitteln finanziert. Die Nutzung von Mikrokrediten bildet die Ausnahme.

- **Solo-Selbstständigkeit bei der Gründung im Nebenerwerb die Regel**

8 von 10 der befragten Nebenerwerbsselbstständigen haben zum Startzeitpunkt keine Mitarbeiter/-innen beschäftigt, jeder fünfte Nebenerwerbsselbstständige hatte zum Start Beschäftigte. Rund 10% haben dabei einen Beschäftigten, rund 5% haben 2 Mitarbeiter/-innen und 6% mindestens 3 Beschäftigte. Zum Start beschäftigten die befragten Nebenerwerbsgründer/-innen im Durchschnitt 0,6 Mitarbeiter/-innen (VZÄ: 0,36). Zum Befra-

gungszeitpunkt (im Durchschnitt 3,1 Jahre alt) erhöht sich der Durchschnittswert leicht auf 0,8 Beschäftigte pro Nebenerwerbsselbstständigen (VZÄ: 0,43).

- **Bei den Rechtsformen dominieren die für Kleinstunternehmen typischen Rechtsformen**

85% der Nebenerwerbsselbstständigen besitzen die Rechtsform der Einzelunternehmen. Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) folgt mit deutlichem Abstand (7%). Kapitalgesellschaften (GmbH) und weitere Personengesellschaften (OHG/KG) sind die absolute Ausnahme bei den Rechtsformen von Nebenerwerbsgründungen. Auch „neuere“ Rechtsformen wie die Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) oder die Limited sind vergleichsweise selten gewählte Rechtsformen bei Nebenerwerbsgründungen.

- **Aspekte für das Gelingen einer Nebenerwerbsselbstständigkeit: Flexibilität, Organisation und Zeitmanagement**

Die „Aktiven“ messen insbesondere einer guten Organisationsfähigkeit (57% voll zutreffend) und einem guten Zeitmanagement (51% voll zutreffend) eine hohe Bedeutung bei. Dies nicht zuletzt deshalb, weil es in einer Nebenerwerbsselbstständigkeit gelingen muss, mehrere (Erwerbs-)Tätigkeiten miteinander in Einklang zu bringen; auch dieser Aspekt ist für eine erfolgreiche Nebenerwerbsselbstständigkeit wichtig (40% voll zutreffend). Hilfreich ist dabei auch, seine Arbeitszeiten flexibel einteilen zu können – sowohl im Bereich der ersten (Erwerbs-)Tätigkeit als auch in der Nebenerwerbsselbstständigkeit.

## **Probleme und Hindernisse**

- **Doppel- bzw. berufliche Mehrfachbelastung sowie Kunden- und Auftragsakquise sind die vornehmlichen Problembereiche**

Die Schwierigkeit, die von den Befragten zum Zeitpunkt des Starts am häufigsten genannt wird, ist „mit der Doppelbelastung durch die erste Erwerbstätigkeit/Tätigkeit und der Nebenerwerbsselbstständigkeit“ ein der spezifischen Situation im Nebenerwerb geschuldetes Problem. Im engen Zusammenhang hiermit steht das Problem, dass sich die Befragten nicht in dem Maße um die Nebenerwerbsselbstständigkeit kümmern konnten, wie sie es gerne getan hätten. Jeder dritte Befragte gibt an, dass dieses Problem zum Gründungszeitpunkt bestanden hat; diese Schwierigkeit wird mit Fortschreiten der Nebenerwerbsselbstständigkeit für einen größeren Anteil relevant.

An dritter Stelle folgt ein „klassischer“ Problembereich von Gründern/-innen und jungen Unternehmen: schwierige Kunden- und Auftragsakquise; rund vier von zehn Befragten geben an, dass für sie in diesem Bereich Probleme bestehen. In der Rangfolge der Problembereiche folgen Aspekte, die sich als fehlende Unterstützung von außen bzw. den formalen Rahmenbedingungen der Gründung zusammenfassen lassen (mangelnde Informations- und Beratungsmöglichkeiten für die spezifische Situation von Nebenerwerbsgründern/-innen, zu wenig Förderprogramme speziell für Nebenerwerbsgründer/-innen, bürokratische Hürden). Die eigene Qualifikation (zu geringes kaufmännisches Wissen, zu geringe Markt- und Kundenkenntnisse) werden in der Selbstsicht als Problembereiche geringer eingeschätzt, die befragten Experten und Expertinnen sehen bei Ne-

benerwerbsgründern/-innen aber gerade in der kaufmännischen Basis-Qualifikation und dem unternehmerischen Denken einen relevanten Problembereich.

- **Finanzierungsschwierigkeiten bei Nebenerwerbsgründungen eher nachrangig**

Ein genereller Problembereich bei Existenzgründungen sind Schwierigkeiten mit der Finanzierung. In der vorliegenden Stichprobe zählt dieser Bereich nicht zu den vordringlichen Problembereichen. Lediglich jeder Sechste gibt an, Finanzierungsschwierigkeiten beim Start besessen zu haben. Zum Befragungszeitpunkt beträgt der vergleichbare Anteil knapp 15%. Lediglich bei der Teilgruppe der „Arbeitslosen“ sowie den „Studierenden/Wissenschaftlichen Mitarbeitenden“ gibt jeder Vierte bzw. jeder Fünfte an, Finanzierungsschwierigkeiten beim Start besessen zu haben.

- **Einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge als finanzielles Problem**

Einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge/Krankenversicherungsbeiträge stellen für ein Drittel der befragten „Aktiven“ ein großes finanzielles Problem dar. Insbesondere gilt dies für Personen in den Erwerbsgruppen „Elternzeit/Familienarbeit“ und „Arbeitslose“, bei denen der Umfang der Nebenerwerbsselbstständigkeit gewisse Grenzwerte übersteigt, so dass für sie sprungfixe Kosten anfallen (einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge). Für das Verhalten der Nebenerwerbsselbstständigen hat dies weitreichende Folgen: Die (Nebenerwerbs-)Gründerinnen und Gründer werden, sofern die Konsequenzen bekannt sind, alles daran setzen, die Grenzen für eine hauptberufliche Selbstständigkeit im Sinne der Sozialversicherung nicht zu überschreiten. Insofern stellen einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge auch ein Wachstumshemmnis für Nebenerwerbsgründungen dar, da durch dann entstehende Zusatzkosten der Sozialversicherung eine Ausweitung der selbstständigen Tätigkeit vermutlich oft als nicht lukrativ angesehen wird und eine Steigerung des Gewinns zu keiner nennenswerten Einkommensverbesserung bei den Selbstständigen führen wird.

- **Problembereiche aus Experten/-innen-Sicht**

Bei vielen Nebenerwerbsselbstständigen besteht aus Experten/-innen-Sicht eine mangelnde Klarheit über den Kern des eigenen Dienstleistungs- und Warenangebots, über die Zielgruppe und über die passenden Vermarktungskanäle. Sie überschätzen dadurch das realistisch erzielbare Umsatzpotenzial und unterschätzen die vorhandenen Anlaufschwierigkeiten. Auch die Überschätzung der eigenen Leistungsfähigkeit sowie der eigenen unternehmerischen und qualifikatorischen Fähigkeiten werden aus Experten/-innen-Sicht als wichtige Problemfelder gesehen.

- **Ausbleibender finanzieller Erfolg wichtiger Aufgabegrund bei den „Ehemaligen“**

Die befragten „Ehemaligen“ waren im Durchschnitt 3,4 Jahre am Markt aktiv. Ursächlich für die Aufgabe der Nebenerwerbsselbstständigkeit waren finanzielle Gründe sowie Vereinbarkeitsprobleme. So hat jeder zweite befragte „Ehemalige“ angegeben, dass ausbleibender bzw. zu geringer finanzieller Erfolg der Grund für die Aufgabe war. Jede/-r Fünfte hat als Grund angeführt, Schwierigkeiten mit der Vereinbarkeit der ersten Erwerbstätigkeit und der Nebenerwerbsselbstständigkeit gehabt zu haben und in dessen Folge, die Ne-

benerwerbsselbstständigkeit beendet zu haben. KfW-Studien zur Folge ist die Wahrscheinlichkeit einer Aufgabe eines jungen Unternehmens im Nebenerwerb geringfügig höher (6%) als im Haupterwerb.

### **Erfolg von Nebenerwerbsgründungen**

- **Die Zufriedenheit mit Vereinbarkeits- und Zeitaspekten ist größer als mit finanziellen Aspekten – im Zeitverlauf nimmt die Zufriedenheit mit der Nebenerwerbsselbstständigkeit zu**

Hinsichtlich des erzielten Umsatzes ist ein Drittel sehr unzufrieden oder unzufrieden, ein Drittel ist teils/teils zufrieden und ein weiteres Drittel ist zufrieden oder sehr zufrieden. In einem engen Zusammenhang mit der Umsatzzufriedenheit steht auch die Zufriedenheit mit dem finanziellen Erfolg (Gewinn) der Nebenerwerbsselbstständigkeit. Bei diesem Aspekt ist die relative Unzufriedenheit vergleichsweise am stärksten ausgeprägt. Rund 37% sind unzufrieden/sehr unzufrieden, knapp 30% sind teils/teils zufrieden und ein Drittel ist mit dem finanziellen Erfolg zufrieden/sehr zufrieden. Beim zeitlichen Umfang der Nebenerwerbsselbstständigkeit scheint die Zufriedenheit größer zu sein. Knapp 44% sind mit dem zu leistenden zeitlichen Umfang zufrieden oder sehr zufrieden. Lediglich ein knappes Fünftel ist damit unzufrieden (19,7%), weitere 2,4% sehr unzufrieden. Trotz der vielfach angeführten Doppelbelastung ist die Zufriedenheit mit diesem Aspekt von allen abgefragten Aspekten am größten: ein Viertel der Befragten ist sehr zufrieden, weitere knapp 40% sind zufrieden. Lediglich gut jeder zehnte Befragte ist unzufrieden (9,4%) oder sehr unzufrieden (1,4%).

Bei 6 von 10 hat sich die Zufriedenheit mit der Nebenerwerbsselbstständigkeit insgesamt vom ersten Jahr bis zum Befragungszeitpunkt verbessert.

- **Wiederholungsabsicht? Ja, und zwar im Nebenerwerb!**

8 von 10 der befragten „Aktiven“ würden sich wieder selbstständig machen, wenn sie sich nochmals entscheiden müssten. Dieser hohe Anteil der „Wiederholungsgründer“ ist ein weiterer Beleg für die vergleichsweise hohe Zufriedenheit mit der unternehmerischen Selbstständigkeit der Nebenerwerbsselbstständigen. Knapp jeder Sechste würde eine Gründung allerdings sofort im Haupterwerb vollziehen; die überwiegende Mehrheit (66,5%) würde eine Gründung wieder im Nebenerwerb anstreben. Lediglich rund jeder 50. würde sich nicht wieder selbstständig machen.

- **Tragfähigkeit der Nebenerwerbsgründungen**

Der Charakter der Nebenerwerbsselbstständigkeit wird auch darin deutlich, dass die große Mehrheit (84%) angibt, dass sie bzw. sie und ihre Familie nicht vom Einkommen der Nebenerwerbsselbstständigkeit leben könnten. Dennoch leistet sie einen Beitrag zum Einkommen der jeweiligen Personen – im Schwerpunkt bis zu 20% am Einkommen.

- **Entwicklung des Einkommensbeitrags**

Bei der Entwicklung des Einkommensbeitrags ist tendenziell eine Steigerung festzustellen. Der Einkommensanteil ist vom ersten Jahr bis zum Befragungszeitpunkt bei einem Drittel

der Befragten gestiegen, bei weiteren rund 45% konstant geblieben. Bei einem Fünftel ist der Einkommensanteil der Nebenerwerbsselbstständigkeit am Gesamteinkommen zurückgegangen. Was die Zukunftsperspektiven betrifft, ist die Nebenerwerbsselbstständigkeit bei den Befragten klar auf einen persönlich wachsenden Einkommensbeitrag ausgerichtet. Fast 7 von 10 planen vom Befragungszeitpunkt an, für die kommenden drei Jahre, dass sich der Beitrag der Nebenerwerbsselbstständigkeit zum Gesamteinkommen der jeweiligen Person erhöht; ein Viertel geht von einem konstanten Einkommensanteil aus und lediglich 7% prognostizieren einen geringeren Einkommensanteil.

### **Beschäftigungswirkung**

Fast drei von vier der befragten Nebenerwerbsselbstständigen (72,3%) sind als Solo-Selbstständige gestartet und haben zum Befragungszeitpunkt ebenfalls keine Beschäftigten. Im Durchschnitt schaffen Nebenerwerbsgründer/-innen beim Start 0,6 Arbeitsplätze (0,36 VZÄ). Mit Blick auf das Beschäftigungspotenzial von Nebenerwerbsgründungen ist eine wichtige Information, wie viele Arbeitsplätze bei der Gruppe der „Wechsler“ bei der Überführung ihrer Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit zusätzlich entstanden sind. 41% der „Wechsler“ haben bei der Überführung zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. 14% haben dabei einen zusätzlichen Arbeitsplatz generiert, 9% der „Wechsler“ zwei Arbeitsplätze und 17% drei und mehr zusätzliche Arbeitsplätze. Im Durchschnitt wurden von den „Wechsler“ bei der Überführung 1,6 neue Arbeitsplätze (VZÄ) geschaffen.

Die Haupterwerbsselbstständigen haben zum Start mit 0,7 Beschäftigten (VZÄ) begonnen, zum Befragungszeitpunkt wurde die Anzahl verdoppelt (1,5 VZÄ).

### **Unterstützungsbedarfe**

- **Themen**

Nebenerwerbsgründer/-innen sehen insbesondere in „formalen“ Themenbereichen Unterstützungsbedarf. „Recht und Steuern“ sowie „Versicherungspflichten“ werden mit Abstand als wichtigste Themen bewertet. Auf Rang 3 folgt mit Marketing/Vertrieb ein Thema, das mit einem der wichtigsten Problembereiche – der Auftrags- und Kundenakquise – zusammenhängt. Aus der Sicht der befragten Experten/-innen aus dem beratenden Bereich sind aber gerade diese Themen – auch im Nebenerwerb – für eine erfolgreiche und funktionierende Nebenerwerbsgründung von wesentlicher Bedeutung. Insgesamt stehen bei den Bedarfen damit Themen der unternehmerischen Basis-Qualifizierung im Fokus.

- **Formate**

Zur Vermittlung von Basis-Qualifizierungsinhalten zu Nebenerwerbsgründungen werden sowohl „klassische“ interaktive Vermittlungsformen in Kleingruppen gewünscht (Workshops, Seminare) als auch „passive“ Vermittlungsformen in Form von spezifischen Online-Angeboten (thematische Internetseiten und e-Learning-Angebote) oder spezifische Leitfäden und Checklisten.

Bei weitergehendem Bedarf sowie in einer späteren Gründungsphase, insbesondere auch beim Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit, zählt eine persönliche Begleitung in Form eines Coachings zu den präferierten Unterstützungsformen. Frauen präferieren eher interaktive Formate, Männer hingegen bevorzugen eher Online-Angebote.

- **Bekanntheitsgrad und Nutzung von Unterstützungsangeboten**

Die Bekanntheit der Unterstützungsangebote ist höher als deren Nutzungsgrad. Knapp zwei Drittel geben an, Unterstützungsangebote für Nebenerwerbsselbstständigkeit der Wirtschaftskammern zu kennen, genutzt haben diese Angebote jedoch lediglich ein Drittel. Der Bekanntheitsgrad von Angeboten ist ebenfalls vergleichsweise hoch bei Gründungsinitiativen (41,6%), Steuerberatern/-innen (40,6%) und Gründungsberatern/-innen (38,8%). Am häufigsten genutzt wurden die Angebote der Wirtschaftskammern (32%), der Steuerberater/-innen (28,2%) sowie von Gründungsinitiativen (18,1%).

- **Anbieter-Präferenzen von Beratungsleistungen**

Die bevorzugten Beratungsanbieter stammen vor allem aus dem privatwirtschaftlichen Beratungsbereich: Unternehmensberatung/Gründungsberater/-innen sowie Steuerberater/-innen sind die von den „Aktiven“ präferierten Anbieter. Ein gutes Zehntel würde die Beratung bei den Wirtschaftskammern in Anspruch nehmen. Alle anderen Anbieter spielen in der Präferenz der „Aktiven“ eine lediglich untergeordnete Rolle.

- **Gewünschter Angebotsausbau in den Phasen nach dem Start**

Mit Blick auf die Gründungsphase zeigt sich in der Einschätzung der befragten Nebenerwerbsgründungen, dass die Unterstützung insbesondere in der Startphase und Festigungsphase ausgebaut werden sollte. Dieser Bedarf korrespondiert auch mit dem Wunsch nach Basis-Qualifikationen zur Unternehmensführung.

## **Wechselpotenziale von Nebenerwerbsselbstständigen in die Haupterwerbsselbstständigkeit**

- **Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit als Perspektive**

Eine wesentliche Hoffnung, die mit Nebenerwerbsgründungen verknüpft wird, ist die Aussicht, dass diese Gründungen zu einem späteren Zeitpunkt in Haupterwerbsgründungen überführt werden und aufgrund dieser Tatsache ein stärkeres Wachstum erfahren, als dies durch die eingeschränkten zeitlichen Ressourcen bei Nebenerwerbsgründungen möglich ist.

Aufgrund der Einschätzung der „Aktiven“, wie sie persönlich gegenüber der Haupterwerbsselbstständigkeit stehen, wurden vier Gruppen gebildet:

- Die „**Ablehner**“ möchten ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit definitiv nicht in eine Haupterwerbsselbstständigkeit überführen. Zu dieser Gruppe zählt annähernd jede/-r vierte der Befragten.



- Fast die Hälfte (46,9%) schließen eine Überführung grundsätzlich nicht aus und zählen damit zu den „**Offenen**“.
- Jeder achte Befragte gehört der Gruppe der „**Entschlossenen**“ an, die eine grundsätzliche Überführungsentscheidung getroffen, bislang jedoch noch keine konkreten Schritte dazu unternommen haben.
- Die Gruppe der „**Überführer**“ sind einen Schritt in diesem Entscheidungsprozess weiter. Sie haben bereits einen konkreten Zeitplan für die Überführung in die Haupterwerbsselbstständigkeit – rund 7% zählen zu dieser Teilgruppe. 5% sind noch einen Schritt weiter – sie haben bereits mit der Überführung ihrer Nebenerwerbs- in die Haupterwerbsselbstständigkeit begonnen.

In der Summe ist jeder Vierte der aktuell Nebenerwerbsselbstständigen auf dem Weg in die Haupterwerbsselbstständigkeit, die Hälfte davon („Überführer“; 12,3%) zählt dabei zum Haupterwerbsgründungspotenzial im engeren Sinne.

- **Ablehnungsgründe: Zufriedenheit mit der Situation im Nebenerwerb und Risikoaspekte**

Der Grund, der von den „Ablehnern“ mit der wichtigsten Bedeutung bewertet wurde, ist die Zufriedenheit mit der Situation als Selbstständige/-r im Nebenerwerb. Die weiteren Gründe mit hoher Bedeutung haben allesamt mit einem zu hoch wahrgenommenen Risiko einer Haupterwerbsselbstständigkeit zu tun: die Unsicherheit des Einkommens, die Risikobewertung einer Haupterwerbsselbstständigkeit oder die Unsicherheit des eigenen Arbeitsplatzes. Ein wichtiges Argument gegen eine Überführung ist auch, dass sich die Befragten nicht vorstellen können, mit der Haupterwerbsselbstständigkeit ihren Lebensunterhalt bzw. den der Familie bestreiten zu können.

- **Die „Offenen“**

Knapp 45% der Befragten sind gegenüber einer Überführung in die hauptberufliche Selbstständigkeit offen. Ursächlich hierfür sind vor allem positive Erfahrungen mit der unternehmerischen Selbstständigkeit, die die höchste Bedeutung für die Offenheit besitzt. Auch die Erkenntnis, dass die Geschäftsidee grundsätzlich auch für eine Haupterwerbsselbstständigkeit trägt, hat als Grund eine vergleichsweise hohe Bedeutung.

- **Die „Entschlossenen“**

Jede/-r Achte kann der Gruppe der „Entschlossenen“ zugeordnet werden. Die Gründe für den Entschluss, die Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit zu überführen, sind die positiven persönlichen unternehmerischen Erfahrungen sowie die Tragfähigkeit der Geschäftsidee für eine Haupterwerbsselbstständigkeit. Der Entschluss zu einem Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit ist stark chancengetrieben.

- **Die „Überführer“**

12,3% der Befragten zählen zu den „Überführern“. Die „Überführer“ sind im Entscheidungs- und Umsetzungsprozess der Überführung der Nebenerwerbs- in die Haupterwerbsselbstständigkeit am weitesten fortgeschritten. Als Gründe für den Wechsel zeigen sich auch bei dieser Teilgruppe insbesondere die positiven Aspekte, die die Erprobungsmöglichkeit der unternehmerischen Selbstständigkeit im Nebenerwerb mit sich bringt. Sowohl die Tragfähigkeit der Geschäftsidee für eine Haupterwerbsselbstständigkeit als auch die persönlichen unternehmerischen Erfahrungen und die Freude an der Selbstständigkeit sind die wesentlichen genannten Gründe für den anstehenden Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit.

### **Analyse der Wechselwahrscheinlichkeit von einer Nebenerwerbs- zu einer Haupterwerbsselbstständigkeit**

Die empirischen Untersuchungen der vorliegenden Studie zeigen auch, dass die Wechselneigung innerhalb der Gruppe der Nebenerwerbsselbstständigen sehr unterschiedlich ausgeprägt ist. Verfolgt die Politik das Ziel, die Zahl der Haupterwerbsgründungen zu erhöhen, so kann die multivariate Analyse der vorliegenden Studie als Ausgangspunkt verwendet werden. Die Ergebnisse der multivariaten Analyse erlauben die Identifikation der Gruppen von Nebenerwerbsselbstständigen mit einer besonders hohen Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Haupterwerbsselbstständigkeit. Die folgenden Gruppen sind hierbei besonders hervorzuheben: Nebenerwerbsgründer/-innen mit Meisterbrief sowie Nebenerwerbsgründer/-innen aus der Universität/Hochschule; weibliche Nebenerwerbsgründer; Nebenerwerbsgründer/-innen mit einer Geschäftsidee aus einer eigenen Erfindung; Nebenerwerbsgründer/-innen, die in ein bestehendes Unternehmen eintreten; Nebenerwerbsgründungen im Bereich Kultur/Erziehung.

## **Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen – eine Einordnung**

### **Quantitative Aspekte zur Einordnung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen**

- **Beitrag zur Gründungsdynamik**

Ein relevanter Anteil des Gründungsgeschehens erfolgt im Nebenerwerb. Sowohl die Gewerbeanzeigenstatistik mit 39% Gründungsanteil im Nebenerwerb als auch der KfW-Gründungsmonitor mit einem Nebenerwerbsanteil von 59% (2012) sind nennenswert. Auf Basis der Sekundärstatistiken kann von zwischen rund 250.000 (Gewerbeanzeigenstatistik) und 460.000 Gründungen (KfW-Gründungsmonitor) im Nebenerwerb ausgegangen werden.

Wird die Arbeitsdefinition dieser Studie im Hinblick auf die Kriterien „Zeitaufwand pro Woche (bis zu 35 Stunden)“ und „Einkommensanteil (bis zu 50%)“ zugrunde gelegt, können 78,7% der Personen, die sich selbst als Nebenerwerbsselbstständige kategorisiert haben, tatsächlich den Nebenerwerbsgründungen zugerechnet werden. In absoluten

Zahlen ausgedrückt, kann bei Zugrundelegung der Arbeitsdefinition dieser Studie von rund 362.000 Nebenerwerbsgründungen für das Jahr 2012 ausgegangen werden. Die Differenz zu den KfW-Daten (98.000) geht dem Gründungsgeschehen nicht verloren, sondern wird den Haupterwerbsselbstständigen zugerechnet.

Der Nutzen für die gesamtwirtschaftliche Gründungsdynamik liegt auch darin, dass jährlich ein gewisser Anteil an Nebenerwerbsselbstständigen in die Haupterwerbsselbstständigkeit wechselt und im Rahmen dieser Überführung zusätzliche Investitionen getätigt und zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. In quantitativen Größenordnungen ausgedrückt, bedeutet dies, dass von den 460.000 (KfW) im Jahr 2012 gestarteten Nebenerwerbsgründungen rund 57.000 zu einem späteren Zeitpunkt in die Haupterwerbsselbstständigkeit überführt werden. Darüber hinaus existiert das Wechselpotenzial im weiteren Sinne; das sind Personen, die die grundsätzliche Entscheidung getroffen haben, in die Haupterwerbsselbstständigkeit zu wechseln, aber dafür noch keine weiteren Schritte unternommen haben. Dieses Potenzial kann auf 56.000 Personen (KfW) beziffert werden.

- **Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Investitionsdynamik**

Wenn man von einer Gesamtzahl der Nebenerwerbsgründungen in Höhe von 460.000 ausgeht (Basisjahr: 2012; KfW-Gründungsmonitor 2013) sowie als jeweiliges Investitionsvolumen die Klassenmittelwerte dieser Untersuchung annimmt, so kann in einer einfachen Hochrechnung unter der Annahme der Konstanz aller anderen Variablen (*ceteris paribus*) von einem gesamten Investitionsvolumen in Höhe von zwischen 2,3 Mrd. und 3,3 Mrd. EUR ausgegangen werden, die durch Nebenerwerbsselbstständige innerhalb eines Jahres angestoßen werden. Dies entspricht rund 0,75% des gesamten Investitionsvolumens in Deutschland. Es kann davon ausgegangen werden, dass damit ein BIP-Anteil von bis zu 5 Mrd. EUR (0,18%) angestoßen wird.

In der vorliegenden Befragung zeigt sich folgendes Verhältnis: Haupterwerbsselbstständige investieren doppelt so viel wie Nebenerwerbsselbstständige. „Wechsler“ investieren knapp doppelt so viel wie Haupterwerbsselbstständige und viermal so viel wie Nebenerwerbsselbstständige.

- **Investitionstätigkeit von „Wechslern“**

Auch beim Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit werden Investitionen getätigt, die im Rahmen der Studie auf durchschnittlich 21.800 EUR beziffert wurden. Dieses durchschnittliche Investitionsvolumen zugrunde gelegt, kann man von einem Investitionsvolumen in Höhe von 1,2 Mrd. EUR (Basis: KfW-Daten) ausgehen.

- **Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsdynamik**

Im Durchschnitt werden von den aktuellen Nebenerwerbsselbstständigen in den kommenden zwei Jahren 0,63 zusätzliche Arbeitsplätze (Vollzeitäquivalente) realisiert. In einer einfachen Hochrechnung unter der Annahme, dass sich weitere Faktoren nicht verändern (*ceteris paribus*), können so bei Nebenerwerbsselbstständigen in den kommenden zwei Jahren rund 290.000 (Basis: KfW-Daten) entstehen.

Im Rahmen der empirischen Erhebung dieser Studie wurde ermittelt, dass bei einem Wechsel von der Nebenerwerbsselbstständigkeit in die Haupterwerbsselbstständigkeit im Durchschnitt 1,6 Arbeitsplätze geschaffen werden. Hochgerechnet auf alle Nebenerwerbsgründungen bedeutet das, dass im Zuge des Wechsels insgesamt 90.000 zusätzliche Arbeitsplätze (Basis: KfW-Daten) entstehen.

### **Qualitative Aspekte zur Einordnung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen**

- **Förderung des Unternehmergeistes**

Allein durch die hohe Anzahl an Nebenerwerbsgründungen, die jährlich zwischen 362.000 (Arbeitsdefinition) und 460.000 (KfW Basisjahr: 2012) liegt, wird das unternehmerische Denken und Handeln in der Praxis bei einer großen Anzahl an Personen gefördert. Arbeitgeber/-innen, deren Beschäftigte einer Nebenerwerbsselbstständigkeit nachgehen, profitieren hiervon, da ihre Mitarbeiter/-innen durch ihre persönlichen unternehmerischen Erfahrungen ein stärkeres unternehmerisches Denken und Handeln aufweisen werden. Durch mehr Verantwortungsbewusstsein und eigenverantwortliches Handeln, Mitdenken und aktive Gestaltung des Unternehmens wird die Flexibilität der Arbeitgeber/-in erhöht.

- **Qualitative arbeitsmarktpolitische Aspekte**

Bei Personen, die keiner anderen Erwerbstätigkeit nachgehen, ihre Selbstständigkeit aber in Teilzeit ausüben, wird ein eigener flexibel gestaltbarer Arbeitsplatz geschaffen. Ein Nutzenpotenzial liegt hier darin, dass durch eine Nebenerwerbsselbstständigkeit bestimmten Personengruppen (z.B. Hausmänner/-frauen, Elternzeit) ein flexibler beruflicher Wiedereinstieg in das Arbeitsleben ermöglicht wird. Dadurch bleiben der Gesamtwirtschaft Kompetenzen von gut ausgebildeten Personen erhalten, die ansonsten nicht dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen würden.

- **Realisierung von innovativen Gründungsideen**

Bei Gründungen im Nebenerwerb können durch das Vorhandensein eines weiteren Einkommens Gründungsideen erprobt werden, die ohne die Absicherung durch das zusätzliche Einkommen nicht realisiert würden. Der hohe Anteil an Nebenerwerbsgründungen, bei denen die Geschäftsidee als „eigene Idee“ bezeichnet wurde (in der Primärerhebung mit 23% beziffert), kann ein Indiz für die Innovationsfähigkeit sein.

- **Erfolgseinschätzung bei „Wechslern“**

Bei „Wechslern“ liegen Erfahrungswerte vor, die die Erfolgsaussichten und deren Einschätzung verbessern: zum einen hinsichtlich der persönlichen Eignung als Unternehmer/-in, zum anderen auch mit Blick auf die fachliche Eignung des Gründers/der Gründerin. Zum dritten konnten im Rahmen der Nebenerwerbsselbstständigkeit die Geschäftsidee und das Geschäftskonzept erprobt werden, Vertriebswege aufgebaut und Kunden akquiriert werden. Für Banken ist das Risiko einer „Startfinanzierung“ für den Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit besser zu bewerten, da durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit bereits unternehmensbezogene Daten vorliegen und die Informations-

asymmetrie in diesem Fall nicht so groß ist wie bei Gründungen, die sofort im Haupterwerb starten.

## Handlungsempfehlungen

Die Handlungsempfehlungen basieren auf den Ergebnissen aus dem Mix der empirischen Erhebungsbausteine dieser Studie. Es sind hierzu sowohl Ergebnisse der Online-Befragungen, einschließlich der multivariaten Analyse, der ergänzenden und vertiefenden telefonischen Interviews, der Fokus-Interviewrunden mit Potenzialgruppen sowie den Experten/-innen-Gesprächen verwendet worden.

Für folgende Maßnahmenbereiche sind im Rahmen der Studie Handlungsempfehlungen gegeben worden:

1. Sensibilisierung von Akteuren aus Wirtschaft und Gesellschaft für die Potenziale von Nebenerwerbsgründungen
2. Sensibilisierung und Aktivierung von Potenzialgruppen zur Gründung im Nebenerwerb
3. Unternehmerische Basis-Qualifizierung von Nebenerwerbsgründern/-innen
4. Aufbauqualifizierung – Coaching- und Beratungsangebote bei weitergehendem Bedarf
5. Unterstützung von Nebenerwerbsselbstständigen, die in die Haupterwerbsselbstständigkeit wechseln („Wechsler“)
6. Qualifizierung von Multiplikatoren zu den Besonderheiten und den spezifischen Anforderungen von Gründern/-innen im Nebenerwerb
7. Finanzielle Förderung und Finanzierung
8. Vereinfachung der „Gründungsverwaltung“
9. Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen

## 1. Die Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ – eine Einführung

### 1.1 Hintergrund der Studie

Prognosen gehen davon aus, dass die demografische Entwicklung mittel- bis langfristig zu einem Rückgang der Gründungszahlen führen kann. Durch die Verschiebung der Altersstruktur reduziert sich der Anteil der Alterskohorten mit hoher Gründungsneigung (25- bis 46-Jährige) gegenüber älteren Alterskohorten mit (heute) geringerer Gründungsneigung (vgl. RWI, 2006). Die infolge des demografischen Wandels veränderten Gründungszahlen stellen die Gründungsförderung vor eine große Herausforderung. Um die Gründungsdynamik aufrecht zu erhalten, müssen Maßnahmen ergriffen werden, um bestimmte Potenzialgruppen im Gründungsgeschehen (beispielsweise Ältere, Frauen, Arbeitslose, Hochschulabsolventen) stärker zu aktivieren. Einen Beitrag zur höheren Gründungsdynamik kann auch eine verbesserte „Übergangsrate“ von Nebenerwerbs- zu Haupterwerbsgründungen leisten.

- **Nebenerwerbsgründungen mit nennenswertem Anteil am deutschen Gründungsgeschehen – Anteil am gesamten Gründungsgeschehen in den vergangenen Jahren gestiegen**

Nebenerwerbsgründungen spielen im Gründungsgeschehen eine bedeutende Rolle. Laut KfW-Gründungsmonitor 2013 werden deutschlandweit fast 6 von 10 Gründungen (59,4%) im Zu- oder Nebenerwerb vollzogen. Dabei sind es insbesondere Frauen, die im Nebenerwerb gründen. Während der Frauenanteil bei den Haupterwerbsgründungen lediglich 31,9% beträgt, liegt er bei den Nebenerwerbsgründungen nach Angaben des KfW-Gründungsmonitors 2013 bei 43,7%. Auch die Gewerbeanzeigenstatistik bestätigt die hohe Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen. So erfolgten auf dieser statistischen Basis deutschlandweit im Jahr 2012 39,0% der Gewerbeuigründungen als Gründung im Nebenerwerb. Ein direkter Vergleich der beiden Quellen (KfW-Gründungsmonitor, Gewerbeanzeigenstatistik) ist allerdings nicht möglich, da in der Gewerbeanzeigenstatistik die selbstständigen freiberuflichen Tätigkeiten, die überdurchschnittlich häufig im Nebenerwerb erbracht werden, in der Regel nicht erfasst sind.

Auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik ist seit 2003 ein deutlicher Anstieg des Anteils an Nebenerwerbsgründungen in Deutschland zu verzeichnen, von 22% im Jahr 2003 auf rund 39% in 2012, beim KfW-Gründungsmonitor ist der Anteil der Nebenerwerbsgründer/-innen an allen Gründerpersonen relativ konstant geblieben und liegt im Durchschnitt bei etwa 55% (Ullrich, 2013).

- **Qualitative Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen**

Zwar sind Nebenerwerbsgründungen im Hinblick auf Beschäftigung und Investitionsvolumen im Durchschnitt kleiner als Haupterwerbsgründungen, als „Gründung light“ ermöglichen sie jedoch beispielsweise die Erprobung einer Geschäftsidee hinsichtlich Realisierbarkeit und finanzieller Attraktivität oder die Vereinbarkeit von Haushalts- und Erwerbsarbeit – und dies bei einem im Vergleich zur Haupterwerbsgründung geringeren Risiko (vgl. Josten et al., 2008/KfW, 2012/KfW, 2005). Im Rahmen der FACE-Stu-

dierendenbefragung des Inmit (Befragungszeitraum: November/Dezember 2006) gaben rund 44% der weiblichen Studierenden, die zum Gründungspotenzial im weiteren Sinne<sup>1</sup> zählen, an, dass sie im Falle einer unternehmerischen Selbstständigkeit eine Teil-selbstständigkeit anstreben (vgl. Josten et al., 2008). Doch gut jede/-r vierte Neben-erwerbsgründer/-in will später in den Haupterwerb wechseln – eine für das gesamte Gründungsgeschehen bedeutende Größenordnung (Ullrich 2013). Nach Ergebnissen auf Basis des Mikrozensus ist es sogar jede/-r zweite Nebenerwerbsgründer/-in, der/die in den Haupterwerb wechseln will (vgl. Piorkowsky, 2005). Nebenerwerb ist also ein wichtiger Einstieg in das eigene Haupterwerbsunternehmen. Insbesondere oben genannte Potenzi-algruppen des Gründungsgeschehens (beispielsweise Ältere, Frauen, Arbeitslose, Hoch-schulabsolventen) sollten hier in den Fokus gerückt und stärker aktiviert werden (vgl. KfW, 2005).

Die zunehmende Bedeutung der Nebenerwerbsselbstständigkeit ist auch eine Konsequenz einer veränderten Arbeitslandschaft. In diesem Zusammenhang wurde der Begriff des Portfolio-Work geprägt sowie der „Abschied von der monogamen Arbeit“ beschworen bzw. eine weniger von Normen geprägte Arbeitswelt. Hierunter wird verstanden, wenn Erwerbstätige ein Portfolio von Tätigkeiten akkumulieren. Sowohl die Akkumulation von Gelegenheits- und Aushilfsjobs im Segment der Hilfsarbeiten als auch die Erweiterung einer Vollzeit-erwerbstätigkeit durch die Hineinnahme und Ausübung von zusätzlichen, auch selbstständigen, Erwerbsmöglichkeiten folgen der gleichen Logik wie der Wunsch nach Risikoverteilung in der Geldanlage oder überhaupt der Lebenspraxis. Daher gilt im Hinblick auf die Art der Beschäftigung als abhängige Beschäftigung oder selbstständige Tätigkeit häufig nicht mehr wie früher ein „Entweder oder“, sondern zunehmend „sowohl als auch“, um sich in beiden Erwerbsformen berufliche Optionen zu erhalten.

Die Gründungsförderung orientiert sich allerdings im Wesentlichen am Leitbild einer nachhaltigen, tragfähigen Vollexistenz. Klein- und Kleinstgründungen spielen in der För-derlandschaft, entgegen ihrer quantitativen Bedeutung, eine eher untergeordnete Rolle. Erst in jüngster Zeit sind einige wenige finanzielle Förderprogramme der KfW auch für Nebenerwerbsgründungen geöffnet worden.

Im Vergleich zur quantitativen und qualitativen Bedeutung von Nebenerwerbsgrün-dungen für das Gründungsgeschehen ist zu dieser Gründungsform sowie zu den struk-turellen Besonderheiten auch aus der Gründungsforschung relativ wenig bekannt. Ledig-lich auf Basis des KfW-Gründungsmonitors lassen sich einige Aussagen hinsichtlich struk-tureller Besonderheiten dieser Gründungsform treffen. Auch existieren derzeit keine Stu-dien, die den Übergang von der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit sowie die Bedingungen hierfür und die besonderen (wirtschaftspolitischen) Unter-stützungsbedarfe explizit in den Fokus rücken.

---

<sup>1</sup> Gründungsoffene sind nach der FACE-Gruppierung diejenigen unter den Befragten, die von sich sagen, „Ich schließe Selbstständigkeit nicht aus“.

## 1.2 Zielsetzungen, Themen und Fragestellungen der Studie

Mit der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ soll eine grundlegende (empirische) Basis zur Thematik von Gründungen im Nebenerwerb geschaffen sowie Handlungsempfehlungen für die Akteure der Wirtschaftspolitik abgeleitet werden, wie die Gründungsbedingungen für Nebenerwerbsselbstständige verbessert und wie ein höherer Anteil von ihnen in eine Haupterwerbsselbstständigkeit überführt werden kann.

Im Rahmen der Studie werden Fragestellungen zu folgenden Themen beantwortet:

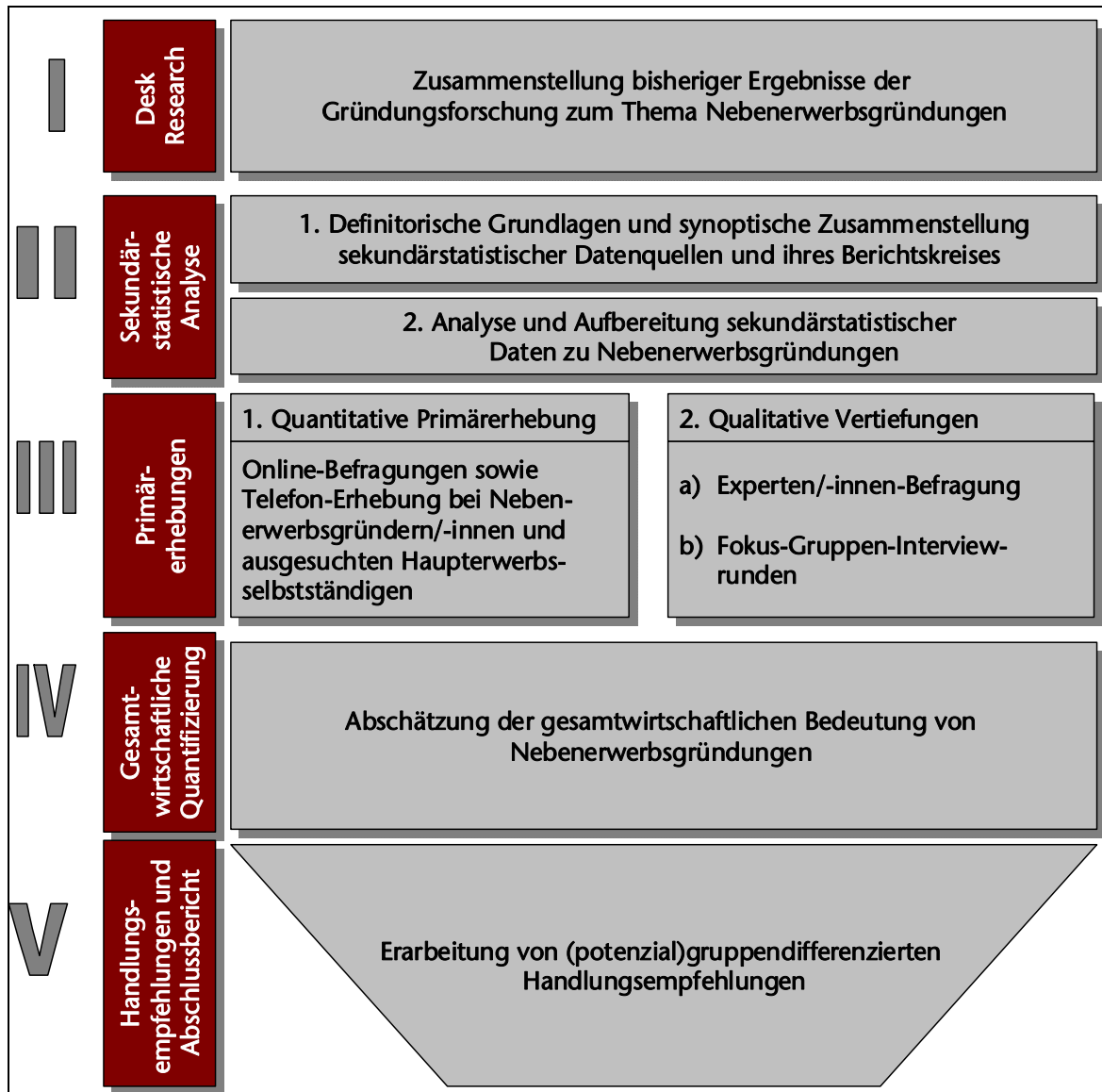
1. Festlegung und Begründung von definitorischen Grundlagen und korrespondierenden sekundärstatistischen Datenquellen,
2. Schaffung einer verlässlichen Datengrundlage zu:
  - Anteil am Gründungsgeschehen/Anzahl der Gründungen,
  - Branchenstruktur der Nebenerwerbsgründungen,
  - strukturellen Besonderheiten und spezifischen Aspekten (Anteil Frauen, Migrantinnen/-innen, Gründungsgröße etc.).
3. Abschätzung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen,
4. Identifikation von Gründungsmotiven (Beweggründe) für die Gründung im Nebenerwerb,
5. Ableitung von Erfolgsfaktoren und Barrieren/Hindernissen für die Überführung von Gründungen im Nebenerwerb zur Selbstständigkeit im Haupterwerb,
6. Erarbeitung von (potenzial)gruppendifferenzierten Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung der Unterstützung von Gründungen im Nebenerwerb sowie die positive Beeinflussung von Faktoren, die dazu beitragen, wie mehr Nebenerwerbsgründungen in eine Haupterwerbsselbstständigkeit überführt werden können („Hebel“).

## 1.3 Methodische Umsetzung im Überblick

Um diese vielschichtigen Zielsetzungen zu erreichen, wurde ein Methodenmix gewählt, der sekundärstatistische Analysen, großzahlige Primärerhebungen und vertiefende qualitative Forschungsmethoden miteinander verknüpft. Letzteres war insbesondere zum Verständnis der Ergebnisse der großzahlig-quantitativen Untersuchungen und der daraus abzuleitenden Handlungsempfehlungen vonnöten. Das Untersuchungsdesign und die Vorgehensweise bei der empirischen Erhebung wird detailliert in Kapitel 5.1 vorgestellt.



Abbildung 1-01: Methodische Umsetzung und Vorgehen im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“



Quelle: eigene Abbildung

## 1.4 Aufbau des Berichts

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut: Aufbauend auf der thematischen Einführung sowie der Vorstellung der Vorgehensweise im Rahmen der Studie erfolgt in Kapitel 2 eine Abgrenzung von Nebenerwerbs- und Haupterwerbsgründungen anhand verschiedener Kriterien. Es wird eine Arbeitsdefinition abgeleitet, die darlegt, was im Rahmen der Studie unter Nebenerwerbsgründungen verstanden wird. Kapitel 3 zeigt auf, welchen statistischen Berichtswerken quantitative Informationen zu Nebenerwerbsgründungen entnommen werden können und gibt einen Überblick über die quantitative Dimension des Gründungsgeschehens sowie seiner Struktur. In Kapitel 4 wird ein Blick darauf geworfen, welche Ergebnisse die Gründungsforschung zu den untersuchungsleitenden Frage-

stellungen erarbeitet hat. Die Ergebnisse der empirischen Erhebungen bei verschiedenen Befragungsgruppen des Nebenerwerbsgründungs-Geschehens bildet den zentralen empirischen Teil im Rahmen der vorliegenden Studie; diese werden in Kapitel 5 vorgestellt. Eine gesamtwirtschaftliche Einordnung der erarbeiteten Ergebnisse zum Nebenerwerbsgründungs-Geschehen erfolgt in Kapitel 6. Neben quantitativen Kriterien erfolgt diese Einordnung auch auf Basis von qualitativen Aspekten. Abschließend werden in Kapitel 7 Handlungsempfehlungen für die Akteure der Wirtschaftspolitik abgeleitet. Die Dokumentation der Ergebnisse des Abschlussworkshops zur Studie mit Experten aus der Gründungspraxis, Gründungsförderung und Gründungspolitik findet sich in Kapitel 8.

Diese Studie wäre ohne die Unterstützung von vielen Seiten nicht realisierbar gewesen. Unser Dank gilt allen Institutionen und Personen, die unsere Befragung in ihren Kanälen bekannt gemacht und ihre „Kunden“ zur Teilnahme an der Erhebung eingeladen haben. Stellvertretend für diese Personen und Institutionen danken wir Herrn Dr. Lutz von der Informationsplattform [www.gruendungszuschuss.de](http://www.gruendungszuschuss.de), der über seinen großzahligen Verteiler Kleinst- und Nebenerwerbsgründer/-innen zur Teilnahme an der Befragung aufgerufen hat.

Ohne die Teilnahme- und Auskunftsbereitschaft der 1.200 Gründerinnen und Gründer, die unseren Fragebogen ausgefüllt oder im Rahmen der Telefoninterviews an der Studie teilgenommen haben, hätten unsere Analysen nicht durchgeführt werden können. Den Teilnehmerinnen und Teilnehmern an den Befragungen sowie der qualitativen Fokus-Interviewrunden gilt daher unser herzlicher Dank. Nicht zuletzt danken wir den Expertinnen und Experten, die im Rahmen der umfangreichen Experten/-innen-Interviews sowie dem Abschlussworkshop ihren Input gegeben haben.

Eine gendergerechte Sprache wird an einigen Stellen aus Gründen der besseren Lesbarkeit nicht durchgängig angewendet. Die Bezeichnungen gelten, soweit nicht explizit das männliche oder weibliche Geschlecht gemeint ist, für beide Geschlechter.

## 2. Definitiorische Grundlagen

Zur Bearbeitung der zentralen Fragestellungen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ sollen in dem folgenden Kapitel die definitiorischen Grundlagen der Studie geklärt werden, eine Abgrenzung von Nebenerwerbs- und Haupterwerbsselbstständigkeit sowie von verschiedenen Formen von Nebenerwerbs- und Kleinstgründungen erfolgen. Als Basis für die empirischen Erhebungen im Rahmen der Studie wird die zugrundeliegende Arbeitsdefinition der Studie eingeführt. Dabei wird auch negativ abgegrenzt, was im Rahmen der Studie nicht unter Nebenerwerbsgründungen zu verstehen ist.

### 2.1 Abgrenzung von Neben- und Haupterwerbsselbstständigkeit

Zur Strukturierung und Segmentierung des Gründungsgeschehens hinsichtlich verschiedener Gründungsarten und -formen sind zwei Dimensionen zu differenzieren: Zum einen die individuelle Dimension, die das Gründungsgeschehen personendifferenziert betrachtet und eine zweite, organisationale Dimension, die das Gründungsobjekt in den Mittelpunkt rückt.

#### 2.1.1 Individuelle Dimension

Nach einer gebräuchlichen Segmentierung werden auf der individuellen Ebene drei Hauptgruppen von Selbstständigen unterschieden (vgl. Piorkowsky, 2010).<sup>2</sup> Als Differenzierungskriterien werden dabei herangezogen, erstens der Stellenwert als erste oder zweite Erwerbstätigkeit sowie zweitens der Umfang der Tätigkeit in Vollzeit oder Teilzeit. Hieraus ergibt sich eine 4-Felder-Matrix, von denen drei Felder mit zu unterscheidenden Gründungsformen belegt werden können (siehe Abbildung 2-01).

Abbildung 2-01: Typologie von Selbstständigen

Teilzeit	Zuerwerb	Nebenerwerb
Vollzeit	Haupterwerb	<del>                    </del>
	Erste oder einzige Erwerbstätigkeit	Zweite Erwerbstätigkeit

Quelle: eigene Darstellung nach Piorkowsky et al., 2010

<sup>2</sup> Diese Differenzierung entstammt aus dem landwirtschaftlichen Sektor, in dem das Phänomen der Nebenerwerbsselbstständigkeit eine lange Tradition besitzt und eine feste Größe in der Agrarstruktur darstellt.

**Vollerwerbsselbstständigkeit bzw. Hauptwerbsselbstständigkeit:** Eine Vollerwerbsselbstständigkeit/Hauptwerbsselbstständigkeit liegt vor, wenn die berufliche Selbstständigkeit die erste oder einzige Erwerbstätigkeit darstellt, die in Vollzeit<sup>3</sup> erbracht wird. Eine Vollerwerbsgründung/Hauptwerbsgründung liegt dann vor, wenn die Aufnahme einer solchen Tätigkeit innerhalb der vergangenen 12 Monate erfolgt ist.<sup>4</sup>

**Zuerwerbsselbstständigkeit:** Eine Zuerwerbsselbstständigkeit liegt vor, wenn die berufliche Selbstständigkeit die erste oder einzige Erwerbstätigkeit darstellt, die in Teilzeit erbracht wird. Eine Zuerwerbsgründung liegt dann vor, wenn die Aufnahme einer solchen Tätigkeit innerhalb der vergangenen 12 Monate erfolgt ist.

**Nebenerwerbsselbstständigkeit:** Eine Nebenerwerbsselbstständigkeit liegt in diesem Begriffsverständnis dann vor, wenn die berufliche Selbstständigkeit eine zweite Erwerbstätigkeit darstellt, die in Teilzeit erbracht wird. Die erste Erwerbstätigkeit kann dabei in abhängiger Beschäftigung sowie auch als beruflich selbstständige Tätigkeit erfolgen. In letzterem Fall liegt eine so genannte „Mehrfachselbstständigkeit“ vor. Eine Nebenerwerbsgründung liegt dann vor, wenn die Aufnahme einer solchen Tätigkeit innerhalb der vergangenen 12 Monate erfolgt ist. In der Regel trägt die Nebenerwerbsgründung dabei weniger als die Hälfte zum Gesamteinkommen der jeweiligen Person bei.

Auf individueller Ebene lassen sich Gründungstypen noch bezüglich der für die Gründung aufgewendeten regelmäßigen Arbeitszeit bzw. nach dem durch die Gründung erzielten Einkommen unterscheiden. Die Zeit- und Einkommensdimension geht dabei nicht notwendigerweise mit der oben genannten dargestellten Typologie von Selbstständigen einher.

## 2.1.2 Organisationale Dimension

Neben den oben angesprochenen individuellen, auf die Gründer/-innen-Person gerichteten Merkmalen ist für die Abgrenzung von Nebenerwerbsgründungen bzw. Nebenerwerbsselbstständigkeit eine zweite, organisationale Dimension von Bedeutung. Hier stehen insbesondere Aspekte der organisatorischen Ausgestaltung, vor allem die Art der Gründung bzw. der Gegenstand der Gründung im Fokus.

Alle oben genannten Gründungsformen können sowohl als originäre Gründung (Neugründung) oder auch als derivative Gründung (Unternehmensübernahme/Unternehmensnachfolge, „tätige“ Unternehmensbeteiligung<sup>5</sup>) erfolgen. Möglich sind die oben differenzierten Gründungsformen auch als hybride Gründungen (z.B. als Franchise-Gründung).

Mit Blick auf den Gegenstand der Gründung sind im Begriffsverständnis dieser Studie selbstständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeiten durch natürliche Personen, de-

---

<sup>3</sup> Von Vollzeit wird im Mikrozensus gesprochen, wenn die wöchentliche Arbeitszeit der Personen in der Regel zwischen 35 und 40 Stunden beträgt. Alles was darunter liegt, gilt als Teilzeit.

<sup>4</sup> Ein ähnliches Abgrenzungskonzept wird mit dem 12-Monats-Konzept auch im KfW-Gründungsmonitor zugrunde gelegt (vgl. KfW-Gründungsmonitor 2012, S. 94).

<sup>5</sup> Hiermit sind Beteiligungen an Unternehmen durch natürliche Personen gemeint, bei der die beteiligte Person eine aktive Tätigkeit im Unternehmen übernimmt (beispielsweise als einer von mehreren geschäftsführenden Gesellschaftern/-innen).

ren Produkte und/oder Dienstleistungen am Markt angeboten werden und deren Unternehmung auf Gewinnerzielung ausgelegt ist, zu verstehen. Wirtschaftliche Aktivität ist demnach eine grundlegende Voraussetzung für die Qualifizierung als Gründung im Rahmen dieser Studie.

### 2.1.3 Anwendung der Abgrenzungen in Forschung und Praxis

#### • Abgrenzung der Sozialversicherungsträger

Besondere praktische Relevanz besitzen die Kriterien, die die Sozialversicherungsträger zur Abgrenzung von Haupt- und Nebenerwerb verwenden, da hiervon der Sozialversicherungsstatus sowie die Höhe der zu entrichtenden Sozialversicherungsbeiträge abhängig sind.

Eine hauptberufliche Selbstständigkeit im Sinne der Sozialversicherung liegt vor, wenn ein/-e Unternehmer/-in oder Freiberufler/-in mindestens eine/-n sozialversicherungspflichtige/-n Mitarbeiter/-in beschäftigt – und zwar mehr als nur aushilfsweise oder geringfügig. Wenn mehrere Minijobber/-innen beschäftigt werden, liegt eine Hauptberuflichkeit der Arbeitgeberin bzw. des Arbeitgebers vor, sobald insgesamt die Geringfügigkeitsgrenze (aktuell 450 Euro<sup>6</sup>) überschritten wird (Chromow, 2012, S. 24/Leppin/Mutafoglu, 2006, S. 57ff.).

Bei Solo-Selbstständigen (ohne Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter), die zusätzlich zu ihrer Selbstständigkeit bei einem/-r anderen Arbeitgeber/-in beschäftigt sind, erfolgt eine tiefere Prüfung anhand folgender Kriterien/Merkmale:

- Bei vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmern/-innen gelten zusätzlich ausgeübte selbstständige Tätigkeiten grundsätzlich als nebenberuflich. In der Regel ist dies gehaltsunabhängig.
- Bei Arbeitnehmern/-innen, die mehr als 20 Stunden pro Woche abhängig beschäftigt sind und damit mehr als die Hälfte des monatlichen Einkommens verdienen, gilt die ausgeübte Selbstständigkeit ebenfalls grundsätzlich als nebenberuflich.
- Bei Arbeitnehmern/-innen, deren selbstständige Tätigkeit den Mittelpunkt ihrer Erwerbstätigkeit bildet, spricht, die 20 bzw. weniger als 20 Wochenstunden einer abhängigen Beschäftigung nachgehen und diese weniger als die Hälfte des monatlichen Einkommens ausmacht, gilt die zusätzlich ausgeübte selbstständige Tätigkeiten grundsätzlich als hauptberuflich im Sinne der Sozialversicherung (vgl. Chromow, 2012, S. 24).

Die Festlegung, ob Haupt- oder Nebenerwerb im Sinne der Sozialversicherung vorliegt, ist entscheidend für die Berechnung der Höhe der Sozialversicherungsbeiträge.

Auf weitere Detailinformationen insbesondere mit Blick auf Einkommen und Wochenarbeitszeit sowie auf die Grenzwerte verschiedener Institutionen wird auf Praxisleitfäden und Ratgeber beispielsweise von Chromow (2012) oder Lutz/Luck (2011) verwiesen.

---

<sup>6</sup> Bis zum 31. Dezember 2012 lag diese bei 400 Euro pro Monat. Mit Wirkung zum 01. Januar 2013 wurde die Geringfügigkeitsgrenze auf 450 Euro pro Monat angehoben.

### • Abgrenzung in der Gründungsstatistik

Sowohl in der Gewerbeanzeigenstatistik als auch im Gründungsmonitor der KfW-Bankengruppe basiert die Zuordnung zur Neben- bzw. Haupterwerbsselbstständigkeit auf der Selbsteinschätzung der befragten Gründerinnen und Gründer. Dieser Vorgehensweise liegt die Einschätzung zugrunde, dass die Gründerpersonen selbst am besten wissen, ob sie im Haupterwerb einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen.

## 2.2 Arbeitsdefinition für die Studie

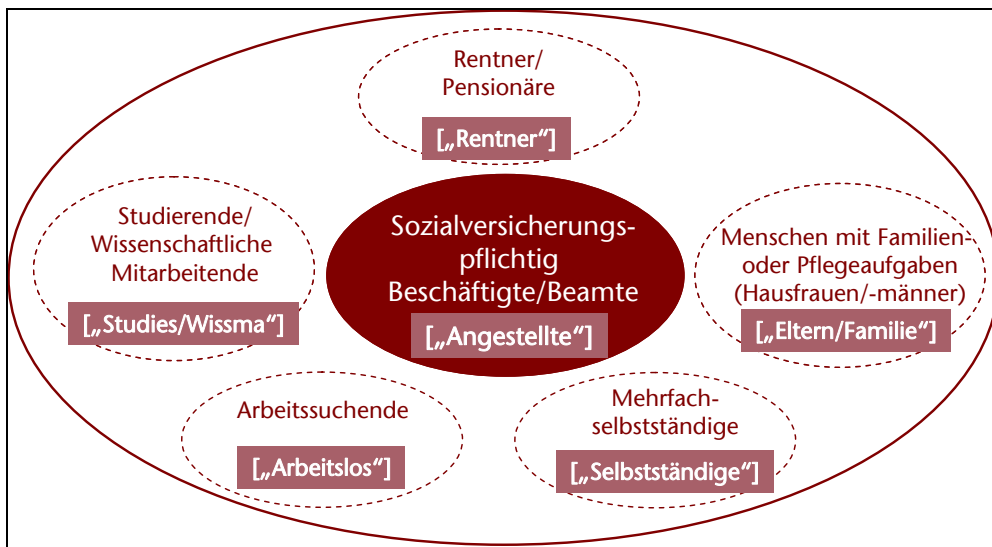
Um die Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ auf ein breites definitorisches Fundament zu stellen, die gesamtwirtschaftliche Dimension von Nebenerwerbsgründungen in ihrer Gänze zu betrachten und wichtige Potenzialgruppen im Nebenerwerbsgründungsgeschehen in das Studiendesign einzubeziehen, wird im Rahmen dieser Studie bewusst ein umfassendes Begriffsverständnis von Nebenerwerbsselbstständigkeit bzw. Nebenerwerbsgründung zugrunde gelegt. Dieses umfassende Begriffsverständnis von Nebenerwerbsselbstständigkeit wird von einem Großteil der im Rahmen der Studie befragten Experten/-innen geteilt.

Eine Nebenerwerbsselbstständigkeit im Sinne der Studie liegt bei folgenden positiv konstituierenden Merkmalen vor:

- zweite, selbstständige Erwerbstätigkeit, die in Teilzeit (Richtgröße: 35 Stunden/ Woche) erfolgt (erste Erwerbstätigkeit in abhängiger Beschäftigung/Beamtenamt oder in selbstständiger Tätigkeit)
- Einkünfte aus der Nebenerwerbsselbstständigkeit tragen weniger als die Hälfte zum Gesamteinkommen der jeweiligen Person bei
- Einkunftserzielungsabsicht aus der zweiten, selbstständigen Erwerbstätigkeit
- landwirtschaftliche, gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit
- wirtschaftliche, unternehmerische Aktivität („am Markt aktiv“)
- Gründung der Unternehmung bzw. der freiberuflichen Tätigkeit durch eine/mehrere natürliche Person/-en
- Gewinnerzielungsabsicht der Unternehmung
- wenn die berufliche Selbstständigkeit die erste oder einzige Erwerbstätigkeit darstellt, die aber in Teilzeit erbracht wird (z.B. Gründungen durch Frauen mit Familienarbeit, aber ohne weitere Erwerbstätigkeit oder Existenzgründungen durch Studierende, Gründungen durch Rentner/-innen, Gründungen durch Empfänger/-innen von Arbeitslosengeld II).

Die folgende Abbildung (2-02) gibt einen Überblick über die Nebenerwerbsteilgruppen, die im Rahmen der Studie in die Betrachtung des deutschen Nebenerwerbsgründungsgeschehens einbezogen wurden.

Abbildung 2-02: Nebenerwerbsselbstständigkeit im Sinne der Studie\*



\*In eckigen Klammern ist die im Rahmen dieser Studie für die spezifische Nebenerwerbsteilgruppe verwendete Gruppenbezeichnung zu finden.

Quelle: eigene Abbildung

Keine Nebenerwerbsgründung im Sinne der Studie liegt vor,

- bei „Schein-Gründungen“, die lediglich zur Erlangung von Vorteilen (z.B. steuerliche Vorteile) dienen (so genannte „Metro-Schein-Gründungen“),
- bei Tätigkeiten zur Einkommenserzielung durch Privathaushalte (z.B. „Solardach-Betreiber/-innen“, nicht gewerbliche Vermietung und Verpachtung),
- bei Unternehmensgründungen durch juristische Personen und/oder öffentliche Einrichtungen (z.B. im Rahmen von dezentralen (kommunalen) Organisations- und Steuerungsmodellen).

#### • Abgrenzung zu weiteren Gründungsformen

In der Gründungsforschung findet sich neben den bereits dargestellten Begrifflichkeiten zum Neben-/Vollerwerbsgründungsgeschehen auch der Begriff der Kleinstgründungen. Diese können sowohl im Neben- als auch im Voll-/Haupterwerb vollzogen werden. Kleinstgründungen sind beruflich selbstständige Unternehmungen mit zum Teil sehr geringem wirtschaftlichem Umfang. Die Einnahmen aus der wirtschaftlichen Tätigkeit reichen bei diesem Gründungstyp in der Regel nicht aus, um den Lebensunterhalt zu bestreiten. Oftmals sind dies auch Unternehmerinnen und Unternehmer, die von der so genannten Kleinunternehmerregelung (§ 19 Umsatzsteuergesetz) Gebrauch machen.

### 3. Nebenerwerbsgründungen im Spiegel der Statistik

Im zweiten Kapitel wurden die begriffsdefinitorischen Grundlagen zur Nebenerwerbs-selbstständigkeit bzw. -gründung gelegt und eine Arbeitsdefinition für die Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ festgelegt. Im dritten Kapitel werden nun vorhandene gründungsspezifische, statistische Datenquellen auf ihre Eignung als Statistik zur Abbildung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens hin analysiert und eine erste Einordnung hinsichtlich der quantitativen Dimension für das deutsche Gründungsgeschehen getroffen.

Aus der Vielzahl der in Deutschland existierenden verschiedenen primär- und sekundärstatistischen Datenbasen, die zur Abbildung des deutschen Gründungsgeschehens herangezogen werden können, werden im Folgenden die zur Abbildung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens geeigneten Statistiken – insbesondere die Gewerbeanzeigenstatistik, der Mikrozensus und der Gründungsmonitor der KfW-Bankengruppe – vertiefend analysiert und dokumentiert. Nach einer einleitenden Darstellung allgemeiner Angaben zur Statistik in Steckbriefform erfolgt darauf aufbauend eine vertiefende Analyse der einzelnen Gründungsstatistiken hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Dimension des Gründungsgeschehens insgesamt sowie explizit zum Nebenerwerbsgründungsgeschehen (quantitative Dimension). Dabei werden auch bereits ausgewählte strukturelle Besonderheiten und Merkmale von Gründungen im Nebenerwerb betrachtet.

Aufgrund der den jeweiligen statistischen Datenbasen zugrunde liegenden verschiedenen Begriffsdefinitionen für Nebenerwerb, Zuerwerb und Haupt-/Vollerwerb sowie den spezifischen Unterschieden im Erhebungsdesign und den eingesetzten Erhebungsmethoden (z.B. Vollerhebung bei der Gewerbeanzeigenstatistik vs. Teilerhebung beim KfW-Gründungsmonitor) sind die im Folgenden ausgewiesenen Ergebnisse nicht 1:1 miteinander vergleichbar. Eine erste Einschätzung zur quantitativen Dimension und zur Struktur des Gründungsgeschehens im Nebenerwerb ist jedoch möglich.

Ergänzend zu dieser vertiefenden Analyse vorhandener nationaler Datenquellen zum Nebenerwerbsgründungsgeschehen erfolgt zum Abschluss dieses dritten Kapitels ein Blick zum internationalen Gründungsgeschehen im Nebenerwerb. Hier werden vor allem aktuelle Daten des Flash Eurobarometers verwendet.

#### 3.1 Gewerbeanzeigenstatistik

Im Rahmen der Gewerbeanzeigenstatistik veröffentlichen die Statistischen Ämter des Bundes und der Länder monatlich aktuelle Informationen über die Zahl der Gewerbe- und -abmeldungen, die bei den jeweiligen Gewerbeämtern eingegangen sind. Die Gewerbeanzeigenstatistik informiert somit zum einen über das Meldegesehen in seiner Gesamtheit, zum anderen lässt sie differenzierte Aussagen zu strukturspezifischen Merkmalen des deutschen Gründungsgeschehens zu – so auch zum Nebenerwerbsgründungsgeschehen. Im Rahmen der Gewerbeanmeldungen sind die (zukünftigen) Betriebsinhaber/-innen (Gründerpersonen) nach § 14 GewO verpflichtet, anzugeben, ob die angemeldete Tätigkeit (vorerst) im Nebenerwerb betrieben werden soll. Diese Selbsteinschätzung der Gründerinnen und Gründer bildet die statistische Datenbasis für die in Ab-



schnitt 3.1.2 dargestellten Ergebnisse zur quantitativen und qualitativen Dimension des in der Gewerbeanzeigenstatistik abgebildeten Nebenerwerbsgründungsgeschehens.

### 3.1.1 Die Gewerbeanzeigenstatistik im Steckbrief

<b>Allgemeine Angaben zur Statistik:</b>	
<b>Bezeichnung der Statistik:</b>	Gewerbeanzeigenstatistik
<b>Datengrundlage:</b>	Gesetzlich Grundlage: Gewerbeordnung (GewO): Danach sind alle natürlichen und juristischen Personen nach § 14 GewO verpflichtet die Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit der zuständigen Behörde anzuzeigen.
<b>Erhebungseinheiten:</b>	
Erfasste Gründungssegmente	Gewerbetreibende (§ 14 GewO Abs. 1 Satz 1: „Wer den selbstständigen Betrieb eines stehenden Gewerbes, einer Zweigniederlassung oder einer unselbstständigen Zweigstelle anfängt, muss dies der zuständigen Behörde gleichzeitig anzeigen.“)
Nicht erfasste Gründungssegmente	Freie Berufe, Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Bergbau), Versicherungen
<b>Anbietende Institution:</b>	Statistisches Bundesamt; Statistische Landesämter
<b>Berichtszeitraum:</b>	Monat, Vierteljahr, Halbjahr, Jahr
Aktuellste Daten (Jahr)	Jahresdaten: 2012
<b>Periodizität</b>	Monatlich seit 1996
Vergleichbarkeit im Zeitablauf	Bundeseinheitlich seit 1996; Vergleichbarkeit mit dem entsprechenden Vorjahreszeitraum möglich; Einschränkungen vor allem bei Änderung der Systematik (z.B. der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ))
<b>Erhebungsmethodik/ Art der Erhebung (Totalerhebung; Stichprobe):</b>	Totalerhebung; Auswertung der Gewerbeanzeigen
<b>Art der möglichen Differenzierungen:</b>	
<b>Soziodemografische Merkmale (Gründer/-innen-Person):</b>	
Geschlecht	Ja
Alter	Nein
Staatsangehörigkeit/Migrationshintergrund	Staatsangehörigkeit: ja (genannte Ausländer/-innen-Gruppen: Griechen, Italiener, Österreicher, Polen, Serben, Türken) Migrationshintergrund: nein
<b>Gründungsmotive</b>	Nein
<b>Gründungsobjekt</b>	
Branche/Wirtschaftszweig	Ja (Basis: Wirtschaftszweigsystematik)
Gesellschaftsformen	Ja
Beschäftigte	Nein
<b>Regionalspezifische Merkmale</b>	Ja; Bund; Bundesländer; Regional (Kreise, Gemeinden)

Eignung als Statistik zur Abbildung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens/Ergebnisse (Einschätzung Inmit):	
Ausweis Nebenerwerbsgründung	Ja
Begriffsverständnis Nebenerwerbsgründung [Merkmale Arbeitsdefinition; Kap. 2]	Keine zugrunde liegende Definition (Selbsteinschätzung der Gewerbeanmelder); laut Ausfüllhinweisen zu den Gewerbeanmeldungen: „Geben Sie hier an, ob das Gewerbe einen Nebenerwerb darstellt, z.B. neben einer Tätigkeit als Arbeitnehmer oder einer anderen selbstständigen, eventuell auch freiberuflichen Tätigkeit ausgeübt werden soll.“ Weitere Differenzierung nicht möglich
Differenzierung zwischen Nebenerwerbsselbstständigkeit i.e.S. und i.w.S. möglich?	Nein

### 3.1.2 Quantitative und qualitative Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens – Ergebnisse aus der Gewerbeanzeigenstatistik

Von den insgesamt fast 620.000 Gewerbeneugründungen im Jahr 2012 wurden laut Gewerbeanzeigenstatistik 39,0% aller Neugründungen bei den Gewerbeämtern als Nebenerwerbsgründung (241.197) angezeigt (siehe Tabelle 3-01).

*Tabelle 3-01: Entwicklung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens in Deutschland (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik)*

Jahr	Gewerbeneugründungen	Nebenerwerb	Anteil Nebenerwerb
2003	678.439	149.017	22,0%
2004	819.520	209.968	25,6%
2005	756.035	218.450	28,9%
2006	738.156	226.194	30,6%
2007	702.779	241.212	34,3%
2008	687.425	252.944	36,8%
2009	715.659	268.936	37,6%
2010	719.653	264.787	36,8%
2011	679.068	241.689	35,6%
2012	618.780	241.197	39,0%

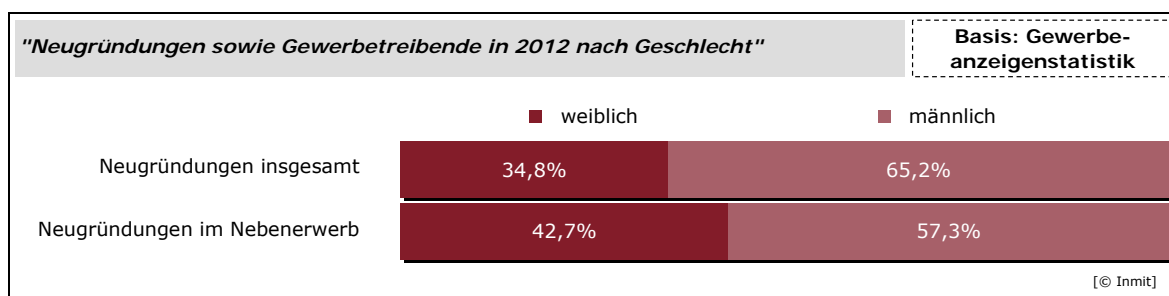
*Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Zusammenstellung*

In den letzten Jahren ist dabei die quantitative Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen tendenziell gestiegen. Während Nebenerwerbsgründungen im Jahr 2003 22% am gesamten Neugründungsgeschehen in Deutschland ausmachten, sind es inzwischen (Jahr 2012) 39%.

- **Überproportional viele Nebenerwerbsgründungen durch Frauen**

Mehr als vier von zehn der in der Gewerbeanzeigenstatistik ausgewiesenen Nebenerwerbsgründungen werden von Frauen vollzogen. Im Vergleich zum deutschen Gründungsgeschehen insgesamt (Jahr 2012: 34,8%) sind Frauen somit überproportional im Nebenerwerbsgründungsgeschehen vertreten. (Jahr 2012: 42,7%).<sup>7</sup>

Abbildung 3-01: Geschlechterdifferenzierte Verteilung der Neugründungen sowie Gewerbetreibenden im Jahr 2012 (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik)



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Abbildung

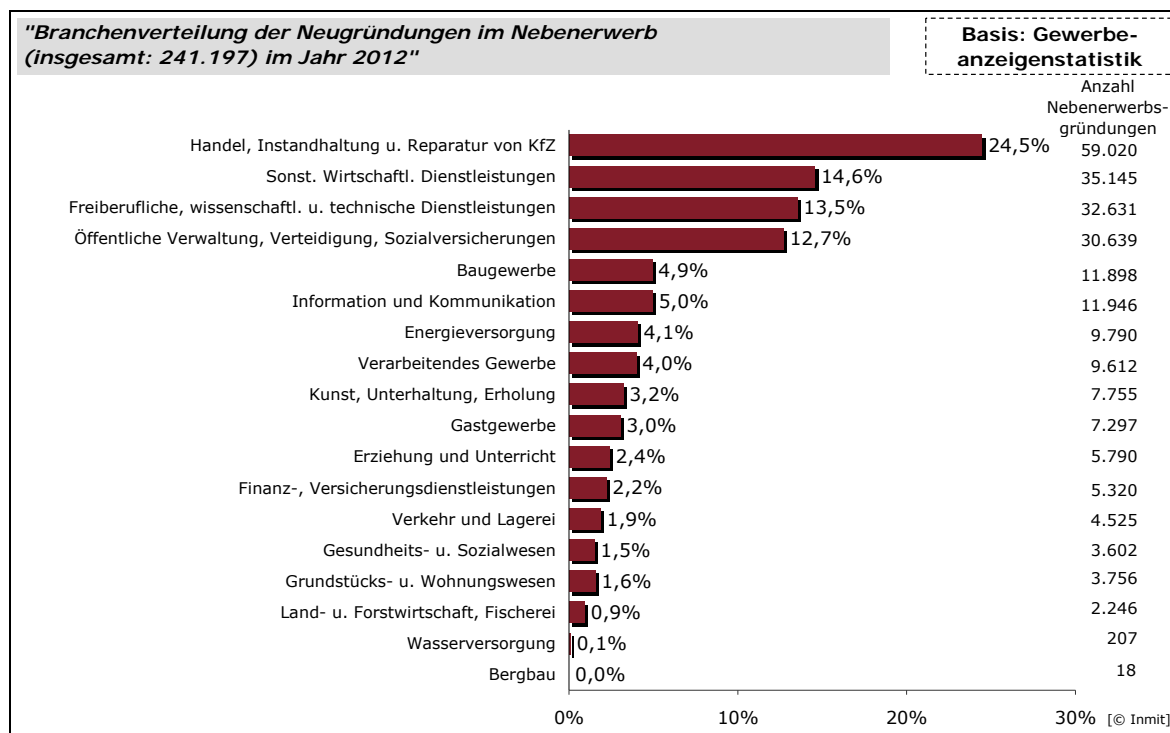
- **Meiste Nebenerwerbsgründungen im Handel und im Dienstleistungssektor**

Jede vierte Nebenerwerbsgründung wird gemäß den Ergebnissen der Gewerbeanzeigenstatistik im Handel getätigt (Vollerwerb: 20%). Damit führt der Handel das Branchenranking der meisten Nebenerwerbsgründungen an. Auf den Plätzen zwei und drei folgen sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen (z.B. Hausmeisterdienste, Gebäudebetreuung und -reinigung, Sekretariats- und Schreibdienste) mit 15% (Vollerwerb: 13%) und freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen (Nebenerwerb: 14%; Vollerwerb: 8%).

Nebenerwerbsgründerinnen und -gründer im Baugewerbe und im Verarbeitenden Gewerbe stellten im Jahr 2012 gut 5% bzw. 4% aller Nebenerwerbsgründungen. Damit sind Nebenerwerbsgründungen im Baugewerbe im Vergleich zum gesamten Gründungsgeschehen (gesamt: 16%) unterdurchschnittlich stark vertreten. Demgegenüber nimmt das Verarbeitende Gewerbe hingegen ähnliche Branchenanteile wie im gesamten Neugründungsgeschehen ein (gesamt: 3%). Der Bereich der Energieversorgung ist mit rund 4% und knapp 10.000 Gründungen (Jahr 2012) im Gründungsgeschehen vertreten. Damit spielt dieser Bereich in absoluten Größen eine vergleichsweise geringe Rolle.

<sup>7</sup> Datenausweis nur für Einzelunternehmer/-innen möglich

Abbildung 3-02: Branchenverteilung der Nebenerwerbsgründungen im Jahr 2012 (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik)



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Abbildung

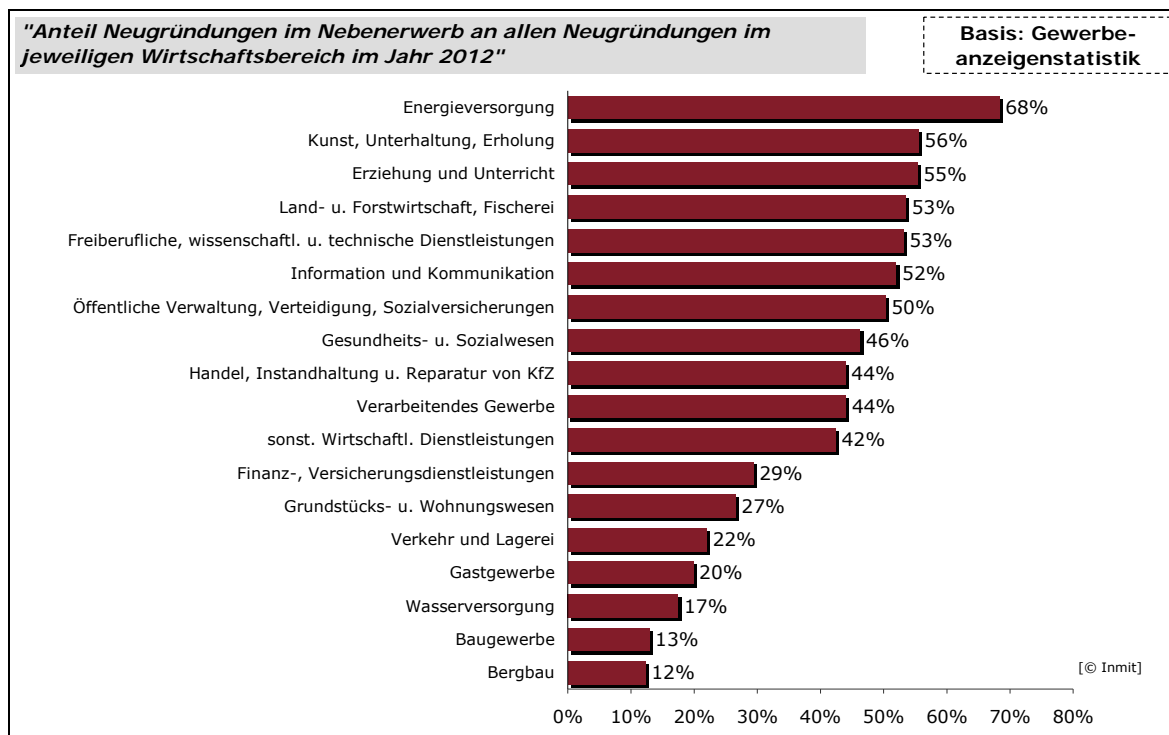
- **Hohe Nebenerwerbsselbstständigen-/gründerquoten im Bereich Energieversorgung, Kunst, Unterhaltung und Erholung sowie im Bereich Erziehung und Unterricht**

Innerhalb des Nebenerwerbsgründungsgeschehens nimmt der Bereich Energieversorgung mit 4,1% aller Nebenerwerbsgründungen im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen quantitativ eine vergleichsweise geringe Bedeutung ein. Mit Blick auf den Anteil der Nebenerwerbsgründungen an den Neugründungen in dieser Branche rangiert dieser Wirtschaftsbereich mit einem Anteil von mehr als zwei Dritteln jedoch an der Spitze (siehe Abbildung 3-03). Einen Erklärungsansatz hierfür liefert die Erhebungsmethodik der Gewerbeanzeigenstatistik. Nach § 14 Gewerbeordnung sind alle juristischen und natürlichen Personen verpflichtet, die Aufnahme, Änderung oder Aufgabe einer gewerblichen Tätigkeit der zuständigen Behörde anzumelden (vgl. Statistisches Bundesamt, 2012, S. 21f.). Unter diese gesetzliche Anzeigepflicht fallen auch alle privaten „Solardach-Betreiber/-innen“. Gemäß Gewerbeordnung sind diese verpflichtet für ihre privat betriebene Solaranlage eine Gewerbeanmeldung beim zuständigen Gewerbeamt abzugeben. Bei einem Gros der in der Gewerbeanzeigenstatistik ausgewiesenen Gründungen im Energiesektor kann damit nicht von einer unternehmerischen Tätigkeit und somit nicht von einer Nebenerwerbsselbstständigkeit im Sinne dieser Studie gesprochen werden. Da die quantitative Größenordnung allerdings vernachlässigbar ist, ist von einer sehr geringen Verzerrung auszugehen.

Auf den Plätzen zwei und drei der Wirtschaftsbereiche mit den höchsten Nebenerwerbsgründungsquoten rangieren Branchen wie „Kunst, Unterhaltung, Erholung“ sowie „Erziehung und Unterricht“. Mehr als jede zweite Neugründung wird in diesen Branchen im

Nebenerwerb angemeldet. Traditionell hohe Nebenerwerbsgründungsquoten weisen die Land- und Forstwirtschaft sowie der Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien auf (Nebenerwerb: jeweils 53%). Wirtschaftsbereiche, in denen hingegen Vollerwerbsgründungen dominieren, sind das Hotel- und Gastgewerbe, der Bereich der Wasserversorgung, das Bau- und Ausbaugewerbe sowie der Bergbau.

Abbildung 3-03: Anteil Neugründungen im Nebenerwerb an allen Neugründungen im jeweiligen Wirtschaftsbereich im Jahr 2012 (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik)



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Abbildung

## 3.2 KfW-Gründungsmonitor

Neben der Gewerbeanzeigenstatistik bietet auch der Gründungsmonitor der KfW-Bankengruppen, eine jährliche Querschnitterhebung, die auf einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung basiert, die Möglichkeit, erste Aussagen zur quantitativen Dimension sowie zu strukturellen Merkmalen des Nebenerwerbsgründungsgeschehens in Deutschland zu treffen.

### 3.2.1 Der KfW-Gründungsmonitor im Steckbrief

Allgemeine Angaben zur Statistik:	
<b>Bezeichnung der Statistik:</b>	KfW-Gründungsmonitor
<b>Datengrundlage:</b>	Keine gesetzliche Grundlage, jährliche Querschnittserhebung der KfW
<b>Erhebungseinheiten:</b>	
<b>Erfasste Gründungssegmente</b>	Breiter Gründungsbegriff: Freiberufliche, gewerbliche Selbstständigkeitsprojekte/Gründungen (inklusive Freelancer-Tätigkeiten) Personen im „gründungsrelevanten“ Alter zwischen 18 und 65 Jahren; sowohl Erfassung von Personen mit aktuell noch laufendem Selbstständigkeitsprojekt, als auch Gründer/-innen, die ihre Selbstständigkeit bereits wieder aufgegeben haben. Gründer/-innen: Personen, die innerhalb von 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine selbstständige Tätigkeit begonnen haben (Neugründung, Übernahme und Beteiligung an bereits bestehenden Unternehmen möglich)
<b>Nicht erfasste Gründungssegmente</b>	Personen ab 65 Jahre (Gründungen im Rentenalter)
<b>Anbietende Institution:</b>	KfW-Bankengruppe
<b>Berichtszeitraum:</b>	
<b>Aktuellste Daten (Jahr)</b>	Jahresdaten: 2012
<b>Periodizität:</b>	Jährlich seit 2000
<b>Vergleichbarkeit im Zeitablauf</b>	Einheitlich seit 2000; Vergleichbarkeit mit dem entsprechenden Vorjahreszeitraum möglich (2002-2011); eingeschränkte Vergleichbarkeit der Werte der Jahre 2000 und 2001 mit nachfolgenden Befragungen
<b>Erhebungsmethodik/ Art der Erhebung (Totalerhebung; Stichprobe):</b>	Repräsentative Bevölkerungsbefragung (gewichtete Stichprobe) zum Gründungsgeschehen in Deutschland; Computerunterstützte Telefoninterviews (CATI); im Jahr 2012 Interviews mit 50.000 zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen; Repräsentative Auskunft für alle 51,5 Mio. in der Bundesrepublik ansässigen Personen im „gründungsrelevanten“ Alter zwischen 18 und 65 Jahren; Freiberufliche, gewerbliche Selbstständigkeitsprojekte/Gründungen; Kontrollgruppe mit Nicht-Gründer/-innen

#### Art der möglichen Differenzierungen:

<b>Soziodemografische Merkmale (Gründer/-innen-Person):</b>	
<b>Geschlecht</b>	Ja
<b>Alter</b>	Ja
<b>Staatsangehörigkeit/Migrationshintergrund</b>	Ja
<b>Bildung/Qualifikation</b>	Ja
<b>Erwerbsstatus</b>	Ja
<b>Gründungsmotive:</b>	Ja
<b>Gründungsobjekt:</b>	
<b>Branche/</b>	Ja

Wirtschaftszweig	
Beschäftigte	Ja
Art der Gründung:	Ja; Differenzierung zwischen Neugründung, Übernahme, Beteiligung möglich
Regionalspezifische Merkmale:	Ja; Bundesweit; Bundesländer; Ost-West
Weitere:	Neuheitsgrad der angebotenen Produkte und Dienstleistungen: insbesondere Differenzierung zwischen keine Marktneuheit, Regionale Marktneuheit, Deutschlandweite Marktneuheit, weltweite Marktneuheit Angaben zu Mittelbedarf/Finanzierungsstruktur
Vergleich Gründer/-innen – Nicht-Gründer/-innen:	Ja

#### Eignung als Statistik zur Abbildung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens/Ergebnisse (Einschätzung Inmit):

Ausweis Nebenerwerbsgründung:	Ja
Begriffsverständnis Nebenerwerbsgründung [Merkmale Arbeitsdefinition; Kap. 2]:	Keine zugrundeliegende Definition; Selbsteinschätzung der befragten Person: Einordnung in die Kategorien Voll- oder Nebenerwerb wird Gründer/-in (ohne nähere Spezifikation) überlassen; Einordnung durch die Befragten aufgrund der in der Selbstständigkeit eingesetzten Zeit bzw. dem Beitrag zum Haushaltseinkommen. Auf a priori-Definition wird von Seiten des KfW-Gründungsmonitors bewusst verzichtet.
Differenzierung zwischen Nebenerwerbsselbstständigkeit i.e.S. und i.w.S. möglich?	Nein

### 3.2.2 Quantitative und qualitative Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens – Ergebnisse aus dem KfW-Gründungsmonitor

- Mehr als jede zweite Gründung im Nebenerwerb

Nach Angaben des KfW-Gründungsmonitors 2013 haben im Jahr 2012 insgesamt 775.000 Personen eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen. Davon waren 59,4%, also insgesamt 460.000 Personen, Nebenerwerbsgründerinnen und -gründer (vgl. KfW, 2013a, S. 2).<sup>8</sup>

Ein Blick in die Statistiken der vergangenen Jahre zeigt, dass parallel zur Entwicklung der Gründungszahlen insgesamt, die von 2003 bis 2012 um fast die Hälfte zurückgegangen sind, im gleichen Zeitraum auch die Anzahl der Nebenerwerbsgründungen gesunken ist. Wurden im Jahr 2003 noch mehr als 840.000 Nebenerwerbsunternehmen gegründet, waren es acht Jahre später nur noch 460.000, was einem prozentualen Rückgang von etwa 45% entspricht (siehe Tabelle 3-02).

<sup>8</sup> Anmerkung: Die Einordnung zwischen Voll- und Nebenerwerb basiert auf einer Selbsteinschätzung der befragten Gründerinnen und Gründer (vgl. KfW, 2013b, S. 4).

Der Anteil von Nebenerwerbsgründungen an den Gründungen in Deutschland insgesamt hat sich im gleichen Zeitraum auf einem mittleren Niveau von 55% eingependelt und schwankte im Betrachtungszeitraum mit einer vergleichsweise geringen Amplitude (Tiefstwert: 52,7% (2005) | Höchstwert: 63,3% (Jahr 2007)). Im Jahr 2012 sind dem KfW-Gründungsmonitor 2013 zufolge 59,4% aller Gründer/-innen im Nebenerwerb gestartet.

*Tabelle 3-02: Entwicklung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens in Deutschland (Basis: KfW-Gründungsmonitor | Werte hochgerechnet)*

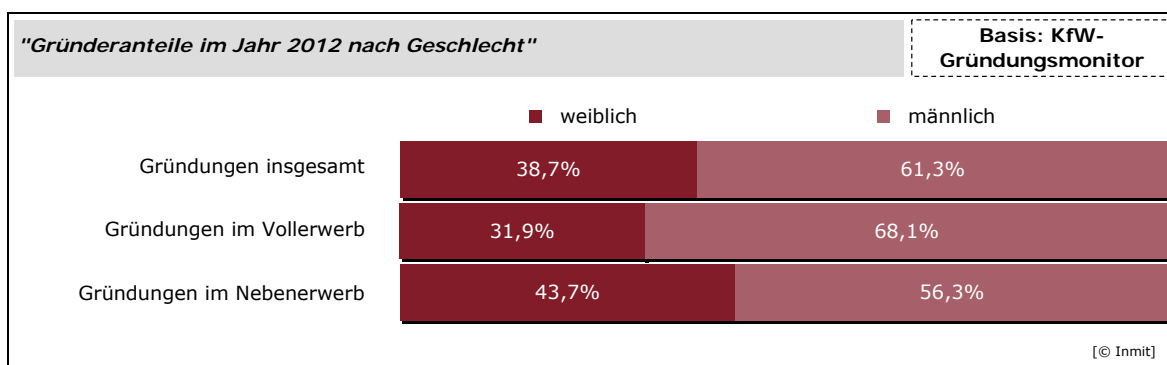
Jahr	Gründungen insgesamt	Nebenerwerb	Anteil Nebenerwerb
2003	1.496.000	841.000	56,2%
2004	1.357.000	706.000	52,0%
2005	1.286.000	678.000	52,7%
2006	1.088.000	643.000	59,1%
2007	859.000	544.000	63,3%
2008	795.000	465.000	58,5%
2009	870.000	473.000	54,4%
2010	936.000	540.000	57,7%
2011	835.000	454.000	54,4%
2012	775.000	460.000	59,4%

Quelle: KfW 2012, S. 113, eigene Zusammenstellung

- **Auch im KfW-Gründungsmonitor überproportional viele Nebenerwerbsgründungen durch Frauen; allerdings regionale Unterschiede zwischen Ost und West**

Analog zu den Ergebnissen der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes zeigt sich auch beim KfW-Gründungsmonitor der überproportional hohe Anteil von Nebenerwerbsgründungen durch Frauen. Mit 43,7% im Jahr 2012 liegt der Anteil von Frauen am Nebenerwerbsgründungsgeschehen (siehe Abbildung 3-04) insgesamt über dem entsprechenden Anteil am Vollerwerbsgründungsgeschehen (Vollerwerb: 31,9%; Gesamt: 38,7%).

*Abbildung 3-04: Gründungsgeschehen nach Geschlecht (Basis: KfW-Gründungsmonitor 2013)*



Quelle: KfW, 2013b, S. 6, eigene Darstellung

Geschlechterdifferenziert sind allerdings regionale Unterschiede zwischen Ost und West zu beobachten. Während in Westdeutschland nahezu jede zweite Nebenerwerbs-

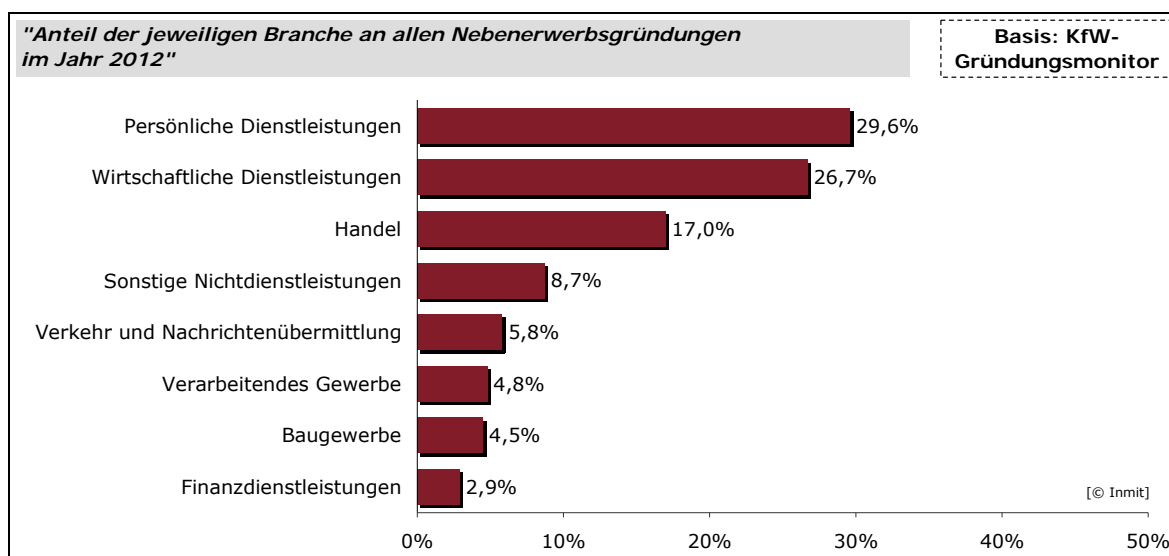


gründung weiblich ist (2011: 46,0%), wird in Ostdeutschland lediglich gut eines von vier Unternehmen von Frauen gegründet (27,8%) (vgl. KfW, 2012, S. 115).

- **Nebenerwerbsgründungen vor allem im Dienstleistungsbereich**

Mit Blick auf die Branchenverteilung zeigt sich ein Schwerpunkt der Nebenerwerbsgründungen im Bereich der persönlichen Dienstleistungen (Nebenerwerb: 29,6%), der wirtschaftlichen Dienstleistungen (26,7%) und des Handels (17,0%). Das Verarbeitende Gewerbe (4,8%) und das Baugewerbe (4,5%) sind hinsichtlich der Gründungsaktivitäten im Nebenerwerb quantitativ von vergleichsweise geringerer Bedeutung (siehe Abbildung 3-05). Auch hier sind wiederum deutliche Parallelen zu den Ergebnissen der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes (vgl. Kapitel 3.1) erkennbar.

Abbildung 3-05: Branchenverteilung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens in Deutschland im Jahr 2012 (Basis: KfW-Gründungsmonitor 2013)



Quelle: KfW, 2013b, S. 13, eigene Darstellung

- **Branchenspezifische Unterschiede zwischen Nebenerwerb und Vollerwerb zu erkennen**

Im Vergleich zur Branchenverteilung des Gründungsgeschehens im Vollerwerb zeigen sich – den Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors 2012 zufolge – jedoch einige deutliche Unterschiede. Während Nebenerwerbsgründerinnen und -gründer in Branchen wie beispielsweise dem Direktvertrieb und Networkmarketing, Erziehung und Unterricht überproportional stark vertreten sind, sind sie in Branchen wie dem Baugewerbe, dem Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgewerbe sowie im Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung im Vergleich zum Vollerwerb unterrepräsentiert. In diesen Branchen sind Vollerwerbsgründerinnen und -gründer signifikant häufiger vertreten (vgl. KfW, 2012, S. 20). Ähnliche Aussagen lassen sich auch auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik treffen.

Tabelle 3-03: Prozentuale Anteile der jeweiligen Branche an den Nebenerwerbs- bzw. Vollerwerbsgründungen insgesamt (Durchschnittswerte der Jahre 2009 bis 2011 | Basis: KfW-Gründungsmonitor 2012)<sup>9</sup>

	Alle Gründer	Voll-erwerb	Neben-erwerb
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei/Fischzucht	2,5%	2,8%	2,3%
Verarbeitendes Gewerbe	3,2%	4,0%	2,5%
Erneuerbare Energien	4,1%	0,4%	7,2%
Baugewerbe	6,5%	9,7%	3,8%
Handel mit Kfz, Instandhaltung und Reparatur von Kfz, Tankstellen	2,5%	3,8%	1,5%
Großhandel und Handelsvermittlung	1,5%	2,6%	0,6%
Einzelhandel	7,2%	6,9%	7,5%
Direktvertrieb und Networkmarketing	4,7%	3,1%	6,2%
Gastgewerbe	4,8%	4,3%	5,1%
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	3,2%	4,6%	2,2%
Versicherungs- und Finanzdienstleistungen	4,6%	6,4%	3,1%
Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen	2,6%	2,7%	2,5%
Datenverarbeitung und Datenbanken, Forschung und Entwicklung	4,1%	3,7%	4,5%
Rechts-, Steuer-, Unternehmens- und sonst. Wirtschaftsberatung	5,2%	5,4%	5,0%
Architektur- und Ingenieurbüros u.ä.	3,3%	3,7%	3,1%
Erbringung von sonst. wirtschaftlichen Dienstleistungen	12,7%	11,4%	13,5%
Erziehung und Unterricht	5,5%	2,7%	7,9%
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	7,8%	7,7%	7,8%
Kultur, Sport- und Unterhaltung	7,7%	7,6%	7,7%
Sonstige persönliche Dienstleistungen	6,2%	6,5%	6,0%

Quelle: KfW 2012, S. 21, eigene Zusammenstellung

### 3.3 Mikrozensus

Neben der Gewerbeanzeigenstatistik und dem KfW-Gründungsmonitor als dritte statistische Datenbasis zur Abbildung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens soll an dieser Stelle der Mikrozensus herangezogen werden. Das Statistische Bundesamt sowie die statistischen Ämter der Länder veröffentlichen in dieser Statistik periodisch aktuelle Informationen zu wichtigen Strukturmerkmalen der Bevölkerung. Basis des Mikrozensus bildet eine repräsentative Befragung von etwa 1% aller Privathaushalte in Deutschland.

Entgegen der beiden oben bereits vorgestellten statistischen Datenbasen (Gewerbeanzeigenstatistik und KfW-Gründungsmonitor) basieren die nebenerwerbsspezifischen Ergebnisse des Mikrozensus nicht auf einer Selbsteinschätzung der Gründerinnen und Gründer. Die Selektion der einzelnen Gründungsgruppen (Haupterwerb, Zuerwerb und

<sup>9</sup> Anmerkung: Bei den in Tabelle 3-03 ausgewiesenen Werten handelt es sich um Durchschnittswerte der Jahre 2009 bis 2011; zum Teil weichen diese von den in Abbildung 3-05 dargestellten Werten für das Jahr 2011 ab (vgl. KfW, 2012, S. 21).

Nebenerwerb) wird stattdessen über Angaben zur Erwerbstätigkeit und zum erbrachten Zeitaufwand vorgenommen.

### 3.3.1 Der Mikrozensus im Steckbrief

Allgemeine Angaben zur Statistik:	
<b>Bezeichnung der Statistik:</b>	Mikrozensus
<b>Gesetzliche Grundlage:</b>	Mikrozensusgesetz, Bundesstatistikgesetz, Verordnung (EG) zur Durchführung einer Stichprobenerhebung über Arbeitskräfte
<b>Erhebungseinheiten:</b>	Personen
Erfasste Gründungssegmente	Haupterwerbsgründungen, Zuerwerbsgründungen
Nicht erfasste Gründungssegmente	Nebenerwerbsgründungen (vorhanden aber Nebenerwerbsselbstständige)
<b>Anbietende Institution:</b>	Statistisches Bundesamt; Statistische Landesämter
<b>Berichtszeitraum:</b>	
Aktuellste Daten (Jahr)	Sonderauswertung Nebenerwerbsselbstständige 2009
<b>Periodizität:</b>	Quartale, Jahreswerte
Vergleichbarkeit im Zeitablauf	Ab 2005 vergleichbare Ergebnisse, Vergleiche mit Ergebnissen vor 2004 eingeschränkt möglich.
<b>Erhebungsmethodik/ Art der Erhebung (Totalerhebung; Stichprobe):</b>	Repräsentative Zufalls-Stichprobe für die gesamte Wohnbevölkerung in Deutschland (Umfang: 1%); jeder teilnehmende Haushalt wird einmal jährlich befragt, Hochrechnung für Deutschland

Art der möglichen Differenzierungen	
<b>Soziodemografische Merkmale (Gründer/-innen-Person):</b>	
Geschlecht	Ja
Alter	Ja
Staatsangehörigkeit/Migrationshintergrund	Ja
<b>Gründungsobjekt:</b>	
Branche/Wirtschaftszweig	Wirtschaftsbereiche, Berufsgruppen
Beschäftigte	Ja
<b>Regionalspezifische Merkmale:</b>	national, regional; internationale Vergleiche beispielhaft für das Jahr 2004 durchgeführt (EU-Arbeitskräfteerhebung) <sup>10</sup>

**Eignung als Statistik zur Abbildung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens/Ergebnisse (Einschät-**

<sup>10</sup> Vgl. Dangel et al., 2006

<b>zung Inmit):</b>	
<b>Ausweis Neben- erwerbsgründung</b>	Zwei Ebenen: Bestand an Selbstständigen – Differenzierung in Haupt- erwerbs-, Zuerwerbs- und Nebenerwerbsselbstständige
<b>Begriffsverständnis Nebenerwerbs- gründung</b> [Merk- male Arbeits- definition; Kap. 2]	Eine Nebenerwerbsselbstständigkeit liegt in diesem Begriffsverständnis dann vor, wenn die berufliche selbstständige Tätigkeit eine zweite Erwerbstätigkeit darstellt, die in Teilzeit erbracht wird.
<b>Differenzierung zwischen Neben- erwerbsselbst- ständigkeit i.e.S. und i.w.S. möglich?</b>	Ja

### 3.3.2 Quantitative und qualitative Dimension des Nebenerwerbsgründungs- geschehens – Ergebnisse aus dem Mikrozensus

- **Zuerwerb und Nebenerwerb haben gegenüber dem Haupterwerb in den vergangenen Jahren quantitativ an Bedeutung gewonnen**

Von den insgesamt 4,8 Mio. Selbstständigen, die im Mikrozensus für das Jahr 2010<sup>11</sup> ausgewiesen werden, waren 3,4 Mio. im Haupterwerb und weitere knapp 1,4 Mio. im Zuerwerb (830.000) oder im Nebenerwerb (553.000) selbstständig. Dem Begriffsverständnis des Mikrozensus zufolge wird von Haupterwerb gesprochen, wenn die erste oder einzige Erwerbstätigkeit in Vollzeit<sup>12</sup> erbracht wird. Wird diese hingegen in Teilzeit ausgeübt, so wird von Zuerwerb gesprochen (vgl. Piorkowsky et al., 2011, S. 10).<sup>13</sup> Eine Nebenerwerbsselbstständigkeit liegt dem Begriffsverständnis des Mikrozensus zufolge dann vor, wenn die berufliche selbstständige Tätigkeit eine zweite Erwerbstätigkeit darstellt, die in Teilzeit<sup>14</sup> erfolgt.

Mit Blick auf die Entwicklung der Selbstständigenzahlen im Zeitraum von 2005 bis 2010 unterscheiden sich Haupterwerb und Zuerwerb deutlich voneinander. Während sich die Anzahl der Selbstständigen im Haupterwerb diskontinuierlich entwickelte und im Betrachtungszeitraum insgesamt geringfügig um rund 3% abnahm, stieg die Anzahl der Zuerwerbsselbstständigen im gleichen Zeitraum um etwa ein Drittel an. Auch die Anzahl der Nebenerwerbsselbstständigen wuchs moderat um fast 8%.

Mit Blick auf das Gründungsgeschehen sind ebenfalls unterschiedliche Verläufe zwischen Haupterwerb und Zuerwerb zu beobachten. Während innerhalb der Zuerwerbsgründungen leichte Zuwächse zu verzeichnen waren, ging die Anzahl der Haupterwerbsgründungen insgesamt um fast 30% zurück. Im Jahr 2010 wurden insgesamt 230.000 Haupterwerbs- und weitere 93.000 Zuerwerbsunternehmen gegründet. Zuerwerbsgründungen machten im Jahr 2010 somit fast 30% aller im Mikrozensus ausgewiesenen

<sup>11</sup> Die aktuellsten Daten stammen aus dem Jahr 2010.

<sup>12</sup> Von Vollzeit wird im Mikrozensus gesprochen, wenn die wöchentliche Arbeitszeit der Personen in der Regel zwischen 35 und 40 Stunden beträgt.

<sup>13</sup> Siehe auch Kapitel 2.1 Abgrenzung von Nebenerwerbs- und Haupterwerbsselbstständigkeit.

<sup>14</sup> Als Teilzeit gilt im Mikrozensus eine wöchentliche Arbeitszeit der Personen von weniger als 32 Stunden.

Gründungen aus. Eine Differenzierung hinsichtlich der Anzahl der Nebenerwerbsgründerpersonen wird im Mikrozensus allerdings nicht vorgenommen, dementsprechend können an dieser Stelle keine Ergebnisse zum Nebenerwerbsgründungsgeschehen ausgewiesen werden (siehe Tabelle 3-04).

Tabelle 3-04: Entwicklung des Nebenerwerbsgründungsgeschehens in Deutschland (Werte in Tausend / Basis: Mikrozensus)

Jahr	Haupterwerbs-selbst-ständige	Davon Gründungen	Neben-erwerbs-selbst-ständige*	Zuerwerbs-selbst-ständige	Davon Gründungen
2005	3.542	324	514	631	99
2006	3.360	273	541	777	110
2007	3.361	255	581	806	110
2008	3.414	227	546	735	87
2009	3.393	219	567	827	93
2010	3.433	230	553	830	93

\* für die Gruppe der Nebenerwerbsselbstständigen sind keine Gründerpersonen ausweisbar.

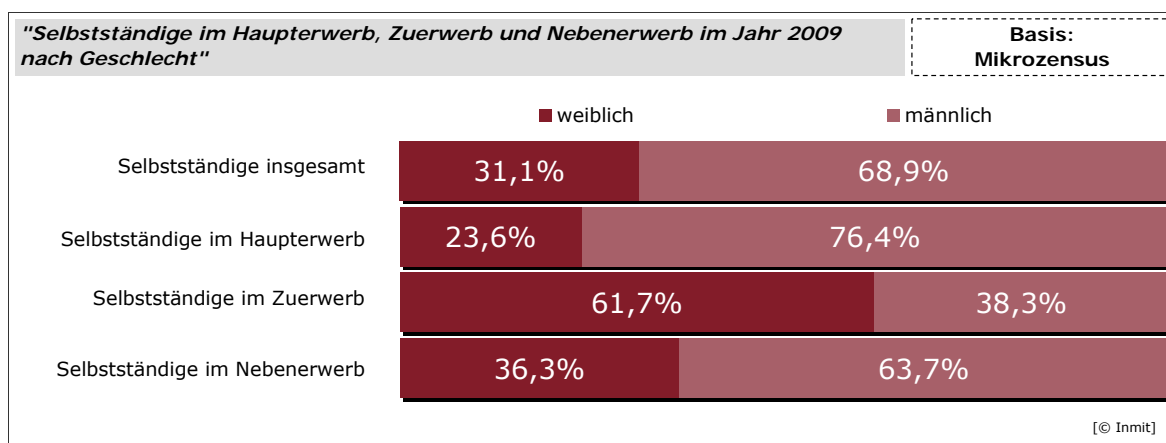
Quelle: Statistisches Bundesamt 2010, Piorkowsky et. al. 2011, S. 10, eigene Zusammenstellung

In den folgenden Ausführungen werden daher wichtige Strukturmerkmale<sup>15</sup> hilfswise anhand der ausgewiesenen Selbstständigenzahlen für den Neben- und den Zuerwerb dargestellt.

- Insbesondere im Zuerwerb überproportional viele weibliche Selbstständige

Mit Blick auf die Geschlechterverteilung innerhalb der Selbstständigengruppen zeigen sich wiederum, analog zur Gewerbeanzeigenstatistik und zum KfW-Gründungsmonitor, die überproportional hohen Frauenanteile im Neben-, aber insbesondere im Zuerwerb.

Abbildung 3-06: Geschlechterverteilung der Selbstständigen im Haupt-, Neben- und im Zuerwerb im Jahr 2009 (Basis: Mikrozensus)



Quelle: Statistisches Bundesamt 2010, Piorkowsky et. al. 2010, S. 10, eigene Darstellung

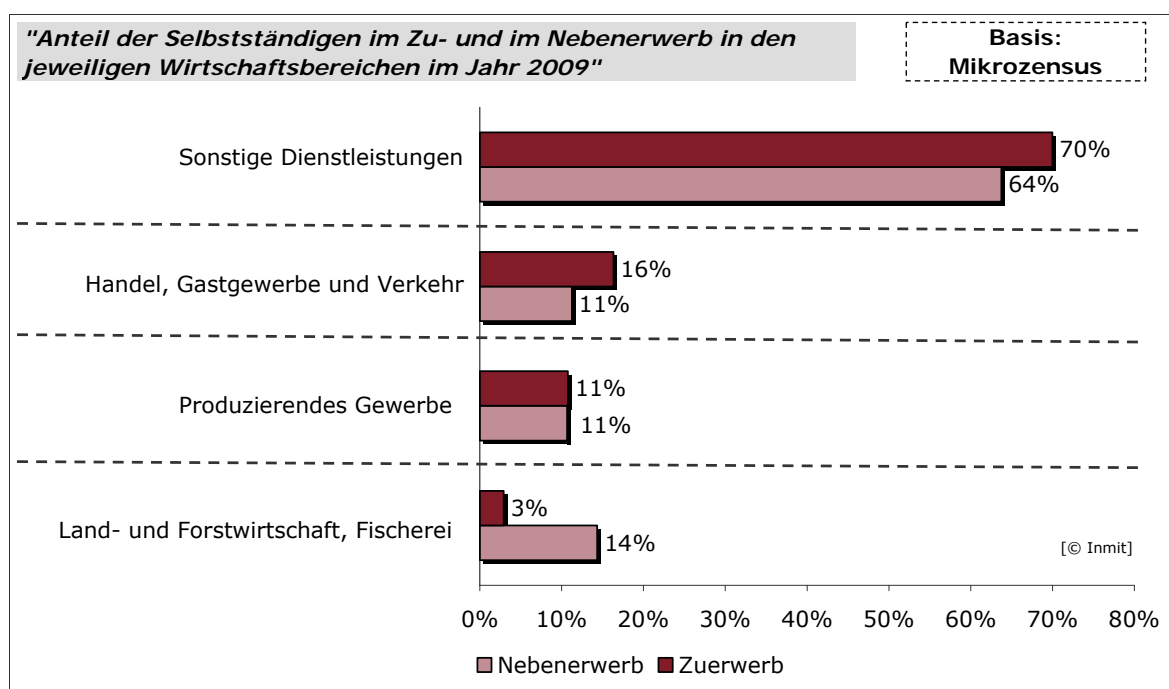
<sup>15</sup> Aktuellste Ergebnisse (mit statistischen Daten des Jahres 2009) basieren auf einer Sonderauswertung des Mikrozensus aus dem Jahr 2010 (vgl. Piorkowsky et al., 2010).

Von allen Zuerwerbsselbstständigen im Jahr 2009 waren mehr als 6 von 10 weiblich. Während im Haupterwerb weniger als eine von vier Selbstständigen weiblich ist, ist es im Nebenerwerb mehr als jede Dritte (siehe Abbildung 3-06).

- **Branchenschwerpunkt im Dienstleistungsbereich**

Mit 70% bzw. 64% aller Selbstständigen sind im Bereich der sonstigen Dienstleistungen mit Abstand die meisten Zuerwerbs- bzw. Nebenerwerbsselbstständigen zu finden (siehe Abbildung 3-07). Im Vergleich zum Haupterwerb (45%) nehmen diese Dienstleistungsbranchen damit einen deutlich höheren Stellenwert ein. Im Vergleich zum Haupterwerb unterrepräsentiert sind hingegen Zuerwerbs- und Nebenerwerbsselbstständige im Handel, Gastgewerbe und Verkehr sowie im Produzierenden Gewerbe. Im Haupterwerb ist in diesen Wirtschaftsbereichen etwa jede/-r vierte Selbstständige zu finden.

Abbildung 3-07: Branchenverteilung der Selbstständigen im Neben- und Zuerwerb im Jahr 2009 (Basis: Mikrozensus)



Quelle: Statistisches Bundesamt 2010, Piorkowsky et. al. 2010, S. 10, eigene Darstellung

Während das Produzierende Gewerbe und die Land- und Forstwirtschaft insgesamt als eher männerdominierte Wirtschaftszweige anzusehen sind, ist der Bereich sonstige Dienstleistungen demgegenüber vergleichsweise weiblich geprägt. Dies zeigt sich insbesondere im Vergleich Zuerwerb vs. Haupterwerb. Während im Zuerwerb zwei von drei Frauen einer selbstständigen Tätigkeit in diesem Dienstleistungsbereich nachgehen, sind es unter den Haupterwerbsselbstständigen „lediglich“ drei von zehn.

### 3.4 Weitere nationale Datenquellen

Um die aus den oben genannten Datenquellen gewonnenen Erkenntnisse zum Gründungsgeschehen in Deutschland zielführend zu ergänzen, ggf. zielgruppen- und regional-spezifische Aussagen treffen zu können und somit zu einem detaillierteren Einblick in das

Nebenerwerbsgründungsgeschehen und deren strukturelle Besonderheiten zu gelangen, werden im Folgenden weitere Datenquellen mit partiellen Informationen zum Gründungsgeschehen herangezogen.

#### **3.4.1 KfW/ZEW-Gründungspanel**

Das auf Daten der Kreditauskunftei Creditreform beruhende Mannheimer Unternehmenspanel des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) konzentriert sich auf so genannte „wirtschaftsaktive“ Unternehmen (in der Regel Unternehmen mit Eintrag im Handelsregister und/oder Nachfrage nach Fremdkapital). Nicht erfasst werden Umgründungen von Unternehmen, die Gründung von Beteiligungsgesellschaften, die Neuerrichtung von Gewerbebetrieben aufgrund eines Umzugs oder Gewerbebetriebe in Nebentätigkeit, Scheingründungen und Scheinselbstständigkeit (vgl. Müller et al., 2011). Klein- und Kleinstgründungen sind deshalb weitgehend ausgeschlossen. Einige Sektoren wie beispielsweise Land-, Forstwirtschaft und Fischerei, die öffentliche Verwaltung oder Erziehung und Unterricht werden nicht erfasst (vgl. ZEW, 2011). Gleiches gilt für Freiberufler/-innen. Das KfW/ZEW-Gründungspanel beruht ebenfalls auf Creditreform-Daten und weist eine Übergewichtung von Hightech-Sektoren auf. Nicht erfasst werden z.B. Gründungen im Agrarsektor, dem Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen, der Energie- und Wasserversorgung, dem Bergbau und der Abwasser- und Abfallentsorgung (vgl. Fryges et al., 2010; Fryges et al., 2011). Als Paneldatensatz ist es das Ziel, Informationen zur Entwicklung junger Unternehmen zu liefern, nicht die Bereitstellung von Informationen zur Anzahl der Gründungen.

#### **3.4.2 Gründungsstatistik des IfM Bonn**

Die Gründungsstatistik des IfM Bonn basiert auf den Gewerbeanzeigen. Das IfM Bonn wendet ein Berechnungsschema an, um die „echten“ Existenzgründungen auf dieser Datengrundlage zu berechnen. Die Nebenerwerbsgründungen werden dabei zur Gänze „herausgerechnet“. In den Fällen, in denen in der Gründungsstatistik des IfM Bonn Angaben zu Nebenerwerbsgründungen getätigt werden, stimmen diese mit den Angaben aus der Gewerbeanzeigenstatistik 1:1 überein.

#### **3.4.3 Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik**

Informationen über Gründungen lassen sich auch aus der Betriebsdatei zur Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit gewinnen. In dieser Statistik werden nur Betriebe mit mindestens einem/einer sozialversicherungspflichtig Beschäftigten erfasst. Zudem enthält diese Datenquelle nur wenige Informationen zum Betrieb und keine Informationen zum Gründer bzw. zur Gründerin. Eine Differenzierung zwischen Voll- und Nebenerwerb existiert nicht.

#### **3.4.4 FACE-Studierendenbefragung des Inmit**

In Rahmen der FACE-Studierendenbefragung des Inmit (Befragungszeitraum: November/Dezember 2006) wurden insgesamt über 15.000 Studierende und 2.600 wissenschaftliche Mitarbeitende nach ihrer Gründungsneigung sowie weiteren Gründungsplänen befragt. Insgesamt gaben dabei rund 44% der weiblichen Studierenden, die zum

Gründungspotenzial im weiteren Sinne zählen (Gründungsoffene [schließen unternehmerische Selbstständigkeit nicht aus], Gründungsentschlossene sowie Gründungsaktive) an, dass sie im Falle einer unternehmerischen Selbstständigkeit eine Teilzeitselbstständigkeit anstreben (vgl. Josten et al., 2008a). Aus der Befragung der 2.600 Wissenschaftlichen Mitarbeitenden geht hervor, dass die Mehrheit der männlichen Wissenschaftlichen Mitarbeitenden des Gründungspotenzials im weitesten Sinne eine Vollerwerbsselbstständigkeit anstrebt (54,2%). Bei den befragten Frauen würde sich die eine Hälfte für eine Vollerwerbsselbstständigkeit und die andere Hälfte für eine Teilselbstständigkeit entscheiden bzw. hat dies bislang getan (vgl. Josten et al., 2008b).

### 3.4.5 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

In den vergangenen 25 Jahren sind Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit zu einer bedeutenden Größe im deutschen Gründungsgeschehen geworden – auch wenn sich die quantitative Dimension in den vergangenen Jahren etwas abgeschwächt hat (vgl. Caliendo/Kritikos, S. 1).

Laut KfW-Gründungsmonitor 2013 waren im Jahr 2012 gut 10% aller Gründerinnen und Gründer zum Gründungszeitpunkt arbeitslos. Differenziert nach Haupt- und Nebenerwerb zeigen sich deutliche Unterschiede der quantitativen Dimension: Während fast jede/-r siebte Haupterwerbsgründer/-in zum Zeitpunkt der Gründung arbeitslos war, waren es unter den Nebenerwerbsgründern/-innen „nur“ jede/-r 15te (siehe Tabelle 3-05).

Tabelle 3-05: Anteil der Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit (2009-2012)

Anteil an...	...Nebenerwerbsgründungen	...Haupterwerbsgründungen	...allen Gründungen
2009	15,0%	28,0%	21,4%
2010	6,6%	23,6%	14,4%
2011	6,3%	22,2%	14,1%
2012	6,7%	14,7%	10,4%

Quelle: KfW, 2013, S. 11; KfW, 2012, S. 111, eigene Zusammenstellung

Im Vergleich zu den Vorjahren – insbesondere zum Jahr 2009 – ist der Anteil der Nebenerwerbsgründer/-innen aus der Arbeitslosigkeit nochmals deutlich zurückgegangen, was insbesondere auf die positive Arbeitsmarktentwicklung und die damit verbundene Verbesserung der Chancen einer abhängigen Beschäftigung zurückgeführt werden kann. Das Push-Motiv der „Notgründung“ als einzige Erwerbsalternative ist somit in seiner Bedeutung abgeschwächt, auch wenn die mangelnde Erwerbsalternative nach wie vor eines der zentralen Motive für Gründer/-innen aus der Arbeitslosigkeit darstellt (vgl. KfW, 2013a, S. 9/KfW, 2012, S. 48).



- **Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit**

Seit dem Jahr 2006 können Existenzgründerinnen und -gründer aus der Arbeitslosigkeit durch den so genannten Gründungszuschuss (ALG I-Empfänger) gefördert werden. Arbeitslosengeld II-Empfänger können durch das so genannte Einstiegsgeld Förderung erhalten.

Der Gründungszuschuss wird bis zu 15 Monate lang gewährt und besteht aus zwei Phasen: 1.) Einer Grundförderung (von 6 Monaten) in Höhe des bisherigen Arbeitslosengeld-I-Anspruchs zzgl. einer monatlichen Pauschale von aktuell 300 Euro zur Deckung der Sozialversicherungsausgaben sowie 2.) einer Aufbauförderung von maximal weiteren neun Monaten (einmalige Verlängerung). Voraussetzung für den Gründungszuschuss ist, dass mindestens 150 Tage (Rest-)Anspruch auf Arbeitslosengeld I besteht (vgl. [gruendungszuschuss.de](http://gruendungszuschuss.de), 2013).

Der Gründungszuschuss ist steuerfrei und muss nicht zurückgezahlt werden. Seit dem Jahr 2012 besteht allerdings kein Rechtsanspruch mehr. Die Bewilligung stellt vielmehr eine Ermessensleistung der Arbeitsagentur dar. Demnach kann der Gründungszuschuss gewährt werden – muss aber nicht –, wenn eine berufliche Selbstständigkeit für den Gründer bzw. die Gründerin realistischer zu verwirklichen ist als eine nachhaltige Vermittlung in ein Angestelltenverhältnis (Vermittlungsvorrang).

Auch beim Einstiegsgeld und weiteren Leistungen (wie beispielsweise Beratungsleistungen durch Gründungsinitiativen, Unternehmensberater/-innen oder Steuerberater/-innen) handelt es sich um so genannte Kann-Regelungen. Es gibt – wie beim Gründungszuschuss – keinen Rechtsanspruch auf eine Förderung. Diese liegt im Ermessen der jeweiligen Arbeitsagentur.

Die seit 2012 wirksamen Änderungen wurden darüber hinaus vorgenommen, um Mitnahmeeffekte zu verringern.

Seit der Kürzung der Mittel für den Gründungszuschuss und der Umwandlung von einer Pflicht- in eine Ermessensleistung (Januar 2012) ist in der Förderpraxis eine restriktive Vergabepolitik der Arbeitsagenturen zu beobachten. Seither ist die Zahl der Arbeitslosen, die beim Weg in die Selbstständigkeit unterstützt werden, stark rückläufig (vgl. Handelsblatt, 2012). Insgesamt wurden im Jahr 2012 28.471 Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit entweder durch den Gründungszuschuss (20.634) oder durch das Einstiegsgeld (7.837) gefördert. Dies ist gleichbedeutend mit einem Rückgang von 85% gegenüber dem Vorjahr. Auch beim Einstiegsgeld war ein Rückgang zu beobachten, der mit 30% jedoch deutlich geringer ausfiel (vgl. [gruendungszuschuss.de](http://gruendungszuschuss.de), 2013).

#### **3.4.6 Selbstständige im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft**

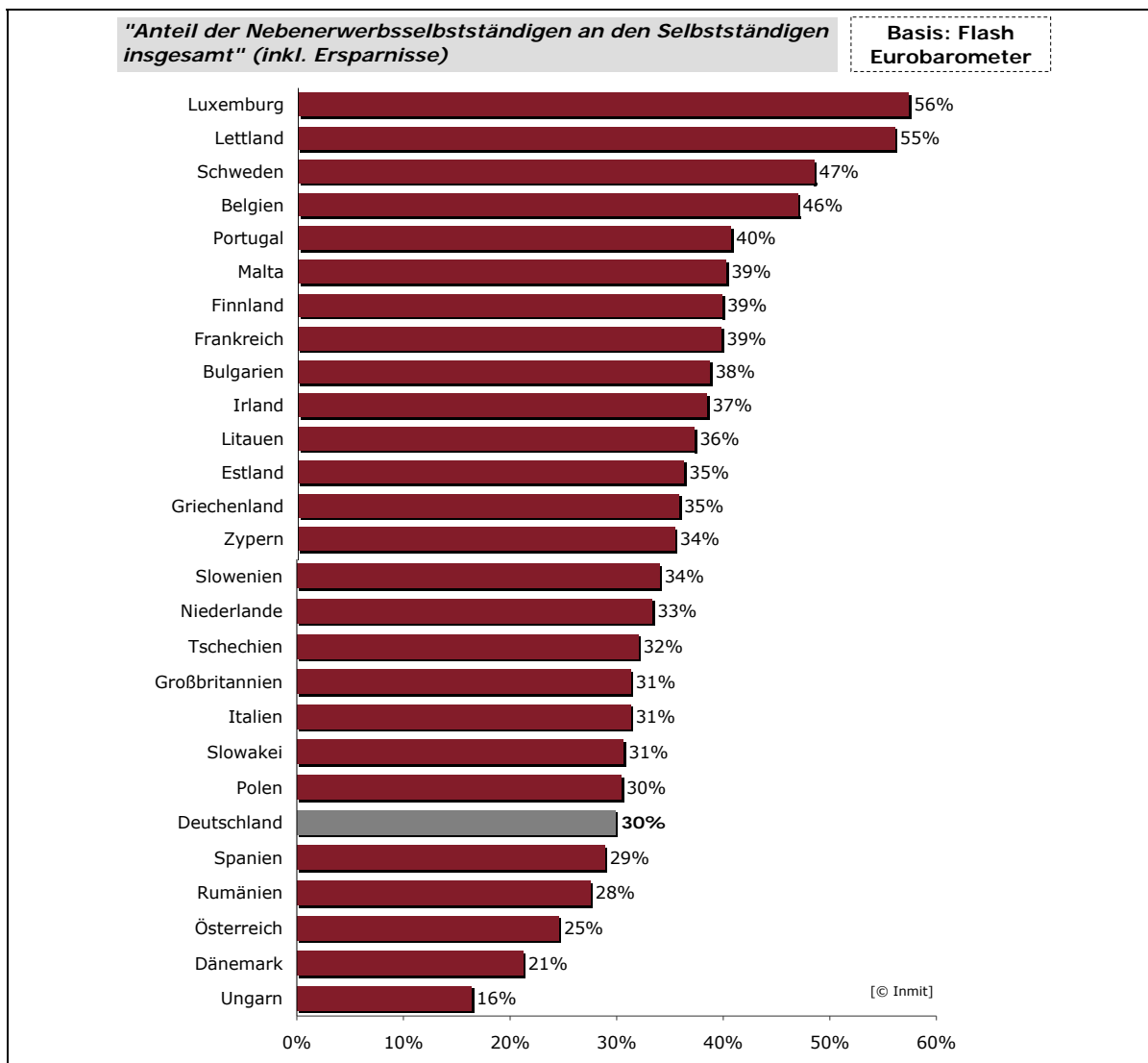
Ein Wirtschaftsbereich mit einem traditionell hohen Selbstständigenanteil ist die Kultur- und Kreativwirtschaft. Nach dem aktuellen Monitoring-Bericht zu ausgewählten wirtschaftlichen Eckdaten der Kultur- und Kreativwirtschaft 2011 sind knapp 25% aller Erwerbstätigen in diesem Bereich selbstständig tätig. Im Branchenvergleich ist diese Selbstständigengquote überdurchschnittlich hoch (vgl. BMWi, 2012, S. 16ff.).

Neben rund 244.000 Freiberufler/-innen und Selbstständigen mit einem Jahresumsatz von 17.500 EUR und mehr, gibt es eine große Anzahl von freien Mitarbeitern/-innen oder sonstigen projektbezogen arbeitenden Personen, die der Kultur- und Kreativwirtschaft zugeordnet werden können. Im Jahr 2011 zählten zu diesem Personenkreis, der mehrheitlich aus Nebenerwerbsselbstständigen besteht, rund 225.000 freiberuflich Tätige oder Personen (mit einer Nebenerwerbstätigkeit) mit einem Jahresumsatz von weniger als 17.500 Euro.

### 3.5 Ergebnisse aus internationalen Datenquellen

Neben nationalen Datenquellen werden im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ ergänzend auch internationale Datenquellen im Hinblick auf Aussagen zum Nebenerwerbsgründungsgeschehen analysiert.

Abbildung 3-08: Anteil der Nebenerwerbsselbstständigen an den Selbstständigen insgesamt (Basis: Flash Eurobarometer)



Quelle: Flash Eurobarometer 2012, eigene Darstellung

Um zu einer aktuellen Einschätzung zur internationalen Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens zu gelangen, können Ergebnisse des Flash Eurobarometers 2012 der Europäischen Kommission genutzt werden. Im Rahmen dieser jährlichen Befragung wurden Selbstständige in 40 Ländern befragt.

Bis zum Jahr 2007 konnten auch Daten aus dem Global Entrepreneurship Monitor verwendet werden. Ab diesem Jahr ist die Frage nicht mehr im Fragebogen enthalten. Daher werden an dieser Stelle die Angaben aus dem Flash Eurobarometer 2012 verwendet, um auf Basis einer aktuellen Erhebung Ergebnisse im internationalen Vergleich auszuwerten.<sup>16</sup>

Die Ergebnisse zeigen deutliche regionale Unterschiede hinsichtlich der Höhe der Nebenerwerbsanteile in den 27 Ländern der Europäischen Union (siehe Abbildung 3-08).

Während im Rahmen des Flash Eurobarometers mehr als jede/-r zweite Selbstständige aus Luxemburg und Lettland angab, im Nebenerwerb selbstständig zu sein, waren es in Dänemark lediglich etwa jede/-r Vierte, in Ungarn nur jede/-r Sechste. Für Deutschland wurde ein Nebenerwerbsanteil an den Selbstständigen insgesamt von 30% ermittelt (vgl. Europäische Kommission, 2012).

Als Gründe für den vergleichsweise hohen Anteil an Nebenerwerbsgründungen in Luxemburg wurde von Expertenseite angeführt, dass es relativ viele Grenzgänger gibt, die sowohl in Luxemburg einer abhängigen Beschäftigung nachgehen als auch einer Nebentätigkeit als Selbstständige und damit von den steuerlichen Rahmenbedingungen profitieren. Anreize werden geschaffen, indem die Möglichkeit besteht, sich von der Sozialversicherung befreien zu lassen, sofern das Einkommen durch die Nebentätigkeit nicht mehr als ein Drittel der Gesamteinkünfte ausmachen.

Außerhalb der EU ist der Unterschied zwischen den Ländern mit den höchsten Nebenerwerbsanteilen an den Selbstständigen und den Staaten mit den geringsten insgesamt noch größer als zwischen den 27 EU-Mitgliedsstaaten. Die höchsten Nebenerwerbsanteile außerhalb der EU weisen Brasilien (61%) sowie China, die USA und Island (je 48%) auf; die niedrigsten Werte sind hingegen mit 23% in Südkorea bzw. 20% in Russland zu beobachten.

---

<sup>16</sup> Es liegen unterschiedliche Erhebungsmethodiken zur Erfassung der Nebenerwerbsgründungen beim Global Entrepreneurship Monitor und dem Flash Eurobarometer vor. Basierend auf den letzten verfügbaren Daten des Global Entrepreneurship Monitor für das Jahr 2007 und des Flash Eurobarometers für das Jahr 2012 wurde ein Korrelationskoeffizient dieser beiden Quellen von 0,4 ermittelt.

## 4. Nebenerwerbsgründungen in der Gründungsforschung – ein Überblick

### 4.1. Einleitung und Vorgehen bei der Literaturanalyse

Basis für die im Rahmen dieses vierten Kapitels präsentierten Befunde zum Nebenerwerbs-/Teilzeitgründungsgeschehen stellt eine Literaturanalyse dar. Ziel dieser Literaturanalyse war es, den (empirischen) Forschungsstand zu Existenzgründungen, die im Nebenerwerb bzw. als Teilzeitgründung vollzogen werden, darzustellen, um Forschungslücken zu erkennen und Anhaltspunkte für die eigenen empirischen Datenerhebungen zu gewinnen. Dazu wurde die einschlägige Gründungsliteratur hinsichtlich der Spezifika von Nebenerwerbs- bzw. Teilzeitgründungen analysiert. Es handelt sich dabei vornehmlich um repräsentative – nach Möglichkeit bundesweite oder bundesländerübergreifende, zum Teil auch internationale – empirische Forschungsarbeiten und qualitative Einzelbefunde, die eine allgemeine Beurteilung des Status quo erlauben.

### 4.2 Befunde aus der Literaturanalyse zum Nebenerwerbs-/Teilzeitgründungsgeschehen

In der deutsch- und englischsprachigen Gründungsliteratur sind mit Blick auf das Nebenerwerbsgründungsgeschehen Begriffe wie beispielsweise Teilzeitselbstständigkeit, Zuerwerbs-, Nebenerwerbsgründung/-selbstständigkeit, „part-time entrepreneurship“ (z.B. Petrova, 2010)<sup>17</sup>, „hybrid entrepreneur“ (z.B. Folta et al., 2010)<sup>18</sup>, „lifestyle entrepreneur“ (Koster et al., 2010), „side activity entrepreneur“ (Koster et al., 2010) zu finden. Allen diesen Begriffen gemein ist, dass es sich um eine selbstständige Tätigkeit handelt, die – neben einer zweiten Erwerbstätigkeit oder einem sonstigen Status in Teilzeit ausgeübt wird.

So haben beispielsweise empirische Erhebungen auf Basis des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) gezeigt, dass ein Großteil der „part-time entrepreneurs“, die in eine Unternehmensgründung eingebunden sind, häufig (ca. 80%) zusätzlich einer bezahlten Berufstätigkeit nachgehen (vgl. Petrova, 2010a, S. 2/Petrova, 2010b). „Part-time entrepreneurs“ das sind Gründerpersonen, die pro Woche weniger als 35 Stunden für ihre unternehmerische Selbstständigkeit aufwenden (vgl. Petrova, 2005, S. 19).

Piorkowsky hat den Begriff der so genannten Zuerwerbsselbstständigkeit eingeführt, in dessen Rahmen Selbstständige ihre selbstständige Tätigkeit als einzige Erwerbsarbeit in Teilzeit ausüben, z.B. neben einem Studium (Studierende) oder neben Familienarbeit (Hausmann/-frau). In der Terminologie von Piorkowsky üben Nebenerwerbsselbstständige hingegen neben dieser selbstständigen Tätigkeit noch eine weitere (abhängige) Erwerbs-

---

<sup>17</sup> Die Untersuchungen von Petrova basieren auf US-Daten die um die Jahrtausendwende erhoben wurden. Als zentrale Fragestellung wurde untersucht, ob Gründungen in Nebenerwerb eine Notlösung darstellen, wenn Finanzierungsschwierigkeiten den direkten Start in die Haupterwerbsselbstständigkeit verhindern.

<sup>18</sup> Untersuchung über den Werdegang von schwedischen erwerbstätigen Männern im High-Tech-Sektor (Zeitraum: 7 Jahre). Die Gründungsmotivation stellt den Kern der Untersuchung dar.

arbeit aus (vgl. Piorkowsky et al., 2010). Weitere Ausführungen zur Abgrenzung Zuerwerb vs. Nebenerwerb siehe Kapitel 3: Nebenerwerbsgründungen im Spiegel der Statistik.

Wie im vorherigen Kapitel 3 dargestellt spielen Nebenerwerbsgründungen im Gründungsgeschehen eine bedeutende Rolle. Laut KfW-Gründungsmonitor 2013 werden deutschlandweit mehr als die Hälfte der Gründungen (59,4%) im Zu- oder Nebenerwerb vollzogen. Im Jahr 2012 sind zwischen 241.000 (Gewerbeanzeigenstatistik) und 460.000 Unternehmen (KfW-Gründungsmonitor) als Nebenerwerbsunternehmen gegründet worden.

Auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik ist seit 2003 ein deutlicher Anstieg des Anteils an Nebenerwerbsgründungen in Deutschland zu verzeichnen, von 22% im Jahr 2003 auf rund 39% in 2012, beim KfW-Gründungsmonitor ist der Anteil der Nebenerwerbsgründer/-innen an allen Gründerpersonen relativ konstant geblieben und liegt im Durchschnitt bei etwa 55% (Ullrich, 2013).<sup>19</sup>

In diesem Zuge sind „neue Formen des Unternehmertums“ entstanden, wie dauerhafte Teilzeitselbstständigkeit, Selbstständigkeit im Zu- und Nebenerwerb, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und dauerhafte Mini-Unternehmen (vgl. Cholotta, 2010, S. 2). Was aber charakterisiert diese „kleinen und kleinsten Gründungsprojekte“, die in den vergangenen Jahren für das deutsche Gründungsgeschehen quantitativ an Bedeutung gewonnen haben. Im Folgenden werden Befunde aus der Literatur zu wichtigen Charakteristika von Nebenerwerbsgründungen in den Blick genommen.

- **Frauen gründen häufiger im Nebenerwerb**

Von den insgesamt 460.000 Unternehmen, die im Jahr 2012 im Nebenerwerb gegründet wurden, waren insgesamt 43,7% weibliche Gründungen, 56,3% der Nebenerwerbsunternehmen wurden durch Männer gegründet (vgl. KfW, 2013b, S. 6).

Hinsichtlich der Entscheidung Voll- vs. Nebenerwerb zeigt sich, dass insbesondere „Frauen häufiger im Nebenerwerb gründen“, zu diesem Schluss kommt die KfW-Bankengruppe nach Auswertung der Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2011. Während sich männliche Gründer zu gleichen Teilen auf Voll- und Nebenerwerb verteilen, starten 2 von 3 Frauen ihre Selbstständigkeit im Nebenerwerb (vgl. KfW, 2011a).

Nach Lauxen-Ulbrich/Leicht (2004) arbeiten dabei rund 57% der selbstständigen Frauen in Teilzeit – also weniger als 40 Stunden in der Woche; etwa jede Dritte sogar weniger als 30 Wochenstunden (vgl. Nispel, o. J., S. 10).

Persönliche Präferenzen und das familiäre Umfeld sind hier oftmals Beweggründe für eine Existenzgründung im Nebenerwerb. Da Frauen – auch heute noch – meist die Verantwortung für Familie und Haushalt übernehmen, steht ihnen weniger Zeit für ihre Erwerbstätigkeit zur Verfügung (vgl. KfW, 2011a, S. 2f.). Gerade für diese Gruppe – vor allem auch für Frauen in der Erziehungsphase – stellt Zu- und Nebenerwerbsselbstständigkeit in erheblichen Umfang eine Erwerbsalternative dar (vgl. Piorkowsky, 2002/Lohmann, 2001).

Die mit der Selbstständigkeit verbundene Flexibilität in der Arbeitsteilung und Zeitautonomie und (im Falle des Zuerwerbs) der oftmals hohe Bildungsstand ermöglichen es,

---

<sup>19</sup> Vgl. hierzu auch Kapitel 3: Nebenerwerbsgründungen im Spiegel der Statistik

eine verträgliche Kombination von Familien- und Erwerbsarbeit zu realisieren. Familie und Beruf können besser „unter einen Hut gebracht“ werden (vgl. KfW, 2011a, S. 2f./ Piorkowsky, 2002).

Nutzung des spezifischen Humankapitals, Verbesserung des Haushaltseinkommens und Erhalt des beruflichen, sozialen Beziehungsnetzes werden dadurch ermöglicht. Selbstverwirklichung ist für diese Gruppe eines der wichtigsten Motive für die Gründung (vgl. Piorkowsky, 2002/Lohmann, 2001).

Darüber hinaus kommt eine Nebenerwerbsselbstständigkeit der vergleichsweise geringeren Risikoneigung von Frauen entgegen<sup>20</sup>, da aufgrund der meist „kleineren Gründungsprojekte“ ein Ausprobieren bzw. Austesten am Markt möglich wird. Erst im Erfolgsfall erfolgt ein Wechsel in eine Haupterwerbsselbstständigkeit (vgl. KfW, 2011a, S. 3).

- **Migranten/-innen gründen im Vergleich zu Deutschen häufiger im Vollerwerb**

Im Vergleich zu Deutschen gründen Migranten/-innen häufiger im Haupt- als im Nebenerwerb, da sie eine größere Notwendigkeit – aufgrund tendenziell geringerer Chancen am Arbeitsmarkt (z.B. fehlende oder schlechte Sprachkenntnisse) – als abhängig Beschäftigte haben, sich ihren Lebensunterhalt durch eine Selbstständigkeit zu sichern (vgl. Evers & Jung, 2011, S. 67f.). Dass Migranten/-innen eher im Vollerwerb gründen, zeigen auch die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2013: Lediglich jede/-r achte Nebenerwerbsgründer/-in stammt aus dem EU- oder Nicht-EU-Ausland. Im Vollerwerb ist es hingegen gut jede/-r Sechste (vgl. KfW, 2013b, S. 6).

- **Branchenausrichtung: Nebenerwerbsgründungen sind Dienstleistungsgründungen**

Welche Branche für die Aufnahme einer Selbstständigkeit in Frage kommt, wird neben anderen Größen wie der Ausbildung und der Berufserfahrung insbesondere durch den durch den Gründungsumfang bestimmte Zeitaufwand beeinflusst (vgl. KfW, 2011a, S. 3).

Viele der Nebenerwerbs-/Teilzeit-Gründerpersonen agieren in einem weniger kapitalintensiven Bereich (vgl. Petrova, 2005, S. 1/KfW, 2011a, S. 4). Hier sticht insbesondere der Dienstleistungssektor heraus: Die TOP 4 der Nebenerwerbsselbstständigkeitsbranchen bilden internationale Studien zufolge der Bereich unternehmensnahe Dienstleistungen (rund 30% aller Nebenerwerbs-/ Teilzeitselbstständigen), der Handel – vor allem im Einzelhandel (rund 26%), haushaltsnahe/konsumnahe Dienstleistungen (etwa 17%) und der Bereich Gesundheit, Erziehung und Bildung (rund 9%) (vgl. Petrova, 2005, S. 31/ Petrova, 2011, S. 72).

Einen Branchenschwerpunkt im Dienstleistungsbereich zeigen auch die Ergebnisse des Selbstständigen-Monitors 2009. Demnach waren rund 6 von 10 der Selbstständigen im Nebenerwerb im Bereich der Sonstigen Dienstleistungen aktiv, etwa jede/-r Achte in der Land- und Forstwirtschaft und Fischerei, jede/-r Zehnte im Handel, Gastgewerbe und Verkehr (vgl. Piorkowsky et al., 2010, S. 22).

---

<sup>20</sup> Dass Frauen im Vergleich zu Männern weniger risikoaffin sind, ist in der Literatur belegt: z.B. Borghans, L. et al. (2009): Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion. *Journal of the European Economic Association* 7, S. 649-658.

Während im Wirtschaftsbereich der Sonstigen Dienstleistungen häufiger ohne als mit Beschäftigten gearbeitet wird (60,6 % vs. 35,6 %), wird im Handel, Gastgewerbe und Verkehr häufiger mit Beschäftigten als ohne Beschäftigte (18,6 % vs. 9,3 %) gestartet (vgl. Piorkowsky et al., 2010, S. 22).

Genderdifferenziert zeigen sich zwischen Gründerinnen und Gründern deutliche Unterschiede hinsichtlich ihrer Branchenausrichtung. Frauen gründen am häufigsten im Bereich der persönlichen Dienstleistungen (haushaltsnahe/konsumnahe Dienstleistungen/Gesundheitswesen, Erziehung und Bildung), während männliche Gründer meist im Bereich der wirtschaftlichen/unternehmensnahen Dienstleistungen starten (vgl. KfW, 2011a, S. 3f.).

Mit Blick auf die Branchenzugehörigkeit zeigen sich zum Teil signifikante Unterschiede zwischen Voll- und Nebenerwerbsselbstständigen – so etwa bei Petrova (2005, S. 20). Im Vergleich zu Vollerwerbsselbstständigen sind Nebenerwerbs-/Teilzeitselbstständige signifikant häufiger im Bereich unternehmensnahe Dienstleistungen zu finden, während Teilzeit-/Nebenerwerbsselbstständige in der Landwirtschaft, im Bausektor und im Bereich Transport und Verkehr im Vergleich zu Vollerwerbsselbstständigen unterrepräsentiert sind. Dies lässt darauf schließen, dass sich manche Branchen besser für eine Nebenerwerbsselbstständigkeit eignen als andere (vgl. Petrova, 2005, S. 20).

- **Nebenerwerbsgründer/-innen starten in der Regel ohne Beschäftigte**

Im Vergleich zu Gründungen im Vollerwerb sind Gründungen im Nebenerwerb meist kleiner. Häufig handelt es sich dabei um Solo-Gründungen ohne Mitarbeiter/-innen. Dem KfW-Gründungsmonitor zufolge trifft dies auf 3 von 4 Nebenerwerbsgründungen (Solo-Gründungen ohne Mitarbeiter/-innen) im Jahr 2012 zu (vgl. KfW, 2013b, S. 15). Während der mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt<sup>21</sup> einer Neugründung im Vollerwerb 1,9 vollzeitäquivalente Stellen beträgt, so liegt dieser beim Nebenerwerb mit 0,3 Vollzeitäquivalenten deutlich darunter (vgl. KfW, 2008, S. 6).

Genderdifferenziert zeigen sich auch hier deutliche Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Nebenerwerbsgründern. Im Vergleich zu Männern, gründen Frauen häufiger allein und ohne Beschäftigte. Als möglicher Grund ist hier unter anderem die stärkere Risikoaversion von Frauen zu nennen, da eine Beschäftigung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine hinreichende Performance des Projekts und einen starken Glauben an den Gründungserfolg verlangt. Wenn dieser Glaube fehlt, wird tendenziell eher auf Einstellungen verzichtet (vgl. KfW, 2011a, S. 6f). Frauen schätzen dabei vielfach ihre eigenen Stärken und Schwächen geringer ein und fürchten häufiger ein Misslingen der eigenen Gründung (vgl. KfW, 2007).

- **Nebenerwerbsgründungen sind meist Neugründungen**

---

<sup>21</sup> Als direkter Brutto-Beschäftigungseffekt von Neugründungen wird die Gesamtzahl der Arbeitsplätze bezeichnet, die Gründer/-innen neuer Unternehmen eines bestimmten Jahres zum Gründungszeitpunkt schaffen (KfW, 2013a, S. 4).

Nebenerwerbsgründungen sind meist Neugründungen (81,8%). Nur knapp jede/-r siebte Nebenerwerbsgründer/-in beteiligt sich an einem bereits bestehenden Unternehmen (15,3%) bzw. nur etwa jede/-r 34te übernimmt ein Unternehmen (Betriebsübernahme: 2,9%) z.B. im Zuge eines Generationenwechsels (vgl. KfW, 2013b, S. 13).

- **Zeitaufwand höher, wenn Nebenerwerbsselbstständigkeit als Lernphase betrachtet wird**

Im Rahmen der Untersuchungen von Petrova (2012) wurden die aufgewendeten Wochenstunden für die Nebenerwerbsselbstständigkeit analysiert und festgestellt, dass diese signifikant höher sind, wenn die Nebenerwerbsselbstständigkeit als Lernphase betrachtet wird. Die aufgewendete Zeit für die Nebenerwerbsselbstständigkeit war dagegen unabhängig von Einkommen, Wohlstand und Freizeit vor Aufnahme der Selbstständigkeit (vgl. Petrova, 2012, 2010).

- **Größte Einkommensquelle der Selbstständigen**

Neben der zeitlichen Dimension spielt auch der mit der Selbstständigkeit erzielte Einkommensanteil als quantitatives Abgrenzungskriterium von Nebenerwerbsgründungen eine wichtige Rolle. Auch die Herkunft der Einnahmequelle ist für eine Eingruppierung der Gründerpersonen hinsichtlich ihres Erwerbsstatus (ggf. Zuordnung zu Zu- oder Nebenerwerb) und dem wirtschaftlichen Erfolg ihrer Gründung von Bedeutung.

Im Rahmen des Flash Eurobarometers 2012 gaben 75% der befragten EU-Selbstständigen an, dass ihr eigenes Unternehmen den größten Anteil an ihrem Einkommen einnimmt. Bei einem/einer von acht (12%) ist es die Vollzeitbeschäftigung, bei rund jedem/-r zehnten der Befragten sind es die Einkünfte aus einer Teilzeitbeschäftigung, die die größte Einkommensquelle bilden. Für weitere 5% sind es Renten-/Pensionsbezüge und für 2% staatliche Unterstützungsleistungen/Arbeitslosengeld (vgl. Europäische Kommission, 2012, S. 12, 149).

- **Startkapital in der Regel weniger als 5.000 Euro**

Viele der Nebenerwerbs-/Teilzeit-Gründerpersonen agieren in einem weniger kapitalintensiven Bereich (vgl. Petrova, 2005, S. 1)<sup>22</sup> und sind meist Klein- bzw. Kleinstgründungen, die mit nur wenig bzw. gänzlich ohne nennenswertes Startkapital gegründet werden (vgl. KfW, 2013b, S. 18). Fast 4 von 10 aller Nebenerwerbsgründer/-innen (37,8%) können die Selbstständigkeit ohne einen zusätzlichen finanziellen Mittelbedarf realisieren, beispielsweise wenn eingebrachte (Büro-)Räume, Computer oder das vorhandene Auto genutzt werden können und es keiner weiteren Investitionen bedarf (vgl. KfW, 2013b, S. 18/Franke 2009, S. 386). Werden finanzielle Mittel zur Gründung in Anspruch genommen, so liegt der Mittelbedarf meist unter 5.000 EUR. Ein Finanz-Mittelbedarf über 50.000 EUR ist eher die Ausnahme (vgl. KfW, 2013b, S. 16).

- **Gründungsmotive: Pull-Aspekte überwiegen**

---

<sup>22</sup> Siehe hierzu auch Abschnitt Branchenausrichtung in diesem Kapitel



Motive und Gründe, die für eine Aufnahme einer Nebenerwerbstätigkeit sprechen, werden in der Gründungsliteratur zwei grundlegenden Motivgruppen zugeordnet: den Push- und den Pull-Motiven. Diese Unterscheidung hat ihre Wurzeln im Global Entrepreneurship Monitor (GEM), in dem erstmals zwischen „Necessity-Entrepreneuren“ (Push) und „Opportunity-Entrepreneuren“ (Pull) differenziert wurde (vgl. Block/Wagner, 2007/Reynolds et al., 2002/Sternberg et al., 2006). Unternehmerischer Erfolg von Gründungen wurde dabei den „Opportunity-Gründern“ zugesprochen, sie hätten eher die Chancen der Gründung im Auge und würden deshalb zielorientierter, mit mehr Einsatz und kreativer ihre Geschäftsidee in die Tat umsetzen sowie ihre beruflichen Netzwerke und vorhandenes Know-how besser nutzen.

Ausnutzen einer Geschäftsidee, Selbstverwirklichung, eine bessere Lebensqualität, eigene Kompetenzen nutzen, das Streben nach Unabhängigkeit, der eigene Chef sein und das Schaffen sozialer Kontakte/Beziehungen – allesamt Pull-Motive – werden in der Literatur an verschiedenen Stellen als die wichtigsten Motivlagen für die Gründung einer Nebenerwerbsselbstständigkeit angeführt. So gaben beispielsweise fast 45% der im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors 2013 Befragten das Ausnutzen einer Geschäftsidee als Hauptgrund für ihre Nebenerwerbsgründung an (vgl. KfW, 2013b, S. 10).

Im Rahmen einer niederländischen Pilotstudie<sup>23</sup> wurde in diesem Zusammenhang auch der Begriff des „lifestyle entrepreneurs“ geprägt. „Lifestyle entrepreneurs“ beginnen eine Selbstständigkeit nicht primär aus der ökonomischen Notwendigkeit heraus bzw. aus wirtschaftlichen Gründen, vielmehr stehen nicht-monetäre Motive im Fokus. Monetäre Aspekte wie finanzieller/wirtschaftlicher Erfolg und die Sicherung des Einkommens sind von Bedeutung, stellen aber nicht die treibenden Kräfte für die Selbstständigkeit dar (vgl. Koster et al., 2010, S. 12f.).

Ebenfalls der Gruppe der Pull-Motive zuzuordnen, ist die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie, hohe Zeitaufonomie und Flexibilität, die durch die Aufnahme einer Selbstständigkeit ermöglicht wird. Wie weiter oben bereits gezeigt, stellen diese Motivlagen gerade für Frauen mit Haushalts- und Familienaufgaben wichtige Gründe für eine Nebenerwerbsselbstständigkeit dar. Nebenerwerb als „zweites Standbein“ wird als weitere Motivgruppen, als Vorsorge gegen einen möglichen Verlust des Arbeitsplatzes angeführt. Auch das Motiv der Selbstverwirklichung spielt eine wichtige Rolle (vgl. Piorkowsky, 2002/KfW, 2011b, S. 98).

Als weitere Gründe für die Aufnahme einer unternehmerischen Selbstständigkeit im Nebenerwerb/in Teilzeit und nicht im Haupterwerb wird in der Literatur angeführt, dass die Gründerpersonen oftmals ihre unternehmerischen Fähigkeiten nicht richtig einschätzen können (vgl. Petrova, 2010a/2010b). Auf Basis der in der Nebenerwerbsselbstständigkeit gesammelten Erfahrungen – insbesondere zu dem zu investierenden Kapital und der eingesetzten Zeit – werden die weiteren Schritte geplant (Wechsel in einen Vollerwerb vs. Aufgabe der Selbstständigkeit) (vgl. Petrova, 2010a, S. 3).

---

<sup>23</sup> Die Studie wurde in zwei niederländischen Kommunen durchgeführt (Ooststellingwerf und Noordenveld), (Nevenactiviteiten, Rijksuniversiteit Groningen, 2007).

Eine Haupterwerbsselbstständigkeit kann auf diese Weise langsam vorbereitet und durch unternehmerisches „Probearbeiten“ – in einer relativ abgesicherten Beschäftigung – der Markt und der Erfolg der Gründung getestet werden (vgl. Piorkowsky, 2002). Nebenerwerbsselbstständigkeit („part-time entrepreneurship“) stellt damit einen niedrigschwelligen Einstieg in eine unternehmerische Selbstständigkeit dar (vgl. Petrova, 2010a, S. 3). Risikoaversion und „learning by doing“ sind hier bedeutende Motive (vgl. Petrova, 2010b, S. 1).

Eines der treibenden Motive für die Gruppe der Arbeitslosen/Arbeitssuchenden ist die fehlende Erwerbsalternative. Daher wurden Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in der Vergangenheit oftmals auch der Gruppe der Push- oder „Necessity-Gründung“ zugeordnet. Neuere Forschungen zeigen jedoch, dass auch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, tatsächlich nur selten aus der Not heraus geboren wurden, daher oft erfolgreich sind und häufig mehr als nur ihren eigenen Arbeitsplatz schaffen (vgl. Caliendo/Kritikos, 2010).

Die Chancen im Blick, aber auch die Tatsache, dass Selbstständigkeit für diese Gruppe in der Regel die einzige Einkommensquelle ist, gründen Arbeitslose tendenziell eher im Haupterwerb als im Nebenerwerb (vgl. KfW, 2013b, S. 6). Eine angestrebte Haupterwerbsselbstständigkeit wird auch für eine Förderung vorausgesetzt.

- **Nebenerwerbs- und Haupterwerbsgründungen von unterschiedlichen Motiven beeinflusst**

Im Rahmen einer Untersuchung über den Werdegang von schwedischen erwerbstätigen Männern im High-Tech-Sektor konnten Folta et al. (2010) nachweisen, dass bei einer Nebenerwerbsgründung andere Motive vorliegen als bei einer Haupterwerbsgründung. Signifikante Unterschiede wurden in den Bereichen Wechselkosten, Humankapital und Unsicherheit gefunden. In einer Untersuchung wurde – wenig überraschend – festgestellt, dass der finanzielle Erfolg in der Nebenerwerbsselbstständigkeit einen Wechsel in den Haupterwerb positiv beeinflusst (vgl. Folta et al., 2010).

- **Probleme: Soziale Absicherung ein wichtiges Thema, Finanzierungsschwierigkeiten eher nachrangig**

Ein Gros der Nebenerwerbsselbstständigen sind Solo- oder Einzelgründungen – oftmals auch ohne weitere Mitarbeiter/-innen, wie bereits weiter oben dargestellt. Analysen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2012) zufolge sind allerdings gerade bei einer Solo-Selbstständigkeit wirtschaftliche bzw. finanzielle Problemlagen anzutreffen. Solo-Selbstständigkeit birgt das Risiko atypischer Beschäftigung, Scheinselbstständigkeit, unzureichender sozialer Absicherung oder sogar Altersarmut. Bei einem geringen Einkommen aus der beruflichen Selbstständigkeit ist oftmals eine Absicherung gegen Krankheit, Arbeitslosigkeit und Altersrisiken lückenhaft oder unzureichend. Verschärfend wirken dabei häufig psychische Belastungen (z.B. unkalkulierbare Beschäftigungsstabilität, Zeit- und Leistungsdruck oder die Vermischung von Privat- und Arbeitsbereich) sowie nur geringe Karrierechancen und Aussichten auf einen angemessenen „Unternehmerlohn“ (vgl. Gerner/Wießner, 2012, S. 5).

Als weitere Problembereiche werden die Doppelbelastung durch die erste Erwerbstätigkeit und die Nebenerwerbsselbstständigkeit angeführt.

Aufgrund des vergleichsweise geringen Finanzierungsbedarfs – 55% der Nebenerwerbsgründer/-innen setzen Mittel in Höhe von weniger als 5.000 Euro ein (vgl. KfW, 2013b, S. 16) – sind Finanzierungsschwierigkeiten bei Nebenerwerbsgründungen von eher nachrangiger Bedeutung. Im Vergleich zum Vollerwerb – knapp die Hälfte der im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors 2013 Befragten gibt einen Gesamtmittelbedarf von mehr als 10.000 Euro an (49,5%; Nebenerwerb: 34%) sind Nebenerwerbsgründer/-innen damit weniger häufig von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen (vgl. KfW, 2013a, S. 5/KfW, 2013, S. 16).

- **Unterstützung für den Wechsel in den Vollerwerb ausbauen**

Zwar sind Nebenerwerbsgründungen im Hinblick auf Beschäftigung und Investitionsvolumen im Durchschnitt kleiner als Vollerwerbsgründungen, als „Gründung light“ ermöglichen sie jedoch beispielsweise die Erprobung einer Geschäftsidee hinsichtlich Realisierbarkeit und finanzieller Attraktivität oder die Vereinbarkeit von Haushalts- und Erwerbsarbeit – und dies bei einem im Vergleich zur Vollerwerbsgründung geringeren Risiko (vgl. Josten et al., 2008/KfW, 2011b/KfW, 2005). In Rahmen der FACE-Studierendenbefragung des Inmit (Befragungszeitraum: November/Dezember 2006) gaben rund 44% der weiblichen Studierenden, die zum Gründungspotenzial im weiteren Sinne<sup>24</sup> zählen, an, dass sie im Falle einer unternehmerischen Selbstständigkeit eine Teilselbstständigkeit anstreben (vgl. Josten et al, 2008). Doch gut jede/-r vierte Nebenerwerbsgründer/-in will laut dem KfW-Gründungsmonitor später in den Vollerwerb wechseln (vgl. Ullrich, 2013) – eine für das gesamte Gründungsgeschehen bedeutende Größenordnung. Nach Ergebnissen auf Basis des Mikrozensus ist es sogar jede/-r zweite Nebenerwerbsgründer/-in, der/die in den Vollerwerb wechseln will (vgl. Piorkowsky, 2004/2005).

Ehemalige Zu- und Nebenerwerbsgründer/-innen, die inzwischen im Haupterwerb selbstständig tätig sind, hatten zudem zu 55% bzw. 63% von Anfang an eine Haupterwerbsselbstständigkeit geplant (vgl. Piorkowsky, 2004/Nispel, o. J., S.11).

Ergebnisse von Wennberg et al. (2006)<sup>25</sup> haben – auf Basis eines schwedischen Datensatzes – gezeigt, dass zum einen die Personen im verwendeten Datensatz, die sich für eine Nebenerwerbsselbstständigkeit entschieden haben, 28-mal häufiger in eine Haupterwerbsselbstständigkeit wechselten als eine Vergleichsgruppe von Angestellten. Zum anderen gaben jedoch Nebenerwerbsselbstständige auch 1,5-mal häufiger ihre Selbstständigkeit wieder auf als eine Vergleichsgruppe von Haupterwerbsselbstständigen. Die Autoren folgern daraus, dass die Nebenerwerbsselbstständigkeit durchaus einen Test der Selbstständigkeit darstellt. Wenn dieser Test erfolgreich verläuft, ist ein Wechsel in den Haupterwerb wahrscheinlicher (höhere Wechselwahrscheinlichkeit gegenüber Ange-

---

<sup>24</sup> Gründungsoffene sind nach der FACE-Gruppierung diejenigen unter den Befragten, die von sich sagen, „Ich schließe Selbstständigkeit nicht aus“.

<sup>25</sup> Wennberg et al. (2006) verwenden einen schwedischen Datensatz, bei dem eine Gruppen von Angestellten im High-Tech-Sektor drei Jahre lang wiederholt befragt wurden und so berufliche Veränderungen nachgezeichnet werden konnten. Ziel der Untersuchung war festzustellen, ob Nebenerwerbsselbstständigkeit einen Test der Selbstständigkeit darstellt. Hierbei wurde nicht unterschieden, ob der Test der persönlichen Eignung als Unternehmer/-in oder der Geschäftsidee dient.

stellten), wenn der Test jedoch negativ ausfällt, wird die Selbstständigkeit auch schneller beendet (höhere Aufgabe verglichen mit Haupterwerbsselbstständigen) (vgl. Wennberg et al., 2006).

Nebenerwerb ist also ein wichtiger Einstieg in das eigene Haupterwerbsunternehmen. Insbesondere Potenzialgruppen des Gründungsgeschehens wie beispielsweise Ältere, Frauen, Arbeitslose, Hochschulabsolventen sollten hier in den Fokus gerückt und stärker aktiviert werden (vgl. KfW, 2005).

Es werden allerdings in der Literatur Defizite an möglicher Förderung von Neben- und Zuerwerbsselbstständigkeit angeführt. So fordert beispielsweise Piorkowsky (2002) bessere Rahmenbedingungen für die Förderung von Neben- und Zuerwerbsselbstständigkeit (z.B. durch die Bereitstellung von spezifischen Informationen, mehr gesellschaftlicher Anerkennung und Unterstützung). Sofern die entsprechenden Rahmenbedingungen vorlägen, würden einige der Befragten ihre Tätigkeit ausdehnen. Auch ein Wechsel in den Vollerwerb ist denkbar (vgl. Piorkowsky, 2002).

Eine Studie von Evers & Jung (2001) zeigt, dass nur wenige Förderprogramme auch für Nebenerwerbsgründungen geeignet sind (vgl. Jung/Habschick, 2001, S. 3). Wenngleich dieser Befund aus dem Jahr 2001 stammt, gilt er zu großen Teilen heute immer noch. Die deutsche Förderlandschaft ist – auch wenn inzwischen erste Aktivitäten vorhanden sind – auf Nebenerwerbsgründungen, einem schrittweisen Unternehmensaufbau und kleine Einheiten mit niedrigem Investitionsbedarf zu wenig angepasst. Gerade auch mit Blick auf die Finanzierung von Nebenerwerbsgründern/-innen besteht bislang noch förderprogrammatischer Handlungsbedarf (vgl. Jung/Habschick, 2001, S. 11).

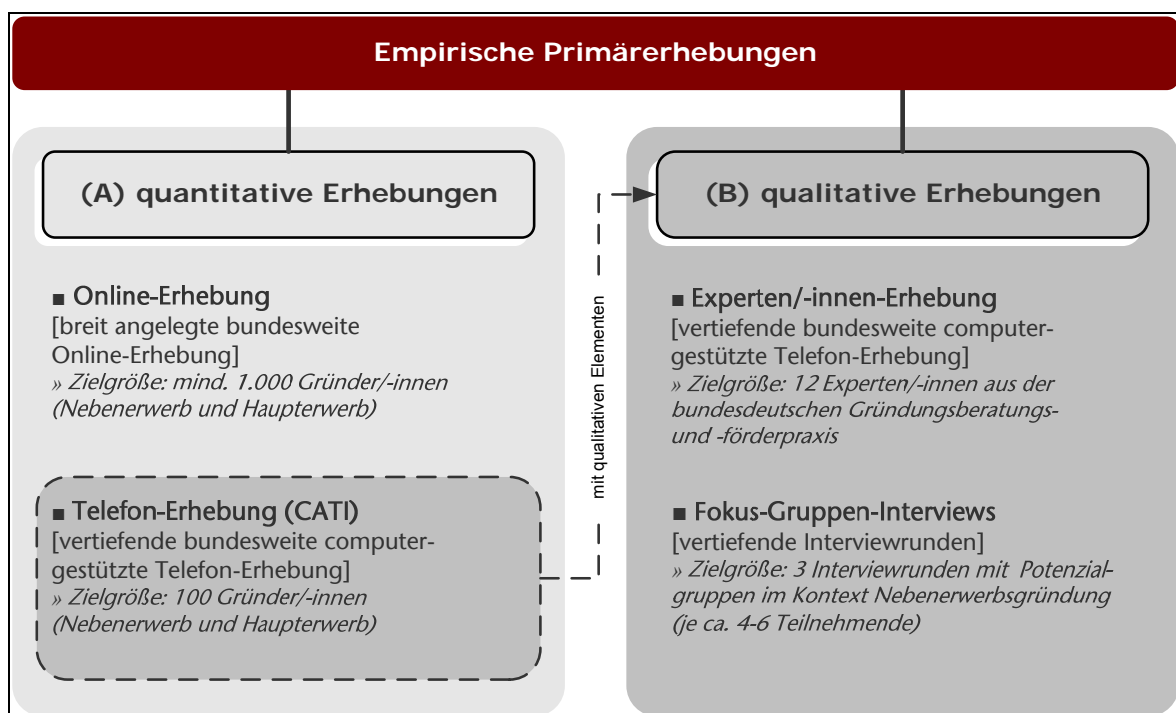
## 5. Nebenerwerbsgründungen – Ergebnisse der empirischen Erhebung

### 5.1 Untersuchungsdesign und Vorgehen der empirischen Erhebung

#### 5.1.1 Untersuchungsdesign

Um die untersuchungsleitenden Fragestellungen zur Struktur der Nebenerwerbsgründungen, den Gründungsmotiven, den Problemen und Hindernissen, den Unterstützungsbedarfen und Wechselelementen hinreichend beantworten sowie auf Basis der gewonnenen Daten Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Gründungsbedingungen und des Wechsels von Nebenerwerbsselbstständigen in eine Haupterwerbsselbstständigkeit ableiten zu können, wurde ein breites Primärerhebungs-Spektrum (siehe Abbildung 5-01) mit insgesamt vier quantitativen bzw. qualitativen Erhebungsbausteinen konzipiert.

*Abbildung 5-01: Empirische Primärerhebungen im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“*



Quelle: eigene Abbildung

Ein wesentlicher Schwerpunkt im Kontext der quantitativen empirischen Primärerhebungen (A) lag auf der breit angelegten bundesweiten Online-Erhebung, mit der sowohl Neben- als auch Haupterwerbsgründer/-innen (Vergleichsgruppe) erreicht wurden, um eine verlässliche primärstatische Datengrundlage für die Bestandsaufnahme zu generieren. Als Zielgröße wurde ein verwertbarer Rücklauf von mindestens 1.000 Teilnehmenden anvisiert. Aufbauend auf der Online-Erhebung wurde eine zeitlich nachgelagerte bundesweite computergestützte Telefon-Erhebung durchgeführt, um so zum einen die bis zu diesem Zeitpunkt durch die Online-Erhebung unterrepräsentierten Gruppen (z.B. Bran-

chen) verstärkt zu erreichen, zum anderen um auch Teilnehmende, welche nicht über die verwendeten Distributionskanäle (Online-Kanäle) und Multiplikatoren erreicht werden konnten, anzusprechen. Durch die ergänzend durchgeführte Telefon-Erhebung konnte des Weiteren durch den direkten persönlichen Kontakt (u.a. Möglichkeit für Rückfragen und Anmerkungen) die befragungsgruppenspezifischen Themen qualitativ vertieft werden.

Die Ergebnisse der großzahlig-quantitativen Befragungen wurden durch qualitative Methoden (B) ergänzt, vertieft und weiter ausgeweitet. Diese Methoden helfen zum einen bei der Interpretation der Ergebnisse der durchgeführten quantitativen Erhebungen, zum anderen lassen sich hiermit deutlich differenziertere und vertiefende Einblicke und Problematiken herausarbeiten. Um das gewonnene Selbstbild der Befragten aus der Online- und Telefon-Erhebung zu ergänzen, wurde dazu erstens eine telefonische Experten/-innen-Befragung durchgeführt. Hierbei wurden Personen aus der Gründungsberatung und -förderung sowie der Gründungsforschung zur Thematik der Nebenerwerbsselbstständigkeit befragt.<sup>26</sup> Hier lag der Fokus insbesondere auf der Frage, wo aus Sicht der befragten „Gründungsexperten/-innen“ die Motivation, die Spezifika, die Probleme und Hindernisse von Nebenerwerbsgründungen liegen und wie die Gründungsbedingungen sowie die Wechselbedingungen in die Haupterwerbsselbstständigkeit verbessert werden können. Als zweites qualitatives Element wurden Fokusgruppen-Interviewrunden mit spezifischen Potenzialgruppen innerhalb des Nebenerwerbsgründungsgeschehens (Frauen, Studierende, Kultur- und Kreativwirtschaft) durchgeführt. Hierbei wurden mit insgesamt drei Potenzialgruppen mit je 4-6 Teilnehmenden in Vor-Ort-Interviewrunden die bisherigen Ergebnisse vertieft, Empfehlungen für die Verbesserung der Gründungsbedingungen von Nebenerwerbsselbstständigen diskutiert sowie Ansatzpunkte und „Hebel“ für die positive Beeinflussung von Faktoren für einen erfolgreichen Wechsel in eine Vollerwerbsselbstständigkeit bzw. die Reduzierung der diesbezüglichen Hindernisse und Barrieren erörtert. Diese Ergebnisse flossen insbesondere in die (potenzial)gruppen-differenzierten Handlungsempfehlungen (siehe Kapitel 7) ein.

### 5.1.2 Befragungsgruppen

Um unterschiedliche Gründungstypen, Sichtweisen, Einstellungen und Entwicklungslinien sowie Gründungsstadien differenziert analysieren und vergleichen zu können, wurden in das Untersuchungssample fünf Befragungsgruppen einbezogen. Für jede Befragungsgruppe wurden spezifische Erhebungsinstrumente für die quantitativen Primärerhebungen mit den jeweils relevanten Fragenkomplexen erarbeitet. Bei den fünf Befragungsgruppen handelte es sich um Personen, die

- a) **aktuell nebenberuflich selbstständig sind („Aktive“);**
- b) **planen, sich nebenberuflich selbstständig zu machen („Planer“);**
- c) **nebenberuflich selbstständig waren und ihre Selbstständigkeit inzwischen aufgegeben haben („Ehemalige“);**

---

<sup>26</sup> Eine Übersicht mit allen befragten Experten/-innen befindet sich im Anhang.

- d) sowie Personen, die von einer nebenberuflichen Selbstständigkeit in eine hauptberufliche Selbstständigkeit gewechselt sind („Wechsler“) und
- e) Personen, die aktuell ausschließlich einer hauptberuflichen Selbstständigkeit nachgehen („Haupterwerbsselbstständige“).

In den ersten drei Befragungsgruppen („Aktive“, „Planer“ und „Ehemalige“) stehen ausschließlich Aspekte der nebenberuflichen Selbstständigkeit im Mittelpunkt. Bei der Gruppe der „Wechsler“ werden sowohl nebenberufliche als auch hauptberufliche Fragestellungen betrachtet. Diese Befragungsgruppe kennt aus eigener Erfahrung sowohl die Nebenerwerbs- als auch die Haupterwerbsselbstständigkeit und kann daher fundierte Aussagen zu beiden Selbstständigkeitsformen treffen sowie Erfahrungen beim Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit mit in die Untersuchung einbringen. Die Befragungsgruppe der Haupterwerbsselbstständigen dient als Vergleichsgruppe zu ausgewählten Fragestellungen. Die folgende Abbildung 5-02 zeigt die fünf Befragungsgruppen, die auch im Folgenden verwendeten Gruppenkurzbezeichnungen sowie eine schnell erfassbare Beschreibung zur Einordnung der Befragungsgruppen in das Untersuchungssample.

Abbildung 5-02: Fünf Befragungsgruppen im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“



Quelle: eigene Abbildung

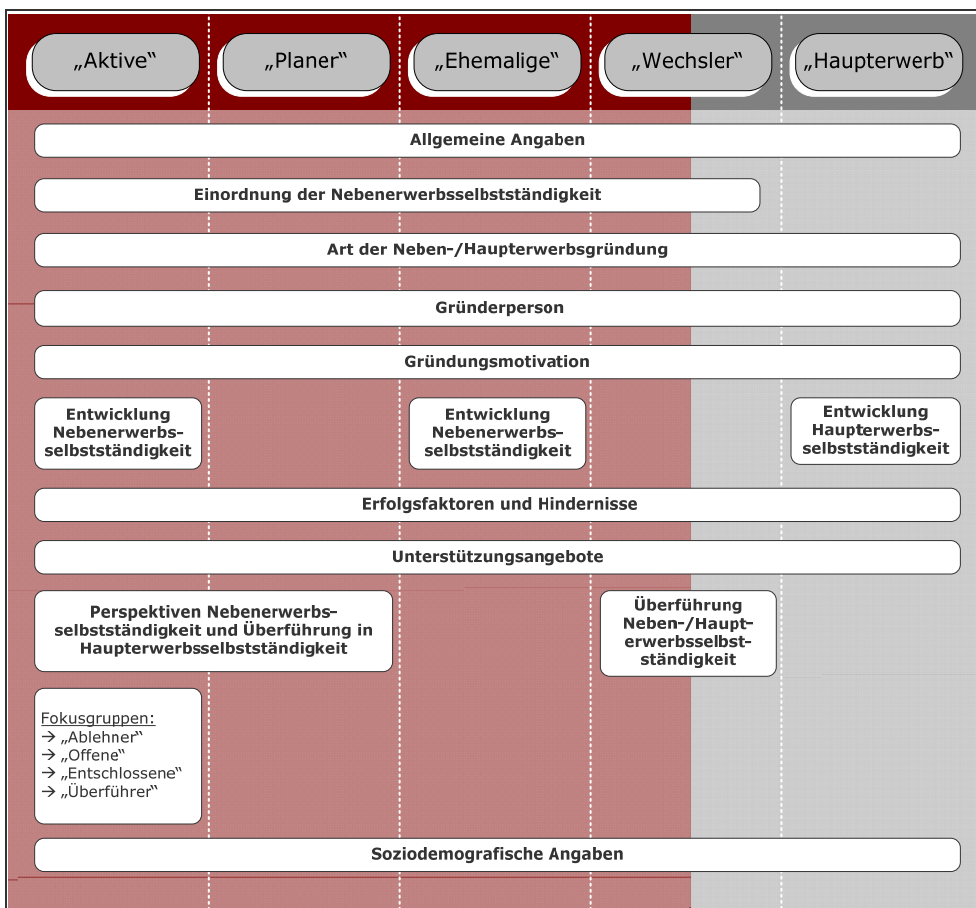
Im Rahmen der empirischen Erhebungen erfolgte die Zuordnung zu einer der fünf Gruppen auf Basis einer Selbsteinschätzung der befragten Personen. Den befragten Personen wurden dazu allerdings – wie in Abbildung 5-02 dargestellt – Zuordnungskriterien als Hilfestellungen an die Hand gegeben. Diese Vorgehensweise wird auch beim Gründungs-

monitor der KfW angewendet<sup>27</sup>. In der späteren Hochrechnung der quantitativen Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens werden zusätzlich die Abgrenzungskriterien der Arbeitsdefinition (Arbeitszeit, Einkommensanteil) dieser Studie angewendet (siehe Kapitel 6). Für die Analyse der qualitativen Themenbereiche – insbesondere Motivation, Problemstrukturen, Unterstützungsbedarfe etc. – sind die Antworten sämtlicher Personen, die sich selbst als Gründer/-in im Nebenerwerb eingestuft haben, von hoher Bedeutung und werden daher im Rahmen der Ergebnisanalyse der Primärerhebung einbezogen.

### 5.1.3 Erhebungsinstrumente und -themen

Für jede der fünf Befragungsgruppen wurde auf Basis der untersuchungsleitenden Fragestellungen ein eigenes Erhebungsinstrument entwickelt (siehe Anhang). Das Konzept sieht vor, dass für wichtige thematische Aspekte (siehe Abbildung 5-03) auch direkte Vergleiche zwischen den Untersuchungsgruppen möglich sind.

Abbildung 5-03: Fragebogenkomplexe und -themen der fünf Befragungsgruppen im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“



Quelle: eigene Abbildung

Innerhalb der Gruppe der „Aktiven“ wurden hinsichtlich der Frage nach der Überführung der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit vier Teilgruppen gebildet. Auf

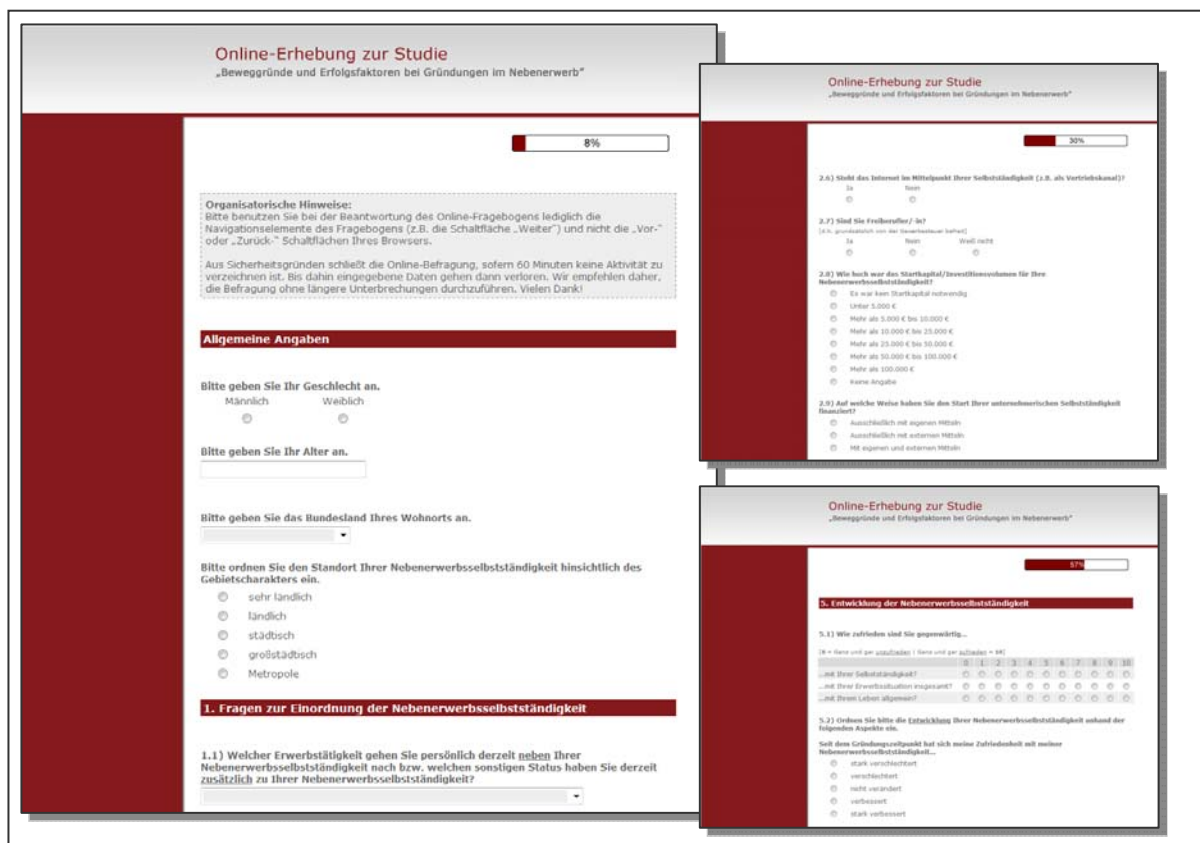
<sup>27</sup> Dieser Vorgehensweise liegt die Einschätzung zugrunde, dass die Gründerpersonen selbst am besten wissen, ob sie im Neben- oder im Haupterwerb einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen.



Basis dieser (potenzial)gruppen-differenzierten Betrachtung konnten so spezifische Handlungsempfehlungen für die Unterstützung beim Wechsel abgeleitet werden. Ein wichtiges Augenmerk lag hier auf Fragestellungen hinsichtlich positiver sowie negativer (hemmender) Faktoren für eine mögliche Überführung der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit („Hebel“). Des Weiteren wurde in der gesamten Erhebung die Gender Mainstreaming-Perspektive durchgängig berücksichtigt, da insbesondere Frauen als Teilgruppe innerhalb der Nebenerwerbsselbstständigen eine besondere Bedeutung zukommt und bei ihnen spezifische Potenziale zu beachten sind (siehe auch Kapitel 3. Nebenerwerbsgründungen im Spiegel der Statistik).

Das Inmit-Institut nutzte bei der Umsetzung und Programmierung der Online-Befragungen (siehe Abbildung 5-04) bzw. für die online-gestützten Eingabemasken im Kontext der computergestützten Telefoninterviews (CATI) ein eigens entwickeltes und langjährig erprobtes Befragungs-Tool.

Abbildung 5-04: Screenshots des Online-Erhebungsbogens für Teilnehmende der Online-Erhebung über eine eigens eingerichtete Internetplattform ([www.studie-nebenerwerb.de](http://www.studie-nebenerwerb.de))



Quelle: eigene Abbildung

Vor dem Start der quantitativen Primärerhebungen erfolgte die Durchführung eines umfangreichen Pretests. Hierbei wurde insbesondere die inhaltliche und technische Umsetzung der Online-Erhebung sowie die konzipierte Vorschaltseite einschließlich Filterfunktion unter „real-life“-Bedingungen getestet und auf Basis der hieraus gewonnen Erkenntnisse und Einschätzungen für die Feldphase abschließend modifiziert.

### 5.1.4 Stichprobenbildung, Befragungskanäle und Zugangswege

Wesentliches Ziel bei der Generierung der Stichprobe für die Online-Erhebung war es, eine möglichst hohe Anzahl an aktiven Nebenerwerbsselbstständigen zu erreichen. Da allerdings deutschlandweit keine eindeutige und direkt verwertbare Datenbasis mit Nebenerwerbsselbstständigen verfügbar ist und diese eine sehr heterogene Gruppe darstellen, wurde ein möglichst breiter Befragungsansatz und Zugang gewählt, um die Zielgröße (verwertbarer Rücklauf) von rund 1.000 Gründern/-innen (Nebenerwerb, Haupterwerb) in den Teilgruppen der Arbeitsdefinition realisieren zu können. Dazu wurden mehrere Distributionskanäle sowie Multiplikatoren mit unterschiedlichen Formen der Ansprache gewählt:

- **Direktansprache/Direkt-Mailings/Verteiler, beispielsweise über:**
  - *Direkt-Mailing an ca. 37.000 Abonnenten/-innen des Newsletters von [gruendungszuspruch.de](http://gruendungszuspruch.de) mit einem hohen Anteil an Kleinstgründern/-innen und Nebenerwerbsgründer/-innen;*
  - *Direkt-Mailings der bundesgruenderinnenagentur (bga) an Gründerinnen und Multiplikatorinnen;*
  - *Direkt-Mailings über das Exist-Netzwerk an Studierende und Wissenschaftliche Mitarbeitende;*
  - *E-Mail-Verteiler der Universität Trier (Studierende und Wissenschaftliche Mitarbeitende);*
  - *Direkt-Mailing an ca. 650 Gründer/-innen des Centrums für Angewandte Technologien CAT GmbH (Schleswig-Holstein)*  
*und weitere...*
- **Meldungen und Aufrufe in Newslettern, beispielsweise über:**
  - *BMWi-Gründungsnewsletter;*
  - *Partner-Newsletter Gründerwoche Deutschland;*
  - *gruendungszuspruch.de (Interview mit Prof. Block und Aufruf zur Teilnahme);*
  - *existenzielle – online-magazin für frauen in der wirtschaft*
  - *Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. (FGF);*
  - *Newsletter von [selbststaendig-machen.net](http://selbststaendig-machen.net) (ca. 1.000 Kleinunternehmer/-innen);*
  - *Aufruf zur Teilnahme durch die Kommunikationskanäle der Wirtschaftsministerien der Bundesländer*  
*und weitere...*

- **Textliche Hinweise/Ankündigungen (sowie „Schalten“ von Internetbannern) zur Studie auf stark frequentierten Internetplattformen, die insbesondere für Nebenerwerbs- und Kleinstgründer/-innen eine wichtige Informationsplattform darstellen, dazu zählen:**
  - *www.gruendungszuschuss.de;*
  - *www.akademie.de;*
  - *www.existenzgruender.de;*
  - *www.existenzgruenderinnen.de;*
  - *www.bmwi-unternehmerportal.de;*
  - *www.unternehmertipps.de;*
  - *www.nexxt.org;*
  - *www.kultur-kreativ-wirtschaft.de;*
  - *www.exzet.de;*
  - *www.foerderland.de;*
  - *www.rhein-main-startups.com;*
  - *www.adt-online.de;*
  - *www.selbststaendig-machen.net;*

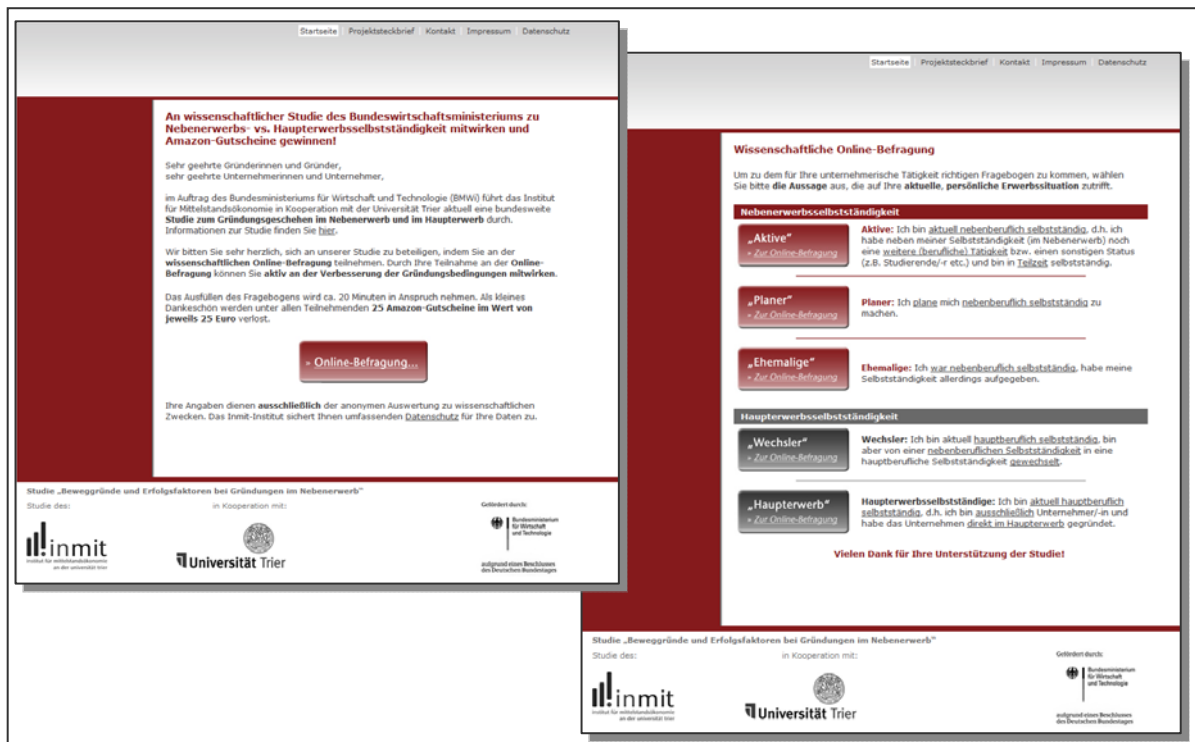
*und weitere...*
- **Social Media Kanäle, beispielsweise über:**
  - *Thematisch passende XING-Gruppen (ca. 20 Gruppen zum Thema Gründung und Selbstständigkeit mit insgesamt rund 100.000 Mitgliedern/-innen);*
  - *Facebook.de;*
  - *Akademie.de;*
  - *Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft;*
  - *fuer-gruender.de;*
  - *deutsche-startups.de;*

*und weitere...*
- **Kammern und Verbände von Berufsgruppen, beispielsweise über:**
  - *IHK Trier;*
  - *IHK Rhein-Neckar;*
  - *IHK Stuttgart;*
  - *Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz;*
  - *Promotion-Verband;*
  - *Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer;*

*und weitere...*

Die über die obigen Zugangswege erreichbaren und potenziellen Online-Befragungsteilnehmenden hatten über die eigens konzipierte und eingerichtete Internetplattform [www.studie-nebenerwerb.de](http://www.studie-nebenerwerb.de) direkten Zugang zur Online-Befragung (siehe Abbildung 5-05). Zusätzlich zu Projekt- und Hintergrundinformationen sowie zum Datenschutz wurde eine Vorschaltseite zur „Filterung/Selektion“ der Befragungsteilnehmenden entsprechend der vorgenannten fünf Befragungsgruppen abgebildet. Durch dieses Vorgehen gelangten die Befragungsteilnehmenden unmittelbar auf den für ihre spezifische Gründungssituation passenden Fragebogen.

Abbildung 5-05: Screenshots der Vorschaltseiten für Teilnehmende der Online-Erhebung über eine eigens eingerichtete Internetplattform ([www.studie-nebenerwerb.de](http://www.studie-nebenerwerb.de))



Quelle: eigene Abbildung

### 5.1.5 Vorgehensweise bei der telefonischen Erhebung

Im Rahmen der ergänzenden telefonischen Erhebung sollten unter anderem unterrepräsentierte Branchen, die über die Online-Erhebung bis zu diesem Zeitpunkt nur unzureichend erreicht werden konnten, kontaktiert werden. Hierzu wurden Creditreform-Adressdaten anhand verschiedener Kriterien, die auf eine mögliche Nebenerwerbsselbstständigkeit hindeuten (beispielsweise Jahresumsatz < 50.000 EUR, Privatadresse = Unternehmensadresse) ausgewählt, selektiert und geschichtet.

Es wurden 1.110 Datensätze (1. Welle: 608 Datensätze; 2. Welle: 502 Datensätze) in die Brutto-Stichprobe aufgenommen. Um letztlich den verwertbaren Rücklauf von 105 Datensätzen generieren zu können, mussten alle in der Stichprobe vorliegenden Datensätze durch das Interviewer/-innen-Team mindestens einmal, in der Regel aber insbesondere aufgrund von Erreichbarkeitsproblemen, für die Befragung ungeeigneten Ansprechpersonen bzw. zur verbindlichen Terminvereinbarung und Durchführung der Interviews mehrmals kontaktiert werden.

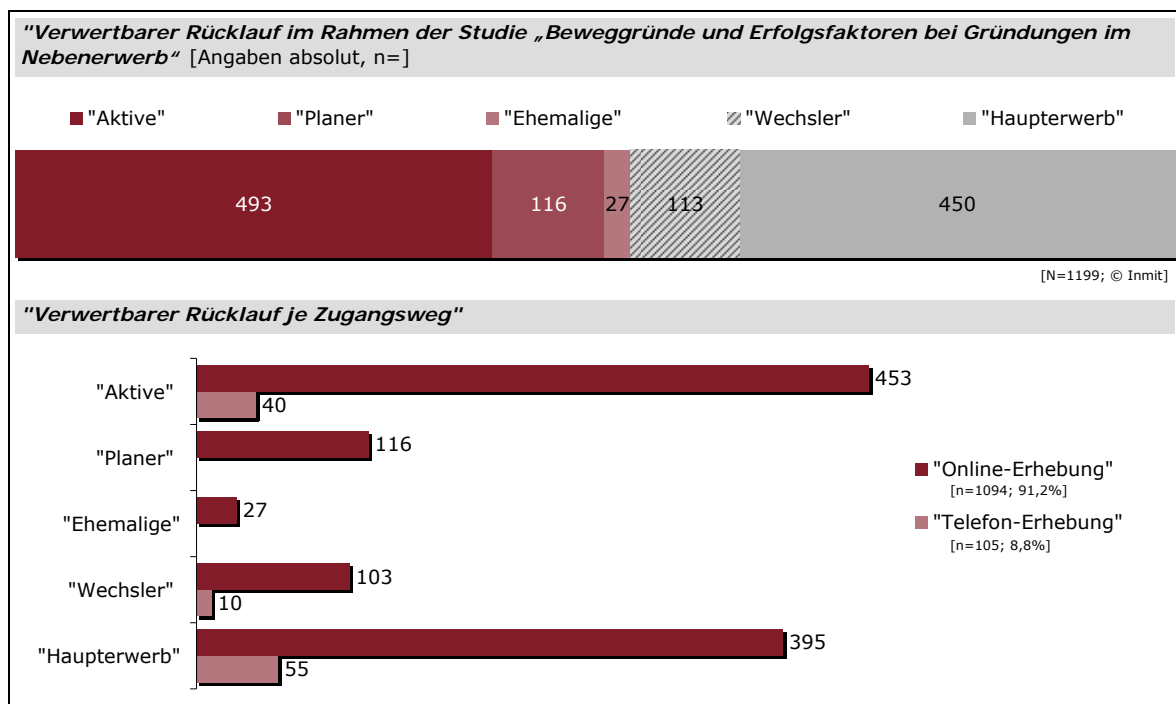
### 5.1.6 Durchführung der Primärerhebung und verwertbarer Rücklauf

Als mediale Anlaufstelle wurde für alle Befragungsteilnehmenden eine eigene Internetplattform eingerichtet. Die Befragungsplattform wurde am 26.09.2012 „online“ geschaltet. Der Zugriff auf die Plattform war bis einschließlich 31.01.2013 für die Befragungsteilnehmenden sichergestellt, somit betrug die Feldphase der Online-Erhebung insgesamt gut 18 Wochen. Über den gesamten Zeitraum wurden Akquise-Aktivitäten zur Teilnehmenden-Gewinnung unternommen.

Parallel zur Online-Erhebung wurden die computergestützten telefonischen Interviews (CATI) in der Zeit vom 29.10.2012 bis 16.11.2012 (insgesamt 3 Wochen) in den Räumen des Inmit-Instituts durch sechs themenspezifisch geschulte Interviewer/-innen durchgeführt. Während der gesamten Feldphase der Telefon-Erhebung wurde von Seiten des Inmit-Instituts fortlaufend der Rücklauf und dessen Datenqualität kontrolliert.

Die Dauer zur Beantwortung der quantitativen Erhebungen lag je nach Befragungsgruppe zwischen 20 und 30 Minuten für die Online-Erhebungen (tatsächlich Ø 28 Minuten bei den „Aktiven“) und rund 5 bis 10 Minuten länger bei den computergestützten Telefon-Erhebungen (tatsächlich Ø 35 Minuten bei der entsprechenden Befragungsgruppe).

Abbildung 5-06: Gesamtuntersuchungssample der quantitativen Erhebungen / verwertbarer Rücklauf im Rahmen der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“



Quelle: eigene Abbildung

An den quantitativen empirischen Erhebungen (Online-Erhebung sowie Telefon-Erhebung) haben sich insgesamt 1.280 Befragungsteilnehmende aus allen 16 Bundesländern beteiligt. Dieser Gesamtrücklauf („Brutto-Rücklauf“) wurde im Rahmen der Datenbereinigung und -aufbereitung insbesondere durch Plausibilitätsprüfungen auf fehlerhafte und unbrauchbare Angaben geprüft und um insgesamt 81 Datensätze bereinigt. Der verwertbare Rücklauf („Netto-Rücklauf“) setzt sich somit aus insgesamt 1.199 Teil-

nehmenden zusammen (siehe Abbildung 5-06), wobei 1.094 der Online-Erhebung (91%) zuzuschreiben sind und 105 Teilnehmende (9%) durch die vertiefenden Telefoninterviews gewonnen werden konnten.

Von den insgesamt 1.199 Befragungsteilnehmenden sind gut 4 von 10 der Gruppe der „Aktiven“ mit 493 Teilnehmenden (41,1%) sowie den Haupterwerbsselbstständigen (n=450; 37,5%) zuzuordnen. Mit jeweils knapp 10% bezogen auf alle Befragungsteilnehmenden ist die Gruppe der „Wechsler“ (n=113; 9,4%) und die der „Planer“ (n=116; 9,7%) vertreten. Die über die genutzten Distributionskanäle und Multiplikatoren am schwierigsten zu erreichende Gruppe der „Ehemaligen“ ist mit einem geringen Anteil (n=27; 2,3%) im Untersuchungssample vorhanden. Die diesbezüglich vorhandene Datenbasis ist für umfangreiche Auswertungen zu gering; für diese Befragungsgruppe werden demnach ausgewählte Ergebnisse (insbesondere zu Problemen und Aufgabegründen) kursorisch vorgestellt.

### 5.1.7 Auswertungsmethoden

Neben deskriptiven Auswertungsmethoden wurden univariate Methoden angewendet. Für ausgewählte Fragestellungen wie beispielsweise die Wechselwahrscheinlichkeit von der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit wurden zusätzlich multivariate Verfahren genutzt und ein Probit-Modell verwendet, um Gruppen mit besonderen Wechselwahrscheinlichkeiten zu identifizieren.

## 5.2 Befragungstichprobe der Untersuchung

### 5.2.1 Ausgewählte Strukturmerkmale im Vergleich

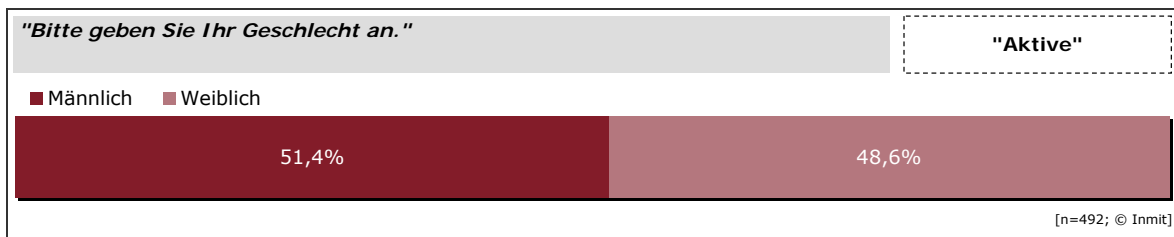
- **Ausgewogenes Geschlechterverhältnis in der Gruppe der „Aktiven“ und bei den Haupterwerbsselbstständigen**

Von den im Rahmen der Studie antwortenden Befragten der Gruppe der „Aktiven“ sind 48,6% weiblich und 51,4% männlich (siehe Abbildung 5-07), ähnlich ausgeglichen bezogen auf das Geschlechterverhältnis der Befragten im Untersuchungssample sind auch die Haupterwerbsselbstständigen. Lediglich die „Planer“ und „Wechsler“ weisen einen leicht höheren Männeranteil in der Stichprobe auf. Diese Geschlechterverteilung entspricht ungefähr der geschlechtsspezifischen Verteilung im KfW-Gründungsmonitor bei den Nebenerwerbsgründern/-innen<sup>28</sup>. Im Vergleich zum gesamten Gründungsgeschehen sind Nebenerwerbsgründungen damit deutlich stärker durch Frauen geprägt.

---

<sup>28</sup> Laut KfW-Gründungsmonitor 2013 waren im Jahr 2012 43,7% aller Nebenerwerbsgründerpersonen weiblich, 56,3% männlich. Zum Vergleich: Im Haupterwerb waren nur 31,9% weiblich bzw. 68,1% männlich (vgl. KfW, 2013b, S. 6).

Abbildung 5-07: Untersuchungssample „Aktive“ / Verteilung nach Geschlecht



Quelle: eigene Abbildung

In der Befragungsgruppe der Haupterwerbsselbstständigen liegt im Rahmen dieser Studie ebenfalls eine ausgeglichene geschlechtsspezifische Verteilung vor. Damit ist die Struktur der Stichprobe von Haupterwerbsselbstständigen stärker durch weibliche Gründerinnen geprägt als im Gründungsgeschehen insgesamt. Dadurch sind jedoch Vergleiche zwischen Nebenerwerbsselbstständigen und Haupterwerbsselbstständigen im Rahmen dieser Studie nicht durch geschlechtsspezifische Faktoren verzerrt.

- **Durchschnittsalter je nach Untersuchungsgruppe liegt zwischen 36 und 44 Jahren; Deutsch als Muttersprache und Staatszugehörigkeit dominiert – Migrationshintergrund eher selten**

Bei den „Aktiven“ liegt die Altersspanne der Teilnehmenden zwischen 19 und 70 Jahren und das Durchschnittsalter (zum Erhebungszeitraum 2012) bei 42,4 Jahren (ohne Abbildung). Somit sind die „Aktiven“ im Vergleich zur Gruppe der Haupterwerbsselbstständigen um gut 2 Jahre „jünger“ (Ø 44,4 Jahre). Das Durchschnittsalter bei den Befragungsteilnehmenden der „Planer“ ist über alle Untersuchungsgruppen hinweg am niedrigsten (Ø 36,0 Jahre).

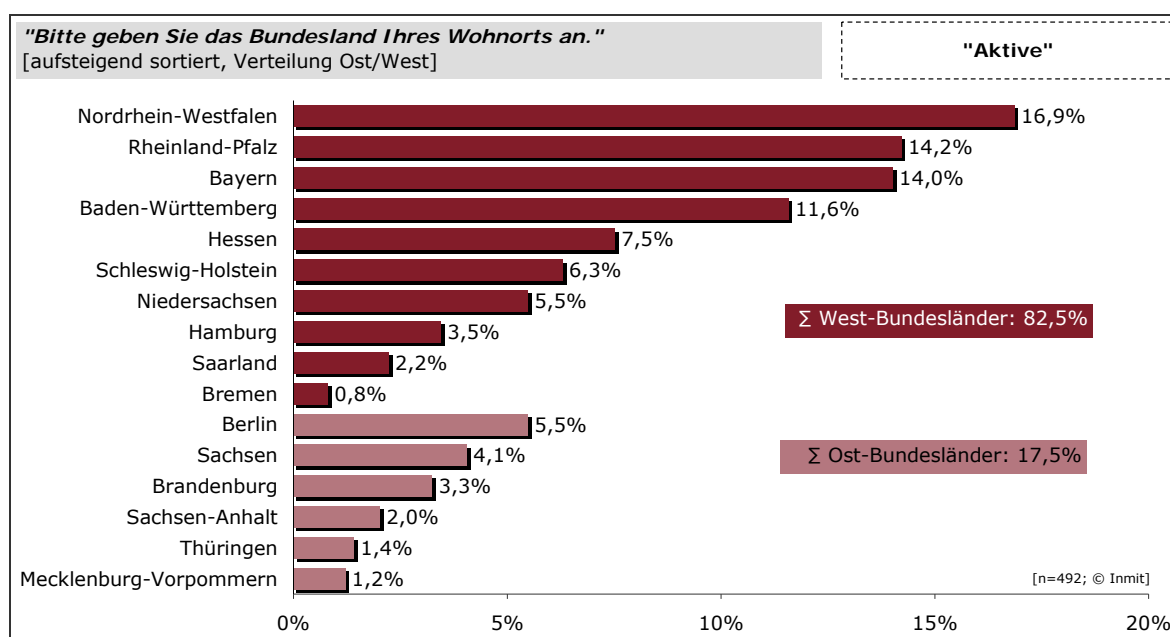
Bei den „Aktiven“ sind geschlechtsspezifische Unterschiede festzustellen. Frauen sind durchschnittlich 44 Jahre alt, bei Männern beträgt das Durchschnittsalter 41 Jahre. In der Fokus-Interviewrunde mit Frauen wurde das vergleichsweise hohe Durchschnittsalter der weiblichen Nebenerwerbsgründerinnen darin begründet, dass viele nach der Familienphase im Alter „um die 50“ nochmals neue berufliche Herausforderungen suchen und in einer Nebenerwerbsselbstständigkeit finden wollen.

Mit Blick auf die Muttersprache und Staatszugehörigkeit ergeben sich zwischen den beiden genannten Untersuchungsgruppen keine Unterschiede (ohne Abbildung), hier gibt durchschnittlich nur rund jede/-r achtundzwanzigste (3,1% bis 4%) Befragte an, nicht Deutsch als Muttersprache bzw. keine deutsche Staatszugehörigkeit zu haben. Damit ist das Gründungsgeschehen im Nebenerwerb weniger stark durch Personen mit Migrationshintergrund geprägt. Dieses Ergebnis bestätigen auch Ergebnisse aus der Gründungstatistik (z.B. Gewerbeanzeigenstatistik) sowie des Gründungsmonitors der KfW.

- Alle 16 deutschen Bundesländer im Untersuchungssample vertreten, regionale Verteilung entspricht mehrheitlich der Gewerbeanzeigenstatistik

Zu den am stärksten vertretenen Bundesländern im Untersuchungssample der „Aktiven“ gehören Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Bayern und Baden-Württemberg (siehe Abbildung 5-08). Der überdurchschnittliche Anteil von rheinland-pfälzischen Teilnehmenden ist durch verstärkte Akquise-Aktivitäten über rheinland-pfälzische Multiplikatoren zu erklären. Ansonsten entspricht die Verteilung annähernd der Struktur der Gewerbeanzeigenstatistik. Auch die Verteilung der Befragungsteilnehmenden mit Blick auf West- und Ost-Bundesländer entspricht der strukturellen Verteilung aller Gewerbeanmeldungen in Deutschland (West-Deutschland: 83%; Ost-Deutschland: 17%)<sup>29</sup>.

Abbildung 5-08: Untersuchungssample „Aktive“ | Verteilung nach Bundesland



Quelle: eigene Abbildung

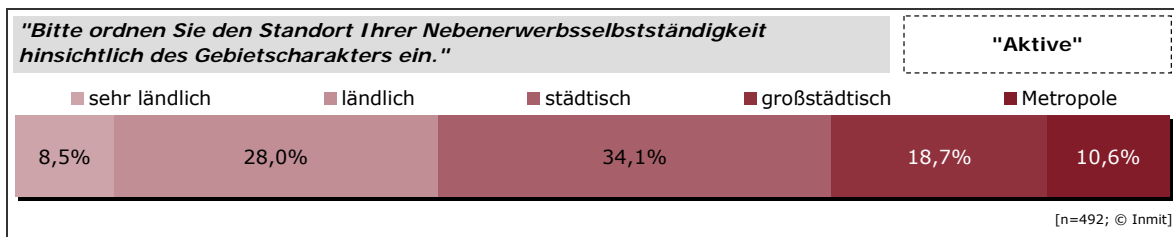
- Standorteinordnung bei den „Aktiven“ am ländlichsten ausgeprägt, beinahe jeder zweite „Wechsler“ ordnet den Standort der damalige Nebenerwerbsselbstständigkeit mindestens als „großstädtisch“ ein

Knapp 4 von 10 Teilnehmenden (36,6%) der „Aktiven“ ordnen den Standort (siehe Abbildung 5-09) der eigenen Nebenerwerbsselbstständigkeit als (sehr) ländlich ein, 29,3% der Teilnehmenden dieser Untersuchungsgruppe kategorisieren den Standort als „großstädtisch“ bzw. als „Metropole“. Vergleicht man die Mittelwerte (1 = sehr ländlich bis 5 = Metropole) der jeweiligen Untersuchungsgruppen, so sind die „Aktiven“ bezogen auf den gewählten Standort am „ländlichsten“ geprägt ( $\bar{X}=2,9$ ), gefolgt von den Haupterwerbsselbstständigen ( $\bar{X}=3,1$ ), den „Wechslern“ und „Planern“ (je  $\bar{X}=3,3$ ) sowie den „Ehemaligen“ ( $\bar{X}=3,4$ ).

<sup>29</sup> vgl. Statistisches Bundesamt, Bezugszeitraum 2012.



Abbildung 5-09: Untersuchungssample „Aktive“ / Standorteinordnung nach Gebietscharakter



Quelle: eigene Abbildung

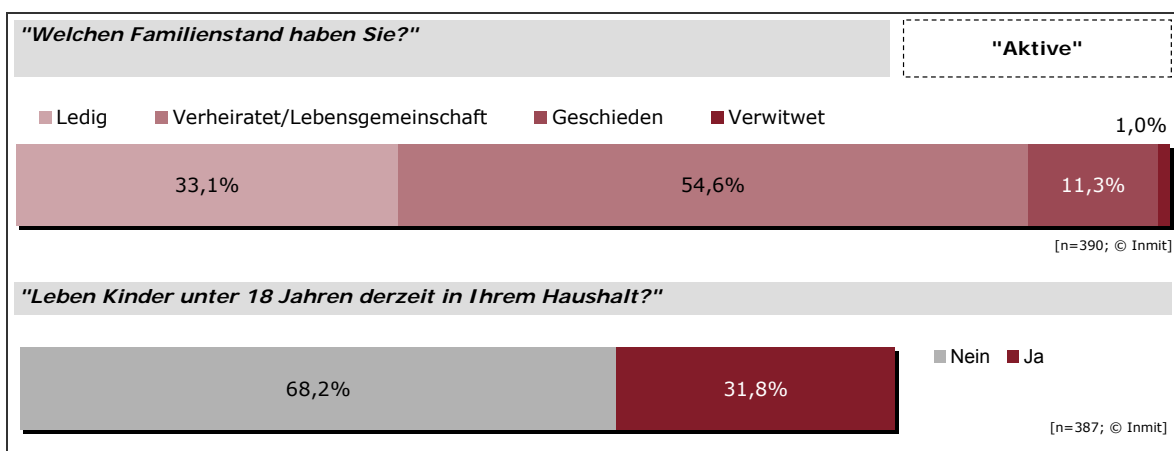
Auffallend in diesem Kontext ist die Gruppe der „Planer“; während nur jede/-r vierte Befragte (25,2%) dem Standort seiner zukünftigen Nebenerwerbsselbstständigkeit einen (sehr) ländlichen Charakter zuweist, sehen 3 von 4 „Planer“ mindestens einen „städtischen“ Standort für die eigene zukünftige Selbstständigkeit (ohne Abbildung). Dieser Befund könnte auch stichprobenbedingt sein, da innerhalb der Gruppe der „Planer“ der Studierenden-Anteil überdurchschnittlich hoch ist (28%; zum Vergleich: Bei den „Aktiven“ beträgt der Anteil 10,6%) und das Durchschnittsalter der Befragten vergleichsweise niedrig ist (Ø 36 Jahre).

- Jeder dritte Befragungsteilnehmende bei den „Aktiven“ ist ledig, mehr als die Hälfte verheiratet bzw. in einer Lebensgemeinschaft lebend; bei 3 von 10 leben noch Kinder unter 18 Jahren in den eigenen vier Wänden

Bei den Haupterwerbsselbstständigen sind hingegen knapp zwei von drei der Befragten verheiratet bzw. leben in einer Lebensgemeinschaft (63,6%). In dieser Gruppe ist auch der Anteil der Kinder unter 18 Jahren – verglichen mit den weiteren Gruppen aus dem Untersuchungssample – am höchsten (37,8%).

Bei der Gruppe der „Planer“ ist der Anteil der Ledigen (52,1%) vergleichsweise am höchsten (diese Gruppe weist auch das jüngste Durchschnittsalter auf).

Abbildung 5-10: Untersuchungssample „Aktive“ / Verteilung nach Familienstand und Kinder unter 18 Jahren im Haushalt

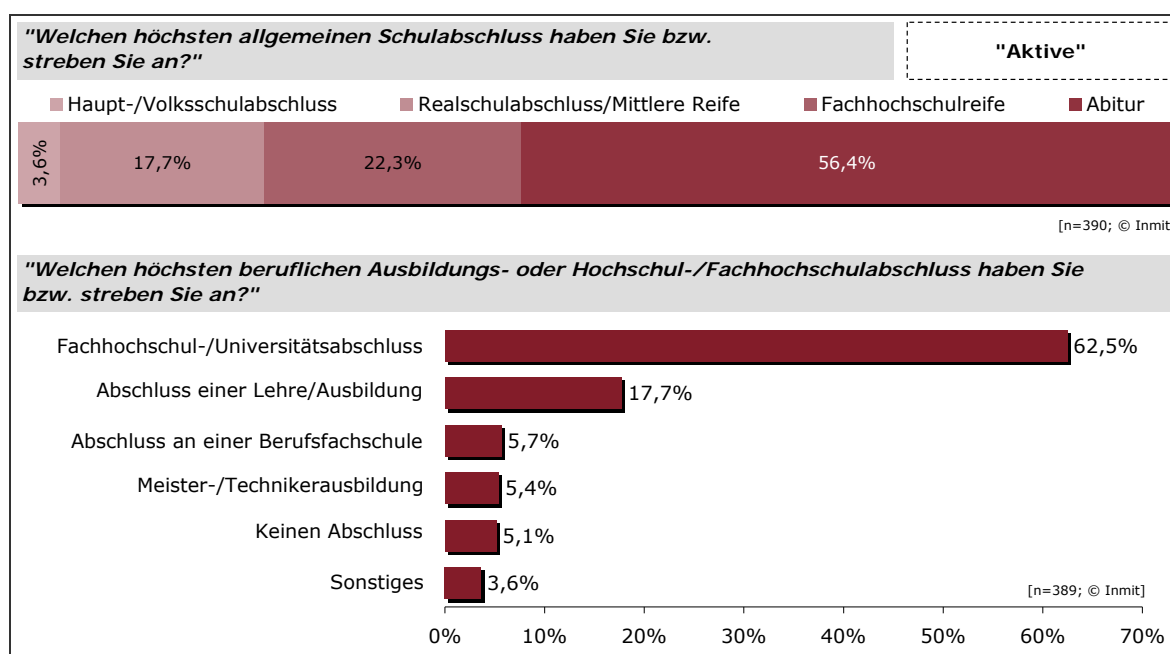


Quelle: eigene Abbildung

- Knapp zwei von drei Befragten der „Aktiven“ weisen Fachhochschul-/Universitätsabschluss auf; 8 von 10 haben Fachabitur bzw. Abitur

Die befragten „Aktiven“ haben einen vergleichsweise hohen formalen Schulabschluss (siehe Abbildung 5-11). Während 21,3% der Befragungsteilnehmer/-innen bei den „Aktiven“ einen Haupt-/Volksschulabschluss bzw. Mittlere Reife als höchsten allgemeinen Schulabschluss haben bzw. anstreben, besitzen (streben an) 8 von 10 Teilnehmende die Fachhochschulreife bzw. das Abitur. Der vergleichbare Wert in der Gruppe der Haupterwerbsselbstständigen liegt um 5,6 Prozentpunkte leicht darunter, in dieser Gruppe fällt der Anteil der Befragten mit Mittlerer Reife über alle Gruppen hinweg vergleichsweise am höchsten aus (21,6%). Die befragten „Planer“ und „Ehemaligen“ weisen den höchsten Abiturientenanteil (68% bzw. 75%) im Untersuchungssample auf.

Abbildung 5-11: Untersuchungssample „Aktive“ | Verteilung nach allgemeinem Schulabschluss und höchstem beruflichen Ausbildungs- oder Hochschul-/Fachhochschulabschluss



Quelle: eigene Abbildung

Mit Blick auf den höchsten beruflichen Ausbildungs- oder Hochschul-/Fachhochschulabschluss geben gut 6 von 10 Befragte der Gruppe der „Aktiven“ an, einen Fachhochschul-/Universitätsabschluss zu haben bzw. anzustreben. Des Weiteren besitzt (strebt an) knapp jede/-r Sechste den Abschluss einer Lehre bzw. Ausbildung (17,7%) und jeweils rund jede/.r Zwanzigste den Abschluss einer Berufsfachschule (5,7%) bzw. eine Meister-/Technikerausbildung (5,4%).

Bei den „Wechslern“ sind es rund 6 von 10 bzw. bei den Haupterwerbsselbstständigen gut 5 von 10 Teilnehmende (ohne Abbildung), die einen Hochschul-/Fachhochschulabschluss besitzen bzw. anstreben. Der Abschluss „Meister/Techniker“ ist bei den Haupterwerbsselbstständigen vergleichsweise häufig vertreten (9,9%), bei den „Wechslern“ der Abschluss einer Lehre bzw. Ausbildung (23,5%).

### 5.2.2 Zusammenschau der Strukturmerkmale

In der folgenden Gesamtübersicht (siehe Tabelle 5-01) sind die wesentlichen Strukturmerkmale des Untersuchungssamples zusammengestellt. Es handelt sich dabei im Einzelnen um die aggregierten Strukturmerkmale der Online-Erhebung sowie der vertiefenden Telefon-Erhebung, differenziert nach den fünf Befragungsgruppen „Aktive“, „Haupterwerb“, „Wechsler“, „Planer“ sowie „Ehemalige“.

Tabelle 5-01: Zusammenschau der Strukturmerkmale des gesamten Untersuchungssamples

Merkmal*	Aktive	Haupterwerb	Wechsler	Planer	Ehemalige
<b>Teilnehmende (n, verwertbarer Rücklauf)</b>					
<i>TN "Online"</i>	453	395	103	116	27
<i>TN "CATI"</i>	40	55	10	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>493</b>	<b>450</b>	<b>113</b>	<b>116</b>	<b>27</b>
<b>Durchschnittsalter (in Jahre)</b>					
<i>Bezugszeitraum 2012</i>	Ø 42,4	Ø 44,4	Ø 43,1	Ø 36,0	Ø 41,7
<b>Geschlecht</b>					
<i>weiblich</i>	48,6%	49,6%	46,0%	44,8%	33,3%
<i>männlich</i>	51,4%	50,4%	54,0%	55,2%	66,7%
<b>Bundesland</b>					
<i>Baden-Württemberg</i>	11,6%	11,8%	14,2%	11,3%	7,4%
<i>Bayern</i>	14,0%	15,6%	15,9%	8,7%	11,1%
<i>Berlin</i>	5,5%	7,3%	8,8%	7,0%	18,5%
<i>Brandenburg</i>	3,3%	1,3%	4,4%	1,7%	3,7%
<i>Bremen</i>	0,8%	0,2%	0,9%	0,9%	3,7%
<i>Hamburg</i>	3,5%	7,1%	5,3%	6,1%	7,4%
<i>Hessen</i>	7,5%	6,7%	8,8%	8,7%	3,7%
<i>Mecklenburg-Vorpommern</i>	1,2%	0,4%	0,9%	1,7%	-
<i>Niedersachsen</i>	5,5%	8,9%	6,2%	5,2%	3,7%
<i>Nordrhein-Westfalen</i>	16,9%	15,8%	15,0%	13,0%	7,4%
<i>Rheinland-Pfalz</i>	14,2%	6,2%	6,2%	24,3%	14,8%
<i>Saarland</i>	2,2%	0,4%	0,9%	2,6%	-
<i>Sachsen</i>	4,1%	3,6%	4,4%	1,7%	7,4%
<i>Sachsen-Anhalt</i>	2,0%	1,1%	0,9%	-	-
<i>Schleswig-Holstein</i>	6,3%	11,6%	4,4%	5,2%	11,1%
<i>Thüringen</i>	1,4%	1,8%	2,7%	1,7%	-
<b>Standort der Selbstständigkeit</b>					
<i>sehr ländlich (1)</i>	8,5%	7,3%	5,3%	1,7%	7,4%
<i>ländlich (2)</i>	28,0%	26,2%	23,4%	23,5%	14,8%
<i>städtisch (3)</i>	34,1%	30,4%	26,6%	37,4%	37,0%
<i>großstädtisch (4)</i>	18,7%	18,2%	23,4%	21,7%	7,4%
<i>Metropole (5)</i>	10,6%	17,8%	21,3%	15,7%	33,3%
<i>[Mittelwert]</i>	[2,9]	[3,1]	[3,3]**	[3,3]	[3,4]

Merkmal*	Aktive	Haupterwerb	Wechsler	Planer	Ehemalige
<b>Familienstand</b>					
<i>Ledig</i>	33,1%	25,1%	29,4%	52,1%	45,0%
<i>Verheiratet/Lebensgemeinschaft</i>	54,6%	63,6%	60,0%	40,6%	45,0%
<i>Geschieden</i>	11,3%	10,6%	9,4%	7,3%	5,0%
<i>Verwitwet</i>	1,0%	0,8%	1,2%	-	5,0%
<b>Leben Kinder unter 18 Jahren im eigenen Haushalt</b>					
<i>Nein</i>	68,2%	62,2%	63,1%	71,9%	70,0%
<i>Ja</i>	31,8%	37,8%	36,9%	28,1%	30,0%
<b>Nationalität</b>					
<i>Deutsch</i>	96,9%	96,2%	100%	95,8%	95,0%
<i>andere Nationalität</i>	3,1%	3,8%	-	4,2%	5,0%
<b>Deutsch als Muttersprache</b>					
<i>Nein</i>	3,3%	4,0%	-	7,2%	5,0%
<i>Ja</i>	96,7%	96,0%	100%	92,8%	95,0%
<b>Höchster allgemeiner Schulabschluss</b>					
<i>Haupt-/Volksschulabschluss</i>	3,6%	5,0%	1,2%	4,1%	5,0%
<i>Realschulabschluss/ Mittlere Reife</i>	17,7%	21,6%	17,6%	12,4%	5,0%
<i>Fachhochschulreife</i>	22,3%	16,1%	15,3%	15,5%	15,0%
<i>Abitur</i>	56,4%	57,0%	65,9%	68,0%	75,0%
<i>keinen Schulabschluss</i>	-	0,3%	-	-	-
<b>Höchster beruflicher Ausbildungs- oder Hochschul-/Fachhochschulabschluss</b>					
<i>Abschluss einer Lehre/ Ausbildung</i>	17,7%	21,0%	23,5%	13,5%	10,0%
<i>Abschluss an einer Berufsfachschule</i>	5,7%	5,6%	2,4%	4,2%	5,0%
<i>Meister/Techniker</i>	5,4%	9,9%	2,4%	3,1%	5,0%
<i>Hochschul-/ Fachhochschulabschluss</i>	62,5%	53,7%	63,5%	72,9%	80,0%
<i>keinen Abschluss</i>	5,1%	5,6%	3,5%	4,2%	-
<i>Sonstiges</i>	3,6%	4,3%	4,7%	2,1%	-

\* Angaben auf eine Nachkommastelle gerundet, daher kann die Summe der dargestellten Einzelwerte von 100% abweichen.

\*\* Bei „Wechsler“ Angaben zur ehemaligen Nebenerwerbsselbstständigkeit dargestellt, bei heutiger Haupterwerbsselbstständigkeit liegt der Mittelwert bei 3,4.

Quelle: eigene Zusammenstellung

## 5.3 Charakteristika von Nebenerwerbsgründungen – personenbezogene Merkmale

In der Arbeitsdefinition zum Begriff der Nebenerwerbsselbstständigkeit im Sinne dieser Studie wurden individuelle personenbezogene Merkmale und unternehmensbezogene/gründungsbezogene Merkmale unterschieden.

Die zentralen personenbezogenen Merkmale einer Nebenerwerbsselbstständigkeit liegen im Sinne dieser Studie darin, dass neben der unternehmerischen Selbstständigkeit ein weiterer Erwerbsstatus vorliegt, der eine angestellte, verbeamtete oder weitere selbstständige Tätigkeit umfasst. Es zählen auch Personen dazu, bei denen die unternehmerische Selbstständigkeit zwar die einzige Erwerbstätigkeit ist, die aber zusätzlich einen weiteren „Status“ besitzen, wie Personen in Elternzeit bzw. Personen, die Familienarbeit leisten. Auch Studierende, die parallel zum Studium selbstständig sind, zählen zu der Gruppe der Nebenerwerbsselbstständigen. Arbeitslose, die zusätzlich zu ihrem Status ALG I bzw. ALG II heraus gründen, werden im Rahmen dieser Studie ebenfalls zu den Nebenerwerbsgründern/-innen gezählt.

Ein zweites konstituierendes Merkmal, dass die unternehmerische Tätigkeit in Teilzeit erfolgt. Hier zieht die Studie ex ante keine quantitative Grenze, als Richtwert können jedoch 35 Stunden pro Woche angesetzt werden.

Das dritte Merkmal bezieht sich auf den Einkommensbeitrag aus der Nebenerwerbsselbstständigkeit. Die Einkünfte aus der Nebenerwerbsselbstständigkeit sollen weniger als die Hälfte des Gesamteinkommens betragen.

Insgesamt soll die Nebenerwerbsselbstständigkeit nicht den Mittelpunkt der Erwerbstätigkeit darstellen.

Die diesbezüglichen Ergebnisse werden nachfolgend vorgestellt und im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Einordnung nochmals aufgegriffen.

### 5.3.1 Erwerbsstatus der befragten Personen

- **„Aktive“: Mehrheitlich sozialversicherungspflichtige Beschäftigung**

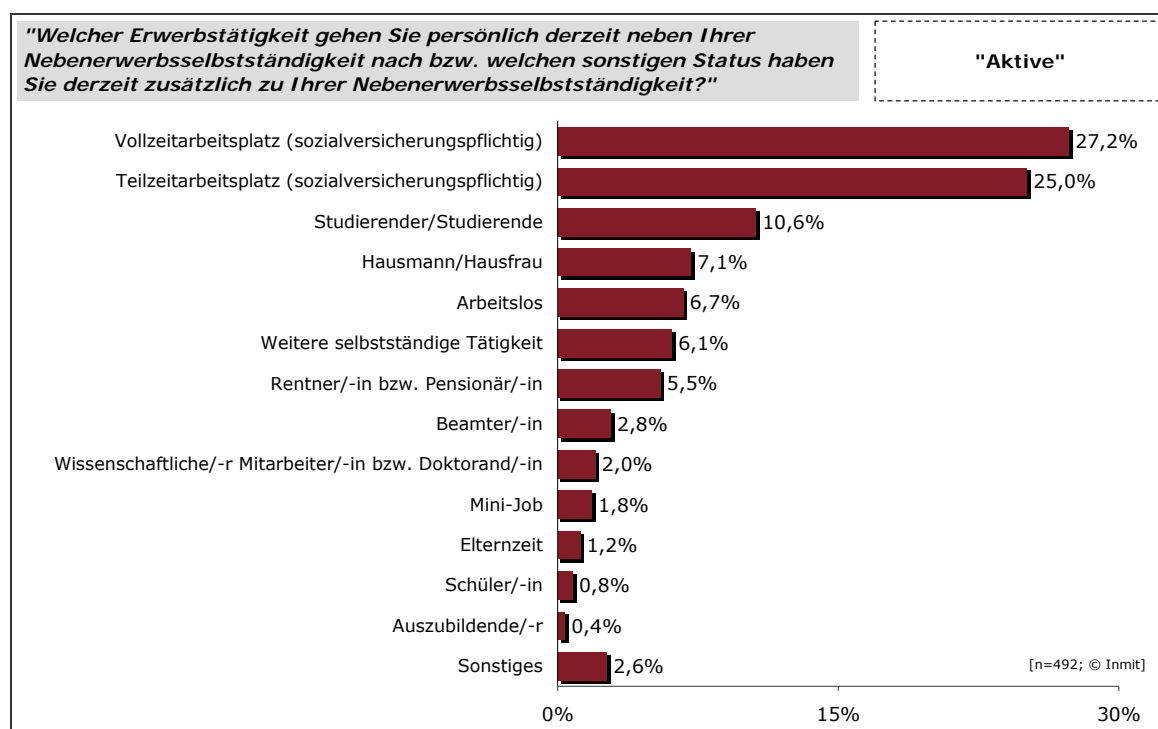
Ein zentrales Merkmal von Nebenerwerbsselbstständigen ist, dass diese Personen neben ihrer unternehmerischen Selbstständigkeit einer weiteren Erwerbstätigkeit nachgehen bzw. einen Status besitzen, neben dem sie zusätzlich (nebenerwerbs-)selbstständig sind. Die Heterogenität im Nebenerwerbsselbstständigkeitsgeschehen zeigt sich in der Statusstruktur der Stichprobe im Rahmen dieser Studie. Als weitere Statusgruppen sind neben der Nebenerwerbsselbstständigkeit in der Stichprobe insgesamt 13 Statusgruppen vertreten (siehe Abbildung 5-12).

Die Mehrheit der befragten Nebenerwerbsselbstständigen geht einer sozialversicherungspflichtigen abhängigen Beschäftigung nach. Ein gutes Viertel (27,2%) besitzt dabei einen Vollzeitarbeitsplatz, ein weiteres Viertel (25%) geht einer sozialversicherungspflichtigen Teilzeitbeschäftigung nach. Gründungen aus Hochschulen sind mit insgesamt 12,6% im Untersuchungssample vertreten: 10,6% sind Studierende, die neben ihrem Studium einer

selbstständigen Tätigkeit nachgehen und 2% gehören zur Gruppe der Wissenschaftlichen Mitarbeitenden mit einer zusätzlichen unternehmerischen oder freiberuflichen Selbstständigkeit. Hausfrauen/Hausmänner mit Familienarbeit sind mit 7,1% in der Stichprobe vertreten. Diese Nebenerwerbsselbstständigkeitsgruppe gehört in der Kategorisierung von Piorkowsky zu der Gruppe der Zuerwerbsselbstständigen (vgl. Piorkowsky et al., 2010). Weitere Gruppen, die in der Stichprobe mit einer nennenswerten Anzahl vertreten sind, sind „Arbeitslose“ [ALG I/ALG II] (6,7%) und „Rentner/Pensionäre“ (5,5%). Eine besondere Gruppe bilden Personen, die mehrfachselbstständig (6,1%) sind und bei denen die Nebenerwerbsselbstständigkeit neben einer weiteren Haupterwerbsselbstständigkeit ausgeübt wird.

Der Erwerbsstatus von Frauen und Männern unterscheidet sich dabei signifikant ( $p=0,01$ ). Während Männer eher ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis besitzen, sind Frauen stärker in anderen Gruppen vertreten (z.B. „Eltern/Familienarbeit“).

Abbildung 5-12: Untersuchungssample „Aktive“ | Weitere Erwerbstätigkeit bzw. sonstiger Status zusätzlich zur nebenberuflichen Selbstständigkeit



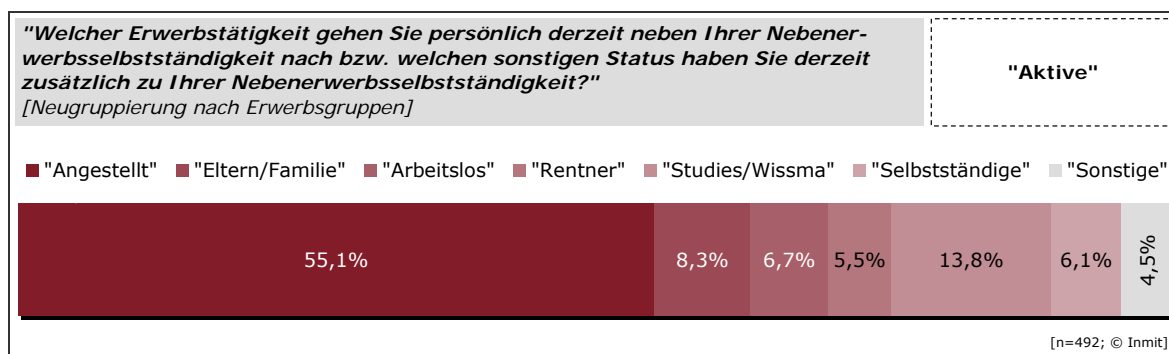
Quelle: eigene Abbildung

Die Personengruppen, differenziert nach Erwerbsstatus, unterscheiden sich hinsichtlich der untersuchten Fragestellungen zum Teil erheblich. Vor diesem Hintergrund werden in den nachfolgenden Analysen bei ausgewählten Fragestellungen Differenzierungen nach Erwerbsgruppen vorgenommen. Dazu wurden die abgefragten 13 Personengruppen in sechs Erwerbsgruppen sowie „Sonstige“ zusammengefasst (siehe Abbildung 5-13):

- **„Angestellte“** (55,1%): Personen, die einer abhängigen Beschäftigung nachgehen. Hierzu zählen Vollzeitarbeitsplätze, Teilzeitarbeitsplätze. Auch Beamte/-innen wurden dieser Gruppe zugerechnet.

- „**Eltern/Familienarbeit**“ (8,3%): Zu dieser Gruppe wurden Personen gerechnet, die entweder als Status Hausfrau/Hausmann oder Elternzeit angegeben haben.
- „**Arbeitslos**“ (6,7%): Zu dieser Gruppe zählen Personen, die sich als arbeitslos kategorisiert haben.
- „**Rentner**“ (5,5%): Rentner/-innen und Pensionäre/-innen, die zusätzlich zu diesem Status eine selbstständige Tätigkeit ausüben, wurden als „Rentner“ kategorisiert. Frührentner/-innen sowie Personen mit Erwerbsminderungsrente sind ebenfalls in dieser Kategorie enthalten.
- „**Studies/Wissma**“ (13,8%): Diese Gruppe umfasst Personen mit dem Hintergrund „Gründungen aus Hochschulen“. Dies sind sowohl Studierende als auch Wissenschaftliche Mitarbeitende, die parallel zu diesem Status selbstständig sind.
- „**Selbstständige**“ (6,1%): Bei dieser Personengruppe liegt eine Mehrfachselbstständigkeit vor.
- „**Sonstige**“ (4,5%): alle weiteren Statusgruppen, die keiner der oben genannten Erwerbsgruppen zugeordnet wurden (bei Ergebnisdifferenzierungen wird diese Teilgruppe nicht weiter berücksichtigt!).

Abbildung 5-13: Untersuchungssample „Aktive“ | Weitere Erwerbstätigkeit bzw. sonstiger Status zusätzlich zur nebenberuflichen Selbstständigkeit [gruppierte Darstellung]



Quelle: eigene Abbildung

- „**Planer**“: Zur Hälfte „Angestellte“; auch „Studies/Wissma“ stark vertreten

Bei den „Planern“ zeigen sich hinsichtlich des Erwerbsstatus ebenfalls überwiegend „Angestellte“ (52,6%). Auch Studierende/Wissenschaftliche Mitarbeitende sind in der Stichprobe als zukünftige Nebenerwerbsselbstständige nennenswert vertreten (30,2%). Dies kann unter anderem an der Erhebungsmethodik und den Befragungskanälen (u.a. Exist-Verteiler) liegen, zeigt aber durchaus auch das Potenzial von Studierenden an einer Nebenerwerbsselbstständigkeit parallel zum Studium (ohne Abbildung).

• **„Wechsler“: Sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis während der Nebenerwerbsselbstständigkeit die Regel**

Der Blick auf den Erwerbsstatus, den die „Wechsler“ zum Start ihrer Nebenerwerbsselbstständigkeit hatten, könnte ein Indiz dafür sein, welche Erwerbsstati die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Haupterwerbsselbstständigkeit erhöhen. In Kapitel 5.11 wird untersucht, ob dieser Erwerbsstatus die Wahrscheinlichkeit des Wechsels tatsächlich erhöht. 7 von 10 der „Wechsler“ waren zu Beginn der Nebenerwerbsselbstständigkeit sozialversicherungspflichtig beschäftigt (ohne Abbildung). Mit weitem Abstand folgen die „Studies/Wissma“ (10%) oder „Arbeitslose“ (9%). Bei letztgenannter Gruppe ist damit das Ziel erreicht, eine Erwerbstätigkeit in eine selbstständige Haupterwerbsselbstständigkeit zu überführen.

**5.3.2 Zeitaufwand für die Nebenerwerbsselbstständigkeit**

Der Zeitaufwand, der in eine Nebenerwerbsselbstständigkeit investiert wird, ist das zentrale Merkmal für die Einordnung einer Selbstständigkeit in eine Haupterwerbs- oder eine Nebenerwerbsselbstständigkeit (z.B. durch Sozialversicherungsträger).

Im Durchschnitt wendeten die befragten „Aktiven“ im ersten Jahr der Selbstständigkeit 18,2 Stunden pro Woche für ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit auf; zum Befragungszeitpunkt ist die durchschnittlich investierte Zeit für die Nebenerwerbsselbstständigkeit auf 16,0 Stunden pro Woche zurückgegangen (ohne Abbildung).

Nach den Erwerbsgruppen differenziert, zeigt sich ein nachvollziehbares Bild (siehe Tabelle 5-02). Die Personen, die einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen, wenden für ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit von allen Erwerbsgruppen am wenigsten Zeit auf; hier beträgt der Durchschnittswert 15,4 Stunden/Woche im Gründungsjahr und 13,9 Stunden zum Befragungszeitpunkt (die Nebenerwerbsgründungen waren zu diesem Zeitpunkt durchschnittlich 3,1 Jahre am Markt). Personen der Gruppe „Eltern/Familie“ investierten im ersten Jahr 18,1 Stunden/Woche. Die meiste Zeit wendeten im Gründungsjahr „Studies/Wissma“ mit 26 Stunden sowie „Arbeitslose“ mit knapp 22 Stunden/Woche auf. Bei „Rentnern“ sowie „Selbstständigen“ betrug der Zeitaufwand jeweils rund 20 Stunden.

Bei sämtlichen Erwerbsgruppen ist die investierte Zeit vom Gründungsjahr zum Jahr der Befragung zurückgegangen. Der stärkste Rückgang ist bei den „Studies/Wissma“ zu verzeichnen.

*Tabelle 5-02: Untersuchungssample „Aktive“ | Durchschnittlicher Zeitaufwand pro Woche für die Nebenerwerbsselbstständigkeit*

Ø Zeitaufwand	"Angestellte"	"Eltern/Familie"	"Arbeitslos"	"Rentner"	"Studies/Wissma"	"Selbstständige"
im ersten Jahr	15,4	18,1	21,9	20,3	26,0	20,4
heute	13,9	17,7	17,3	19,2	19,2	19,5

Quelle: eigene Zusammenstellung



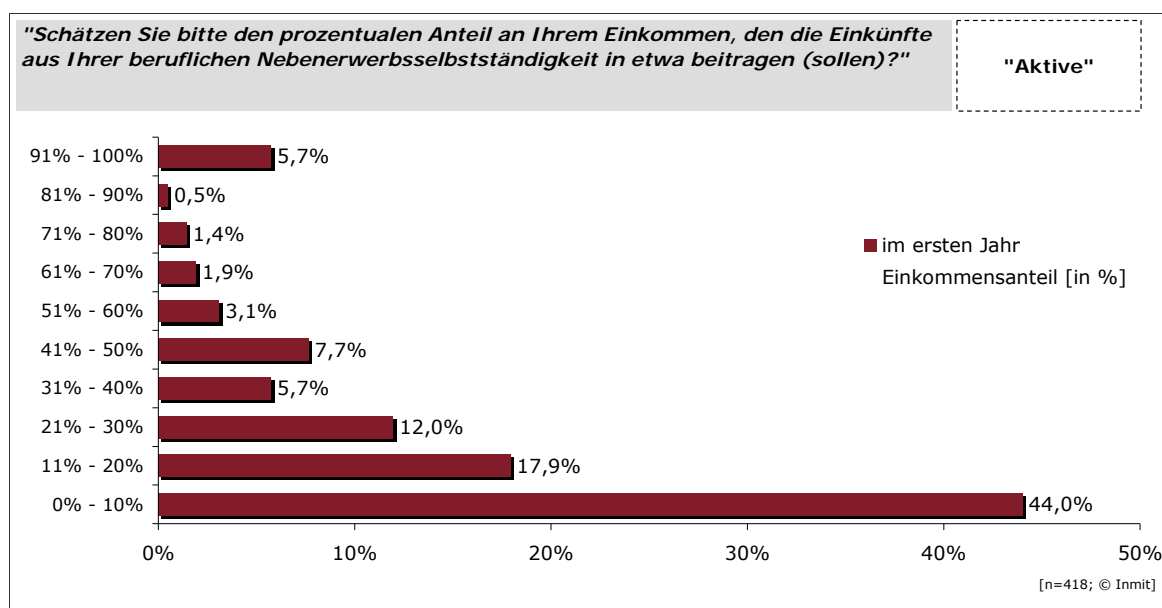
35 Stunden und mehr und demnach im Sinne der Arbeitsdefinition zur quantitativen Erfassung der Nebenerwerbsselbstständigkeit im Rahmen dieser Studie, wenden 8,6% der Befragten auf; dies sind nahezu ausschließlich Personen, die keiner sozialversicherungspflichtigen abhängigen Beschäftigung nachgehen.<sup>30</sup>

### 5.3.3 Einkommensbeitrag durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit

Auch der Einkommensbeitrag wird zur Qualifizierung der Selbstständigkeit in Neben- und Haupterwerb verwendet.

Der Einkommensbeitrag, den die Nebenerwerbsselbstständigkeit zum gesamten Einkommen der jeweiligen Person leistet, liegt bei durchschnittlich 23,5%<sup>31</sup>. Bei 44% der befragten „Aktiven“ liegt der Einkommensbeitrag bei bis zu 10% des Gesamteinkommens, bei weiteren 18% beträgt der Anteil zwischen 10% und 20% (siehe Abbildung 5-14). Damit erwirtschaften knapp zwei von drei der „Aktiven“ bis zu 20% ihres Einkommens durch ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit. Bis zur Hälfte des Gesamteinkommens trägt die Nebenerwerbsselbstständigkeit bei insgesamt rund 87% der Befragten bei. Die restlichen 13%, bei denen der Einkommensanteil der Nebenerwerbsselbstständigkeit zwischen 50% und 100% liegt, sind im wesentlichen Personen, die keine größeren Einkommensbeiträge durch andere Erwerbstätigkeiten besitzen (z.B. Studierende).

Abbildung 5-14: Untersuchungssample „Aktive“ | Anteil am Einkommen der Einkünfte aus der beruflichen Nebenerwerbsselbstständigkeit [hier erstes Jahr]



Quelle: eigene Abbildung

<sup>30</sup> In der multivariaten Analyse wird sich später zeigen, dass ein hoher zeitlicher Umfang für die Nebenerwerbsselbstständigkeit keinen signifikanten Einfluss auf die Wechselbereitschaft in die Haupterwerbsselbstständigkeit hat (siehe Kapitel 5.11).

<sup>31</sup> Zur Berechnung des Durchschnittswerts wurde jeweils der Klassenmittelwert des ausgewählten Dezentils herangezogen (hier: Einkommensanteil im ersten Jahr in %).

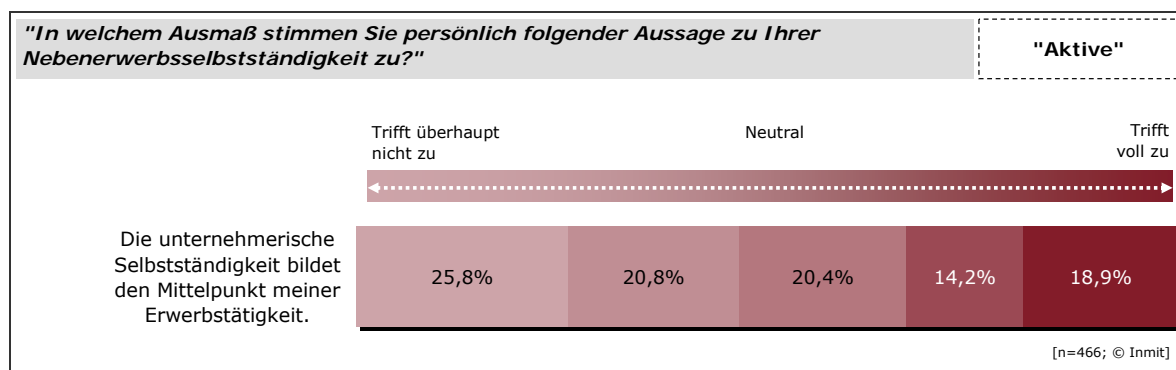
Zur Abschätzung der quantitativen Dimensionen des Gründungsgeschehens durch Nebenerwerbsgründer/-innen werden die Personen mit einem Einkommensanteil > 50% herausgerechnet; für die weitere – qualitative – Analyse der Motive, Probleme und Hindernisse, Unterstützungsbedarfe etc. werden sie durch die Selbsteinschätzung als Nebenerwerbsselbstständige jedoch in der Stichprobe belassen.

### 5.3.4 Einordnung der Selbstständigkeit in den Gesamtkontext der Erwerbstätigkeit

Für die Kategorisierung einer selbstständigen Tätigkeit in Neben- oder Haupterwerb (z.B. durch die Sozialversicherungsträger) ist die Einordnung der Selbstständigkeit in den Gesamtkontext der Erwerbstätigkeit entscheidend. Daher wurden die Befragten gebeten, ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit in den Gesamtkontext ihrer Erwerbstätigkeit einzuordnen.

Ein Drittel der Befragten stuft es als zutreffend oder voll zutreffend ein, dass die unternehmerische Selbstständigkeit den Mittelpunkt der Erwerbstätigkeit bildet (siehe Abbildung 5-15). Diese Gruppe besteht vergleichsweise häufig aus Studierenden, Hausmännern/-frauen, Rentnern, Arbeitslosen und Mehrfachselbstständigen. Bei den ersten drei Erwerbsgruppen handelt es sich daher um Personen, die keiner weiteren Erwerbstätigkeit nachgehen. Bei den „Mehrfachselbstständigen“ steht die Selbstständigkeit per se im Mittelpunkt.

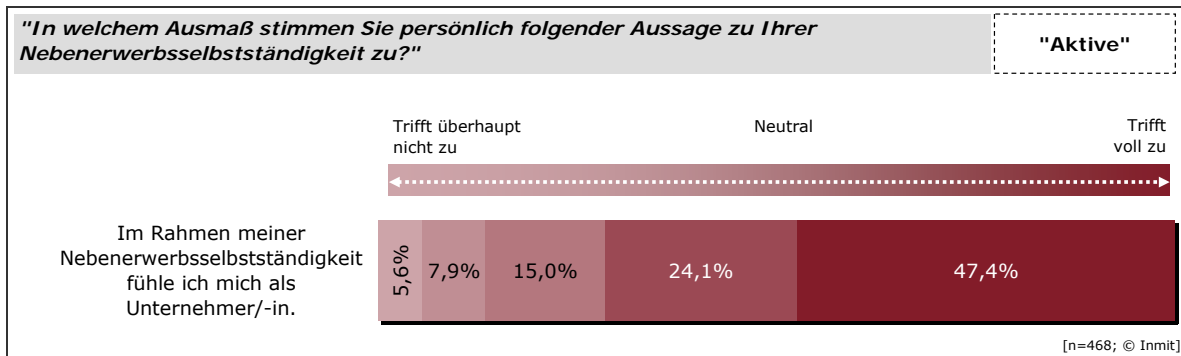
Abbildung 5-15: Untersuchungssample „Aktive“ | Aussage(n) zur Einordnung der nebenberuflichen Selbstständigkeit in den Gesamtkontext der Erwerbstätigkeit (I)



Quelle: eigene Abbildung

In den Experten/-innen-Interviews wurde die Meinung geäußert, dass Nebenerwerbsgründer/-innen häufig Arbeitnehmern/-innen ähnlicher seien als Unternehmern/-innen. Daher wurden die befragten „Aktiven“ auch danach gefragt, inwieweit sie sich im Rahmen ihrer Nebenerwerbsselbstständigkeit als Unternehmer/-in fühlen oder nicht (siehe Abbildung 5-16). Das Selbstverständnis der Nebenerwerbsselbstständigen ist dabei relativ eindeutig. Mehr als 7 von 10 qualifizieren die Aussage als zutreffend oder voll zutreffend, dass sie sich als Unternehmer/-in fühlen. Für lediglich jede/-n achte/-n Befragte/-n ist die Aussage überhaupt nicht oder nicht zutreffend. Die Teilgruppen der „Rentner“ (85%), „Eltern/Familien“ und „Arbeitslosen“ (je 78%) fühlen sich vergleichsweise am stärksten als Unternehmer/-innen und bestätigen die Aussage als zutreffend bzw. voll zutreffend.

Abbildung 5-16: Untersuchungssample „Aktive“ | Aussage(n) zur Einordnung der nebenberuflichen Selbstständigkeit in den Gesamtkontext der Erwerbstätigkeit (II)



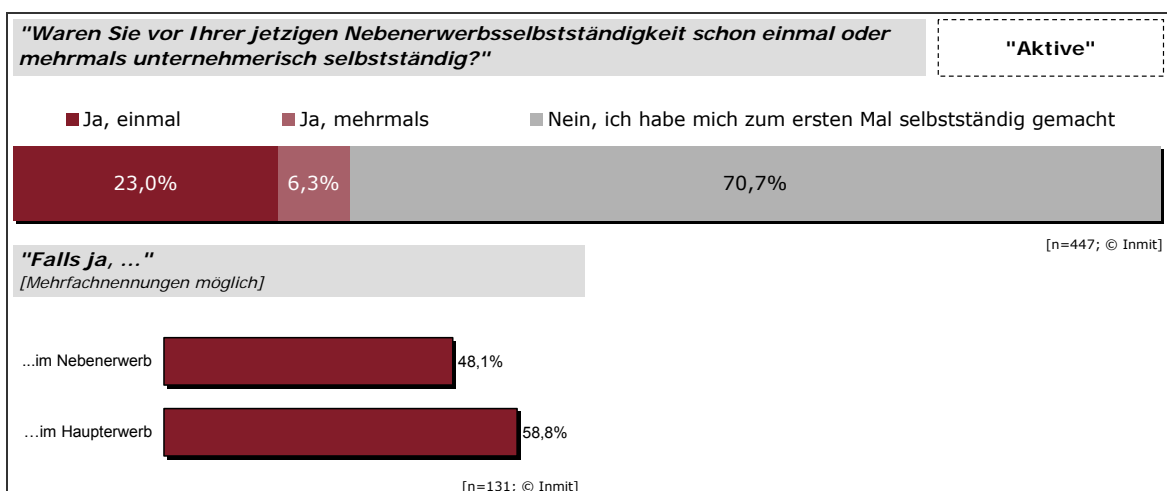
Quelle: eigene Abbildung

### 5.3.5 Selbstständigkeits- und Branchenerfahrung

- Für rund 70% ist die unternehmerische Selbstständigkeit berufliches Neuland

Als ein wichtiger Faktor für den Erfolg und das Überleben von Gründungen werden in der Gründungsforschung die Branchenerfahrung sowie die Erfahrung mit unternehmerischer Selbstständigkeit genannt (vgl. Inmit; IfM Bonn, 1998/Schmidt; Kraus, 2001). Vor diesem Hintergrund wurden die „Aktiven“ danach gefragt, ob sie vor der jetzigen Nebenerwerbsselbstständigkeit schon einmal selbstständig waren und falls ja, im Neben- oder im Haupterwerb (siehe Abbildung 5-17). Immerhin 3 von 10 der Befragten waren vorher schon einmal selbstständig, von diesen knapp die Hälfte im Nebenerwerb und knapp 60% im Haupterwerb, rund 10% sowohl im Neben- als auch im Haupterwerb. Für rund 7 von 10 ist die aktuelle Nebenerwerbsselbstständigkeit allerdings die erste Erfahrung mit unternehmerischer Selbstständigkeit.

Abbildung 5-17: Untersuchungssample „Aktive“ | Vorangegangene unternehmerische Selbstständigkeit (Selbstständigkeitserfahrung)

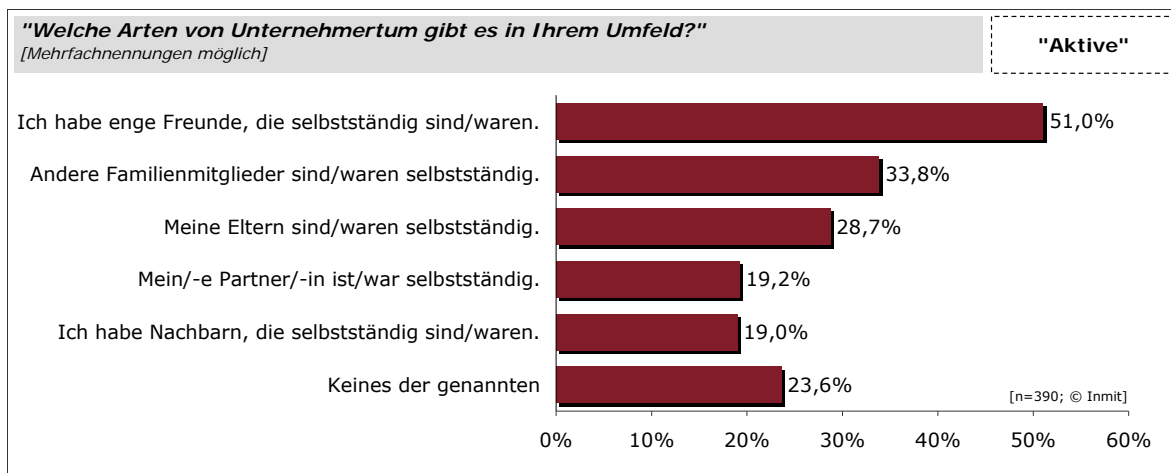


Quelle: eigene Abbildung

- Eine Prägung im Hinblick auf die Einstellung zur unternehmerischen Selbstständigkeit kann auch durch das Umfeld erfolgen

Im Umfeld der Befragten sind vielfach Personen vorhanden, die als Rollenvorbilder für die unternehmerische Selbstständigkeit dienen können (siehe Abbildung 5-18). 3 von 4 (76,4%) der befragten „Aktiven“ geben an, entweder Familie, Partner, Freunde oder Nachbarn in ihrem direkten Umfeld zu haben, welche selbstständig sind oder waren. So hat jede/-r Zweite enge Freunde, bei rund jeder/-m dritten Befragten sind dies die eigenen Eltern oder andere Familienmitglieder, die selbstständig (gewesen) sind. Knapp jede/-r Fünfte hat in seinem/ihrer Umfeld den eigenen Partner bzw. Nachbarn, die einer unternehmerischen Selbstständigkeit nachgehen bzw. nachgegangen sind.

Abbildung 5-18: Untersuchungssample „Aktive“ | Arten von Unternehmertum im eigenen Umfeld

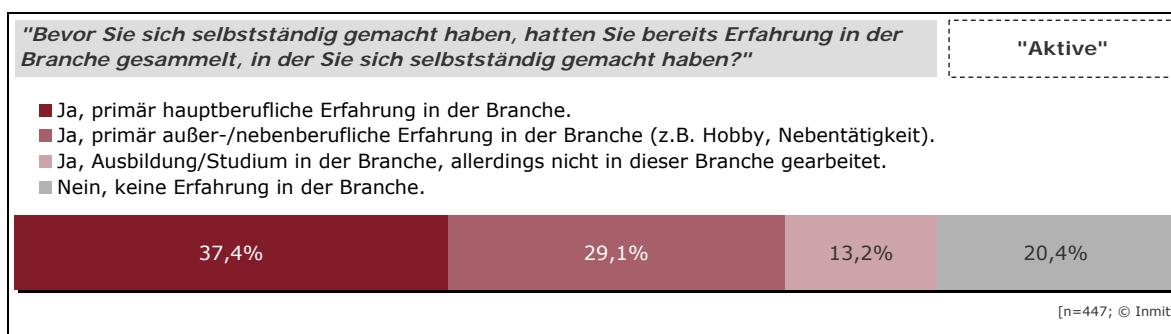


Quelle: eigene Abbildung

- Branchenerfahrung überwiegend gegeben

Mit Blick auf die Branchenerfahrung zeigt sich, dass die befragten „Aktiven“ nicht unvorbereitet in die unternehmerische Selbstständigkeit gestartet sind (siehe Abbildung 5-19).

Abbildung 5-19: Untersuchungssample „Aktive“ | Erfahrungen in der Branche



Quelle: eigene Abbildung

Lediglich jede/-r fünfte der befragten Nebenerwerbsselbstständigen ist ohne jegliche Branchenerfahrung gestartet. Ein gutes Drittel hat angegeben, über hauptberufliche Erfahrung in der Branche zu verfügen, wobei die Teilgruppe der „Eltern/Familienarbeit“ (47,4%), „Rentner“ (48,0%) und „Mehrfachselbstständigen“ (58,3%) überdurchschnittlich häufig hauptberufliche Erfahrung in der Gründungsbranche nachweisen können. Ne-

ben der hauptberuflichen Branchenerfahrung können Nebenerwerbsselbstständige zudem über Branchenerfahrung verfügen, die sie über außer- bzw. nebenberufliche Aktivitäten gesammelt haben (z.B. durch Hobby-Aktivitäten). Immerhin knapp 30% verfügen über auf diese Weise gewonnene Branchenerfahrung. Insbesondere geben diese Form der Branchenerfahrung die „Angestellten“ sowie nachvollziehbarer Weise auch die Gruppe der „Studies/Wissma“ an.

## 5.4 Charakteristika von Nebenerwerbgründungen – unternehmensbezogene Merkmale

Laut der Arbeitsdefinition, die dieser Studie zugrunde liegt, sollten zur Qualifizierung einer Gründung als Nebenerwerbsgründung neben den personenbezogenen Merkmalen weitere unternehmensbezogene Merkmale vorliegen. Dazu zählen:

- Einkunftserzielungs- bzw. Gewinnerzielungsabsicht aus der zweiten, selbstständigen Erwerbstätigkeit
- landwirtschaftliche, gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit
- wirtschaftliche, unternehmerische Aktivität („am Markt aktiv“)

Im Rahmen der Primärerhebungen konnten bezüglich der oben aufgezählten Kriterien keine Anhaltspunkte dafür gefunden werden, dass in der Stichprobe der „Aktiven“ Gründungen enthalten sind, die oben genannte Kriterien nicht erfüllen.

Ein möglicher Grund hierfür könnte erhebungstechnisch bedingt sein, da sich Personen, die Nebenerwerbsgründungen vollziehen, die obigen Kriterien aber nicht erfüllen, sich bei einem Aufruf zur Mitwirkung an einer solchen Befragung nicht angesprochen fühlen und demnach auch nicht teilnehmen. Die umfanglichste Datenquelle (KfW-Gründungsmonitor), die Aussagen über die quantitative Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens zulässt, basiert ebenfalls auf einer Selbsteinschätzung der Befragten. Daher ist davon auszugehen, dass auch in dieser Datenquelle Nebenerwerbsgründungen, die die obigen Kriterien nicht erfüllen, eher zu vernachlässigen sind.

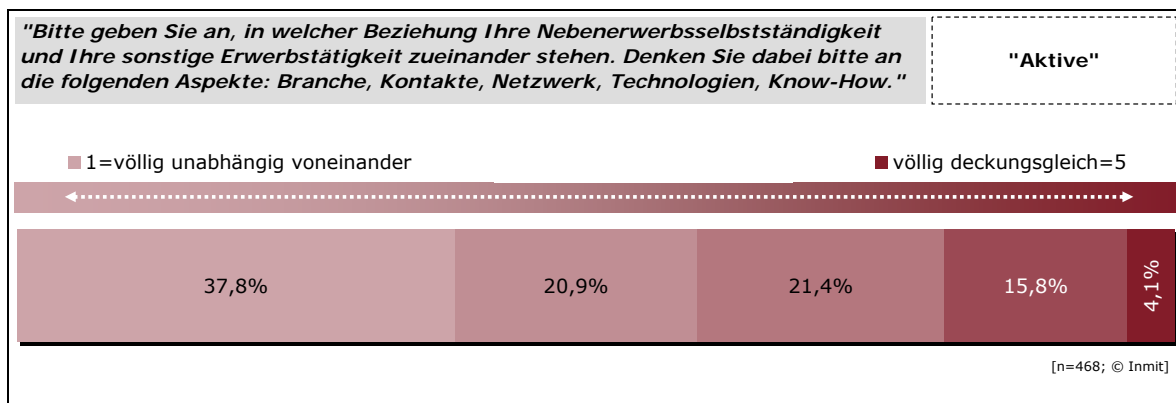
- **Branchenzugehörigkeit, genutzte Kontakte/Netzwerke sowie verwendete Technologien/Know-how im Rahmen der Nebenerwerbsselbstständigkeit nach Angaben der „Aktiven“ mehrheitlich (eher/völlig) unabhängig zur sonstigen Erwerbstätigkeit**

Es wird sich später zeigen, dass die Gründungsideen mehrheitlich aus der aktuellen oder einer früheren Erwerbstätigkeit stammen. Die Analyse des Erwerbsstatus hat gezeigt, dass jede/-r Zweite einer abhängigen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgeht. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, inwieweit die Nebenerwerbsselbstständigkeit und die sonstige (Erwerbs-)Tätigkeit eine Schnittmenge besitzen. Anders gefragt: sind die befragten Nebenerwerbsselbstständigen im gleichen beruflichen Umfeld tätig oder realisieren sie ihre selbstständige Tätigkeit in einem völlig anderen Umfeld.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Nebenerwerbsselbstständigkeit und die sonstige (Erwerbs-)Tätigkeit relativ unabhängig voneinander sind (siehe Abbildung 5-20). Für fast vier

von zehn sind die beiden Tätigkeiten völlig unabhängig voneinander. Für ein weiteres Fünftel ist die Beziehung zwischen den Erwerbsformen eher unabhängig voneinander (20,9%). Dies kann bereits ein Indiz dafür sein, dass die Nebenerwerbsselbstständigkeit gewählt wird, um berufliche Chancen in einer anderen Erwerbsform (hier berufliche Selbstständigkeit) zu nutzen und zu erproben, inwieweit eine unternehmerische Selbstständigkeit für sie persönlich eine Alternative darstellen kann, eine inhaltliche Überschneidung aber nicht gewünscht oder erlaubt ist. Für lediglich jede/-n 25zigsten ist die Beziehung dagegen völlig deckungsgleich hinsichtlich der Branche, den genutzten Kontakten oder dem benötigten Know-how.

Abbildung 5-20: Untersuchungssample „Aktive“ | Beziehung von Nebenerwerbsselbstständigkeit und sonstiger Erwerbstätigkeit



Quelle: eigene Abbildung

- **Nebenerwerbsgründungen in der Regel Einzelgründungen**

Es zeigt sich auch, dass Nebenerwerbsgründungen in der Regel als Einzelgründung erfolgen. Rund 9 von 10 Gründungen erfolgen in dieser Art; Team-Gründungen sind mit 12% eher die Ausnahme (ohne Abbildung). Dieser Befund liegt nicht zuletzt an der spezifischen Struktur und Gründungsgröße, durch die Nebenerwerbsgründungen gekennzeichnet sind. Auch im KfW-Gründungsmonitor 2013 sind unter den Nebenerwerbsgründungen Solo-Gründungen die Regel: Gut 84% der Nebenerwerbsgründungen waren Solo-Gründungen mit und ohne Mitarbeiter/-innen<sup>32</sup>. Nur knapp jede sechste Gründung wurde als Team-Gründung gestartet (vgl. KfW, 2013b, S. 115).

Eine Fokus-Interviewrunde hat nochmals qualitativ gezeigt, dass insbesondere in der Kultur- und Kreativwirtschaft Team-Gründungen häufiger vorkommen oder Einzelgründer/-innen in Netzwerken von Einzelgründern/-innen tätig sind, um Synergieeffekte zu nutzen.

<sup>32</sup> Solo-Gründer/-innen ohne Mitarbeiter/-innen: 75,9% | Solo-Gründer/-innen mit Mitarbeitern/-innen: 8,4% (KfW, 2013b, S. 15).

- **Branchenzugehörigkeit: Nebenerwerbsgründungen sind Dienstleistungsgründungen; Querschnittsbranche Kultur- und Kreativwirtschaft stark vertreten**

Hinter der Frage nach den Gründungsbranchen steht auch die Frage, welche Branchen überhaupt für eine Gründung im Nebenerwerb geeignet sind. Faktoren wie Erreichbarkeit für Kunden, Leistungserbringung bei eingeschränktem Zeitbudget spielen bei den Branchenüberlegungen von Nebenerwerbsgründungen sicherlich eine große Rolle. Zwei Zitate von Nebenerwerbsgründern/-innen zeigen das Spannungsfeld sehr deutlich.

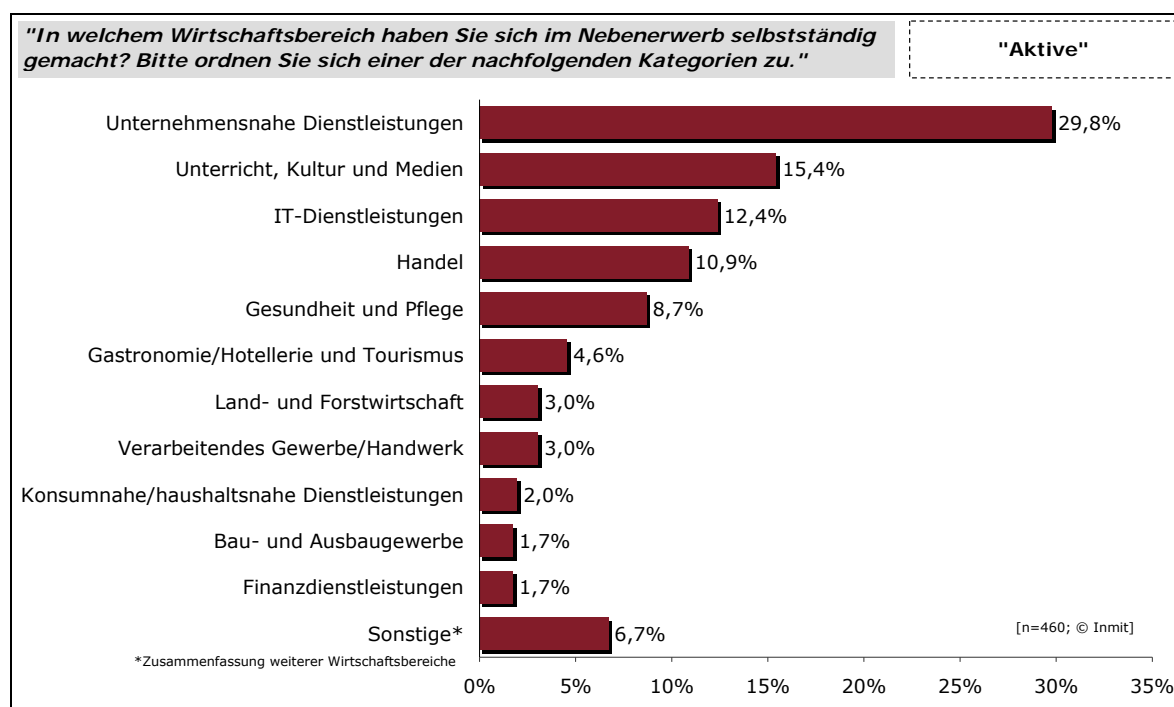
*„Bei erklärungsbedürftigen Produkten und „nicht-greifbaren“ Dienstleistungen, wo der direkte Kontakt unumgänglich ist, bezweifle ich, dass dies im Nebenerwerb machbar ist.“*

*„Im Online-Handel, wo kein direkter Kundenkontakt bestehen muss und alles online abgewickelt wird, kann das durchaus als Nebenerwerb funktionieren.“*

In der Stichprobe der befragten „Aktiven“ sind 3 von 10 im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen aktiv (siehe Abbildung 5-21). Innerhalb dieser Branche sind die befragten Personen überwiegend in den Teilbranchen der Unternehmensberatung (52%) sowie der Werbung (18%) tätig. Eine typische Nebenerwerbsselbstständigkeitsbranche ist der Bereich Unterricht, Kultur und Medien (15,4%), in dem vor allem die Teilbereiche Unterrichtsdienstleistungen (42%) sowie kulturelle und kreative Leistungen (17%) als Gründungssegmente gewählt werden. Auch der Medienbereich mit einem Anteil von 14% zählt zu den bevorzugten Teilsegmenten. Bei den IT-Dienstleistungen (12,4%) sind es vor allem die Teilsegmente Erstellung und Pflege von Internetauftritten (36%), Software-Entwicklung (18%) sowie Software-Beratung/Implementierung mit 13%. Den aktuellen Entwicklungen Rechnung tragend sind 13% der Nebenerwerbsgründungen innerhalb der IT-Dienstleistungen im Bereich Web 2.0 und Social-Media-Anwendungen aktiv. Insgesamt sind demnach die Teilbranchen der Kultur- und Kreativwirtschaft auch im Untersuchungssample der vorliegenden Studie mit den Bereichen Werbung, Kultur und Medien, Software etc. nennenswert vertreten.

Im Wirtschaftsbereich Handel sind die Ausgangsvoraussetzungen für Nebenerwerbsgründungen je nach Teilsegment unterschiedlich ausgeprägt. Es ist zu vermuten, dass stationärer Einzelhandel eher weniger geeignet ist als der Betrieb eines Online-Shops, der zeitlich flexibler zu gestalten ist. Etwa jede/-r zehnte Nebenerwerbsgründer/-in gründet sein/ihr Unternehmen im Handel; jeweils zu gleichen Teilen wird in den Bereichen Einzelhandel (48%) und Versandhandel (40%) gegründet. Damit ist der Versandhandels-Anteil deutlich größer als im übrigen Handelsgründungsgeschehen.

Abbildung 5-21: Untersuchungssample „Aktive“ | Wirtschaftsbereich der Nebenerwerbsselbstständigkeit



Quelle: eigene Abbildung

- **Welchen Einfluss haben private Solardachbetreiber auf die quantitative Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens?**

Private „Solardachbetreiber/-innen“, die steuerliche Vorteile durch den Betrieb ihrer Anlage nutzen möchten, sind nach der Gewerbeordnung verpflichtet, für ihre privat betriebene Solaranlage eine Gewerbeanmeldung beim zuständigen Gewerbeamt abzugeben.<sup>33</sup> Auch bedingt durch den Boom der Installation privater Solardachanlagen in den Jahren 2009 und 2010 ist die Anzahl der „Gründungen“ in der Gewerbeanzeigenstatistik im Wirtschaftsbereich Energieversorgung stark angestiegen. Im Jahr 2009 lag die Anzahl der Neugründungen in diesem Wirtschaftszweig lt. Gewerbeanzeigenstatistik bei knapp 43.000, im Jahr 2010 bei rund 46.500 Neugründungen. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Jahr 2008 von 43% (2009) und 56% (2010). Der Anteil der Gründungen im Nebenerwerb an allen Neugründungen im Energiebereich betrug dabei 83,8% (2009) bzw. 82,2% (2010). Bei einem Gros der in der Gewerbeanzeigenstatistik ausgewiesenen Nebenerwerbsgründungen im Energiesektor kann aus oben genannten Gründungen nicht von einer unternehmerischen Tätigkeit und somit nicht von einer Nebenerwerbsselbstständigkeit im Sinne dieser Studie gesprochen werden. Es stellt sich vor diesem Hintergrund die Frage, inwieweit die quantitative Dimension des Nebenerwerbsgründungsgeschehens hiervon beeinflusst bzw. verzerrt wird.

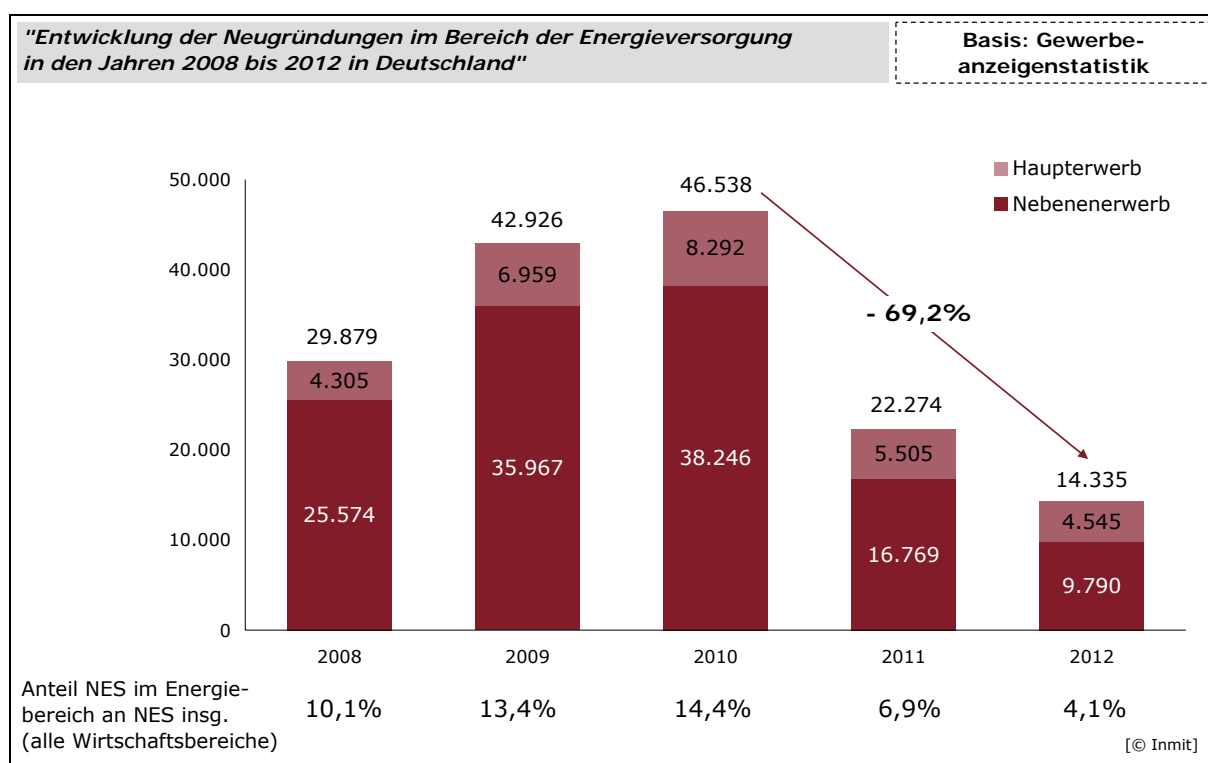
<sup>33</sup> Hintergrund: Betreibt eine Privatperson eine netzgekoppelte Photovoltaik-Anlage, so liegt eine unternehmerische Tätigkeit vor und das Gewerbe ist beim zuständigen Gewerbeamt anzuzeigen.



Bedingt durch die in den vergangenen Jahren schrittweise Reduzierung der EEG<sup>34</sup>-Einspeisevergütung (u.a. für „Solarstrom“) spielt der Energiesektor unter den aktuellen Rahmenbedingungen quantitativ für das deutsche Nebenerwerbsgründungsgeschehen nur noch eine vergleichsweise untergeordnete Rolle. Während im Jahr 2010 noch etwa 14% aller Nebenerwerbsneugründungen (absolut: 38.246 Nebenerwerbsneugründungen) im Energiesektor vollzogen worden sind, waren es im Jahr 2012 lediglich 4% (absolut: 9.790 Nebenerwerbsneugründungen) [Basis: Gewerbeanzeigenstatistik 2012]. Nicht alle dieser 9.790 Neugründungen sind den privaten „Solardachbetreibern/-innen“ zuzurechnen. Insbesondere vor dem Hintergrund der Energiewende sind Dienstleistungen im Energiesektor als Gründungssegment auch im Nebenerwerb attraktiver geworden.

Gleichzeitig ist der Anteil der Nebenerwerbsgründungen an allen Neugründungen der Branche von 82,2% (2010) auf 68,3% im Jahr 2012 zurückgegangen.

Abbildung 5-22: Neugründungen im Bereich „Energieversorgung“ von 2008 bis 2012



Quelle: eigene Abbildung auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik

Die eigene Befragung von Nebenerwerbsselbstständigen im Rahmen dieser Studie stützt den Befund. Von den vier Befragten aus dem Bereich „Energie“ hat sich niemand dem Bereich der privaten „Solardachbetreiber/-innen“ zugeordnet. Die vier Befragten aus dem Bereich „Energie“ bieten allesamt Energieberatungsdienstleistungen an – und können demnach als „echte“ Nebenerwerbsselbstständige qualifiziert werden.

Zudem kann unterstellt werden, dass private „Solardachbetreiber/-innen“ bei Befragungen, in denen die Zuordnung zum Unternehmenssektor bzw. zu Unternehmensgrün-

<sup>34</sup> Erneuerbare Energien Gesetz (EEG)

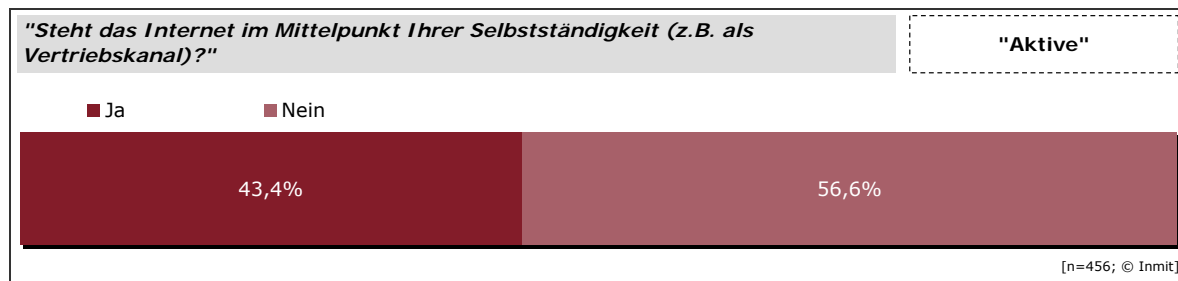
dungen auf Basis einer Selbsteinschätzung erfolgt, sich lediglich aufgrund des Betriebs einer privaten Solardachanlage nicht als Unternehmer/-in und somit nicht den Unternehmensgründungen bzw. dem Unternehmenssektor zugehörig qualifizieren würden.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass „unechte“ Gründungen durch private „Solardachbetreiber/-innen“ im Kontext des gesamten Nebenerwerbsgründungsgeschehens aktuell eher zu vernachlässigen sind und dass eine Verzerrung bzw. „Überschätzung“ der Bedeutung von privaten „Solardachbetreibern/-innen“ für die quantitative Dimension des gesamten Nebenerwerbsgründungsgeschehens kaum gegeben ist.

- Bei mehr als 4 von 10 „Aktiven“ steht das Internet im Mittelpunkt der nebenberuflichen Selbstständigkeit; bei „Planern“ sogar bei jeder/jedem Zweiten; branchen- und erwerbsgruppenspezifische Unterschiede

Gerade im Nebenerwerb kann das Internet einen Beitrag leisten, trotz zeitlicher und regional eingeschränkter Verfügbarkeit, eine Erreichbarkeit sicherzustellen. Insofern ist die Frage interessant, inwieweit das Internet im Mittelpunkt der Nebenerwerbstätigkeit steht (siehe Abbildung 5-23). Fast die Hälfte (43,4%) der befragten „Aktiven“ bejaht dies. Es zeigen sich dabei erwartungsgemäß Unterschiede bezogen auf die Branchenzugehörigkeit, so nutzen Befragte aus den Branchen IT-Dienstleistung und Handel das Internet für ihre Selbstständigkeit vergleichsweise häufiger als Selbstständige aus dem Gesundheits- und Pflegesektor sowie der Land- und Forstwirtschaft.

Abbildung 5-23: Untersuchungssample „Aktive“ | Internet im Mittelpunkt der Selbstständigkeit



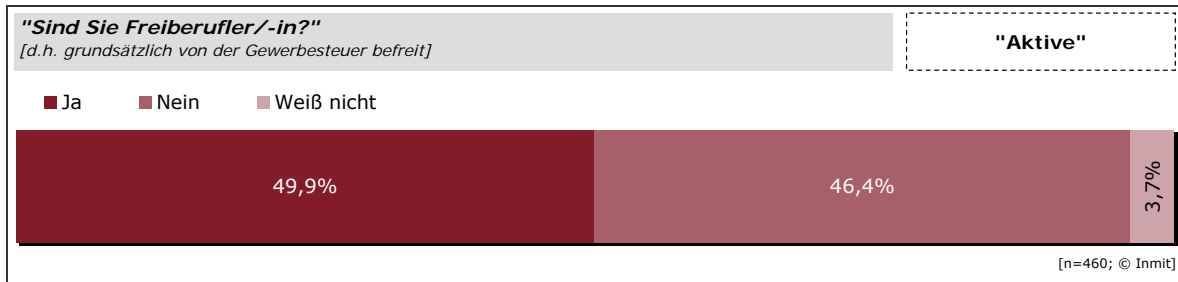
Quelle: eigene Abbildung

Auch mit Blick auf die Zugehörigkeit der Erwerbsgruppen lassen sich erwartete Muster feststellen. Während 6 von 10 Befragte der Gruppe „Studies/Wissma“ das Internet verstärkt für ihre eigene Selbstständigkeiten nutzen, ist es nur lediglich jeder fünfte befragte „Rentner“. Bei den Haupterwerbsselbstständigen (ohne Abbildung) steht das Internet etwas seltener im Fokus der Geschäftstätigkeit, hier bejaht dies nur gut jede/-r Dritte (36,7%). Insofern bestätigt sich die Vermutung, dass gerade aufgrund der eingeschränkten Verfügbarkeit das Internet genutzt wird, um diese Nachteile der Nebenerwerbsselbstständigkeit auszugleichen.

- **Freiberufliche Tätigkeiten spielen im Gründungsgeschehen im Nebenerwerb eine große Rolle**

Von den befragten „Aktiven“ gibt annähernd jede/-r Zweite an, dass er/sie der Nebenerwerbsselbstständigkeit in Form einer freiberuflichen Tätigkeit (siehe Abbildung 5-24) nachgeht.

Abbildung 5-24: Untersuchungssample „Aktive“ | Freiberufler/-in



Quelle: eigene Abbildung

Im Vergleich zum Gründungsgeschehen insgesamt sind demnach gerade freiberufliche Tätigkeiten bei Nebenerwerbsgründungen überdurchschnittlich häufig vorhanden.<sup>35</sup> Dies liegt zum einen an der Branchenverteilung (z.B. Beratungsdienstleistungen, Kultur- und Kreativwirtschaft), zum anderen sind freiberufliche Tätigkeiten mit Blick auf Gründungsformalitäten einfacher zu handhaben, was gerade nebenberuflichen Gründern/-innen entgegenkommt. Frauen sind signifikant häufiger als Freiberuflerinnen tätig als Männer ( $p=0,00$ ). Hinsichtlich der Branchenverteilung (ohne Abbildung) bei freiberuflichen Gründungen zeigen sich keine überraschenden Ergebnisse. Überdurchschnittlich häufig in Form einer freiberuflichen Tätigkeit gehen nach eigenen Angaben die Nebenerwerbsgründer/-innen im Bereich Unterricht, Kultur und Medien (80,3%) nach, ebenfalls im Gesundheitswesen (67,5%). Eine weitere Branche mit einem überdurchschnittlichen Anteil an Freien Berufen sind die unternehmensnahen Dienstleistungen mit 57,8%. Unterdurchschnittlich vertreten sind dagegen die IT-Dienstleistungen (29,8%).

## 5.5 Gründungsmotive

### 5.5.1 Push- und Pull-Gründungsmotive in den einzelnen Befragungsgruppen

- **Pull-Aspekte bei Nebenerwerbsgründern/-innen dominant; bei „Angestellten“ höher als bei Personen mit Familienarbeit; bei „Planern“ höchste Pull-Motivation vorhanden**

Die Gründe, sich selbstständig zu machen, sind vielfältig. In der Gründungsforschung werden zwei grundlegende Gründungsmotive bzw. Motivationsgruppen unterschieden: die Push- und Pull-Gründer/-innen. Diese Unterscheidung hat ihre Wurzel im Global Entrepreneurship Monitor (GEM), der das Gründungsgeschehen in zahlreichen Ländern

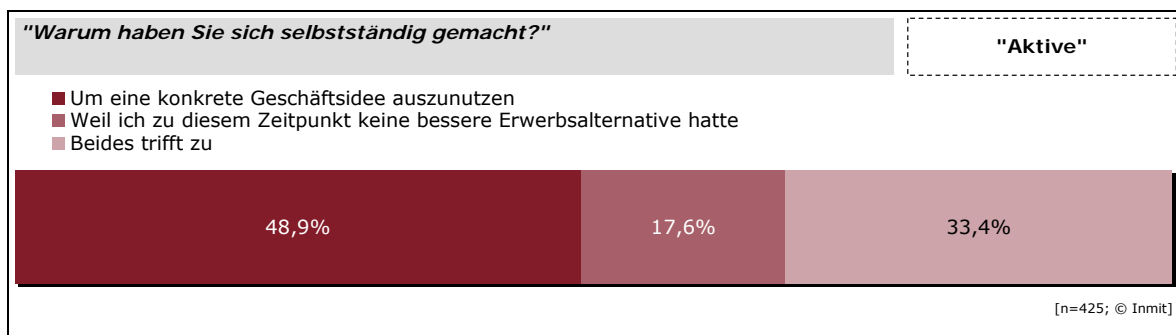
<sup>35</sup> Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch die KfW-Bankengruppe und das IfM Bonn (vgl. KfW, 2012, S. 20/ Kranzusch; Suprinovic; Haunschild, 2012, S. 15).

miteinander vergleicht. Er trennte erstmals zwischen „Necessity-Entrepreneuren“ (Push, „Notgründungen“) und „Opportunity-Entrepreneuren“ (Pull, „Chancengründungen“) (vgl. Block/Wagner, 2007; Reynolds et al., 2002; Sternberg et al., 2007). Mit Blick auf den unternehmerischen Erfolg von Gründungen wurde den „Opportunity-Gründern“ zugesprochen, sie hätten eher die Chancen der Gründung im Auge und würden deshalb zielorientierter, mit mehr Einsatz und kreativer ihre Geschäftsidee in die Tat umsetzen sowie ihre beruflichen Netzwerke und vorhandenes Know-how besser nutzen. Insofern zielte die deutsche Gründungsförderung in den vergangenen Jahren vor allem auf diese Gründergruppe ab, da ein Großteil der Diskussion um diese beiden Gründergruppen sich um die Frage der Arbeitsplatzwirkung von Gründungen dreht (vgl. Wagner/Block, 2006). Neuere Forschungen zeigen jedoch, dass auch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die lange Zeit den „Necessity-Entrepreneuren“ zugerechnet wurden, tatsächlich nur selten aus der Not heraus geboren wurden, daher oft erfolgreich sind und häufig auch mehr als nur ihren eigenen Arbeitsplatz schaffen (vgl. Caliendo/Kritikos, 2010).

Mit Blick auf die Nebenerwerbgründungen stellt sich die Frage, welche Gründungsmotivation diesen Gründungen zugrunde liegt. Im ersten Schritt der Untersuchung wurden die befragten Personen gebeten, anzugeben, warum sie sich selbstständig gemacht haben. Die Befragten hatten dabei die Möglichkeit, sich zwischen dem Pull-Motiv („Ausnutzen einer Geschäftsidee“), dem Push-Motiv („keine bessere Erwerbsalternative“) oder einer Mischung aus Pull- und Push-Motiv („Beides trifft zu“) zu entscheiden. Entsprechend der Antworten werden die befragten Personen drei Teilgruppen zugeordnet: Pull-Typen, Push-Typen und gemischte Typen (vgl. Caliendo/ Kritikos, 2010).

Nach eigener Einschätzung der Befragten (siehe Abbildung 5-25) waren für fast die Hälfte der Nebenerwerbsselbstständigen ausschließlich Pull-Motive für die Gründung ausschlaggebend (Pull-Typen), für lediglich knapp 18% ausschließlich Push-Motive (Push-Typen). Für das verbleibende Drittel (33,4%) war eine Mischung der beiden Motiv-Gruppen für die Gründung ausschlaggebend. Damit ist das Befragungssample insgesamt stärker durch Pull- und Mischtypen geprägt und weniger stark durch Push-Typen als dies in sonstigen Befragungen der Fall ist. Je nach Befragungsjahr und Datenquelle machen die „Necessity-Gründer“ in Deutschland insgesamt zwischen 20% und 30% der Gründer/-innen aus (vgl. Block, 2007).

Abbildung 5-25: Untersuchungssample „Aktive“ | Gründungsmotivation I



Quelle: eigene Abbildung

Nach den einzelnen Erwerbsgruppen differenziert (siehe Tabelle 5-03), zeigt sich hinsichtlich der Gründungsmotivation im Nebenerwerb ein vergleichsweise deutliches Bild: Die Personen, die neben ihrer selbstständigen Tätigkeit einer abhängigen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen, gründen im Wesentlichen aus Chancenmotiven heraus (Anteil Pull-Typen: 56,9%) und zählen nur sehr selten zu den Push-Typen. Die Chancenorientierung ist auch bei den Studierenden/Wissenschaftlichen Mitarbeitenden („Studies/Wissma“) sowie bei „Rentnern“ überdurchschnittlich stark ausgeprägt. Bei beiden Gruppen beträgt der Anteil derjenigen, die ausschließlich aus Pull-Motiven heraus gründen, 50% und mehr. Umgekehrt sind in den Gruppen „Eltern/ Familienarbeit“ sowie „Arbeitslosen“ die Anteile der Pull-Typen erwartungsgemäß deutlich unterrepräsentiert.

Tabelle 5-03: Untersuchungssample „Aktive“ | Gründungsmotivation II

Erwerbs- bzw. sonstiger Status	Pull-Typen	Push-Typen	Misch-Typen	n
„Angestellte“	56,9%	14,2%	28,9%	239
„Eltern/Familienarbeit“	28,6%	25,7%	45,7%	35
„Arbeitslos“	14,8%	29,6%	55,6%	27
„Rentner“	50,0%	12,5%	37,5%	24
„Studies/Wissma“	51,7%	20,7%	27,6%	58
„Selbstständige“	43,5%	21,7%	34,8%	23

Quelle: eigene Zusammenstellung

In der Differenzierung nach Geschlecht der Befragten (ohne Abbildung) zeigt sich das aus der Gründungsforschung bekannte Ergebnis, dass unter den Männern (6 von 10) ein deutlich höherer Anteil an Pull-Gründern vorhanden ist, als unter den Frauen (4 von 10). Die Chancenorientierung unterscheidet sich dabei signifikant ( $p=0,00$ ).

Nach den Raumordnungstypen urbaner Raum/ländlicher Raum (ohne Abbildung) differenziert, können die Gründerpersonen im ländlichen Raum stärker den Pull-Typen zugeordnet werden als die Gründerpersonen im urbanen Raum. Während im ländlichen Raum 58,2% der Befragten eine Geschäftsidee ausnutzen wollen, beträgt der Anteil im urbanen Raum lediglich 43,2%.

Die befragten Haupterwerbsselbstständigen (ohne Abbildung) stufen sich in der Selbsteinschätzung dagegen deutlich weniger häufig als Pull-Gründer/-innen ein. In dieser Befragungsgruppe beträgt der Anteil der Pull-Gründer/-innen rund 41%, der Anteil der Push-Gründer/-innen rund 22% und der Misch-Typen rund 37%.

Interessanter Weise ist der Anteil der Push-Gründer/-innen in der Gruppe der „Wechsler“ am größten (ohne Abbildung). Rund jede/-r Dritte gibt an, dass sie/er zum Zeitpunkt der Gründung der Nebenerwerbsselbstständigkeit keine bessere Erwerbsalternative hatte und damit zu den Push-Typen zählte. Dies zeigt aber auch, dass trotz fehlender Erwerbsalternative zum Gründungszeitpunkt („Necessity-Gründung“) sowie dem Start als Nebenerwerbsgründung eine spätere Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit erfolgen kann.

Bei den Personen, die eine Nebenerwerbsselbstständigkeit in Angriff nehmen wollen („Planer“), ist das Chancenmotiv besonders stark ausgeprägt (ohne Abbildung). Zwei von drei „Planer“ ordnen sich den Pull-Gründern/-innen zu. Lediglich weniger als jeder zehnte befragte „Planer“ zählt zu den Push-Gründern/-innen. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass in dieser Gruppe Studierende und Wissenschaftliche Mitarbeitende stark vertreten sind, bei denen die geplante Nebenerwerbsgründung dazu dient, sich selbst eine zusätzliche Erwerbsalternative zu schaffen und eine unternehmerische Selbstständigkeit im Nebenerwerb erproben wollen.

• **Differenzierung der Chancen-Motive in Gründungsmotivgruppen**

Um die Gründungsmotivationsstruktur bei den befragten Personen eingehender zu untersuchen, wurde auf eine bewährte Skala zurückgegriffen (vgl. Carter/Gartner/Shaver/ Gatewood, 2003). Diese Skala unterscheidet zwischen den sechs Gründungsmotivgruppen Selbstverwirklichung, finanzieller Erfolg, Rollenvorbilder, Innovation, Anerkennung und Unabhängigkeit. In der eigenen Untersuchung wurden zusätzlich Aspekte hinzugefügt, die soziale bzw. umweltorientierte Motive beinhalten.

Die folgende Tabelle (5-04) zeigt die Rangfolge der Bedeutung der Motivgruppen bei einzelnen Befragungsgruppen. Je niedriger der Rang, desto höher die Bedeutung der Motivgruppe in der Einschätzung der Befragten.

Tabelle 5-04: Gesamtes Untersuchungssample / Rangfolge der Bedeutung der Motivgruppen bei einzelnen Befragungsgruppen

Befragungsgruppen Motivgruppen	„Aktive“ nach Erwerbsgruppen									
	„Haupterwerb“	„Wechsler“	„Planer“	„Aktive“	„Angestellte“	„Eltern/ Familie“	„Arbeitslos“	„Rentner“	„Studierende/ Wissma“	„Mehrfachselbstständig“
Selbstverwirklichung	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3
Finanzieller Erfolg	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4
Rollenvorbilder	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Innovation	2	2	3	2	2	3	2	1	2	2
Anerkennung	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5
Unabhängigkeit	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1
Soziale- und Umwelt-Motive	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6

Quelle: eigene Zusammenstellung

Zusammenfassend lassen sich folgende Ergebnisse festhalten:

- Über sämtliche Befragungsgruppen hinweg ist die Rangreihenfolge der Gründungsmotivbündel relativ ähnlich.
- Das Unabhängigkeitsstreben ist in sämtlichen Hauptbefragungsgruppen die bedeutendste Gründungsmotivgruppe. Lediglich in der Teilbefragungsgruppe „Rentner“ innerhalb der „Aktiven“ nimmt diese Gruppe nicht den ersten Rang ein.
- An zweiter Stelle der Rangfolge folgt die Motivgruppe der „Innovation“. Hierzu zählt beispielsweise der Wunsch, ein eigenes Produkt bzw. eine eigene Dienstleistung zu entwickeln oder auch innovativ zu sein. Lediglich für die Gruppe der „Planer“ nimmt die „Selbstverwirklichung“ (z.B. „einen Traum zu verwirklichen“ oder „eine Geschäftsmöglichkeit umzusetzen, die ich entdeckt habe“) den zweiten Bedeutungsrang ein.
- Bei den aktiven Nebenerwerbsselbstständigen, Haupterwerbsselbstständigen und „Wechslern“ nimmt die Selbstverwirklichung den dritten Bedeutungsrang ein.
- Die Aspekte der „Erzielung von Anerkennung“, „Finanzieller Erfolg“, „Soziale und Umweltmotive“ sowie „Rollenvorbilder“ spielen als Gründungsmotivgruppen bei den Befragten eine vergleichsweise untergeordnete Rolle.
- Das Unabhängigkeitsstreben und die Erhöhung der Flexibilität im eigenen Leben ist bei Frauen stärker ausgeprägt als bei Männern, hingegen ist die Motivgruppe „Innovation“ und der Wunsch eigene Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln bei den männlichen Befragten vergleichsweise häufiger der Grund für die Aufnahme der eigenen Selbstständigkeit.

### 5.5.2 Spezifische Motive für die Gründung im Nebenerwerb

- **Kompetenznutzung, Schaffung von Erwerbsalternativen und Möglichkeit der unternehmerischen Selbstständigkeit mit Risikobegrenzung**

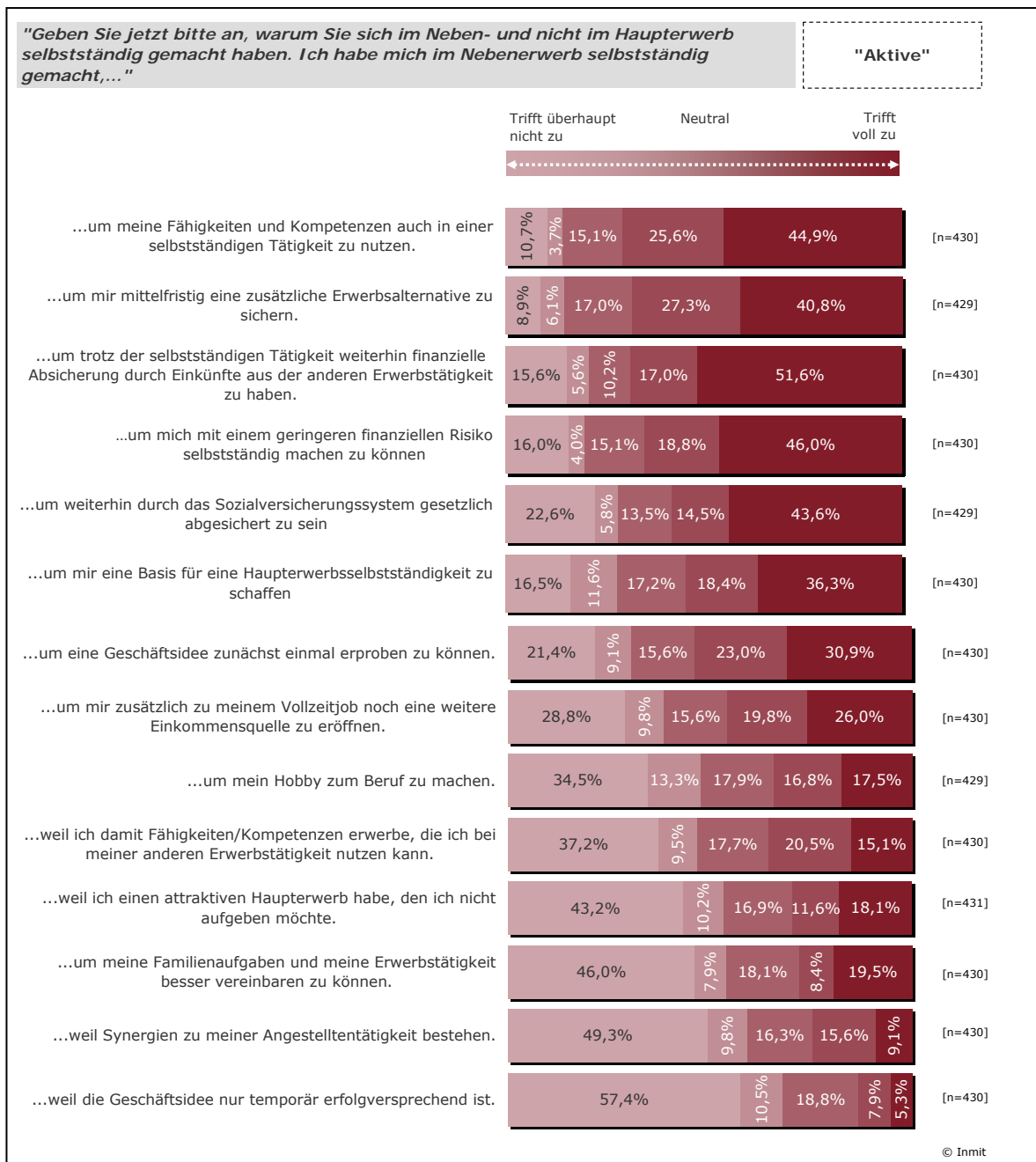
Um die spezifischen Motive für eine Gründung im Nebenerwerb zu identifizieren, wurden die Befragten gebeten, anzugeben, inwieweit bestimmte Aussagen auf ihre Entscheidung zur Gründung im Nebenerwerb zutreffen (siehe Abbildung 5-26).

Bei den befragten aktiven Nebenerwerbsselbstständigen sind die wesentlichen Aspekte die Nutzung der eigenen Kompetenzen in einer selbstständigen Tätigkeit, der Aufbau eines zweiten Standbeins/Möglichkeit eines Hinzuverdienstes bzw. die Schaffung einer Erwerbsalternative sowie die Vermeidung von finanziellen Risiken, die eine ausschließliche Haupterwerbsselbstständigkeit mit sich bringt. Das Hinzuverdienst-Motiv ist bei Männern stärker ausgeprägt ( $p=0,01$ ), das Motiv, sich eine Erwerbsalternative zu schaffen bei Frauen ( $p=0,01$ ).

Das stark chancenorientierte Motiv „um meine Fähigkeiten und Kompetenzen auch in einer selbstständigen Tätigkeit zu nutzen“ erfährt die größte Zustimmung unter den vorgegebenen Gründen: Für 45% trifft dieses spezifische Motiv voll zu, für ein weiteres Viertel trifft dies zu. Die mittelfristige Sicherung einer zusätzlichen Erwerbsalternative folgt in der

Bedeutungsrangfolge der spezifischen Motive auf Rang 2. Für 45% der Befragten trifft dies voll zu, für ein weiteres Viertel trifft dies zu.

Abbildung 5-26: Untersuchungssample „Aktive“ | Gründungsmotivation III



Quelle: eigene Abbildung

Auch die spezifische Einkommenssituation derjenigen Befragten, die ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit zusätzlich zu einer abhängigen Erwerbstätigkeit ausüben, spielt als Motiv für die Nebenerwerbsselbstständigkeit eine bedeutende Rolle. Die Einkünfte aus der abhängigen Erwerbstätigkeit sorgen dafür, dass trotz der selbstständigen Tätigkeit weiterhin eine finanzielle Absicherung zur Bestreitung des Lebensunterhalts vorhanden ist. Mehr als die Hälfte der befragten „Aktiven“ stimmt dem Grund voll zu. Bei der Teilgruppe der „Angestellten“ hat dieser Aspekt sogar die höchste Bedeutung. Risikoaspekte spielen ins-



gesamt eine wichtige Rolle bei den spezifischen Gründungsmotiven für die Gründung im Nebenerwerb. Die Möglichkeit sich mit einem geringeren finanziellen Risiko selbstständig machen zu können, zählt genauso dazu, wie – zumindest bei den „Angestellten“ – weiter durch das Sozialversicherungssystem gesetzlich abgesichert zu sein (Kranken- und Pflegeversicherung, Arbeitslosenversicherung, Rentenversicherung). Für Frauen ist dies ein signifikant stärkeres Motiv für die Gründung im Nebenerwerb als für Männer.

Auf Platz 6 der wichtigsten Motive ist die „Schaffung einer Basis für eine Haupterwerbsselbstständigkeit“, also die Gründung im Nebenerwerb mit der klaren Perspektive einer künftigen Haupterwerbsselbstständigkeit. Gerade die Gründer/-innen, bei denen dieses Motiv besonders stark ausgeprägt ist, bilden eine Potenzialgruppe für das Gründungsgeschehen.

Nachrangig sind hingegen Gründe wie, „dass eine Gründung in Form einer Nebenerwerbsselbstständigkeit erfolgt, da die Geschäftsidee nur temporär erfolversprechend ist“ sowie „weil zwischen Angestelltentätigkeit und der Nebenerwerbsselbstständigkeit Synergieeffekte bestehen“. Über das gesamte Befragungssample der „Aktiven“ ist auch der Grund der besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie weniger von Bedeutung; für die Erwerbsgruppe „Eltern/Familienarbeit“ (90% Frauen) ist dieser Grund hingegen das bedeutendste Motiv zur Gründung in Teilzeit bzw. als Nebenerwerbsgründung und signifikant stärker bei Frauen ausgeprägt als bei Männern ( $p=0,00$ ).

- **Chancennutzung mit begrenztem Risiko bei „Angestellten“; Vereinbarkeitsmotive bei der Gruppe „Eltern/Familienarbeit“ als wichtigste Motive**

Bei der Teilgruppe der „**Angestellten**“ (siehe Tabelle 5-05, TOP-Motive der jeweiligen Teilgruppen) spielen vor allem Aspekte der Chancennutzung mit begrenztem Risiko (Finanzielle Absicherung durch Erwerbstätigkeit, Absicherung durch Sozialversicherungssystem, genereller Aspekt der Selbstständigkeit mit geringerem Risiko) sowie der anderweitigen beruflichen Nutzung der vorhandenen Kompetenzen eine Rolle.

Bei der Gruppe „**Eltern/Familienarbeit**“ ist das dominierende Motiv die Möglichkeit, Beruf und Familie besser in einer (Nebenerwerbs-)Selbstständigkeit vereinbaren zu können als in anderen Erwerbskonstellationen. Bei der geschlechtsspezifischen Betrachtung zeigt sich, dass das Motiv der verbesserten Vereinbarkeit von Beruf und Familie primär weiblich ist. Der Aufbau einer zusätzlichen Erwerbsalternative sowie die Basis für eine Haupterwerbsselbstständigkeit sind bei dieser Teilgruppe ebenfalls in den TOP 5-Motiven enthalten. Die Begrenzung von Risikoaspekten spielt bei dieser Teilgruppe allerdings eine insgesamt weniger bedeutende Rolle als in den übrigen Teilgruppen.

Bei der Gruppe der „**Arbeitslosen**“ sind erwartungsgemäß die finanzielle Absicherung durch weitere Einkünfte (Transferleistungen) bzw. durch das Sozialversicherungssystem sowie der Aufbau einer zusätzlichen Erwerbsalternative als Grundstein für eine mögliche Haupterwerbsselbstständigkeit als künftige Erwerbstätigkeit (Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes) die dominierenden Motive.

Tabelle 5-05: Untersuchungssample „Aktive“ / TOP 5 der Gründungsmotive nach Teilgruppen

	"Angestellt"	"Eltern/ Familie"	"Arbeitslos"	"Rentner"	"Studies/ Wissma"	"Selbstständige"
1	Weiterhin finanzielle Absicherung durch Einkünfte aus anderer Erwerbstätigkeit	Bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie	Weiterhin finanzielle Absicherung durch weitere Einkünfte	Nutzung von Kompetenzen und Fähigkeiten in selbstständiger Tätigkeit	Nutzung von Kompetenzen und Fähigkeiten in selbstständiger Tätigkeit	Selbstständigkeit mit geringerem finanziellen Risiko
2	Nutzung von Kompetenzen und Fähigkeiten in selbstständiger Tätigkeit	Sicherung einer zusätzlichen Erwerbsalternative	Basis für Haupterwerbsselbstständigkeit	Weiterhin finanzielle Absicherung durch weitere Einkünfte (Rente)	Basis für Haupterwerbsselbstständigkeit	Sicherung einer zusätzlichen Erwerbsalternative
3	Absicherung durch Sozialversicherungssystem	Nutzung von Kompetenzen und Fähigkeiten in selbstständiger Tätigkeit	Absicherung durch Sozialversicherungssystem	Sicherung einer zusätzlichen Erwerbsalternative	Sicherung einer zusätzlichen Erwerbsalternative	Weiterhin finanzielle Absicherung durch die Einkünfte aus anderer Erwerbstätigkeit
4	Selbstständigkeit mit geringerem finanziellen Risiko	Basis für Haupterwerbsselbstständigkeit	Selbstständigkeit mit geringerem finanziellen Risiko	Selbstständigkeit mit geringerem finanziellen Risiko	Erprobung einer Geschäftsidee	Basis für Haupterwerbsselbstständigkeit
5	Sicherung einer zusätzlichen Erwerbsalternative	Selbstständigkeit mit geringerem finanziellen Risiko	Sicherung einer zusätzlichen Erwerbsalternative	Erprobung einer Geschäftsidee	Erwerb von Fähigkeiten und Kompetenzen für andere Erwerbstätigkeit	Erprobung einer Geschäftsidee

Quelle: eigene Zusammenstellung

Die Teilgruppe der „**Rentner**“ benennt als zentrale Gründungsmotive die Kompetenznutzung auch nach Beendigung der „angestellten“ Erwerbstätigkeit, Risikobegrenzung einer beruflichen Selbstständigkeit sowie die Möglichkeit, die Geschäftsidee zunächst im Nebenerwerb zu erproben.

Die Motive der Gruppe der „**Studies/Wissma**“ sind stark kompetenzorientiert und geprägt durch den Aufbau einer zusätzlichen Erwerbsalternative bzw. die Basis für eine mögliche Haupterwerbsselbstständigkeit. Auch Hinzuverdienst-Motive werden insbesondere in den qualitativen Interviews sowie der Fokus-Interviewrunde angeführt.

Die Teilgruppe der bereits „**Selbstständigen**“ (also die „Mehrfachselbstständigen“) führen im Wesentlichen Risikoaspekte ins Feld sowie Erprobungsmöglichkeiten und die Möglichkeit einer zusätzlichen Erwerbsalternative. Bei der Mehrfachselbstständigkeit spielt sicherlich der Aspekt der Risiko- und Chancendiversifizierung eine große Rolle.

- **Spezifische Motive im Gründungslebenszyklus relativ stabil**

Neben den „Aktiven“ wurden auch die Gruppen der „Wechsler“ nach den Motiven zum Zeitpunkt der Nebenerwerbsgründung sowie der „Planer“ nach ihren spezifischen Motiven für die (geplante) Gründung im Nebenerwerb gefragt. Auch bei diesen Gruppen (siehe Tabelle 5-06) sind die spezifischen Gründungsmotive relativ deckungsgleich zu den Motiven der verschiedenen Teilgruppen der „Aktiven“: Nutzung von Kompetenzen und Fähigkeiten in einer selbstständigen Tätigkeit ist bei beiden Gruppen das wichtigste Motiv, gefolgt von Aspekten der Risikoreduzierung (Absicherung durch Sozialversicherungssystem, Erprobungsmöglichkeiten) sowie die Schaffung von Erwerbsalternativen (Basis für Haupterwerbsselbstständigkeit, zusätzliche Erwerbsalternative).

Tabelle 5-06: Untersuchungssample „Wechsler“ und „Planer“ | TOP 5 der Gründungsmotive

	„Wechsler“	„Planer“
1	Nutzung von Kompetenzen und Fähigkeiten in selbstständiger Tätigkeit	Nutzung von Kompetenzen und Fähigkeiten in selbstständiger Tätigkeit
2	Weiterhin finanzielle Absicherung durch die Einkünfte aus anderer Erwerbstätigkeit	Weiterhin finanzielle Absicherung durch die Einkünfte aus anderer Erwerbstätigkeit
3	Basis für Haupterwerbsselbstständigkeit	Erprobung einer Geschäftsidee
4	Selbstständigkeit mit geringerem finanziellen Risiko	Selbstständigkeit mit geringerem finanziellen Risiko
5	Sicherung einer zusätzlichen Erwerbsalternative	Sicherung einer zusätzlichen Erwerbsalternative

Quelle: eigene Zusammenstellung

### 5.5.3 Motivstruktur aus Experten/-innen-Sicht

- **Experten/-innen-Gespräche bestätigen Motivstruktur im Fremdbild**

Die im Rahmen der Studie durchgeführten Experten/-innen-Gespräche bestätigen weitgehend das Selbstbild der befragten Gründer/-innen. Als Motive wurden von den befragten Experten/-innen insbesondere das begrenzte Risiko sowie die Möglichkeit, die Geschäftsidee zu erproben, betont. Zusätzlich zu den bereits genannten Aspekten haben einige der Experten/-innen hervorgehoben, dass durch eine Nebenerwerbsgründung die Möglichkeit bestehe, auch sich selbst und seine unternehmerischen Fähigkeiten zu testen, da viele der Nebenerwerbsgründer/-innen eher „typische“ Arbeitnehmer/-innen seien und bislang zur unternehmerischen Selbstständigkeit keine Berührungspunkte hatten. Nebenerwerbsselbstständigkeit als eine Art „Selbstständigkeit auf Probe“ stellt aus Experten/-innen-Sicht eine gute Möglichkeit dar, sich dem Thema unternehmerische Selbstständigkeit mit vergleichsweise geringerem Risiko zu nähern. Expertinnen, die im Wesentlichen Frauen im Gründungsprozess betreuen, wiesen darauf hin, dass sich eine Nebenerwerbsselbstständigkeit bzw. Teilzeitselbstständigkeit gut für den beruflichen Wiedereinstieg eigne, da Beruf und Familie flexibel miteinander vereinbart werden können. Auch in der Phase der beruflichen Um- oder Neuorientierung werden häufig Nebenerwerbsgründungen vollzogen. Eine Expertin wies darauf hin, dass das Chancenmotiv bei Neben-

erwerbsselbstständigen ausgeprägter sei als bei Haupterwerbsselbstständigen. Damit werden die Befragungsergebnisse der Gründer/-innen dieser Untersuchung weitgehend bestätigt. Die Möglichkeit, durch eine Nebenerwerbsselbstständigkeit zusätzliches Einkommen zu generieren, ist nach Meinung einiger Experten/-innen ebenfalls ein wichtiges Motiv, gerade bei „Angestellten“, deren Einkommen vergleichsweise gering ist sowie bei „Rentnern“ und „Studierenden“.

Ein Experte wies mit Blick auf die Motivation von Rentnern/Pensionären darauf hin, dass es bei dieser Gruppe ein wichtiges Motiv sei, „sich nützlich zu machen“ und ihre in der beruflichen Laufbahn erworbenen Kompetenzen weiter nutzen zu können. Dies bestätigen die Erkenntnisse aus der Erhebung bei den Nebenerwerbsselbstständigen.

Bei den Studierenden werden die von den Gründern/-innen selbst genannten Motive durch die Experten/-innen bestätigt: Erprobung der Selbstständigkeit, Hinzuverdienst sowie die Möglichkeit, sich selbst Erwerbsalternativen für die berufliche Zukunft zu schaffen.

Zusammenfassend lässt sich folgendes Zitat eines Nebenerwerbsgründers anführen, das die Chancen einer Nebenerwerbsgründung auf den Punkt bringt:

*„Man kann antesten, ob die Geschäftsidee Erfolg hat. Ich bin damals so gestartet: 50 Stunden/Woche Angestelltenjob und zusätzlich früh/abends und am Wochenende selbstständig. Nach 2 Jahren hatte ich es geschafft und konnte meinen Angestelltenjob kündigen.“*

Die offenen Antworten zu den Vorteilen von Nebenerwerbsgründungen fassen nochmals die Motivstruktur der Nebenerwerbsselbstständigen prägnant zusammen:

*„Das Beste aus zwei Welten“: Finanzielle Sicherheit im Haupterwerb, Innovation und Kreativität im Nebenerwerb.“*

*„Die erste Zeit, in der man nur Akquise betreibt, keine Einnahmen hat, aber die Ausgaben für Homepage etc., wurden bei mir durch den Vollzeitjob abgedeckt. Würde ich scheitern, fiel ich weich.“*

*„Als Studentin war mein Haupterwerb zwingend festgelegt; die Gründung im Nebenerwerb war somit die einzige aber auch ideale Variante, um zeitlich und finanziell flexibel meinen Lebensunterhalt zusätzlich aufzubessern.“*

*„Die Grundsicherung durch den Haupterwerb. Müsste ich meinen Lebensunterhalt und den meiner studierenden Kinder sofort und dauerhaft durch eine hauptberufliche Selbstständigkeit bestreiten, wäre ich wesentlich weniger experimentierfreudig.“*

*„Doppelter Boden: prüfen, aber doch abgesichert sein. Familienfreundliche Arbeitszeiten und selbststeuerbarer Aufwand. Ich kann mein Kind betreuen und aufwachsen sehen und Geld verdienen.“*

*„Finanzielle Absicherung in der Aufbauphase. Dadurch ist die Kreativität, die in der Aufbauphase extrem wichtig ist, erhalten geblieben.“*

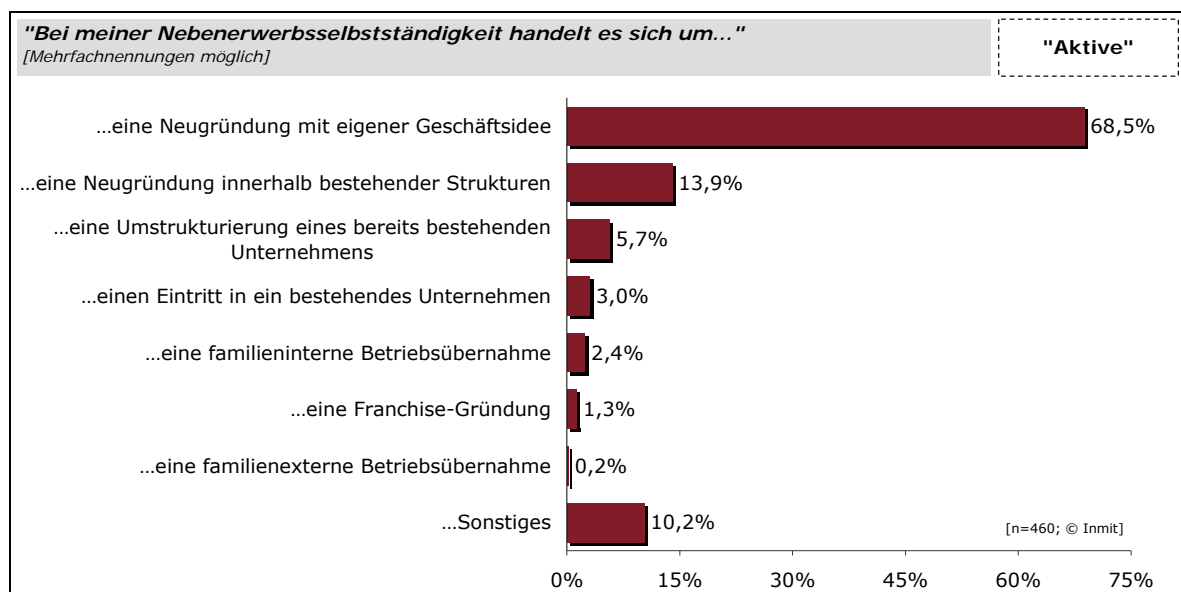
## 5.6 Gründungsprozess

Mit Blick auf das Gründungsgeschehen im Nebenerwerb ist eine wichtige Fragestellung, wie der Gründungsprozess erfolgt ist. In diesem Kontext werden insbesondere die Fragen bezüglich der Art der Gründung und der gewählten Rechtsform, die Geschäftsidee bzw. die Ideenquelle für den Start der Nebenerwerbsselbstständigkeit, finanzielle Aspekte wie Investitionsvolumen und die Art der Finanzierung sowie die Anzahl der Mitarbeitenden beim Start der unternehmerischen Nebenerwerbsselbstständigkeit untersucht.

- **Nebenerwerbsgründung ist Neugründung**

Die befragten „Aktiven“ sollten angeben, in welcher Form ihre Nebenerwerbsgründung erfolgt ist (siehe Abbildung 5-27). Hier zeigt sich, dass eine Nebenerwerbsgründung in der Regel als Neugründung entweder als originäre Neugründung mit eigener Geschäftsidee (68,5%) oder in Form einer Neugründung innerhalb bestehender Strukturen (13,9%) (z.B. in Form einer Versicherungsagentur) vollzogen wird. Unternehmensnachfolge spielt im Nebenerwerb keine Rolle (2,6%). Diese Ergebnisse bestätigt auch der KfW-Gründungsmonitor 2013. Demnach haben 8 von 10 eine Neugründung unternehmen und „lediglich“ 3% haben im Jahr 2012 ein bestehendes Unternehmen übernommen (vgl. KfW 2013b, S. 13).

Abbildung 5-27: Untersuchungssample „Aktive“ | Art der Gründung



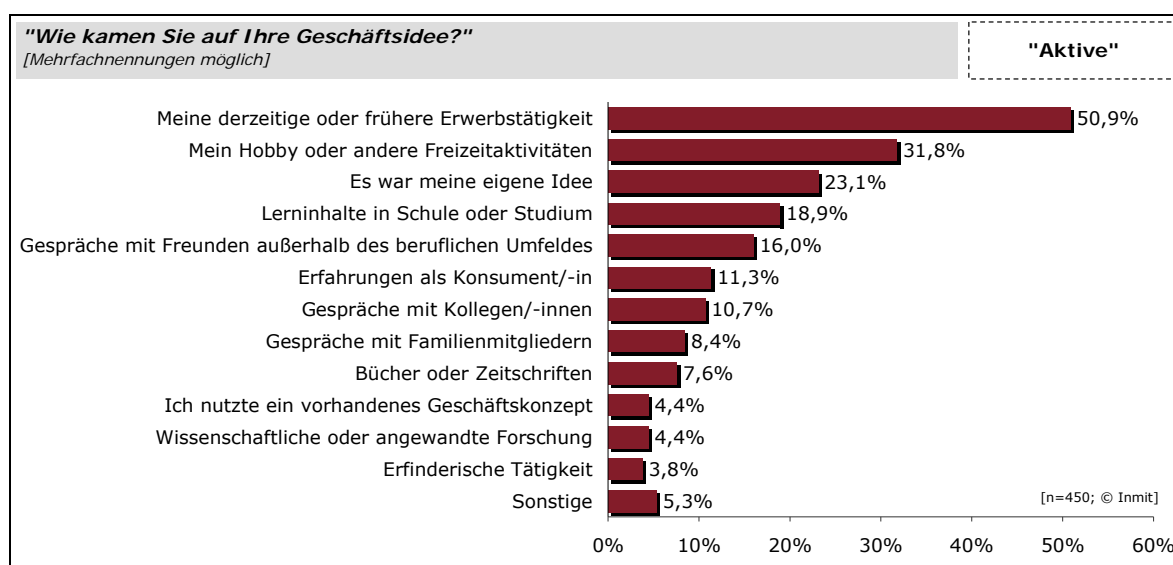
Quelle: eigene Abbildung

- **Ideenquellen für Nebenerwerbsselbstständigkeit sind Job und Hobby**

Die „Aktiven“ wurden danach gefragt, woher ihre Gründungsideen stammen. Erwerbstätigkeit und Hobby sind die dominierenden Ideenquellen für den Start einer Nebenerwerbsselbstständigkeit (siehe Abbildung 5-28). Die Hälfte der befragten „Aktiven“ kam auf die Geschäftsidee durch die aktuelle bzw. frühere Erwerbstätigkeit. Knapp ein Drittel hat aus einem Hobby heraus eine unternehmerische Selbstständigkeit gestartet („Hobby-

gründungen“). Jede/-r Vierte gibt an, dass die Gründung auf Basis einer eigenen Idee erfolgt ist.

Abbildung 5-28: Untersuchungssample „Aktive“ | Geschäftsidee



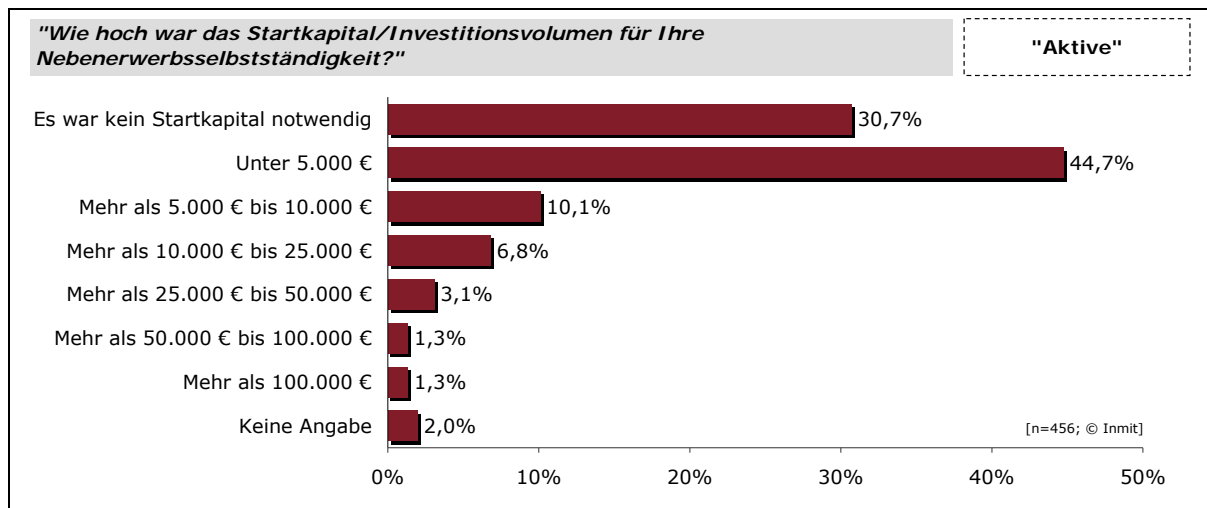
Quelle: eigene Abbildung

Die TOP 3-Ideenquellen sind auch bei den Haupterwerbsselbstständigen identisch. Die frühere Erwerbstätigkeit ist als Herkunft der Geschäftsideen allerdings noch dominanter: drei von vier Haupterwerbsselbstständige geben die frühere Erwerbstätigkeit als Ideenquelle an. In der Rangfolge der Ideenquellen folgen die Geschäftsidee als eigene Idee und Hobby/Freizeitaktivität. Auch bei den „Wechslern“ zählen diese drei Aspekte zu den bedeutendsten Herkunftsquellen für die Gründungsideen (jeweils ohne Abbildung).

### • Startkapital: Nebenerwerbsgründungen sind Kleinstgründungen

Die Gründungsfinanzierung ist ein häufiger Engpassfaktor im Gründungsprozess und bei nicht ausreichenden Finanzierungsmitteln ein Grund, warum junge Unternehmen von Beginn an Schwierigkeiten haben und früh scheitern (vgl. ZEW, 2009). In diesem Zusammenhang ist es relevant zu wissen, wie hoch bei Nebenerwerbsgründungen das Startkapital ist (siehe Abbildung 5-29). Bei fast einem Drittel der befragten „Aktiven“ war kein Startkapital nötig; bei weiteren knapp 45% betrug das Startkapital weniger als 5.000 EUR; zusammengenommen haben demnach drei von vier der befragten „Aktiven“ ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit mit weniger als 5.000 EUR gestartet. Auch in anderen Erhebungen wurde dies bereits gezeigt. So hatten 55% aller im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors 2013 befragten Nebenerwerbsgründer/-innen einen Finanzierungsbedarf von weniger als 5.000 EUR. Mehr als 10.000 EUR musste nur ein Drittel der Nebenerwerbsgründer/-innen aufwenden (vgl. KfW, 2013b, S. 16). Das geringe Startkapital kann auch ursächlich dafür sein, dass Finanzierungsschwierigkeiten lediglich bei einem geringen Teil der Befragten beim Start bestanden haben (vgl. Kapitel 5.7 | Probleme und Hindernisse).

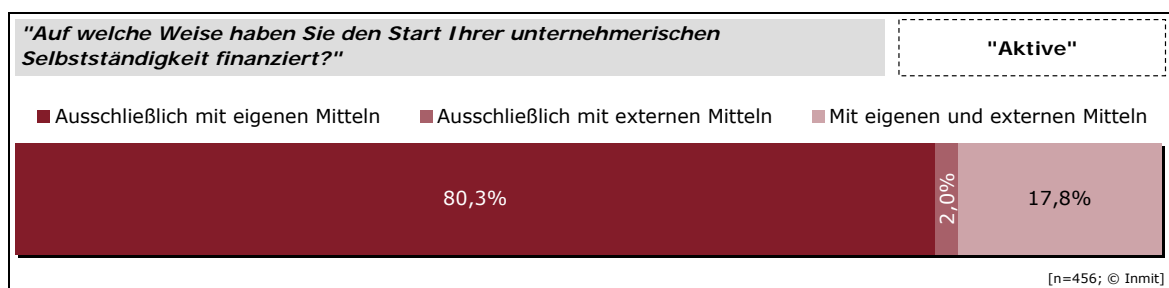
Abbildung 5-29: Untersuchungssample „Aktive“ | Startkapital/Investitionsvolumen



Quelle: eigene Abbildung

Hinsichtlich des eingesetzten Startkapitals existieren auch im Gründungssegment der Nebenerwerbsgründungen signifikante ( $p=0,05$ ) geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen Frauen und Männern (ohne Abbildung). Während 80% der weiblichen Befragten gar kein bzw. weniger als 5.000 EUR einsetzten, beträgt der vergleichbare Wert bei den Männern 71,6%. Bei größeren Startkapitalsummen ist es umgekehrt. 8,4% der befragten männlichen Nebenerwerbsgründer setzten mehr als 25.000 EUR ein, bei den Nebenerwerbsgründerinnen beträgt der vergleichbare Wert 2,4%. Damit bestätigt sich auch für den Bereich der Nebenerwerbsgründungen, dass Frauen in der Regel mit weniger Startkapital beginnen als Männer. 8 von 10 der befragten Gründerinnen und Gründer (siehe Abbildung 5-30) haben zur Gründungsfinanzierung ausschließlich auf eigene Mittel zurückgegriffen; lediglich 2% haben ausschließlich externe Mittel genutzt. Die übrigen 18% haben ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit als Mischfinanzierung sowohl mit eigenen als auch mit externen Mitteln finanziert.

Abbildung 5-30: Untersuchungssample „Aktive“ | Art der Finanzierung

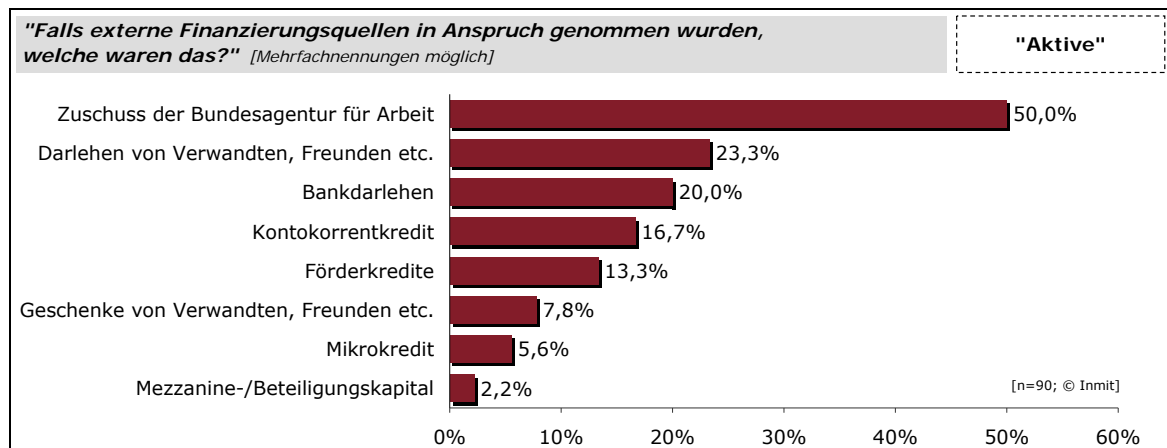


Quelle: eigene Abbildung

Diejenigen, die externe Mittel zumindest teilweise eingesetzt haben (siehe Abbildung 5-31), erhielten Transferleistungen der Arbeitsagenturen (Teilgruppe der „Arbeitslosen“), Mittel von Verwandten oder Freunden. Ein Bankdarlehen hat lediglich jede/-r Fünfte zur Finanzierung eingesetzt. Aufgrund der geringen Startkapitalhöhe wurde als Finanzierungsinstrument der Kontokorrentkredit bei jeder/jedem Sechsten genutzt. Nach Experten/

-innen-Meinung wird diese Finanzierungsform von den Banken unter Aufwands-Ertrags-Gesichtspunkten selbst dann vorgeschlagen, wenn dies für die Gründerinnen und Gründer ein vergleichsweise teures Finanzierungsinstrument darstellt. Der Einsatz von Förderkrediten stellt bei den Befragten eher die Ausnahme dar; lediglich jede/-r Siebte bis Achte hat dieses Gründungsfinanzierungsinstrument in Anspruch genommen. Dies liegt sicherlich nicht zuletzt daran, dass Fördermittel an eine zumindest mittelfristig angestrebte Haupterwerbsselbstständigkeit geknüpft sind. Auch die Nutzung von Mikrokrediten war im Befragungssample die große Ausnahme. Als Gründe wurden in den qualitativen Interviews die Konditionen und die vergleichsweise geringe Bekanntheit genannt.

Abbildung 5-31: Untersuchungssample „Aktive“ | Externe Finanzierungsquellen

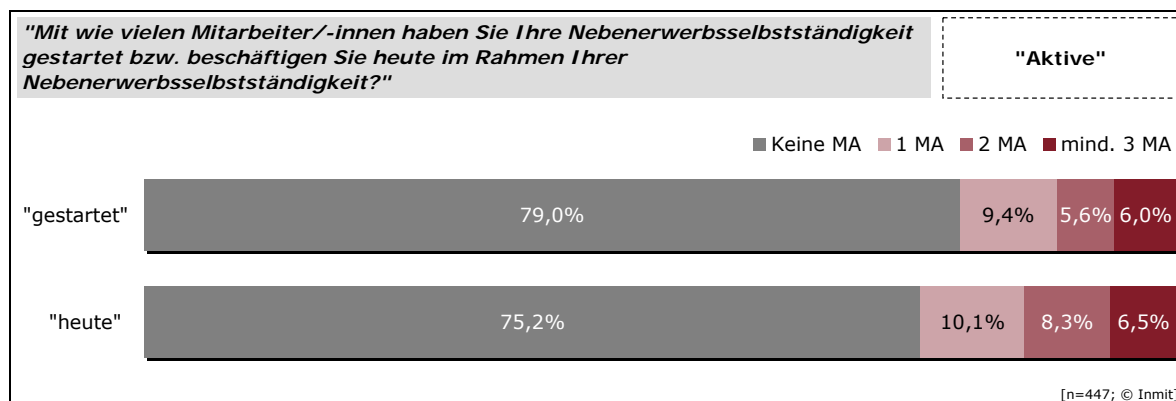


Quelle: eigene Abbildung

- Solo-Selbstständigkeit bei der Gründung im Nebenerwerb die Regel

An Existenzgründungen sind von Seiten der Wirtschaftspolitik eine Reihe von Erwartungen geknüpft, vor allem im Hinblick auf die Schaffung von Arbeitsplätzen. Diese Hoffnungen stützen sich nicht zuletzt auf Ergebnisse von Untersuchungen, die gezeigt haben, dass eine erfolgreiche Unternehmensgründung aus einzelwirtschaftlicher Sicht im Durchschnitt bis zu vier neue Arbeitsplätze generiert.<sup>36</sup>

Abbildung 5-32: Untersuchungssample „Aktive“ | Anzahl Mitarbeiter/-innen



Quelle: eigene Abbildung

<sup>36</sup> Vgl. dazu etwa die Studien von Fritsch/Grotz (2004); Fritsch/Niese (2004); OECD (2000); Schulz (1995); Steil (1999); Pfeiffer (2005) oder Engel (2004).



8 von 10 der befragten Nebenerwerbsselbstständigen haben zum Startzeitpunkt keine Mitarbeiter/-innen beschäftigt (siehe Abbildung 5-32). Umgekehrt heißt das allerdings auch, dass immerhin jeder fünfte Nebenerwerbsselbstständige zum Start Beschäftigte hatte. Rund 10% haben dabei einen Beschäftigten, rund 5% haben zwei Mitarbeiter/-innen und 6% mindestens drei Beschäftigte. Dabei ist es allerdings nicht so – wie man vermuten könnte –, dass es sich bei den Beschäftigungsverhältnissen um überwiegend geringfügig Beschäftigte handelt (ohne Abbildung). Knapp die Hälfte der Beschäftigten der befragten Nebenerwerbsselbstständigen hat ein sozialversicherungspflichtiges Vollzeit- oder Teilzeitarbeitsverhältnis; nur 15% sind geringfügig beschäftigt. Weitere Beschäftigungsformen sind die freie Mitarbeit (19%) sowie mithelfende Familienangehörige (21%). Mit Blick auf die durchschnittliche Beschäftigungswirkung zeigt sich bei den befragten Nebenerwerbsselbstständigen zum Start ein Durchschnittswert von 0,6 Beschäftigten („Köpfe“). Frauen gründen signifikant häufiger ohne weitere Mitarbeiter/-innen als Männer ( $p=0,03$ ).

Zum Befragungszeitpunkt gibt jede/-r vierte Befragte an, Mitarbeiter/-innen zu beschäftigen (rund 10% mit 1 MA; rund 8% mit 2 MA; 7% mit mindestens 3 MA). Der Durchschnittswert hat sich leicht auf 0,8 Beschäftigte pro Nebenerwerbsselbstständige/-m erhöht.

Bei der Beurteilung der Beschäftigungswirkung von Nebenerwerbsgründungen und Nebenerwerbsselbstständigen sind jedoch die spezifischen Anreizkonstellationen zu berücksichtigen. Für Sozialversicherungsträger ist das Vorhandensein von Beschäftigten Merkmal dafür, Gründungen nicht mehr als Nebenerwerbsgründungen, sondern als Haupterwerbsgründungen zu qualifizieren.<sup>37</sup> Bei bestimmten Teilgruppen der Nebenerwerbsselbstständigen kann die Einstellung bzw. das Vorhandensein von Beschäftigten dazu führen, dass Grenzwerte (maximal eine/-n geringfügig Beschäftigte/-n) überschritten und damit Kriterien für eine Haupterwerbsselbstständigkeit erfüllt werden, die für die Betroffenen hohe sprungfixe Kosten nach sich ziehen können (z.B. einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge). Diese Rahmenbedingungen wirken im Kontext der Nebenerwerbsselbstständigkeit tendenziell beschäftigungshemmend.

- **Bei den Rechtsformen dominieren die für Kleinunternehmen typischen Rechtsformen**

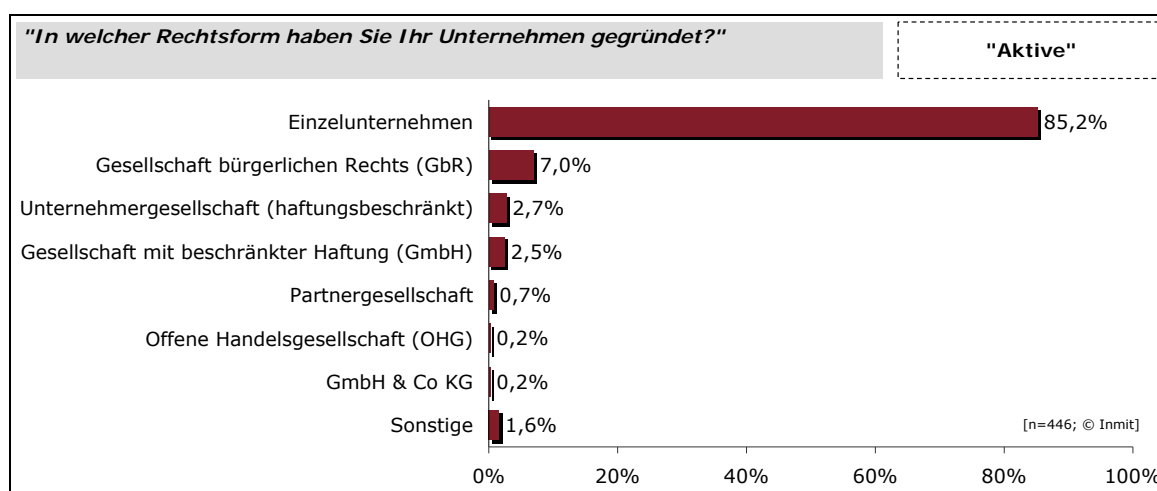
85% der Nebenerwerbsselbstständigen besitzen die Rechtsform des Einzelunternehmens oder sind freiberuflich aktiv (siehe Abbildung 5-33). Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) folgt mit deutlichem Abstand (7%). Kapitalgesellschaften (GmbH) und weitere Personengesellschaften (OHG/KG) sind die absolute Ausnahme bei den Rechtsformen von Nebenerwerbsgründungen. Auch „neuere“ Rechtsformen wie die Unternehmersgesellschaft (haftungsbeschränkt) oder die Limited sind vergleichsweise selten gewählte Gründungsrechtsformen. Damit ist die Rechtsformstruktur bei den Nebenerwerbsgründungen

---

<sup>37</sup> Das Vorhandensein von bis zu einer/-m geringfügig Beschäftigten ist in dieser Hinsicht unschädlich; bei mehr als einer/-m geringfügig Beschäftigten oder bei mindestens einem/-r sozialversicherungspflichtig Beschäftigten wird unter sozialversicherungsrechtlichen Aspekten von einer Haupterwerbsselbstständigkeit ausgegangen; mit entsprechenden Folgen für die Sozialversicherungspflicht des/der Nebenerwerbsselbstständigen.

vor allem durch formal niedrigschwellige Rechtsformen geprägt, die sich auch in dem Startkapitalbedarf der Nebenerwerbsgründungen widerspiegeln.

Abbildung 5-33: Untersuchungssample „Aktive“ | Rechtsform



Quelle: eigene Abbildung

Im Vergleich zum Gründungsgeschehen insgesamt sind Nebenerwerbsgründungen damit stärker durch Einzelunternehmen und GbR und weniger stark durch Kapitalgesellschaften geprägt. Für das Jahr 2012 weist die Gewerbeanzeigenstatistik einen Anteil der Einzelunternehmen am gesamten Gründungsgeschehen von 82% aus und für die GbR 5%. Umgekehrt vereinen GmbH und Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) einen Anteil am gesamten Gründungsgeschehen von 11% (vgl. Statistisches Bundesamt, 2013b).

- **Aspekte für das Gelingen einer Nebenerwerbsselbstständigkeit: Flexibilität, Organisation und Zeitmanagement**

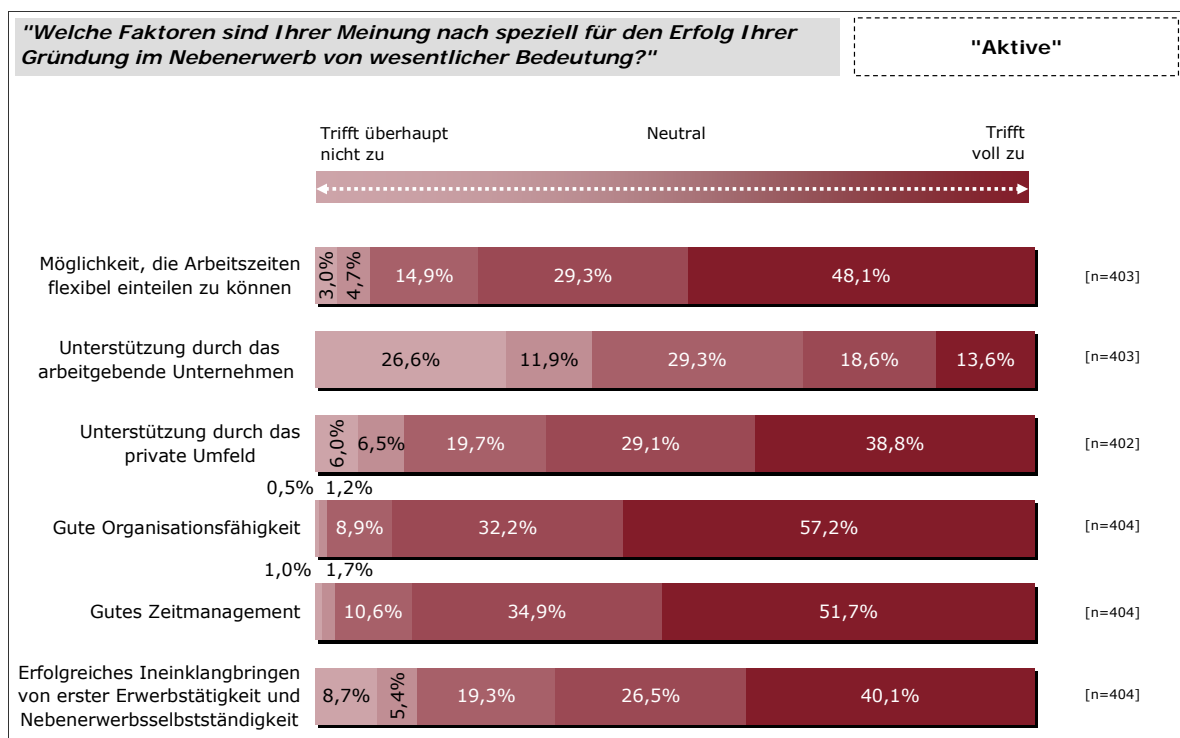
Die befragten Nebenerwerbsselbstständigen wurden danach gefragt, welche Faktoren speziell für den Erfolg der Gründung im Nebenerwerb von wesentlicher Bedeutung sind (siehe Abbildung 5-34). Die „Aktiven“ messen insbesondere einer guten Organisationsfähigkeit (57% voll zutreffend) und einem guten Zeitmanagement (52% voll zutreffend) eine hohe Bedeutung bei. Dies nicht zuletzt deshalb, weil es in einer Nebenerwerbsselbstständigkeit gelingen muss, mehrere (Erwerbs-)Tätigkeiten miteinander in Einklang zu bringen; auch dieser Aspekt erfährt eine hohe Zustimmung für eine erfolgreiche Nebenerwerbsselbstständigkeit (40% voll zutreffend). Hilfreich ist dabei auch, seine Arbeitszeiten flexibel einteilen zu können – sowohl im Bereich der ersten (Erwerbs-)Tätigkeit als auch in der Nebenerwerbsselbstständigkeit. Jede/-r zweite Befragte stimmt dieser Aussage voll zu.

In den offenen Antworten auf die Frage, was für eine erfolgreiche Nebenerwerbsselbstständigkeit wichtig ist, werden die oben genannten Ergebnisse qualitativ bestätigt. Insbesondere persönliche Qualifikationen und Eigenschaften sind nach Meinung der Befragten wichtig, um gerade im Nebenerwerb erfolgreich zu sein. Zeitmanagement und gute Organisationsfähigkeit wird in einer Vielzahl der Antworten genannt. Die Fähigkeit, mehrere Anforderungen (erste Erwerbstätigkeit, Nebenerwerbsselbstständigkeit) miteinander zu verbinden, sind auch in den offenen Antworten häufig genannte Aspekte. Die Unterstützung durch die Familie, Disziplin, Durchhaltevermögen sowie Zielstrebigkeit sind

weitere Aspekte, die insbesondere bei einer Nebenerwerbsselbstständigkeit erfolgsrelevant sind. Eine Reihe der Antworten zielt auf kaufmännische Qualifikationen, unternehmerisches Denken sowie ein gut durchdachtes Unternehmenskonzept ab, also Faktoren, die generell für eine erfolgreiche Existenzgründung wichtig sind. In diesem Zusammenhang wird auch auf die Notwendigkeit einer begleitenden Beratung verwiesen. Hier verweisen einige der Befragten darauf, dass hinsichtlich der betriebswirtschaftlichen Anforderungen an Gründungsidee und Gründungskonzept keine Unterschiede zwischen einer Nebenerwerbs- und einer Haupterwerbsselbstständigkeit bestehen.

In einer Fokus-Interviewrunde wurde durch eine Nebenerwerbsgründerin einerseits die unsystematische Herangehensweise beim Start hervorgehoben, andererseits aber auch der Nutzen, den eine systematischere Gründungsplanung und -vorbereitung gehabt hätte.

Abbildung 5-34: Untersuchungssample „Aktive“ | Faktoren für den Erfolg der Gründung im Nebenerwerb



Quelle: eigene Abbildung

Abschließend werden einige Originalzitate aus der Befragung präsentiert, die die oben beschriebenen Aspekte pointiert zusammenfassen:

*Für eine erfolgreiche Nebenerwerbsgründung ist es wichtig, dass...*

*„...die Planung genauso ernst genommen wird wie bei einer Haupterwerbsselbstständigkeit.“*

*„...man gut organisiert ist, man sich auf mehrere Dinge gleichzeitig konzentrieren kann, man die Trennung zwischen Haupt- und Nebenerwerbstätigkeit hinbekommt.“*

*„...man sich gut organisiert und ein gutes Zeitmanagement hat. Und natürlich eine gute Geschäftsidee.“*

*„...man einen guten (und bezahlbaren) Existenzgründungsberater findet, der den gesamten Prozess der Planung und Durchführung begleitet.“*

*„...die Familie mitzieht. Denn die Doppelbelastung ist nicht ohne, vor allem, wenn der Partner Stress macht.“*

*„...die Geschäftsidee genau so durchdacht ist, wie bei einer Hauptselbstständigkeit – aber der zeitliche Aufwand begrenzt wird.“*

*„...Erwartungen (insbesondere finanzielle) realistisch sind und der Zeitbedarf nicht unterschätzt wird. Betriebswirtschaftliches und rechtliches Grundlagenwissen ist absolut notwendig.“*

*„...es Unterstützungsangebote gibt, die auf berufstätige Menschen zugeschnitten sind.“*

*„...man eine große Portion Disziplin mitbringt und ein straffes Zeitmanagement verfolgt.“*

*„...man bereit ist, 70 bis 80 Stunden/Woche und auch am Wochenende zu arbeiten.“*

*„...man sich im Vorfeld beraten lässt und sich im Laufe des 1. Jahres coachen lässt, um schneller einen Ausbau des Unternehmens zu erreichen.“*

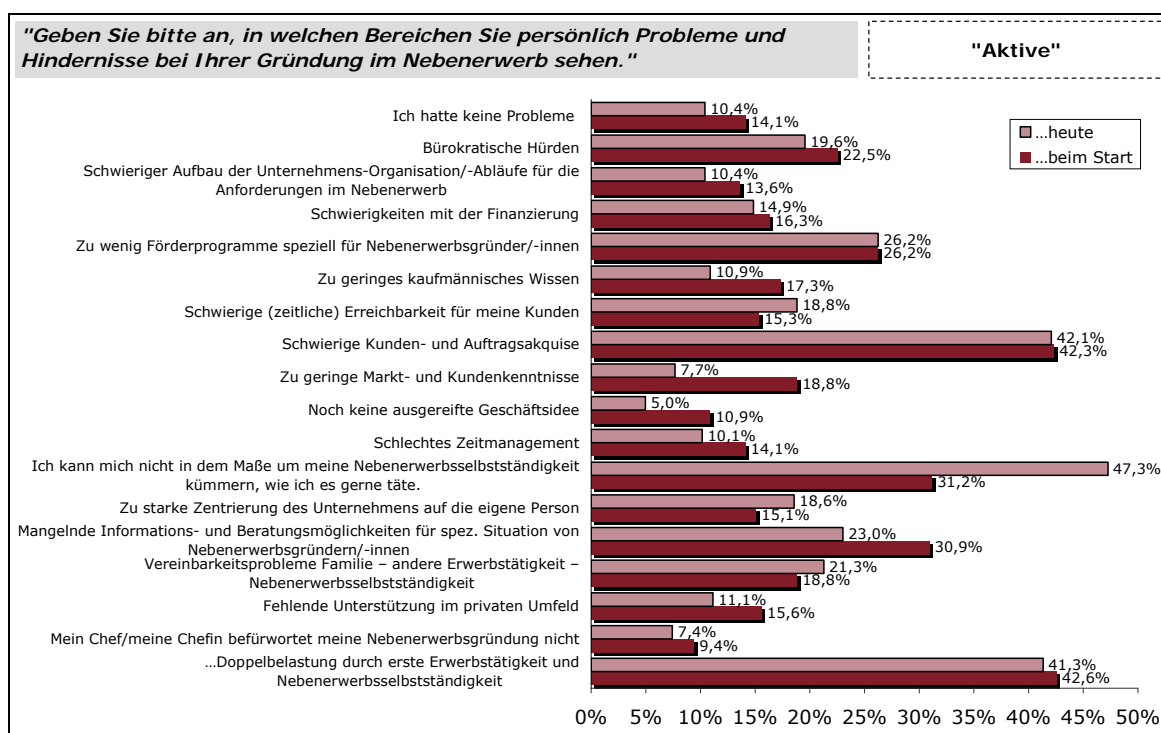
## 5.7 Probleme und Hindernisse

### 5.7.1 Probleme und Hindernisse von aktuell Nebenerwerbsselbstständigen

- **Doppel- bzw. berufliche Mehrfachbelastung sowie Kunden- und Auftragsakquise sind die vornehmlichen Problembereiche**

Es existiert eine Vielzahl an Untersuchungen zu Problemen, Hemmnissen und Hindernissen im Zuge einer Unternehmensgründung sowie zu den Ursachen von Schließungen junger Unternehmen (vgl. Block et. al, 2008/ZEW, 2009 etc.). Neben Hemmnissen auf Absatz- und Faktormärkten (Finanzierungsschwierigkeiten, Personalbeschaffung etc.) werden auch bürokratische Hemmnisse angeführt. Mit Blick auf Nebenerwerbsgründungen stellt sich die Frage, ob diese spezifischen Gründungsformen auch spezifische Problemlagen und Hindernisbereiche aufweisen. Dazu wurden die „Aktiven“ danach gefragt (siehe Abbildung 5-35), in welchen Bereichen sie persönlich Probleme und Hindernisse bei der Gründung im Nebenerwerb sehen – und zwar zum Zeitpunkt des Starts (bei der Gründung) sowie zum Befragungszeitpunkt (2012). Immerhin jede/-r siebte (Start) bzw. jede/-r zehnte Befragte (Befragungszeitpunkt) gab explizit an, keine Probleme gehabt zu haben.

Abbildung 5-35: Untersuchungssample „Aktive“ | Probleme und Hindernisse



Quelle: eigene Abbildung

Die Schwierigkeit, die von den Befragten zum Zeitpunkt des Starts am häufigsten genannt wird, ist, „mit der Doppelbelastung durch die erste Erwerbstätigkeit/Tätigkeit und der Nebenerwerbsselbstständigkeit“ ein der spezifischen Situation im Nebenerwerb geschuldetes Problem. Im Zeitverlauf zeigen sich hier kaum Unterschiede in der Einschätzung zum Zeitpunkt des Starts der Nebenerwerbsselbstständigkeit und zum Befragungszeitpunkt (befragte Personen sind mit ihrem Unternehmen durchschnittlich 3,1

Jahre am Markt tätig). Insbesondere „Studies/Wissma“, „Mehrfachselbstständige“ und „Angestellte“ geben die Doppelbelastung überdurchschnittlich häufig als Problem an (siehe Tabelle 5-07). Für die beiden Teilgruppen der „Angestellten“ und „Mehrfachselbstständigen“ ist dieses Problem zum Befragungszeitpunkt größer als beim Start der Nebenerwerbsselbstständigkeit. Die Doppelbelastung kann auch dadurch bedingt sein, dass durch die vorhandenen Mehrfachrollen Schwierigkeiten in der Prioritätensetzung bestehen. Die Schwierigkeiten bei der Prioritätensetzung werden auch von einer Expertin explizit hervorgehoben. Dies ist ein erster Hinweis auf die Bedeutung, über Kompetenzen im Bereich des Selbst- und Zeitmanagements zu verfügen.

*„Klar halbe Zeit ist halbe Kraft. Jeder Nebenerwerbsselbstständige muss sich sein persönliches Modell bauen – das Thema Zeitmanagement ist aus meiner Sicht ganz wichtig.“*

*„Sich verzetteln, darin liegt die Gefahr. Das persönliche Umfeld muss da mit ziehen. Wenn man aber hier Potenzial für sich entdeckt, kann so eine „Mischaufstellung“ durchaus bereichern.“*

Im engen Zusammenhang hiermit steht das Problem, dass sich die Befragten nicht in dem Maße um die Nebenerwerbsselbstständigkeit kümmern konnten, wie sie es gerne getan hätten. Jede/-r dritte Befragte gibt an, dass dieses Problem zum Gründungszeitpunkt bestanden hat; diese Schwierigkeit wird mit Fortschreiten der Nebenerwerbsselbstständigkeit für einen größeren Anteil relevant; zum Befragungszeitpunkt gibt immerhin jede/-r Zweite (47,3%) an, dieses Problem zu haben. Frauen sehen hierin ein signifikant größeres Problem als Männer ( $p=0,03$ ). Personen in „Elternzeit/Familienarbeit“, „Mehrfachselbstständige“ sowie „Angestellte“ haben diese Schwierigkeit sowohl zum Gründungs- als auch zum Befragungszeitpunkt häufiger als die übrigen Teilgruppen. Die mangelnde Fokussierung auf die unternehmerische Selbstständigkeit wird auch in der Experten/-innen-Sicht als relevanter Problembereich in der Nebenerwerbsselbstständigkeit gesehen.

*„Wenn man einen angestellten Job hat (in Teilzeit), dann ist die Motivation, Energie und Zeit in die Selbstständigkeit zu investieren, möglicherweise nicht groß genug. Das kann zu Problemen führen.“*

An dritte Stelle folgt ein „klassischer“ Problembereich von Gründern/-innen und jungen Unternehmen, die in den einschlägigen Untersuchungen zu den Schwierigkeiten und Problemen als relevant herausgearbeitet wurden: schwierige Kunden- und Auftragsakquise. Die Frage nach der Existenzfähigkeit von Unternehmen entscheidet sich nämlich auf den Märkten, auf denen sie gegenüber der Konkurrenz bestehen und Abnehmer/-innen für ihre Produkte und Dienstleistungen finden müssen. Dies gilt letztlich auch für Nebenerwerbsselbstständige. Rund vier von zehn Befragte geben an, dass für sie in diesem Bereich Probleme bestehen. Im zeitlichen Verlauf unterliegt dieser Problembereich in

der Selbsteinschätzung dabei kaum Veränderungen. Auch zum Befragungszeitpunkt sehen vier von zehn der Befragten in der Kunden- und Auftragsakquise ein Problem. Zum Gründungszeitpunkt (Start) sehen Personen in „Elternzeit/Familienarbeit“, „Studies/Wissma“ sowie auch „Mehrfachselbstständige“ überdurchschnittlich häufig diesen Problembereich. Überraschender Weise ist der Anteil der „Mehrfachselbstständigen“, die die Kunden- und Auftragsakquise auch zum Befragungszeitpunkt als Problem angeben, mit annähernd sechs von zehn Befragten sogar noch höher als zum Gründungszeitpunkt. Gerade diese Befragungsgruppe verfügt allerdings durch die weitere Selbstständigkeit über unternehmerische Erfahrung. Möglicherweise ist das Problem der Kunden- und Auftragsakquise auch überlagert von zeitlichen Problemen; ein Indiz hierfür ist die hohe Bedeutung des Problems „sich nicht in ausreichendem Maße um die Nebenerwerbsselbstständigkeit kümmern können“ (neben den „Angestellten“ mit beruflicher Doppelbelastung besteht der höchste Anteilswert bei den „Mehrfachselbstständigen“). Wenn dies so wäre, so handelt es sich eher um ein Zeitproblem und weniger um ein Kompetenzproblem. Bei „Studies/Wissma“ geht der Anteil vom Gründungs- bis zum Befragungszeitpunkt zurück. Oftmals ist eine schwierige Kunden- und Auftragsakquise bedingt durch eine nicht ausreichend ausgereifte Geschäftsidee. Daher verwundert es ein wenig, dass lediglich jede/-r Zehnte einräumt, zum Start ein Problem mit einer nicht ausgereiften Geschäftsidee zu haben; zum Befragungszeitpunkt beträgt der Anteil lediglich 5%. Diese Selbsteinschätzung steht allerdings im Widerspruch zur Experten/-innen-Einschätzung, die eine nicht funktionierende Geschäftsidee als relevanten Problembereich einordnet. Der formale Rahmen steht bei vielen Nebenerwerbsselbstständigen zu stark im Vordergrund der Überlegungen, das Geschäftsmodell und dessen Weiterentwicklung kommt häufig zu kurz. Ein weiterer Problembereich, der durch einen Experten genannt wurde, sind die „durchsetzbaren“ Preise von Nebenerwerbsselbstständigen, die oftmals deutlich unterhalb der Marktpreise liegen und für die Existenzsicherung der Gründung und die Sicherung des Lebensunterhalts des/der Gründers/-in häufig nicht ausreichend sind. Experten/-innen haben auch den professionellen Außenauftritt von Nebenerwerbsselbstständigen angemahnt. Nebenerwerbsgründungen würde man oft ansehen, dass sie im Nebenerwerb betrieben werden. Dies kann zu Wettbewerbsnachteilen führen, da von Kundenseite die Gefahr besteht, dass eine mangelnde Leistungsfähigkeit unterstellt wird („Stigmatisierung des Nebenerwerbs“).

In der Rangfolge der Problembereiche folgen Aspekte, die sich als fehlende Unterstützung von außen bzw. den formalen Rahmenbedingungen der Gründungen zusammenfassen lassen (mangelnde Informations- und Beratungsmöglichkeiten für die spezifische Situation von Nebenerwerbsgründern/-innen, zu wenig Förderprogramme speziell für Nebenerwerbsgründer/-innen, bürokratische Hürden). Auf diese Problembereiche weisen insbesondere „Arbeitslose“ hin.

Die eigene Qualifikation (zu geringes kaufmännisches Wissen, zu geringe Markt- und Kundenkenntnisse) werden dagegen in der Selbstsicht als Problembereiche eher als gering eingeschätzt, lediglich „Arbeitslose“ bewerten dies überdurchschnittlich häufig als Problembereich. Die befragten Experten und Expertinnen sehen allerdings bei Nebenerwerbsgründern/-innen gerade in der kaufmännischen Basis-Qualifikation und dem unternehmerischen Denken einen relevanten Problembereich. Das Auseinanderfallen von

Selbstbild der Gründer/-innen und Fremdbild von Experten/-innen ist in dieser Hinsicht kein neues Phänomen, das schon in einer Untersuchung zum Qualifizierungsbedarf von Existenzgründungen identifiziert wurde (vgl. IfM Bonn/Inmit, 1998). Die Überschätzung der eigenen Leistungsfähigkeit sowie der eigenen unternehmerischen und qualifikatorischen Fähigkeiten wurde auch in einer der Fokus-Interviewrunden als zentrales Problemfeld einer Nebenerwerbsselbstständigkeit thematisiert.

Jede/-r zehnte Befragte hat Schwierigkeiten damit, dass der/die Arbeitgeber/-in die Nebenerwerbsselbstständigkeit nicht unterstützt bzw. nicht damit einverstanden ist. In der Breite scheint dieser Aspekt demnach nicht besonders ausgeprägt zu sein; im Einzelfall kann dies jedoch – das haben die Fokus-Interviewrunden gezeigt – zu einem gravierenden Problem führen, das zur Folge haben kann, dass die Nebenerwerbsselbstständigkeit unterlassen wird oder es zu Schwierigkeiten mit dem/der Hauptarbeitgeber/-in kommt. Die Problematik liegt häufig darin, dass die jeweiligen Personen nicht wissen, wie sie dies ihrem Arbeitgeber bzw. ihrer Arbeitgeberin kommunizieren sollen.

- **Finanzierungsschwierigkeiten bei Nebenerwerbsgründungen eher nachrangig**

Ein genereller Problembereich bei Existenzgründungen sind Schwierigkeiten mit der Finanzierung (vgl. Wolf, 2006). Kleine, sehr junge und innovative Gründungen sind dabei stärker von Finanzierungsproblemen betroffen als die übrigen Gründungen. Bei jungen Dienstleistungsunternehmen treten dagegen seltener Finanzierungsprobleme auf (vgl. Kulicke, 2000). In der vorliegenden Stichprobe gibt lediglich jede/-r Sechste an, Finanzierungsschwierigkeiten beim Start besessen zu haben. Zum Befragungszeitpunkt beträgt der vergleichbare Anteil knapp 15%. Lediglich bei der Teilgruppe der „Arbeitslosen“ sowie den „Studies/Wissma“ gibt jede/-r Vierte bzw. jede/-r Fünfte an, Finanzierungsschwierigkeiten beim Start besessen zu haben. Die vergleichsweise geringe Bedeutung dieses Problemfelds ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass das benötigte Startkapital relativ gering war (30% benötigten kein Startkapital, weitere 45% weniger als 5.000 EUR) und auch die Gründungsbranche (90% Dienstleistungsgründungen) wenig startkapitalintensiv ist. Darüber hinaus leisten die zusätzlichen Einkünfte der weiteren Erwerbstätigkeit ihren Beitrag dazu, dass der Anteil der Nebenerwerbsselbstständigen mit Finanzierungsschwierigkeiten vergleichsweise gering ist.

Eine Expertin bestätigte, dass im Bereich der Nebenerwerbsselbstständigkeit die Finanzierung kein signifikantes Problem darstellt. Andere Experten/-innen-Meinungen sehen dagegen, dass selbst ein geringer Startkapitalbedarf von weniger als 5.000 EUR, der aber nicht finanziert werden kann, zu Gründungs- und Entwicklungshemmnissen führen kann. Das Angebot von Mikrokrediten kann hier scheinbar nicht zur Lösung beitragen, lediglich ein geringer Anteil der Befragten hat dieses Instrument genutzt. Als Gründe wurden angeführt, dass das Angebot in der Breite relativ wenig bekannt ist und die Konditionen als zu teuer empfunden werden.



Tabelle 5-07: Untersuchungssample „Aktive“ | Probleme und Hindernisse bei der Gründung im Nebenerwerb nach Teilgruppen

Geben Sie bitte an, in welchen Bereichen Sie persönlich Probleme und Hindernisse bei Ihrer Gründung im Nebenerwerb sehen. [Angaben in %]		„Angestellte“	„Eltern/ Familie“	„Arbeitslos“	„Rentner“	„Studies/ Wissensma“	„Mehrfachselbstständige“	„Gesamt“
Doppelbelastung durch erste Erwerbstätigkeit und Nebenerwerbsselbstständigkeit	Start	43,2	30,3	21,4	31,8	61,5	56,5	42,6
	Heute	48,5	21,2	25,0	0,0	42,3	60,9	41,3
Mein Chef/meine Chefin befürwortet meine Nebenerwerbsgründung nicht	Start	7,9	9,1	3,6	13,6	9,6	21,7	9,4
	Heute	8,8	0,0	10,7	0,0	5,8	17,4	7,4
Fehlende Unterstützung im privaten Umfeld	Start	14,1	36,4	0,0	4,5	21,2	26,1	15,6
	Heute	11,9	15,2	7,1	0,0	15,4	8,7	11,1
Vereinbarkeitsprobleme Familie – andere Erwerbstätigkeit – Nebenerwerbsselbstständigkeit	Start	18,5	45,5	14,3	0,0	11,5	17,4	18,8
	Heute	23,3	33,3	10,7	0,0	21,2	21,7	21,3
Mangelnde Informations- und Beratungsmöglichkeiten für spezifische Situation von Nebenerwerbsgründern/-innen	Start	30,0	36,4	32,1	27,3	38,5	17,4	30,9
	Heute	21,6	24,2	25,0	22,7	21,2	26,1	23,0
Zu starke Zentrierung des Unternehmens auf die eigene Person	Start	12,8	27,3	7,1	0,0	21,2	30,4	15,1
	Heute	18,1	33,3	14,3	4,5	15,4	30,4	18,6
Ich kann mich nicht in dem Maße um meine Nebenerwerbsselbstständigkeit kümmern, wie ich es gerne täte.	Start	32,6	42,4	25,0	22,7	26,9	34,8	31,2
	Heute	55,9	45,5	25,0	9,1	42,3	47,8	47,3
Schlechtes Zeitmanagement	Start	12,8	15,2	17,9	0,0	19,2	21,7	14,1
	Heute	11,0	15,2	17,9	0,0	3,8	8,7	10,1
Noch keine ausgereifte Geschäftsidee	Start	10,6	12,1	7,1	4,5	15,4	17,4	10,9
	Heute	4,4	9,1	7,1	0,0	5,8	8,7	5,0
Zu geringe Markt- und Kundenkenntnisse	Start	18,9	21,2	21,4	4,5	25,0	13,0	18,8
	Heute	7,0	15,2	10,7	0,0	9,6	4,3	7,7
Schwierige Kunden- und Auftragsakquise	Start	38,3	66,7	42,9	31,8	46,2	43,5	42,3
	Heute	41,9	57,6	39,3	36,4	28,8	56,5	42,1
Schwierige (zeitliche) Erreichbarkeit für meine Kunden	Start	18,1	6,1	10,7	4,5	15,4	21,7	15,3
	Heute	22,9	0,0	3,6	9,1	25,0	21,7	18,8
Zu geringes kaufmännisches Wissen	Start	18,5	18,2	25,0	13,6	15,4	8,7	17,3
	Heute	12,8	0,0	10,7	13,6	9,6	8,7	10,9
Zu wenig Förderprogramme speziell für Nebenerwerbsgründer/-innen	Start	26,4	30,3	46,4	18,2	25,0	8,7	26,2
	Heute	25,1	21,2	39,3	27,3	28,8	21,7	26,2
Schwierigkeiten mit der Finanzierung	Start	15,4	9,1	28,6	4,5	21,2	17,4	16,3
	Heute	12,8	6,1	28,6	13,6	15,4	21,7	14,9
Schwieriger Aufbau der Unternehmensorganisation/-Abläufe für die Anforderungen im Nebenerwerb	Start	14,1	18,2	10,7	13,6	13,5	8,7	13,6
	Heute	11,5	12,1	7,1	4,5	9,6	13,0	10,4
Bürokratische Hürden	Start	17,6	18,2	32,1	27,3	34,6	34,8	22,5
	Heute	15,9	15,2	25,0	13,6	30,8	34,8	19,6
Ich hatte keine Probleme	Start	14,5	3,0	17,9	27,3	15,4	0,0	14,1
	Heute	11,5	3,0	10,7	18,2	11,5	0,0	10,4

Quelle: eigene Zusammenstellung

### 5.7.2 „Wechsler“

- **Die Gruppe der „Wechsler“ bestätigt die zentralen Problembereiche**

Auch die Personen, die von der Nebenerwerbsselbstständigkeit in eine Haupterwerbsselbstständigkeit gewechselt sind, wurden nach den Problemen und Hindernissen (ohne Abbildung) befragt und um eine Einschätzung zum Gründungszeitpunkt sowie zum Zeitpunkt kurz vor dem Wechsel gebeten; darüber hinaus sollten die „Wechsler“ angeben, ob sich die Probleme in der Haupterwerbsselbstständigkeit verlagert haben, und falls ja, in welcher Weise.

In der Rückschau geben die „Wechsler“ ähnliche Problemstellungen an wie die derzeit aktiven Nebenerwerbsselbstständigen. „Schwierige Kunden- und Auftragsakquise“ (39,8%) sowie „sich nicht in ausreichendem Maße um die Nebenerwerbsselbstständigkeit kümmern können“ (29,5%) werden auch von den „Wechslern“ als die beiden wichtigsten Problembereiche genannt. Zudem geben sie für den Zeitpunkt der Gründung auch mangelnde Informations- und Beratungsmöglichkeiten (28,4%) an. Die „Doppelbelastung mit der weiteren (Erwerbs-)Tätigkeit“ zählt ebenfalls zu den am häufigsten genannten Problemen (27,3%). Dieser Problembereich scheint bei den „Wechslern“ mit zunehmender Dauer anzusteigen. So wird die Doppelbelastung mit der weiteren (Erwerbs-) Tätigkeit für den Zeitpunkt kurz vor dem Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit als das bedeutendste Problem eingestuft (39,8%) und stellt möglicherweise einen Grund für den Wechsel dar. Das Problem der mangelnden Informations- und Beratungsmöglichkeiten scheint dagegen mit zunehmender Dauer der Nebenerwerbsselbstständigkeit geringer zu werden (15,9%). Die schwierige Kunden- und Auftragsakquise sowie das sich nicht ausreichend kümmern können, sind Problemfelder, die dauerhaft vorhanden sind.

Knapp die Hälfte der befragten „Wechsler“ hat angegeben, dass sich die Problembereiche nach dem Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit verlagert haben. In den offenen Antworten, in welcher Weise dies erfolgt ist, zeigt sich, dass zeitliche Probleme sowie die Problematik der Doppelbelastung deutlich abgenommen haben, während der Akquisedruck und der finanzielle Druck/finanzielle Belastungen nunmehr Probleme sind, die deutlich an Bedeutung gewonnen haben.

Die finanziellen Belastungen sind nach Aussagen der „Wechsler“ insbesondere dadurch bedingt, dass die einkommensunabhängigen Sozialversicherungs-/Krankenversicherungsbeiträge einen Teil des Einkommens „auffressen“. Hierzu passt auch der Hinweis eines Wirtschaftsförderers, der insbesondere auf die entstehenden sprungfixen Kosten bei der Ausweitung der Nebenerwerbsselbstständigkeit hinweist. Die zusätzlichen Kosten in Höhe von bis zu 330 EUR stellen eine große Barriere für die Ausweitung der unternehmerischen Aktivitäten dar.

### 5.7.3 „Planer“

- „Planer“ erwarten in der Doppelbelastung die größte Problemstellung

Interessant ist der Blick auf die erwarteten Problemstellungen von künftigen Nebenerwerbsselbstständigen (siehe Abbildung 5-36). Hier zeigt sich, dass mit Abstand die meisten der befragten „Planer“ Probleme durch die Doppelbelastung von erster Erwerbstätigkeit oder familiären Verpflichtungen und der Nebenerwerbsselbstständigkeit erwarten; 7 von 10 gehen von diesbezüglichen Problemen aus. Eng damit verknüpft ist die Erwartung, dass sie sich nicht in dem Maße um ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit kümmern können, wie sie es gerne täten (43%). 42% erwarten bürokratische Hürden beim Start ihrer Nebenerwerbsselbstständigkeit; im Vergleich zu den „Aktiven“ wird dieser Problembereich damit deutlich stärker eingeschätzt, ggf. auch überschätzt. Fast 4 von 10 sehen in mangelnden Informations- und Beratungsmöglichkeiten für die spezifische Situation von Nebenerwerbsgründern/-innen ein Problem.

Abbildung 5-36: Untersuchungssample „Planer“ / Erwartete Probleme und Hindernisse



Quelle: eigene Abbildung

Die schwierige Kunden- und Auftragsakquise, die bei den aktiven Nebenerwerbsselbstständigen eines der größten Problembereiche (rund 42%) darstellt, wird von den „Planern“ von einem geringeren Anteil als Problem eingeschätzt (37%). Es ist zu vermuten, dass diese Problemstellung von Nebenerwerbsgründungen erst dann verstärkt als solche erkannt wird, wenn die Nebenerwerbsselbstständigkeit bereits gestartet ist. Finanzierungsschwierigkeiten werden dagegen von jedem dritten befragten „Planer“ erwartet, bei den „Aktiven“ war es dagegen lediglich jede/-r Sechste, der/die beim Start tatsächlich Finanzierungsschwierigkeiten hatte. Dieser Unterschied könnte damit zusammenhängen, dass die „Planer“ einen deutlich höheren Startkapitalbedarf für ihr Vorhaben sehen, wie die „Aktiven“.

Unternehmerische Qualifikationen wie Markt- und Kundenkenntnisse, kaufmännisches Wissen, Aufbau der Unternehmens-Organisation/-Abläufe für die Anforderungen im Nebenerwerb oder Zeitmanagement werden hingegen nachrangig als Problembereiche bewertet. Auch fehlende Unterstützung im privaten Umfeld wird als wenig problematisch gesehen.

#### 5.7.4 „Ehemalige“

- **Doppelbelastung und „sich nicht kümmern können“ zentrale Problembereiche**

Die Gruppe der „Ehemaligen“ ist hinsichtlich der Probleme und Hindernisse insofern interessant, da diese genannten Problemstellungen auch zur Aufgabe der Nebenerwerbsselbstständigkeit geführt haben könnten. Die „Ehemaligen“ waren im Durchschnitt rund 3,4 Jahre mit ihrer Nebenerwerbsselbstständigkeit am Markt aktiv.

Die beiden von den „Ehemaligen“ am häufigsten genannten Probleme sind die „Doppelbelastung durch erste Erwerbstätigkeit und Nebenerwerbsselbstständigkeit“ sowie „ich konnte mich nicht in dem Maße um meine Nebenerwerbsselbstständigkeit kümmern, wie ich es gerne getan hätte.“ Jeweils knapp 40% der Befragten haben diese Probleme angegeben (ohne Abbildung). Immerhin für fast jeden dritten befragten „Ehemaligen“ lag in der Vereinbarkeit „Familie – andere Erwerbstätigkeit – Nebenerwerbsselbstständigkeit“ – ein Problembereich, der damit bei den „Ehemaligen“ stärker ausgeprägt ist, als bei den aktuell Nebenerwerbsselbstständigen.

- **Aufgabegründe vornehmlich ausbleibender finanzieller Erfolg**

Die befragten „Ehemaligen“ wurden auch gebeten, die Gründe für die Aufgabe der Nebenerwerbsselbstständigkeit zu benennen (ohne Abbildung). Nach Angaben der „Ehemaligen“ waren im Wesentlichen finanzielle Gründe und Vereinbarkeitsprobleme ursächlich hierfür. So hat jede/-r zweite befragte „Ehemalige“ angegeben, dass ausbleibender bzw. zu geringer finanzieller Erfolg der Grund für die Aufgabe war. Jede/-r Fünfte hat als Grund angeführt, Schwierigkeiten mit der Vereinbarkeit der ersten Erwerbstätigkeit und der Nebenerwerbsselbstständigkeit gehabt zu haben und in dessen Folge die Nebenerwerbsselbstständigkeit beendet zu haben.

#### **Einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge als befragungsgruppenübergreifendes finanzielles Problem**

In den offenen Antworten der befragten Selbstständigen wurde von sämtlichen Befragungsgruppen („Aktive“, „Haupterwerb“, „Wechsler“) darauf hingewiesen, dass einkommensunabhängige Sozialversicherungs-/Krankenversicherungsbeiträge für die befragten Personen ein zentrales finanzielles Problem darstellen. Auch von einigen der befragten Experten/-innen wurde auf diese Problematik explizit hingewiesen. Um einen Überblick zur Bedeutung dieses Problems zu erhalten, wurden die befragten Personen gebeten, anzugeben, ob dieses Problem für sie zutreffend ist, und falls ja, in welchem Ausmaß (Skala von 0 = kein Problem bis 6 = großes Problem).

Dabei zeigt sich, dass in der Gruppe der „Aktiven“ (siehe Abbildung 5-37) einerseits der Anteil derjenigen am höchsten ist, auf den die Problemstellung nicht zutrifft (z.B. sozial-

versicherungspflichtig Beschäftigte, deren Sozialversicherungsbeiträge über die erste Erwerbstätigkeit abgedeckt ist). Bei denjenigen, für die diese Problemstellung zutrifft, weisen sie den höchsten Anteil auf, für die dies ein großes Problem darstellt (36,4%). Dies sind insbesondere Personen in den Erwerbsgruppen „Eltern/Familienarbeit“ und „Arbeitslose“, bei denen der Umfang der Nebenerwerbsselbstständigkeit gewisse Grenzwerte übersteigt, so dass für sie sprungfixe Kosten in Form von einkommensunabhängigen Sozialversicherungsbeiträgen fällig werden.

Für das Verhalten der Nebenerwerbsselbstständigen hat dies weitreichende Folgen: Die (Nebenerwerbs-)Gründerinnen und Gründer werden, sofern die Konsequenzen bekannt sind, alles daran setzen, die Grenzen für eine hauptberufliche Selbstständigkeit im Sinne der Sozialversicherung<sup>38</sup> nicht zu überschreiten. Wer als Angestellte/-r in der gesetzlichen Sozialversicherung pflichtversichert ist, muss auf nebenberufliche Einkünfte aus selbstständigen Tätigkeiten in den meisten Fällen keine weiteren Sozialversicherungsbeiträge entrichten: Nebenberufliche Gewinne erhöhen das im Hauptberuf erzielte sozialversicherungspflichtige Einkommen nicht – die monatlichen Beiträge an die Kranken-, Pflege- und Rentenkassen bleiben gleich (vgl. Chromow, 2012, S. 26).

Wird jedoch der größte Teil des Einkommens aus selbstständiger Tätigkeit erzielt, mehr als 20 Stunden für die selbstständige Tätigkeit aufgewendet oder mindestens ein/-e Mitarbeiter/-in mit einem Einkommen oberhalb der Geringfügigkeitsgrenze (von derzeit 450 Euro/Monat<sup>39</sup>) beschäftigt, so liegt eine Hauptberuflichkeit im Sinne der Sozialversicherung vor und Sozialversicherungsbeiträge sind zu entrichten. Dieser Fixkostenblock (zum Teil mehrere hundert Euro) stellt für viele Nebenerwerbsselbstständige eine enorme Wachstums- und Wechselbarriere dar.

Bei Gründerinnen bzw. Gründern, die neben ihrer beruflichen Selbstständigkeit nicht angestellt sind, greift diese Schwelle bei noch deutlich niedrigerem Einkommen. Dies stellt bei der Ausweitung der selbstständigen Tätigkeit insbesondere von Hausfrauen/-männern<sup>40</sup> einer der zentralen Problembereiche bzw. Hindernisse dar. Diese Personen sind häufig über die Familienversicherung durch ihre/-n Ehepartner/-in mitversichert und würden aus dieser, bei zeitlicher Erweiterung der Tätigkeit und/oder monatlichem Gesamteinkommen über 375 Euro, herausfallen. Dies wiederum zöge zusätzliche Kosten für Kranken- und Pflegeversicherung häufig in Höhe von mehreren hundert Euro im Monat mit sich (Mindestbeitrag von freiwillig gesetzlich versicherten hauptberuflich Selbstständigen: ca. 350 Euro im Monat).

In der empirischen Erhebung haben Frauen sowohl zum Befragungszeitpunkt als auch in der Einschätzung für die kommenden zwei Jahre in den einkommensunabhängigen Sozialversicherungsbeiträge ein signifikant größeres Problem gesehen als Männer (jeweils  $p=0,01$ ).

---

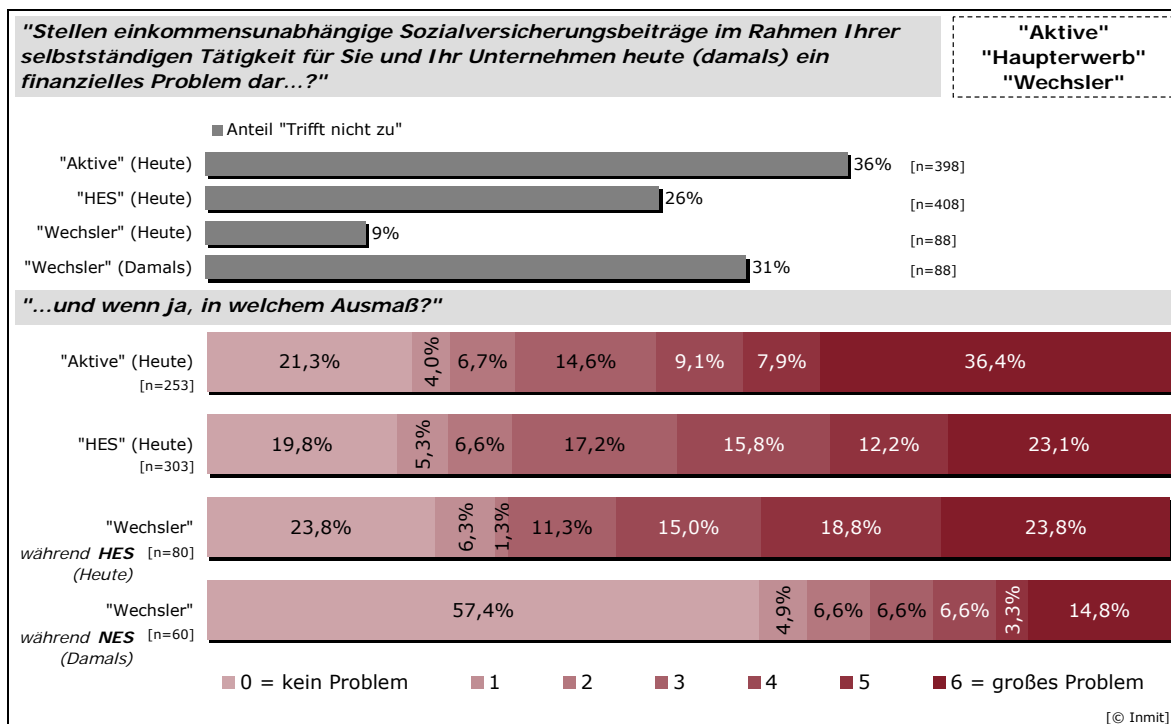
<sup>38</sup> vgl. hierzu auch Kapitel 2.

<sup>39</sup> Bis zum 31. Dezember 2012 lag diese bei 400 Euro pro Monat. Mit Wirkung zum 01. Januar 2013 wurde die Geringfügigkeitsgrenze auf 450 Euro pro Monat angehoben.

<sup>40</sup> bei Piorkowsky et al. (2010) als Zuerwerb definiert

Durch diese Zusatzkosten der Sozialversicherung wird eine Ausweitung der selbstständigen Tätigkeit vermutlich oft als nicht lukrativ angesehen, da eine Steigerung des Gewinns über 375 Euro im Monat, die nächsten 350 Euro bei dann hauptberuflich Selbstständigen zu keiner nennenswerten Einkommensverbesserung bei den Selbstständigen führen wird. Bei den „Haupterwerbsselbstständigen“ und den „Wechsler“ gibt knapp jede/-r Vierte an, dass einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge ein für sie großes finanzielles Problem darstellen.

Abbildung 5-37: Untersuchungssample „Aktive“, „Haupterwerb“ und „Wechsler“ | Einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge als finanzielles Problem



Quelle: eigene Abbildung

### 5.7.5 Problembereiche aus Experten/-innen-Sicht

Ein Experte fasste die Problemsituation von Nebenerwerbsselbstständigkeit in folgenden Punkten zusammen:

- Bei vielen Nebenerwerbsselbstständigen besteht eine mangelnde Klarheit über den Kern des eigenen Dienstleistungs- und Warenangebots, über die Zielgruppe und über die passenden Vermarktungskanäle.
- Bei der Gruppe der Nebenerwerbsgründer/-innen bestehen zu hohe Erwartungen: Sie überschätzen das realistisch erzielbare Umsatzpotenziale und unterschätzen die vorhandenen Anlaufwiderstände.
- Die Nebenerwerbsgründer/-innen unterschätzen die nicht-fakturierbare Arbeitszeit (Vor- und Nachbereitung, Akquisition, Buchhaltung, Steuern, Büroorganisation, Technik etc.) und kalkulieren demnach auf keiner realistischen Basis.

- Bei größeren Vorhaben ist die Doppelbelastung bzw. Mehrfachbelastung nicht zu unterschätzen (Nebenerwerbsselbstständigkeit – weitere Tätigkeit und Familienarbeit), wodurch auf Dauer Erschöpfung durch fehlende oder zu kurze Regenerationsphasen eintreten kann.

Im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft werden von Experten/-innen-Seite Problemfelder vor allem darin gesehen, dass bei den Nebenerwerbsselbstständigen der Branche ein Spannungsfeld im Selbstverständnis zwischen Unternehmer/-in und Künstler/-in vorhanden ist. Je stärker das Pendel in Richtung Unternehmer/-in ausschlägt, desto erfolgreicher sind die Gründer/-innen. Zudem sei gerade im Nebenerwerb die mangelnde Fokussierung und die Tendenz, sich zu „verzetteln“ stark ausgeprägt.

Die offenen Antworten zu den Nachteilen von Nebenerwerbsgründungen bestätigen die zentralen Problembereiche. Dazu sind abschließend einige Zitate von Gründerinnen und Gründern aufgeführt, zu der Frage: Was sind die bedeutendsten Nachteile der Nebenerwerbsselbstständigkeit?

*„Es fehlt die Zeit, um sich noch intensiver um Kunde und Geschäft zu kümmern!“*

*„Die Geschäftsentwicklung geht langsamer als im Haupterwerb voran, die Konkurrenz ist schneller. Man hat gleich viele Anforderungen wie im Haupterwerb, aber insgesamt weniger Zeit.“*

*„Alles ein bisschen, nichts so richtig: der Fokus kann verlorengehen.“*

*„Schwierige Koordination zwischen dem Haupterwerb und der Nebenerwerbsselbstständigkeit.“*

*„Bei der Akquise gibt es teilweise Probleme, da die nebenerwerbliche Tätigkeit stigmatisiert wird.“*

*„Ich bin nicht immer erreichbar für Kunden, weder für ihre Anfragen per Telefon, noch was meine Terminvereinbarungen angeht.“*

*„2 Jobs, aber nur ein Kopf!“*

*„Die Anforderungen kommen aus mehreren „Welten“: Selbstständigkeit, Angestelltentätigkeit, und Familie. Da ist es schwer, allen gerecht zu werden.“*

*„In der Nebenerwerbsselbstständigkeit habe ich nur begrenzte Kapazitäten für größere Aufträge und Projekte.“*

*„Dass ich nicht so durchstarten kann, wie ich gerne möchte.“*

*„Keine volle Fokussierung auf die Selbstständigkeit möglich.“*

*„Der Sprung in den Haupterwerb ist zu riskant: es ist schwierig, neue Kunden zu gewinnen und die Höhe der Krankenversicherungsbeiträge würde voraussichtlich dazu führen, dass ich mein Gewerbe wieder abmelden müsste und dann überhaupt kein Einkommen mehr hätte.“*

*„Doppelbelastung, bis das Unternehmen ins Rollen gekommen und der Umsatz erreicht ist, den man benötigt, um sich hauptberuflich damit zu beschäftigen.“*

*„Vor allem das „Umswitchen“ vom „Befehlsempfänger“ als abhängige Beschäftigte zu unternehmerisch denkenden Selbstständigen.“*

*„Es kann nicht 100% der Arbeitsleistung für den Aufbau des eigenen Unternehmens investiert werden. Daher verzögert sich die Entwicklung, Chancen ziehen vorbei, die Gefahr besteht, die Idee zu spät oder gar nicht umsetzen zu können.“*

*„Fehlende Förderungen, man wird als Unternehmer zweiter Klasse bei Banken und Verbänden behandelt. Das gleiche gilt hier auch für die Agentur für Arbeit.“*

*„Hohe Belastung durch Krankenkassenbeiträge und Versicherungen.“*

*„Konzentration auf die Selbstständigkeit schwierig durch die Anforderungen im Hauptberuf sowie die Kundenerreichbarkeit im Nebenerwerb.“*

*„Man kann sich nicht richtig kümmern; man macht es nur mit halber Kraft.“*

*„Man zerreißt sich oft zwischen den beiden Tätigkeiten und könnte vielleicht in der Selbstständigkeit mehr Gas geben. Aber aufgrund mangelnder Zeit oder anderer Ressourcen geht alles langsamer. Das kann auch Kunden kosten.“*

*„Permanente Doppelbelastung und geringe Toleranz des Arbeitgebers – auch der Rollenwechsel zwischen abhängig beschäftigt und Unternehmerin ist schwierig zu gestalten.“*

## 5.8 Erfolg von Nebenerwerbsgründungen

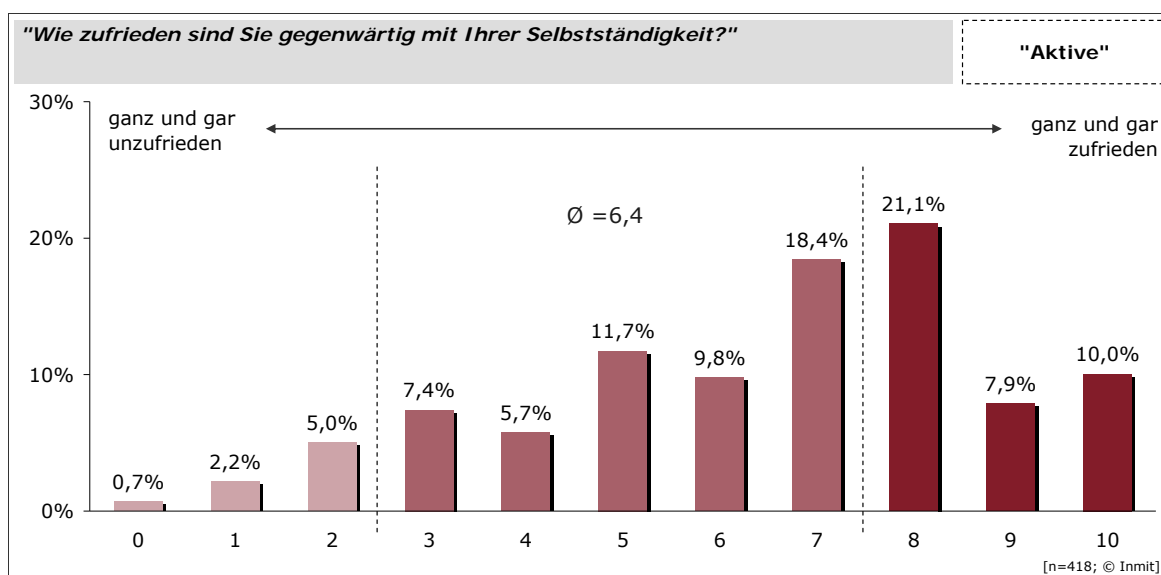
Eine wichtige Fragestellung im Kontext von Nebenerwerbsgründungen ist die Frage nach dem Erfolg dieser Gründungen. Nebenerwerbsgründer/-innen sehen sich nach eigenen Aussagen im Rahmen dieser Studie häufig mit dem Vorurteil konfrontiert, ihre Vorhaben seien „Gründungen 2. Klasse“, denen die Ernsthaftigkeit und Nachhaltigkeit fehle. Im Rahmen dieser Studie wurde die Erfolgseinschätzung über die Wiederholungsabsicht, die Tragfähigkeit und die Zufriedenheit mit der Selbstständigkeit in der Eigenbewertung der Befragten abgefragt.



### 5.8.1 Zufriedenheit

Die Zufriedenheitsbewertung auf Basis der Skala von „0 = ganz und gar unzufrieden“ bis „10 = ganz und gar zufrieden“ ist aus dem SOEP (Sozio-oekonomisches Panel) bekannt. Die befragten Personen wurden in der Selbsteinschätzung danach gefragt, wie zufrieden sie mit ihrer Selbstständigkeit (siehe Abbildung 5-38), ihrer gesamten Erwerbssituation (siehe Abbildung 5-39) sowie mit ihrem Leben insgesamt (siehe Abbildung 5-40) sind.

Abbildung 5-38: Untersuchungssample „Aktive“ | Gegenwärtige Zufriedenheit „Selbstständigkeit“



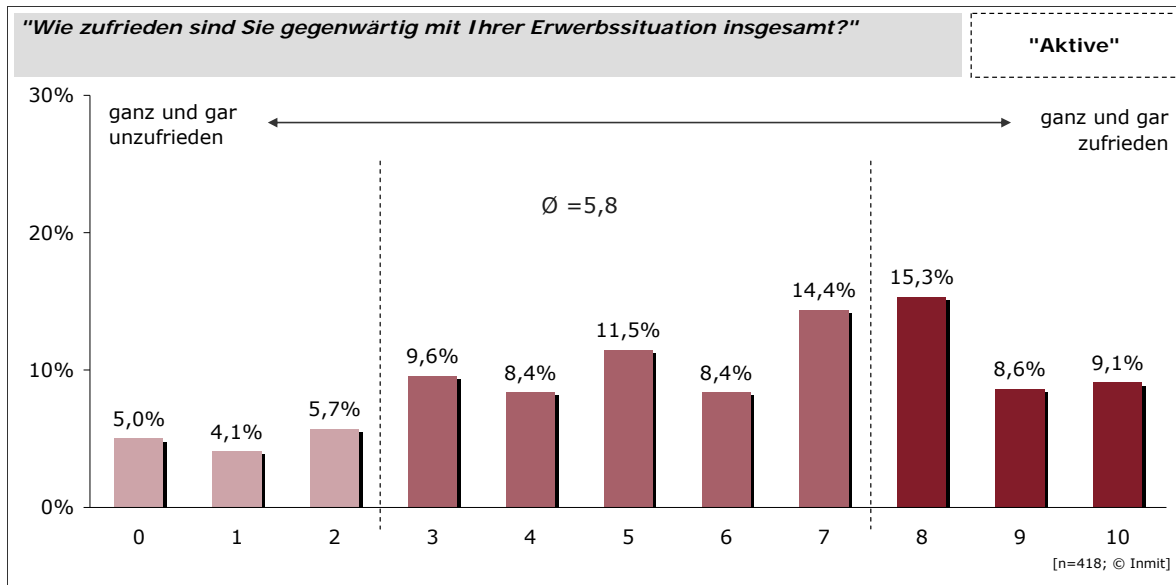
Quelle: eigene Abbildung

Mit Blick auf die Nebenerwerbsselbstständigkeit ist aus den Ergebnissen ersichtlich, dass die befragten „Aktiven“ insgesamt mit ihrer Selbstständigkeit (Mittelwert: 6,4) zufriedener sind als mit ihrer gesamten Erwerbssituation (Mittelwert: 5,8). Für die gesamte Gruppe der „Aktiven“ ist dies zum einen durch die Tatsache erklärbar, dass die Teilgruppen der „Arbeitslosen“ (Mittelwert: 2,9) sowie die Teilgruppe der „Eltern/Familienarbeit“ (Mittelwert: 4,1) im Vergleich zur Gesamtgruppe der „Aktiven“ deutlich weniger zufrieden mit der Erwerbssituation insgesamt sind. Die Ergebnisse zeigen, dass der Zufriedenheitsgrad der befragten Personen mit ihrem Leben insgesamt am höchsten ist.

Im Vergleich der Befragungsgruppen der „Aktiven“, der „Haupterwerbsselbstständigen“ sowie der „Wechsler“ zeigt sich die höchste Zufriedenheit mit der Selbstständigkeit bei den „Wechsler“ (Mittelwert: 8,0), gefolgt von den „Haupterwerbsselbstständigen“ (7,1). Die geringste Zufriedenheit weisen die „Aktiven“ (6,4) auf.

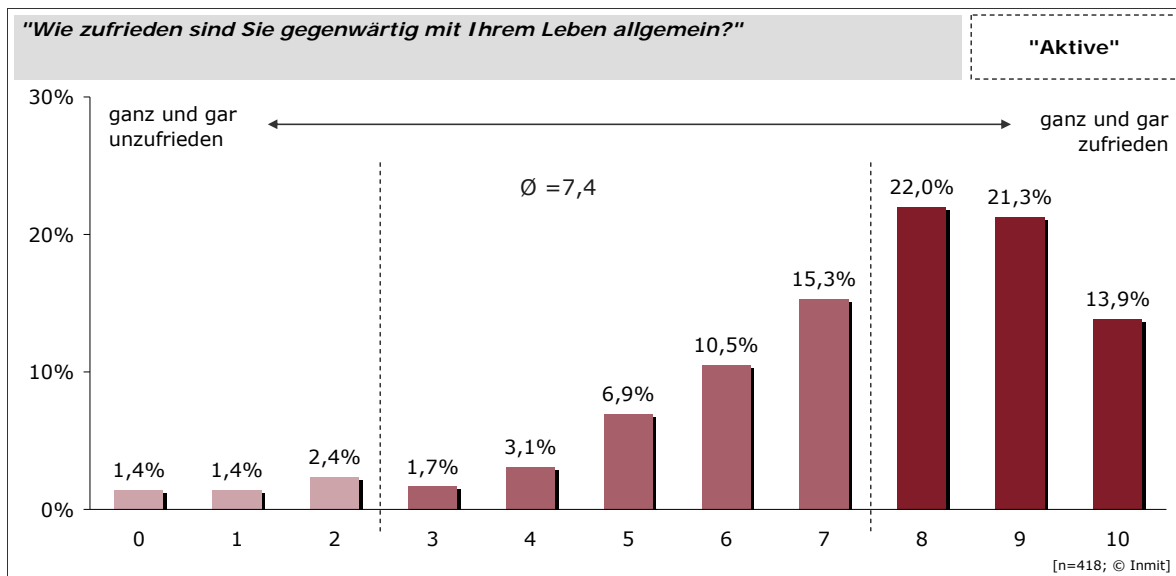
Auch bei den übrigen abgefragten Bereichen weisen die „Wechsler“ die höchsten Zufriedenheitswerte auf (Leben: 7,7; Erwerbssituation insgesamt: 6,6). Die Haupterwerbsselbstständigen haben bezüglich dieser beiden Kriterien die identischen Werte zu den aktuellen Nebenerwerbsselbstständigen.

Abbildung 5-39: Untersuchungssample „Aktive“ | Gegenwärtige Zufriedenheit „Erwerbssituation insgesamt“



Quelle: eigene Abbildung

Abbildung 5-40: Untersuchungssample „Aktive“ | Gegenwärtige Zufriedenheit „Leben allgemein“



Quelle: eigene Abbildung

- Die Zufriedenheit mit Vereinbarkeits- und Zeitaspekten ist größer als mit finanziellen Aspekten

Die Befragten wurden gebeten, eine Zufriedenheitsbewertung hinsichtlich des erzielten Umsatzes, des finanziellen Erfolgs, des zeitlichen Umfangs sowie der Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu geben (siehe Abbildung 5-41). Mit Blick auf den Status quo zeigt sich in Bezug auf den erzielten Umsatz eine Dreiteilung der befragten „Aktiven“. Ein Drittel ist sehr unzufrieden oder unzufrieden, ein Drittel ist teils/teils zufrieden und ein weiteres Drittel ist zufrieden oder sehr zufrieden. Diese Einschätzung gilt aber nicht für alle Erwerbsgruppen gleichermaßen (ohne Abbildung). Unterdurchschnittlich zufrieden mit

dem erzielten Umsatzniveau ist die Gruppe der „Eltern/Familienarbeit“, der „Arbeitslosen“ sowie der „Mehrfachselbstständigen“, überdurchschnittlich zufrieden sind die Gruppen der „Rentner“ sowie der „Studies/Wissma“.

In einem engen Zusammenhang mit der Umsatzzufriedenheit steht auch die Zufriedenheit mit dem finanziellen Erfolg (Gewinn) der Nebenerwerbsselbstständigkeit. Bei diesem Aspekt ist die relative Unzufriedenheit vergleichsweise am stärksten ausgeprägt. Rund 37% sind unzufrieden/sehr unzufrieden, knapp 30% sind teils/teils zufrieden und ein Drittel ist mit dem finanziellen Erfolg zufrieden/sehr zufrieden. Männer sind signifikant zufriedener mit dem finanziellen Erfolg der Nebenerwerbsgründung als Frauen ( $p=0,01$ ). Diese Bewertung kann jedoch mit dem aus der Gründungsforschung bekannten Ergebnis zusammenhängen, dass Frauen kritischer mit dem eigenen Handeln umgehen und tendenziell weniger unternehmerisches Selbstbewusstsein aufweisen (vgl. Josten et al., 2008).

Die Einschätzung der Zufriedenheit mit den finanziellen Aspekten hängt eng mit der Gründungsmotivation und der Erwartungshaltung an die Gründung zusammen. Hier fließen auch Überlegungen mit ein, welche Rolle die unternehmerische Selbstständigkeit in Zukunft spielen soll. Wenn die Nebenerwerbsselbstständigkeit in Zukunft als Haupterwerbsselbstständigkeit ausgeübt werden soll, ist die Erwartungshaltung und damit auch die Zufriedenheitsbewertung sicher eine andere, als wenn die Nebenerwerbsselbstständigkeit aus nicht-monetären Aspekten betrieben wird (z.B. zur Ausnutzung von Kompetenzen und Fähigkeiten in einem anderen beruflichen Umfeld).

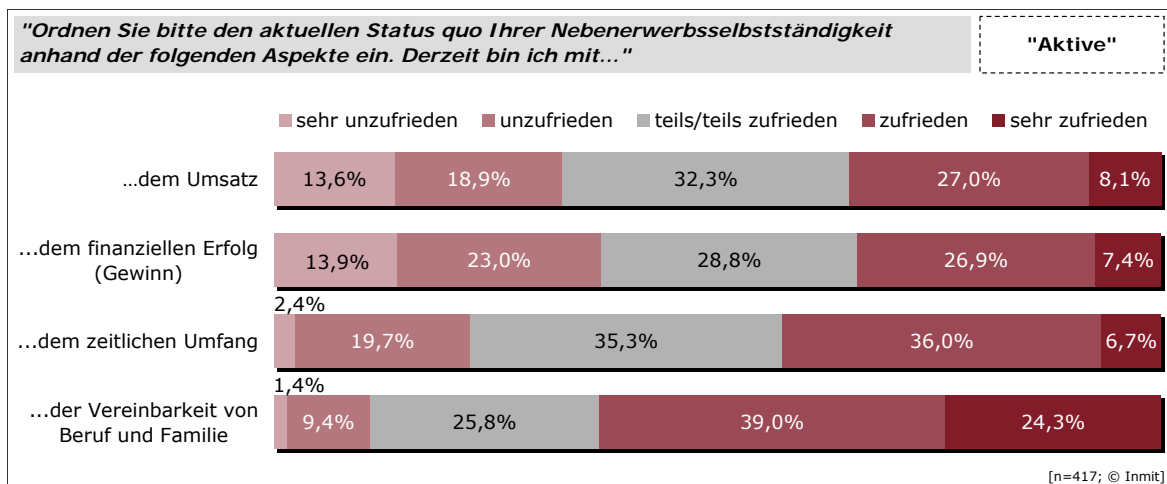
Nach Erwerbsgruppen differenziert, bestätigt sich die Einschätzung mit der Umsatzzufriedenheit. So sind auch hier die Erwerbsgruppen „Eltern/Familienarbeit“, „Arbeitslose“ sowie die Gruppe der „Mehrfachselbstständigen“ am wenigsten zufrieden, während die „Studies/Wissma“ sowie die „Angestellten“ die größte Zufriedenheit mit dem (finanziellen) Erfolg der Nebenerwerbsselbstständigkeit aufweisen.

Beim zeitlichen Umfang der Nebenerwerbsselbstständigkeit scheint die Zufriedenheit größer zu sein. Knapp 43% sind mit dem zu leistenden zeitlichen Umfang zufrieden oder sehr zufrieden. Lediglich ein knappes Fünftel ist damit unzufrieden (19,7%), weitere 2,4% sehr unzufrieden. Im Zusammenhang mit den wichtigsten Problemen einer Nebenerwerbsselbstständigkeit – der Doppelbelastung zwischen erster (Erwerbs-)Tätigkeit und der Nebenerwerbsselbstständigkeit – ist dies ein wichtiger, gleichzeitig relativierender Befund. Die Doppelbelastung wird zwar als wichtiges Problem wahrgenommen, die Unzufriedenheit mit dem zeitlichen Umfang ist jedoch nicht besonders ausgeprägt. Dies könnte letztlich auch am hohen Anteil von Pull-Gründern/-innen liegen, so dass der zeitliche Umfang nicht zur diesbezüglichen Unzufriedenheit führt. Bestätigt wird dies durch die Einschätzung der Gruppe der „Angestellten“, die trotz beruflicher Doppelbelastung mit dem zeitlichen Umfang überdurchschnittlich zufrieden sind. Auch die Erwerbsgruppe der „Rentner“ sowie die Gruppe der „Studies/Wissma“ zählen zu den Gruppen mit einer höheren Zufriedenheit.

Die Zufriedenheit mit dem zeitlichen Umfang bei der Nebenerwerbsselbstständigkeit hat auch Auswirkungen auf die Zufriedenheit mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Trotz der vielfach angeführten Doppelbelastung ist die Zufriedenheit mit diesem Aspekt von allen abgefragten Aspekten am größten: ein Viertel der Befragten ist sehr zufrieden,

weitere knapp 40% sind zufrieden. Lediglich gut jede/-r zehnte Befragte ist unzufrieden (9,4%) oder sehr unzufrieden (1,4%). Die größte Zufriedenheit ergibt sich in der Erwerbsgruppe der „Eltern/Familienarbeit“, die auch schon bei der Gründungsmotivation dieses Motiv als wichtigstes Motiv für eine Nebenerwerbsselbstständigkeit angegeben haben. Darüber hinaus zählen auch die „Rentner“ sowie die „Arbeitslosen“ zu den überdurchschnittlich zufriedenen Befragten hinsichtlich der Bewertung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Zu den vergleichsweise weniger Zufriedenen gehören hinsichtlich dieses Aspekts die „Angestellten“, die diesen Aspekt zwar insgesamt noch positiv bewerteten, jedoch schlechter als die übrigen Erwerbsgruppen.

Abbildung 5-41: Untersuchungssample „Aktive“ | Aktueller Status quo der Nebenerwerbsselbstständigkeit anhand verschiedener Aspekte

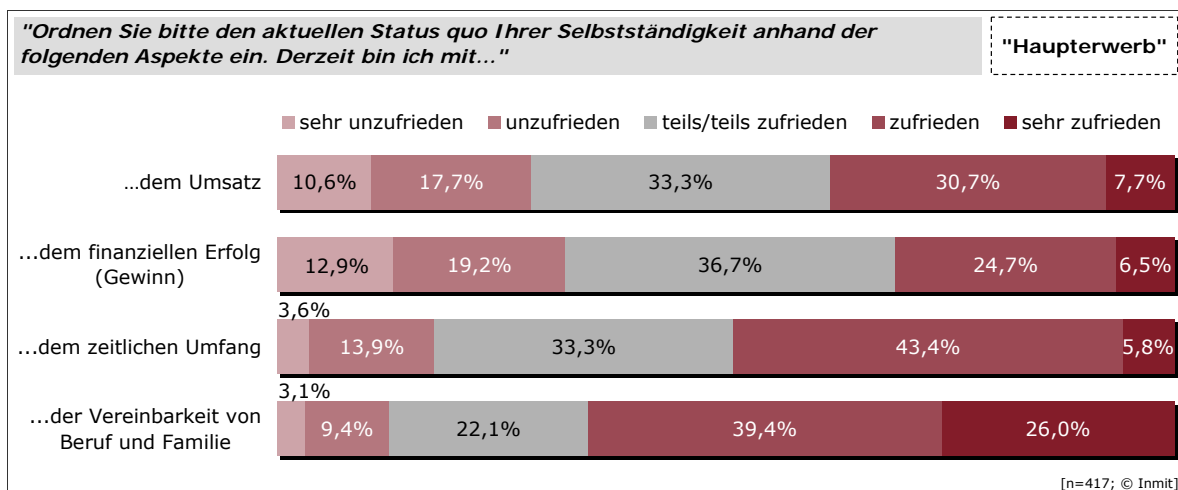


Quelle: eigene Abbildung

- Zufriedenheit der Haupterwerbsselbstständigen auf ähnlichem Niveau wie die der „Aktiven“; „Wechsler“ am zufriedensten

Neben den „Aktiven“ wurden auch die Haupterwerbsselbstständigen sowie die „Wechsler“ nach ihrer Zufriedenheit mit den finanziellen sowie zeitlichen Aspekten gefragt.

Abbildung 5-42: Untersuchungssample „Haupterwerb“ | Aktueller Status quo der Selbstständigkeit anhand verschiedener Aspekte

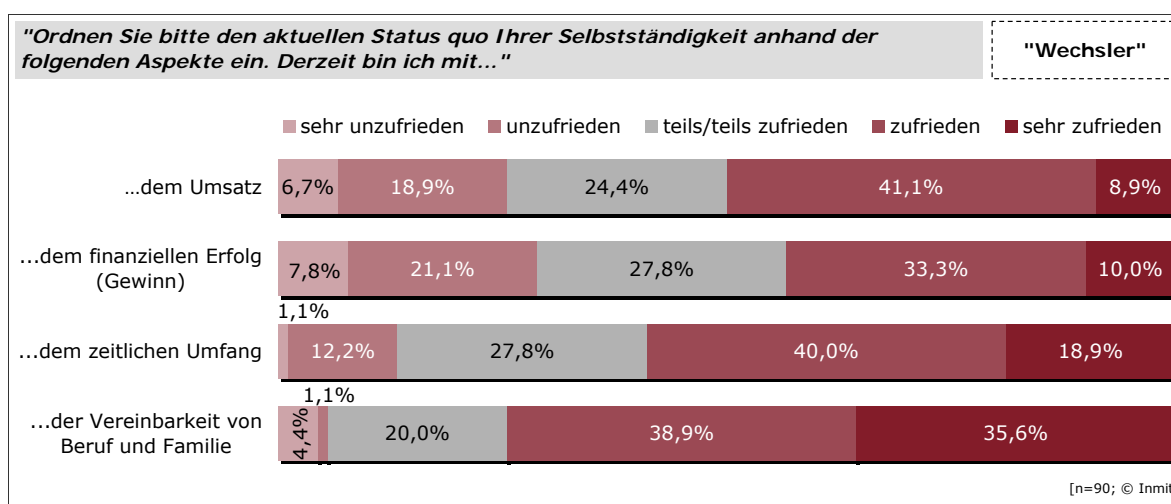


Quelle: eigene Abbildung

Bei den Haupterwerbsselbstständigen (siehe Abbildung 5-42) zeigt sich ein sehr ähnliches Bild zu den Nebenerwerbsselbstständigen, dies gilt sowohl für das Niveau der Zufriedenheit als auch in der Rangfolge der einzelnen Aspekte. Die Zufriedenheit mit Vereinbarkeits- und Zeitaspekten ist auch bei dieser Gruppe größer als die Zufriedenheit mit den finanziellen Aspekten (Umsatz; finanzieller Erfolg).

Die höchste Zufriedenheit mit allen Aspekten zeigt sich bei der Gruppe der „Wechsler“ (siehe Abbildung 5-43). In dieser Gruppe ist jede/-r Zweite (50,0%) mit dem aktuellen Umsatz zufrieden oder sehr zufrieden; lediglich ein Viertel ist unzufrieden oder sehr unzufrieden. Beim finanziellen Erfolg liegt der Anteil der Zufriedenen bei 43,3%; hier ist gut jede/-r Vierte unzufrieden oder sehr unzufrieden. Auch bei den zeitlichen sowie Vereinbarkeitsaspekten ist die Zufriedenheit deutlich stärker ausgeprägt als bei den übrigen Befragungsgruppen.

Abbildung 5-43: Untersuchungssample „Wechsler“ | Aktueller Status quo der Selbstständigkeit anhand verschiedener Aspekte



Quelle: eigene Abbildung

- Bei 6 von 10 hat sich die Zufriedenheit mit der Nebenerwerbsselbstständigkeit verbessert

Die „Aktiven“ wurden danach gefragt, inwieweit sich die Zufriedenheit mit ihrer Nebenerwerbsselbstständigkeit seit dem Start verändert hat (ohne Abbildung). Dabei zeigt sich, dass sich diese für knapp 60% verbessert (41%) oder stark verbessert (18%) hat. Für lediglich ein knappes Siebtel hat sich die Zufriedenheit mit der Nebenerwerbsselbstständigkeit seit ihrem Start dagegen verschlechtert. Damit bestätigt sich insgesamt auch mit der Bewertung der Veränderung der Zufriedenheit die insgesamt positive Einschätzung der Nebenerwerbsselbstständigkeit.

Bei den befragten Haupterwerbsselbstständigen ist eine ähnliche Entwicklung der Zufriedenheit festzustellen. In dieser Befragungsgruppe hat sich die Zufriedenheit seit dem Start bei knapp zwei Drittel der Befragten verbessert oder stark verbessert. Der Anteil derjenigen, bei denen sich die Zufriedenheit verschlechtert oder stark verschlechtert hat, liegt mit 15% auf einem vergleichbaren Niveau wie bei den aktuell Nebenerwerbsselbstständigen.

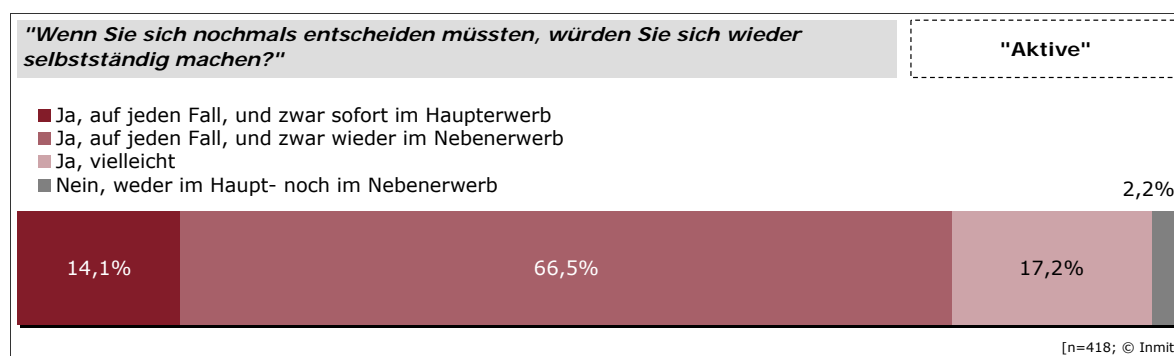
## 5.8.2 Wiederholungsabsicht bei Nebenerwerbsselbstständigen

### • Wiederholungsabsicht? Ja, und zwar im Nebenerwerb!

In einem engen Zusammenhang mit der Zufriedenheit mit der Nebenerwerbs- und der Haupterwerbsselbstständigkeit sowie dem Wechsel von der Nebenerwerbs- in die Haupterwerbsselbstständigkeit ist die Frage, ob sich die Befragten wieder selbstständig machen würden und falls ja, in welcher Form (siehe Abbildung 5-44).

8 von 10 der befragten „Aktiven“ würden sich wieder selbstständig machen, wenn sie sich nochmals entscheiden müssten. Dieser hohe Anteil der „Wiederholungsgründer/-innen“ ist ein weiterer Beleg für die vergleichsweise hohe Zufriedenheit mit der unternehmerischen Selbstständigkeit der befragten Nebenerwerbsselbstständigen. Knapp jede/-r Sechste würde eine Gründung allerdings sofort im Haupterwerb vollziehen; die überwiegende Mehrheit (66,5%) würde wieder im Nebenerwerb gründen. Lediglich rund jede/-r Fünfzigste würde sich nicht wieder selbstständig machen, und zwar weder im Neben- noch im Haupterwerb.

Abbildung 5-44: Untersuchungssample „Aktive“ / Nochmalige Selbstständigkeit



Quelle: eigene Abbildung

Auch bei den befragten Haupterwerbsselbstständigen ist die Wiederholungsabsicht vergleichsweise hoch: 8 von 10 würden sich wieder selbstständig machen und zwar überwiegend (69,8%) wieder sofort im Haupterwerb (ohne Abbildung). Knapp 10% würden die Variante wählen, zunächst im Nebenerwerb zu gründen; ein Sechstel ist bezüglich der Gründungsform unentschlossen. Lediglich 4% würden sich nicht wieder selbstständig machen.

## 5.8.3 Tragfähigkeit bei Nebenerwerbsgründungen

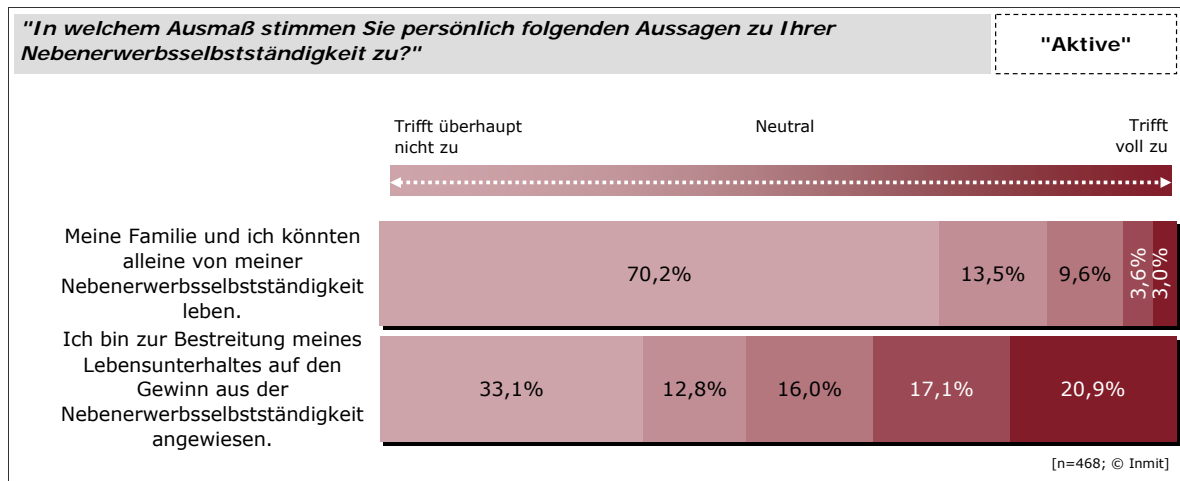
Ein wichtiges Kriterium für die Bewertung des finanziellen Erfolgs einer Unternehmensgründung ist deren Tragfähigkeit. Im Kontext von Kleinstgründungen bedeutet dies zunächst, dass der/die Gründer/-in und die Familie von der unternehmerischen Selbstständigkeit leben können sollten. Bei Nebenerwerbsgründungen kann dieses Kriterium nicht 1:1 verwendet werden, da Nebenerwerbsgründungen ja gerade dadurch gekennzeichnet sind, dass die Gründung neben einem sonstigen Status erfolgt und dass meist aus anderen Erwerbstätigkeiten zusätzliches Einkommen vorhanden ist und die Nebenerwerbsselbstständigkeit nicht mehr als 50% zum Gesamteinkommen beitragen sollte. Daher ist auch die Frage von Relevanz, ob die befragten Personen auf den Gewinn aus der

Nebenerwerbsselbstständigkeit zur Bestreitung des Lebensunterhalts angewiesen sind (siehe Abbildung 5-45). Mehr als ein Drittel der „Aktiven“ ist zur Bestreitung des Lebensunterhalts auf den Gewinn aus der Nebenerwerbsselbstständigkeit angewiesen. Frauen stimmen dieser Aussage signifikant stärker zu als Männer ( $p=0,00$ ).

Bei den Gründungsmotiven wurde bereits gezeigt, dass das Motiv des Hinzuverdienstes für bestimmte Personengruppen (z.B. Studierende) eine wichtige Rolle spielt und sich hier entsprechend abbildet.

Weniger als die Hälfte der Befragten stimmt dagegen der Aussage nicht zu, dass sie zur Bestreitung des Lebensunterhalts auf den Gewinn aus der Nebenerwerbsselbstständigkeit angewiesen sind. Lediglich 3% stufen diese Aussage als voll zutreffend ein. Leben könnte nur ein Bruchteil der „Aktiven“ (84%) von den Einkünften aus der Nebenerwerbsselbstständigkeit.

Abbildung 5-45: Untersuchungssample „Aktive“ | Aussagen zur Nebenerwerbsselbstständigkeit



Quelle: eigene Abbildung

#### 5.8.4 Entwicklung des Einkommensanteils

Um eine Einschätzung darüber zu erhalten, ob die Nebenerwerbsselbstständigkeit auf Dauer angelegt ist und einen steigenden Einkommensanteil erwirtschaftet oder erwirtschaften soll, wurden die „Aktiven“ gebeten, eine Einschätzung dazu zu geben, wie sich der Einkommensanteil der Nebenerwerbsselbstständigkeit zum gesamten Einkommen entwickelt hat und wie die Planungen für die Zukunft aussehen (siehe Abbildung 5-46). Dazu wurden drei Zeitpunkte abgefragt: im Gründungsjahr, zum Befragungszeitpunkt (2012) sowie die Planungen für den Zeitpunkt in drei Jahren.

Bei fast der Hälfte der Befragten trägt die Nebenerwerbsselbstständigkeit im ersten Jahr zu einem geringen Teil (bis 10%) des gesamten Einkommens bei. Erwartungsgemäß ist dieser Wert bei den „Angestellten“ besonders stark ausgeprägt. Auf bis zu 30% Einkommensanteil entfällt im ersten Jahr ein Anteil von rund 74% der Befragten.

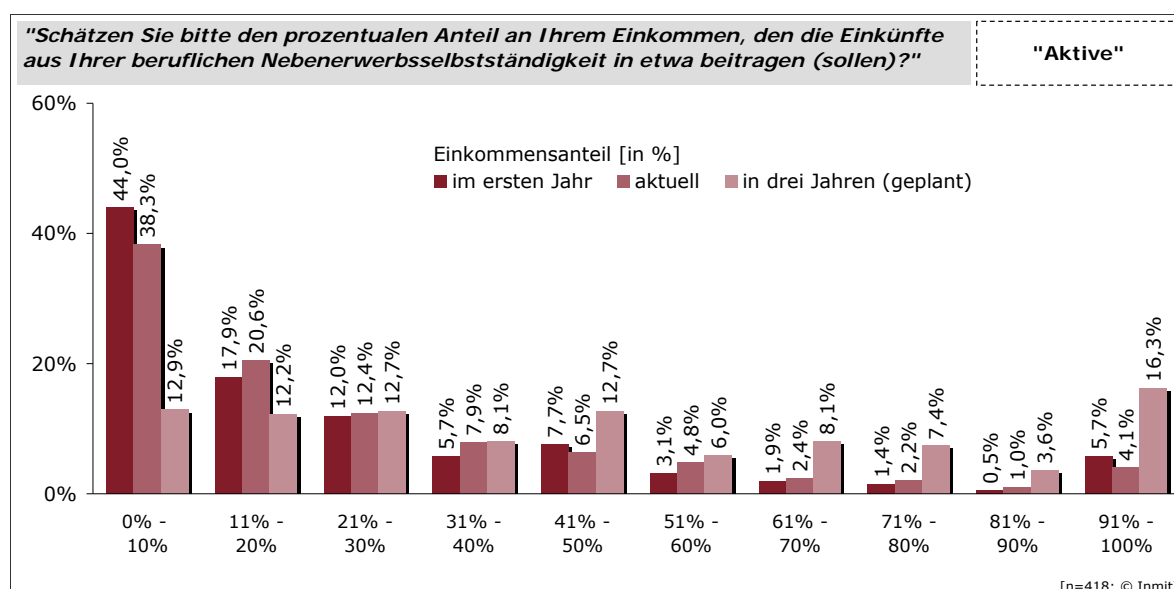
Der Einkommensanteil, den die Nebenerwerbsselbstständigkeit zum gesamten Einkommen der jeweiligen befragten „Aktiven“ beiträgt, steigt tendenziell eher als das er zurückgeht. So ist der Einkommensanteil vom ersten Jahr bis zum Befragungszeitpunkt bei einem Drittel der Befragten gestiegen, bei weiteren rund 45% konstant geblieben. Bei ei-

nem Fünftel ist der Einkommensanteil der Nebenerwerbsselbstständigkeit am Gesamteinkommen zurückgegangen.

Was die Zukunftsperspektiven betrifft, ist die Nebenerwerbsselbstständigkeit bei den Befragten klar auf einen persönlich wachsenden Einkommensbeitrag ausgerichtet. Fast 7 von 10 planen vom Befragungszeitpunkt an, für die kommenden drei Jahre, dass sich der Beitrag der Nebenerwerbsselbstständigkeit zum Gesamteinkommen der jeweiligen Person erhöht; ein Viertel geht von einem konstanten Einkommensanteil aus und lediglich 7% prognostizieren einen geringeren Einkommensanteil.

Bei einem knappen Viertel (22,5%) der „Aktiven“ ist ein kontinuierlicher Wachstumspfad vom ersten Jahr bis zu den Planungen in drei Jahren zu verzeichnen. Bei 14% ist zu allen abgefragten Zeitpunkten ein konstanter Einkommensanteil festzustellen. Ein kontinuierlicher Rückgang ist lediglich bei einem Prozent der Befragten gegeben.

Abbildung 5-46: Untersuchungssample „Aktive“ | Einkommensanteil



Quelle: eigene Abbildung

### 5.8.5 Beschäftigungsdynamik

Ein weiteres Entwicklungskriterium ist die Entwicklung der Beschäftigung. Auf die einschränkenden Faktoren im Kontext der Nebenerwerbsabgrenzung hinsichtlich Beschäftigte/-r wurde bereits hingewiesen. Eine Analyse der Beschäftigungsentwicklung zeigt, dass die Beschäftigungsdynamik im Zeitverlauf relativ gering ist (ohne Abbildung). Fast drei von vier der befragten Nebenerwerbsselbstständigen (72,3%) sind als Solo-Selbstständige gestartet und haben zum Befragungszeitpunkt ebenfalls keine Beschäftigten. Zum Vergleich: Auch im KfW-Gründungsmonitor sind knapp 76% der Nebenerwerbsselbstständigen als Solo-Gründer/-innen ohne weitere Beschäftigte gestartet (vgl. KfW, 2013b, S. 15). Bei den Nebenerwerbsselbstständigen, die zu irgendeinem Zeitpunkt Beschäftigte hatten (27,7%), hat sich bei 39% die Mitarbeiter/-innen-Anzahl gegenüber dem Gründungszeitpunkt erhöht, bei 41,5% ist sie gleich geblieben und bei 19,5% ist die Mitarbeiter/-innen-Anzahl gegenüber der Gründungsphase zurückgegangen.



Mit Blick auf das Beschäftigungspotenzial von Nebenerwerbsgründungen ist eine wichtige Information, wie viele Arbeitsplätze die Gruppe der „Wechsler“ bei der Überführung ihrer Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit zusätzlich geschaffen haben. Dabei zeigt sich, dass beim Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit durchaus ein Beschäftigungspotenzial gegeben ist. 40% der „Wechsler“ haben bei der Überführung zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen; 14% haben dabei einen zusätzlichen Arbeitsplatz generiert, 9% der „Wechsler“ zwei Arbeitsplätze und 17% drei und mehr zusätzliche Arbeitsplätze. Im Durchschnitt wurden von den „Wechslern“ bei der Überführung 1,6 neue Arbeitsplätze geschaffen. Zum Befragungszeitpunkt beschäftigte jede/-r Zweite aus der Gruppe der „Wechsler“ Mitarbeiter/-innen – geringfügige Beschäftigung ist dabei eher die Ausnahme (16%), sozialversicherungspflichtige Voll- oder Teilzeitarbeitsplätze sind die Regel (46%).

## 5.9 Unterstützungsbedarfe

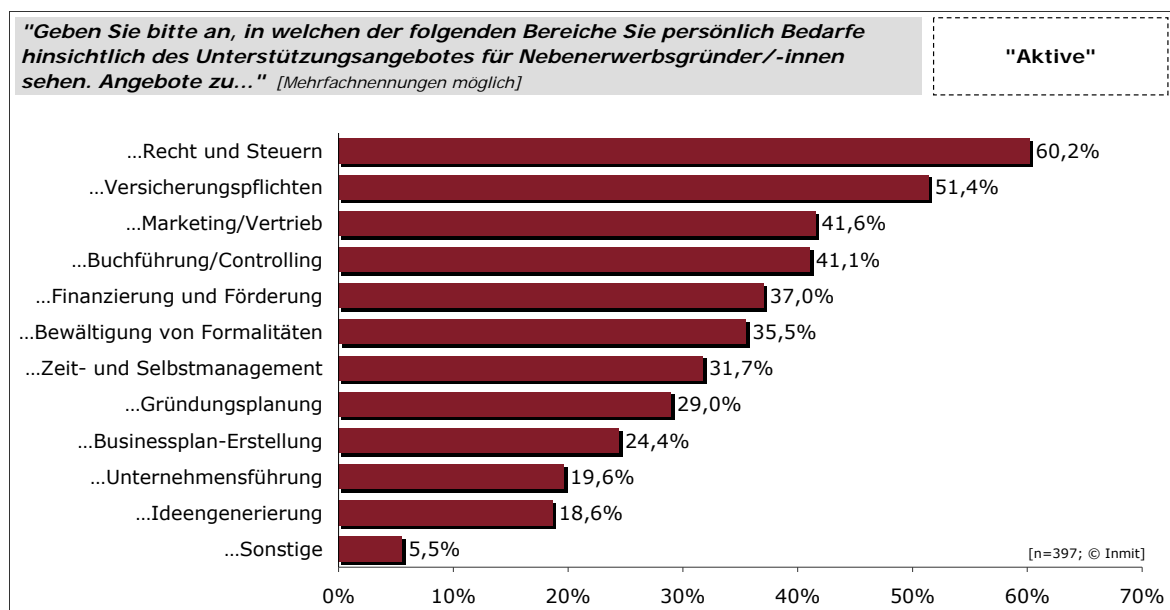
### 5.9.1 Themen

- **Formale Themen bei den Unterstützungsbedarfen vorn**

Hinsichtlich der vorgenannten Problemstellungen, die sich für Nebenerwerbsselbstständige im Gründungsprozess und beim Aufbau des Unternehmens ergeben, ist von Seiten der gründungsunterstützenden Akteure die Frage, in welchen Bereichen und in welcher Weise Nebenerwerbsgründungen unterstützt werden können.

Die befragten Personen wurden daher gebeten, die Bereiche ihres persönlichen Unterstützungsbedarfs zu benennen (siehe Abbildung 5-47 und Tabelle 5-08). Die aktiven Nebenerwerbsgründer/-innen sehen insbesondere in „formalen“ Themenbereichen Unterstützungsbedarf. „Recht und Steuern“ sowie „Versicherungspflichten“ werden mit Abstand als wichtigste Themen bewertet.

Abbildung 5-47: Untersuchungssample „Aktive“ / Unterstützungsangebote – Themen



Quelle: eigene Abbildung

Auf Rang 3 folgt mit „Marketing/Vertrieb“ ein Thema das mit einem der wichtigsten Problembereiche – der „Auftrags- und Kundenakquise“ – zusammenhängt. Hier benennen insbesondere Frauen einen Unterstützungsbedarf, die Unterschiede in der Einschätzung von Frauen und Männern sind signifikant ( $p=0,04$ ). Basisthemen der Unternehmensführung sind damit bei den Bedarfen stark vertreten. „Klassische“ Gründungsthemen in der Phase vor dem Start wie „Ideengenerierung“, „Businessplan-Erstellung“ sowie „Gründungsplanung“ werden von den befragten Nebenerwerbsselbstständigen selbst in der Breite als nachrangig bewertet. Aus der Sicht der befragten Experten/-innen aus dem beratenden Bereich sind aber gerade diese Themen – auch im Nebenerwerb – für eine erfolgreiche und funktionierende Nebenerwerbsgründung von wesentlicher Bedeutung. Das diesbezügliche Auseinanderfallen vom Selbstbild der Gründer/-innen und der Experten/-innen-Sicht ist typisch für die Einschätzung von qualifikatorischen Bedarfen von Existenzgründern/-innen (vgl. Ifm Bonn/Inmit 1998).

Tabelle 5-08: Untersuchungssample „Aktive“ | TOP 3 Unterstützungsangebote nach Erwerbsgruppen

...Ideen-generierung	...Gründungs-planung	...Businessplan-Erstellung	...Unternehmens-führung	...Buchführung/Controlling	...Marketing/Vertrieb	...Recht und Steuern	...Finanzierung und Förderung	...Bewältigung von Formalitäten	...Versicherungspflichten	...Zeit-/Selbst-management
"Arbeitslos"	"Arbeitslos"	"Arbeitslos"	"Rentner"	"Arbeitslos"	"Selbstständige"	"Studies/Wissma"	"Arbeitslos"	"Eltern/Familie"	"Studies/Wissma"	"Eltern/Familie"
"Rentner"	"Rentner"	"Selbstständige"	"Arbeitslos"	"Rentner"	"Eltern/Familie"	"Rentner"	"Studies/Wissma"	"Arbeitslos"	"Eltern/Familie"	"Angestellt"
"Eltern/Familie"	"Eltern/Familie"	"Eltern/Familie"	"Eltern/Familie"	"Studies/Wissma"	"Arbeitslos"	"Arbeitslos"	"Eltern/Familie"	"Studies/Wissma"	"Rentner"	"Selbstständige"

Quelle: eigene Zusammenstellung

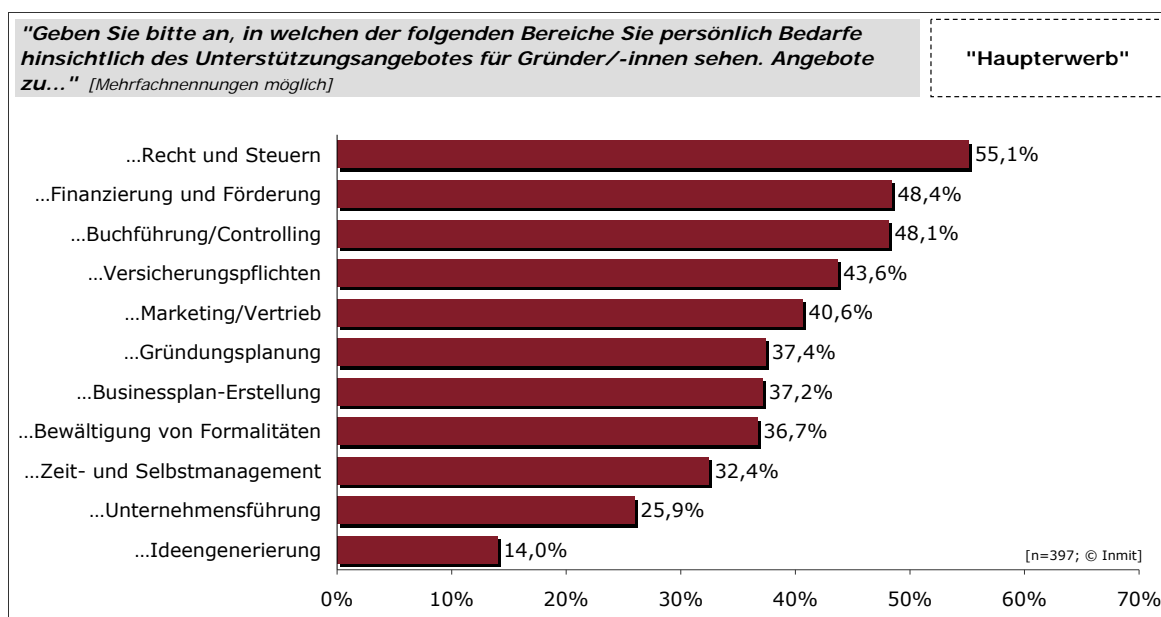
Die gewünschten Themen der „Planer“ – also der zukünftigen Nebenerwerbsselbstständigen – können Aufschluss zu den spezifischen Unterstützungsbedarfen von Personen geben, die eine Nebenerwerbsselbstständigkeit anstreben, aber noch nicht gestartet haben. Die geäußerten Wünsche beziehen sich auf einen sehr frühen Zeitpunkt im Gründungsprozess. Hier sind es insbesondere wiederum eher „formale“ Themenfelder: „Recht und Steuern“ (68,0%), „Versicherungspflichten“ (60,0%) „Bewältigung von Formalitäten“ (55,0%) sind die TOP 3-Themen hinsichtlich des Unterstützungsbedarfs. Auffällig ist darüber hinaus, dass jeweils von rund der Hälfte die Bereiche „Finanzierung und Förderung“ und „Businessplan-Erstellung“ gewünscht werden. Damit ist der Unterstützungsbe-

darf der „Planer“ gerade in diesen Bereichen deutlich höher als bei der Befragungsgruppe der „Aktiven“ (ohne Abbildung).

Bei den Haupterwerbsselbstständigen werden ebenfalls die Themen „Recht und Steuern“ mit der höchsten Bedeutung als Unterstützungsbereich gesehen (siehe Abbildung 5-48). An zweiter Stelle im Ranking folgen die Themen „Finanzierung und Förderung“. Dieser Themenbereich wird damit von einem deutlich höheren Anteil als Unterstützungsbedarf gesehen als bei den befragten Nebenerwerbsgründern/-innen, aufgrund des höheren Startkapitalbedarfs im Vergleich zu Nebenerwerbsgründungen eine nachvollziehbare Einschätzung. Bei dem Thema „Buchführung/Controlling“ wird von einem höheren Anteil Unterstützungsbedarf gesehen als von den aktuellen Nebenerwerbsgründern/-innen. Dies könnte mit zum Teil höheren formalen Berichtspflichten bei Haupterwerbsselbstständigen zusammenhängen. Auch Aspekten der „Gründungsplanung“ sowie der „Businessplan-Erstellung“ schreiben Haupterwerbsselbstständige eine höhere Bedeutung hinsichtlich des Unterstützungsbedarfs zu als Nebenerwerbsselbstständige.

Insgesamt gehen die höheren Anforderungen an Haupterwerbsselbstständige einher mit höheren Bedarfen an Unterstützung über einen breiten Bereich an Unterstützungsfeldern.

Abbildung 5-48: Untersuchungssample „Haupterwerb“ | Unterstützungsangebote – Themen



Quelle: eigene Abbildung

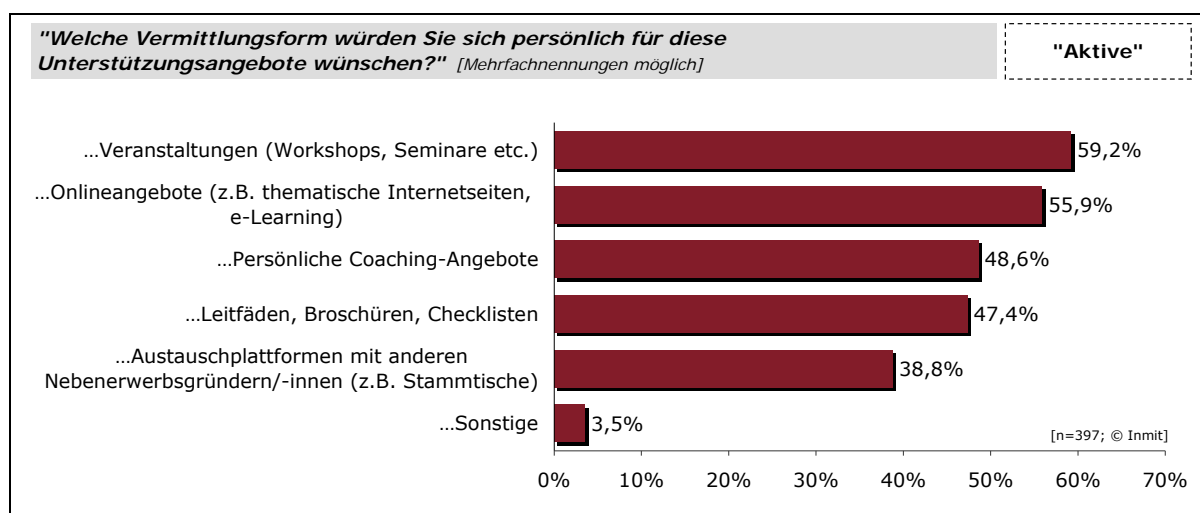
## 5.9.2 Vermittlungsformen

### • Interaktive Formate vorn

Von den Befragten werden dabei „klassische“ interaktive Vermittlungsformen (siehe Abbildung 5-49) in Kleingruppen präferiert (Workshops, Seminare). 6 von 10 würden sich dies persönlich für eine Unterstützung bei den oben genannten Themen wünschen. Eine persönliche Begleitung in Form eines Coachings zählt mit 48% ebenfalls zu den präferierten Unterstützungsformen.

Von den „passiven“ Vermittlungsformen wünschen sich mehr als die Hälfte der Befragten spezifische Online-Angebote mit thematischen Internetseiten und e-Learning-Angeboten. Spezifische Leitfäden und Checklisten werden von knapp der Hälfte gewünscht. Austauschplattformen mit anderen Nebenerwerbsgründern/-innen werden dagegen seltener als Unterstützungsform gewünscht. Frauen wünschen sich eher dialogische Formate (insbesondere persönliches Coaching), Männer stehen Online-Angeboten wie Internetplattformen oder e-Learning-Angeboten aufgeschlossener gegenüber.

Abbildung 5-49: Untersuchungssample „Aktive“ | Unterstützungsangebote – Vermittlungsform



Quelle: eigene Abbildung

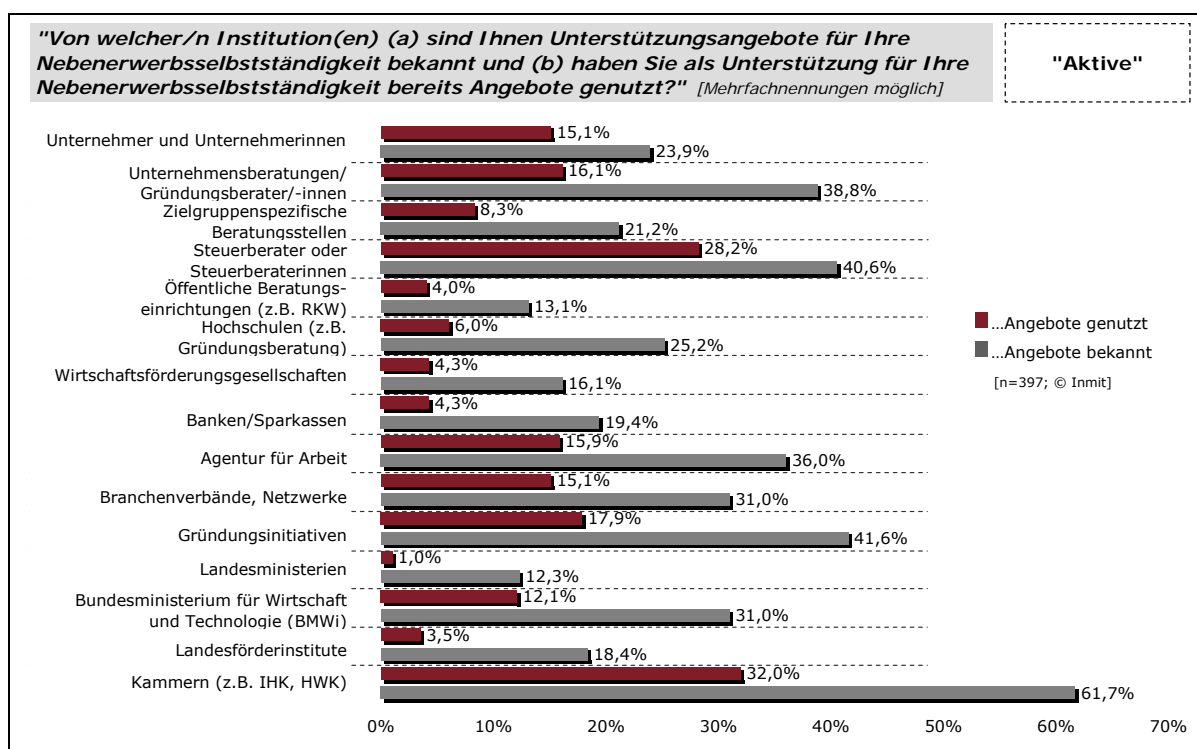
Mit Blick auf unterschiedliche Bedarfe der einzelnen Erwerbsgruppen (ohne Abbildung) zeigt sich, dass Informationsangebote über Leitfäden, Broschüren oder Checklisten sowie Online-Medien insbesondere von der Gruppe der „Studies/Wissma“ gewünscht werden. Dies sicherlich deshalb, weil diese Gruppe es gewohnt ist, sich über solche Vermittlungsformen Wissen anzueignen. Die dialogischer angelegten Vermittlungsformen Seminare/Workshops in Kleingruppen werden überdurchschnittlich von den Gruppen der „Arbeitslosen“, „Rentner“ und „Studies/Wissma“ gewünscht. Die persönliche Begleitung durch Coaching sehen insbesondere die Gruppen der „Eltern/Familienarbeit“, „Arbeitslosen“ und „Rentner“ deutlich weniger stark als die Gruppe der „Studies/Wissma“ als bevorzugte Vermittlungsform.

Bei der Befragungsgruppe der „Planer“ lassen sich kaum eindeutige Präferenzen für bestimmte Vermittlungsformen feststellen. Die Zustimmung zu den einzelnen Vermittlungsformen liegt bei dieser Befragungsgruppe jeweils zwischen 54% und 62%. Die größte Zustimmung erfährt dabei die Vermittlungsform der Online-Angebote (thematische Internetseiten, e-Learning), was nicht zuletzt an dem geringsten Durchschnittsalter der Befragten sowie dem vergleichsweise hohen Anteil an Studierenden in dieser Befragungsgruppe liegt (ohne Abbildung). In der Vergleichsgruppe der Haupterwerbsselbstständigen (ohne Abbildung) zeigen sich deutliche Präferenzen für interaktive Formate. Die größte Präferenz zeigt sich bei dieser Gruppe für das persönliche Coaching (54,9%) sowie Seminare/Workshops in Kleingruppen (53,9%). Bei der Vergleichsgruppe der „Wechsler“ werden Seminare/Workshops in Kleingruppen präferiert (51,7%). Alle anderen Vermittlungsformen folgen bei dieser Gruppe mit deutlichem Abstand.

### 5.9.3 Bekanntheitsgrad und Nutzung von Unterstützungsangeboten

Hinsichtlich des Bekanntheitsgrads von Unterstützungsangeboten für Nebenerwerbsgründungen verschiedener Institutionen sowie deren Nutzung zeigt sich, dass die Bekanntheit der Angebote deutlich höher ist als der Nutzungsgrad (siehe Abbildung 5-50). Knapp zwei Drittel geben an, Unterstützungsangebote für Nebenerwerbsselbstständige der Wirtschaftskammern zu kennen, genutzt haben diese Angebote jedoch lediglich ein Drittel. Der Bekanntheitsgrad von Angeboten ist vergleichsweise hoch bei: Gründungsinitiativen (41,6%), Steuerberatern/-innen (40,6%) und Gründungsberatern/-innen (38,8%). Am häufigsten genutzt wurden die Angebote der Wirtschaftskammern (32%), der Steuerberater/-innen (28,2%) sowie von Gründungsinitiativen (17,9%). Die spezifischen (Informations-)Angebote des BMWi für Nebenerwerbsgründer/-innen sind 31% der befragten „Aktiven“ bekannt, genutzt wurden sie von rund 12%.

Abbildung 5-50: Untersuchungssample „Aktive“ / Unterstützungsangebote – Institutionen



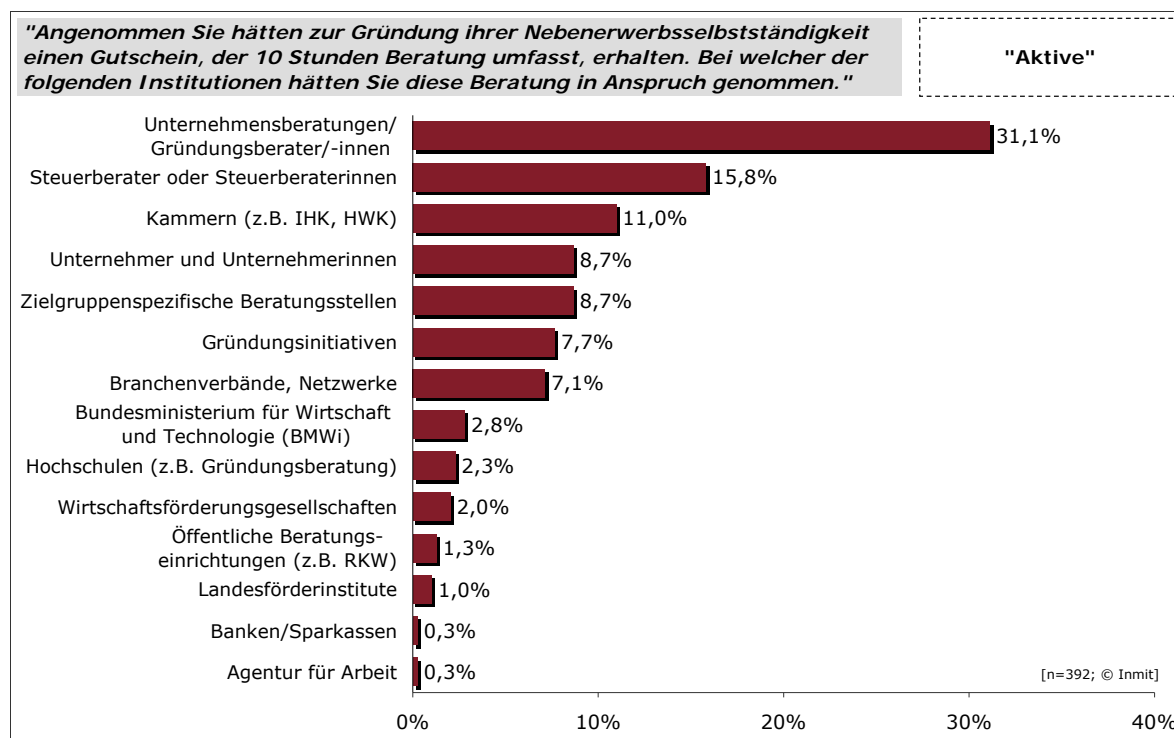
Quelle: eigene Abbildung

### 5.9.4 Anbieter-Präferenzen von Beratungsleistungen

Um eine Einschätzung darüber zu erhalten, welche Anbieter als Unterstützung präferiert werden, wurden die befragten „Aktiven“ gebeten, anzugeben, bei wem sie einen Gutschein über 10 Stunden Beratung einlösen würden (siehe Abbildung 5-51). Die bevorzugten Beratungsanbieter stammen eher aus dem privatwirtschaftlichen Beratungsbereich: Unternehmensberatung/Gründungsberater/-innen sowie Steuerberater/-innen sind die von den „Aktiven“ präferierten Anbieter.

Ein gutes Zehntel würde die Beratung bei den Wirtschaftskammern in Anspruch nehmen. Alle anderen Anbieter spielen in der Präferenz der „Aktiven“ eine lediglich untergeordnete Rolle.

Abbildung 5-51: Untersuchungssample „Aktive“ | Inanspruchnahme einer Beratung



Quelle: eigene Abbildung

Unternehmensberatungen/Gründungsberater/-innen werden dabei von allen Erwerbsgruppen als Beratende präferiert (siehe Tabelle 5-09). Darüber hinaus zeigt sich, dass auch Steuerberatern/-innen die Kompetenz bescheinigt wird, die Beratung der Nebenerwerbsselbstständigen durchzuführen. Mit Ausnahme der Gruppe „Eltern/ Familienarbeit“ rangieren sie jeweils an zweiter Stelle, wenn es darum geht, einen Beratungsgutschein über 10 Stunden Beratung in Anspruch zu nehmen. Dies zeigt, dass bei der Beratung für ihre individuelle Nebenerwerbssituation den privatwirtschaftlichen Beratern/-innen – unabhängig von der Erwerbsgruppe – die höchste Kompetenz unterstellt wird. Bei der Gruppe „Eltern/Familienarbeit“ werden an zweiter Stelle die zielgruppenspezifischen Beratungsstellen (z.B. Beratungsstellen Frau & Beruf) benannt, sicherlich vor dem Hintergrund, dass die Personen dieser Gruppe bereits Kontakt und Erfahrungen mit diesen Institutionen haben.

Die präferierten Beratungsanbieter der „Planer“ sind ebenfalls Unternehmensberatungen/ Gründungsberater/-innen (32%), gefolgt von den Anbietern Kammern (15%) und Gründungsinitiativen (13%) (ohne Abbildung).

Tabelle 5-09: Untersuchungssample „Aktive“ / Inanspruchnahme einer Beratung nach Erwerbsgruppen (TOP 3)

"Angestellte"	"Eltern/ Familienarbeit"	"Arbeitslos"	"Rentner"	"Studies/ Wissma"	"Mehrfachselbstständige"
Unternehmensberatungen/ Gründungsberater/-innen	Unternehmensberatungen/ Gründungsberater/-innen	Unternehmensberatungen/ Gründungsberater/-innen	Unternehmensberatungen/ Gründungsberater/-innen	Unternehmensberatungen/ Gründungsberater/-innen	Unternehmensberatungen/ Gründungsberater/-innen
Steuerberater/-innen	Zielgruppenspezifische Beratungsstellen	Steuerberater/-innen		Steuerberater/-innen	Steuerberater/-innen
Kammern (z.B. IHK, HWK)	Unternehmer/-innen				

Quelle: eigene Zusammenstellung

#### • Präferenzen bei Haupterwerbsselbstständigen, „Wechslern“ und „Planern“

Haupterwerbsselbstständige haben ähnliche Präferenzen wie die aktuellen Nebenerwerbsselbstständigen (ohne Abbildung). Zu den TOP 3 zählen Unternehmensberatungen/Gründungsberater/-innen sowie Steuerberater oder Steuerberaterinnen. Zusätzlich werden an zweiter Stelle andere Unternehmer/-innen gesehen, um diese Gruppe in ihrer Selbstständigkeit zu beraten.

Auch die Gruppe der „Wechsler“ bevorzugt Unternehmensberatungen/Gründungsberater/-innen sowie Steuerberater oder Steuerberaterinnen. In dieser Gruppe wünschen sich jedoch überdurchschnittlich häufig Personen die Beratung durch Gründungsinitiativen. Die angehenden Nebenerwerbsgründer/-innen haben in dieser Hinsicht eine ähnliche Einschätzung: bevorzugte Anbieter sind Unternehmensberatungen/Gründungsberater/-innen. Auf den Plätzen folgen hier die Wirtschaftskammern sowie Gründungsinitiativen.

#### Bei der Vermarktung der Maßnahmen zu beachten:

##### • Transparenz der Informations- und Unterstützungsangebote erhöhen

In den Fokusgruppen-Interviewrunden wurde deutlich, dass der Bekanntheitsgrad der vorhandenen Unterstützungsleistungen bei Nebenerwerbsgründern/-innen vergleichsweise gering ist. Das mag nicht zuletzt daran liegen, dass die Such- und Informationsstrategien von Nebenerwerbsgründern/-innen andere sind, als bei Personen, die sich hauptberuflich mit einer unternehmerischen Selbstständigkeit auseinandersetzen. Angebote wie die „Förderdatenbank“ (BMW) sind bei der Zielgruppe schlichtweg wenig bekannt. Dies be-

deutet also, dass das, was es an Unterstützung gibt, noch stärker bekannt gemacht werden sollte. Um Nebenerwerbsgründer/-innen zu erreichen, sollten dazu auch Kanäle genutzt werden, die ansonsten eher nicht zu den klassischen Kanälen für Existenzgründer/-innen zählen. Denkbar ist in diesem Zusammenhang beispielsweise die Bereitstellung von Informationen bei den Beratungsstellen Frau & Beruf oder bei Arbeitnehmendenvertretungen.

- **Wording: Ansprache der Nebenerwerbsgründer/-innen optimieren**

Zudem sollte die Ansprache der Nebenerwerbsgründer/-innen zielgruppengerecht erfolgen. Das Zitat eines ehemaligen Nebenerwerbsselbstständigen zeigt die Notwendigkeit einer zielgruppengerechten Ansprache zur Vermarktung der unterstützenden Angebote auf: „Ich habe mich nie als ‚Gründer‘ definiert. Angebote mit dieser Bezeichnung hätte ich auf keinen Fall auf mich bezogen und wahrgenommen“. Dies sollte bei der Vermarktung von Veranstaltungen für (zukünftige) Nebenerwerbsgründer/-innen berücksichtigt werden.

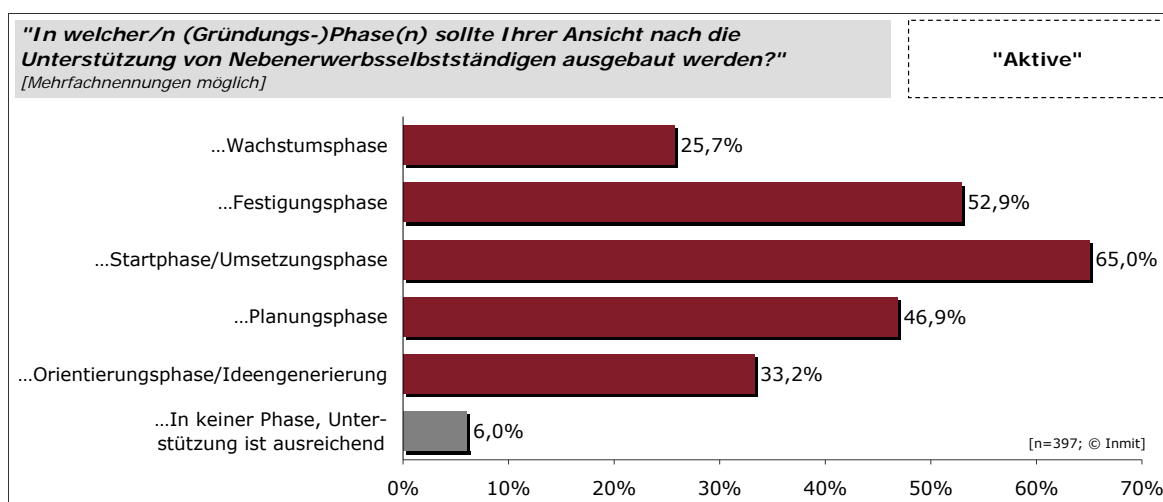
### 5.9.5 Gewünschter Angebotsausbau in den Phasen nach dem Start

Mit Blick auf die Gründungsphase zeigt sich in der Einschätzung der befragten Nebenerwerbsgründer/-innen, dass die Unterstützung insbesondere in der Startphase und Festigungsphase ausgebaut werden sollte (siehe Abbildung 5-52). Dies korrespondiert auch mit den präferierten Themen – „Recht/Steuern“ und „Versicherungspflichten“ – die vor allem in den beiden oben genannten Entwicklungsphasen eines jungen Unternehmens Relevanz besitzen. Unterstützungsbedarf in der Orientierungsphase/Ideenphase wird dagegen lediglich von jeder/-m dritten Befragten gesehen; diese Einschätzung passt auch zur Problembewertung – in der Selbstsicht wurde die Gründungsidee/das Gründungskonzept als weniger relevanter Problembereich der Nebenerwerbsgründer/-innen gesehen. Auch für die Wachstumsphase sieht lediglich jede/-r vierte Befragte Unterstützungsbedarf, nicht zuletzt deshalb weil bei den befragten Nebenerwerbsgründern/-innen die Wachstumsperspektiven eher eingeschränkt sind. 6% der Befragten haben angegeben, dass ausreichend Unterstützung vorhanden ist und in keiner Phase zusätzliche Angebote gesehen werden.

In der frühen Phase der Orientierungsphase/Ideenphase wünschen sich überdurchschnittlich häufig „Arbeitslose“ und „Rentner“ mehr Unterstützung; jeweils rund 60% der befragten Personen in diesen Gruppen sind der Meinung, dass insbesondere hier die Unterstützungsmaßnahmen ausgebaut werden sollten. Die Startphase/Umsetzungsphase – in der insgesamt der größte zusätzliche Bedarf gesehen wird – wird hinsichtlich des Ausbaus von Unterstützungsmaßnahmen durch die Erwerbsgruppen relativ homogen bewertet. Positiver Ausreißer nach oben: die Gruppe der „Studies/Wissma“ – hier wünschen sich drei von vier Befragten einen Ausbau von Unterstützungsmaßnahmen. In der Festigungsphase wollen insbesondere die Gruppen der „Eltern/Familienarbeit“ und „Arbeitslosen“ zusätzliche Unterstützungsangebote.



Abbildung 5-52: Untersuchungssample „Aktive“ | Unterstützung nach Gründungsphasen



Quelle: eigene Abbildung

Auch die Haupterwerbsselbstständigen sehen insbesondere in den Phasen nach der Gründung den größten Bedarf an zusätzlicher Unterstützung (ohne Abbildung). Insofern ist die Einschätzung deckungsgleich zu der der Nebenerwerbsselbstständigen. Bei den „Wechslern“ ist die Bewertung ähnlich – einzig zusätzliche Angebote in der Planungsphase werden von den „Wechslern“ vergleichsweise häufiger gewünscht als in den übrigen Befragungsgruppen.

***Für eine erfolgreiche Unternehmensgründung ist es wichtig, dass...***

*„...man sich im Vorfeld beraten lässt und sich im Laufe des 1. Jahres coachen lässt, um schneller einen Ausbau des Unternehmens zu erreichen. Es wäre toll, wenn es das KfW-Gründercoaching für ALLE im 1. Jahr mit einer 90% Förderung gäbe.“*

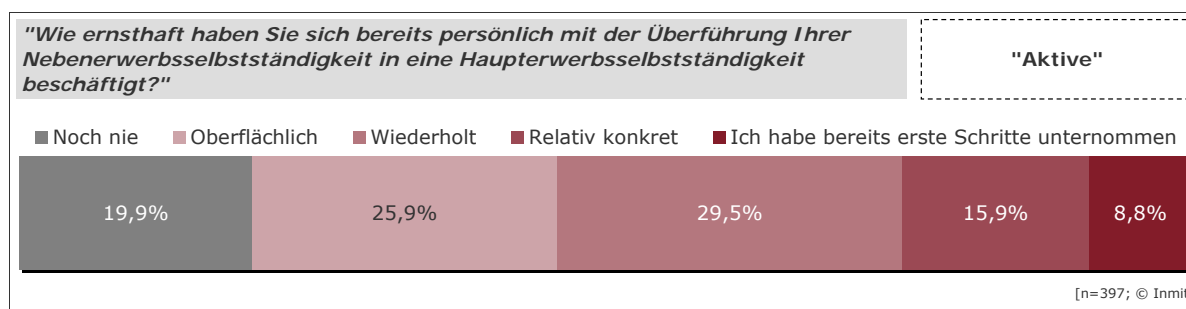
## 5.10 Wechsellpotenziale von Nebenerwerbsselbstständigen in die Haupterwerbsselbstständigkeit

### 5.10.1 Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit als Perspektive

Eine wesentliche Hoffnung, die mit Nebenerwerbsgründungen verknüpft wird, ist die Aussicht, dass diese Gründungen zu einem späteren Zeitpunkt in Haupterwerbsgründungen überführt werden und aufgrund dieser Tatsache ein stärkeres Wachstum erfahren als dies durch die eingeschränkten zeitlichen Ressourcen bei Nebenerwerbsgründungen möglich ist. Dadurch soll auch die Dynamik des Gründungsgeschehens gestützt werden. Die befragten „Aktiven“ wurden danach gefragt, wie ernsthaft sie sich jeweils mit der Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit beschäftigt haben (siehe Abbildung 5-53). Ein Fünftel der Befragten gab an, dass sie dies noch nie getan haben. Ein weiteres Viertel hat sich mit dieser Option lediglich oberflächlich auseinandergesetzt. Für knapp 30% ist eine Überführung noch relativ weit weg, eine Beschäftigung mit dieser Möglichkeit hat bislang lediglich relativ oberflächlich stattgefunden. Ein knappes Viertel hat sich mit dieser Option

bereits relativ konkret auseinandergesetzt (15,9%) bzw. hat bereits erste Schritte unternommen (8,8%).

Abbildung 5-53: Untersuchungssample „Aktive“ | Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit



Quelle: eigene Abbildung

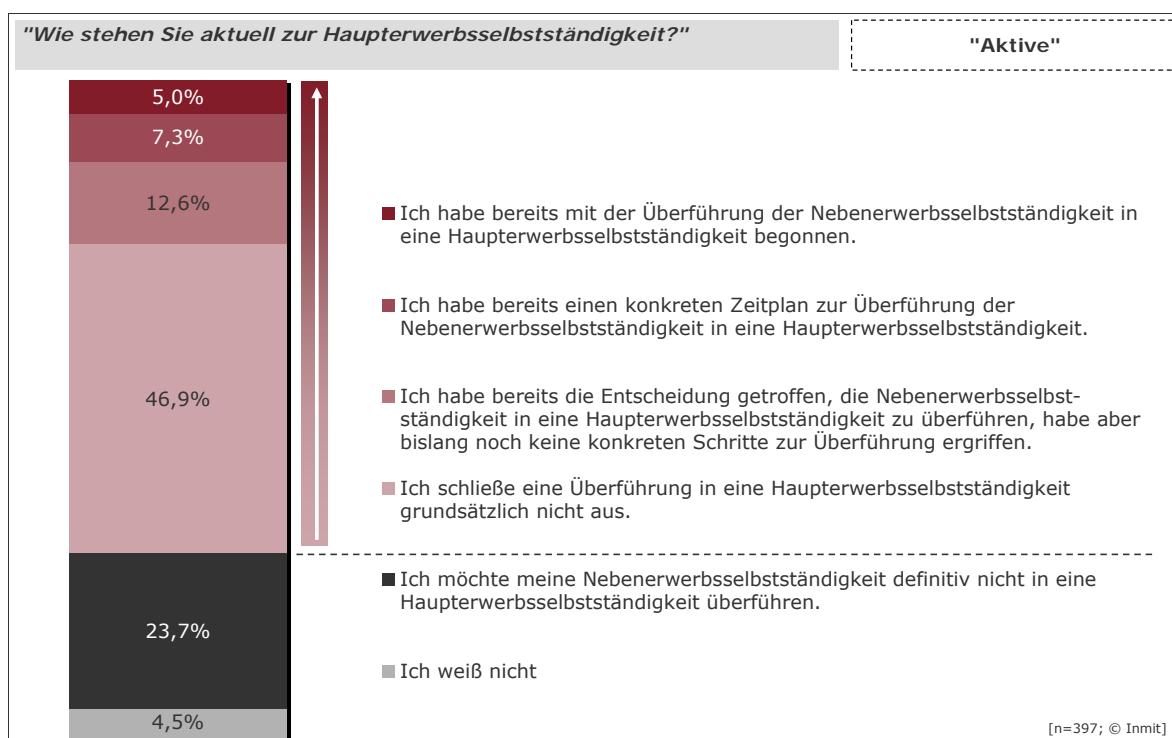
Hinsichtlich der einzelnen Erwerbsgruppen (ohne Abbildung) weichen zwei Gruppen von diesem Gesamtbild ab. Bei der Gruppe der „Arbeitslosen“ ist der Anteil derjenigen, bei denen die Beschäftigung mit der Überführung in die Haupterwerbsselbstständigkeit bereits relativ weit fortgeschritten ist, überdurchschnittlich hoch – fast die Hälfte hat sich relativ konkret damit beschäftigt bzw. bereits erste Schritte unternommen. In der Gruppe der „Rentner“ ist der Anteil deutlich niedriger ausgeprägt. Kein befragter „Rentner“ hat bereits erste Schritte zur Überführung unternommen, jede/-r Zehnte hat sich damit allerdings konkret beschäftigt.

In einem nächsten Schritt wurden die „Aktiven“ danach gefragt, wie sie aktuell der Haupterwerbsselbstständigkeit gegenüberstehen (siehe Abbildung 5-54). Aufgrund dieser Einschätzung wurden die Befragten in vier Gruppen eingestuft: Die „Ablehner“ möchten ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit definitiv nicht in eine Haupterwerbsselbstständigkeit überführen. Zu dieser Gruppe zählt annähernd jede/-r vierte der Befragten.

Fast die Hälfte (46,9%) schließen eine Überführung grundsätzlich nicht aus und zählen damit zu den „Offenen“. Jede/-r achte Befragte gehört der Gruppe der „Entschlossenen“ an, die eine grundsätzliche Überführungsentscheidung getroffen hat, bislang jedoch noch keine konkreten Schritte dazu unternommen hat.

Die Gruppe der „Überführer“ sind einen Schritt in diesem Entscheidungsprozess weiter. Sie haben bereits einen konkreten Zeitplan für die Überführung in die Haupterwerbsselbstständigkeit – rund 7% zählen zu dieser Teilgruppe. 5% sind noch einen Schritt weiter – sie haben bereits mit der Überführung ihrer Nebenerwerbs- in die Haupterwerbsselbstständigkeit begonnen. In der Summe kann man festhalten, dass jede/-r vierte der aktuell Nebenerwerbsselbstständigen sich auf dem Weg in die Haupterwerbsselbstständigkeit befindet, rund die Hälfte davon (12,3%) zählt dabei zum Haupterwerbsselbstständigkeitspotenzial im engeren Sinne. Im Vergleich zu den Befunden aus der Literatur, ist die Wechselabsicht von Nebenerwerbsselbstständigen im Rahmen dieser Studie somit deutlich kleiner (KfW-Gründungsmonitor: jede/-r Vierte; Mikrozensus: jede/-r Zweite).

Abbildung 5-54: Untersuchungssample „Aktive“ | Einstellung zur Haupterwerbsselbstständigkeit



Quelle: eigene Abbildung

In der Differenzierung nach Erwerbsgruppen (ohne Abbildung) zeigt sich der bereits bekannte Befund. Hinsichtlich der Einstellung zur Haupterwerbsselbstständigkeit ist die Gruppe der „Arbeitslosen“ bereits am weitesten fortgeschritten, knapp 43% haben bereits die Entscheidung getroffen, einen konkreten Zeitplan für die Überführung oder bereits damit begonnen. Ebenfalls überdurchschnittliches Überführungspotenzial besitzen „Mehrfachselbstständige“ und „Studies/Wissma“. Das geringste Überführungspotenzial weisen dagegen erwartungsgemäß die „Rentner“ auf. Einen Zeitplan für die Überführung oder bereits begonnen hat keiner der befragten „Rentner“.

Die größte Gruppe – die „Angestellten“ – liegt mit dem Überführungspotenzial im Durchschnitt aller befragten Nebenerwerbsselbstständigen – jede/-r Vierte ist in dieser Gruppe auf dem Weg in die Haupterwerbsselbstständigkeit. Da diese Teilgruppe die zahlenmäßig größte Gruppe innerhalb des Nebenerwerbsselbstständigkeitsgeschehens ist, ist hier über die quantitative Dimension ein Potenzial für das Gründungsgeschehen gegeben.

Nach Branchen differenziert (ohne Abbildung), zeigt sich ein heterogenes Bild: der Anteil der „Ablehner“ ist bei den „Aktiven“ aus dem Handel deutlich am geringsten. Lediglich rund 10% können sich auf keinen Fall einen Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit vorstellen. Bei allen anderen Branchen liegt dieser Anteil mehr als doppelt so hoch. Überdurchschnittlich hoch ist der Anteil der aktiven Nebenerwerbsselbstständigen, die bereits „auf dem Weg in die Haupterwerbsselbstständigkeit“ sind, in den Branchen IT-Dienstleistungen und Handel. Bei den unternehmensnahen Dienstleistungen sowie im Bereich Gesundheit und Pflege ist der Anteil derjenigen, die bereits einen konkreten Zeitplan für die Überführung haben oder damit bereits begonnen haben, über-

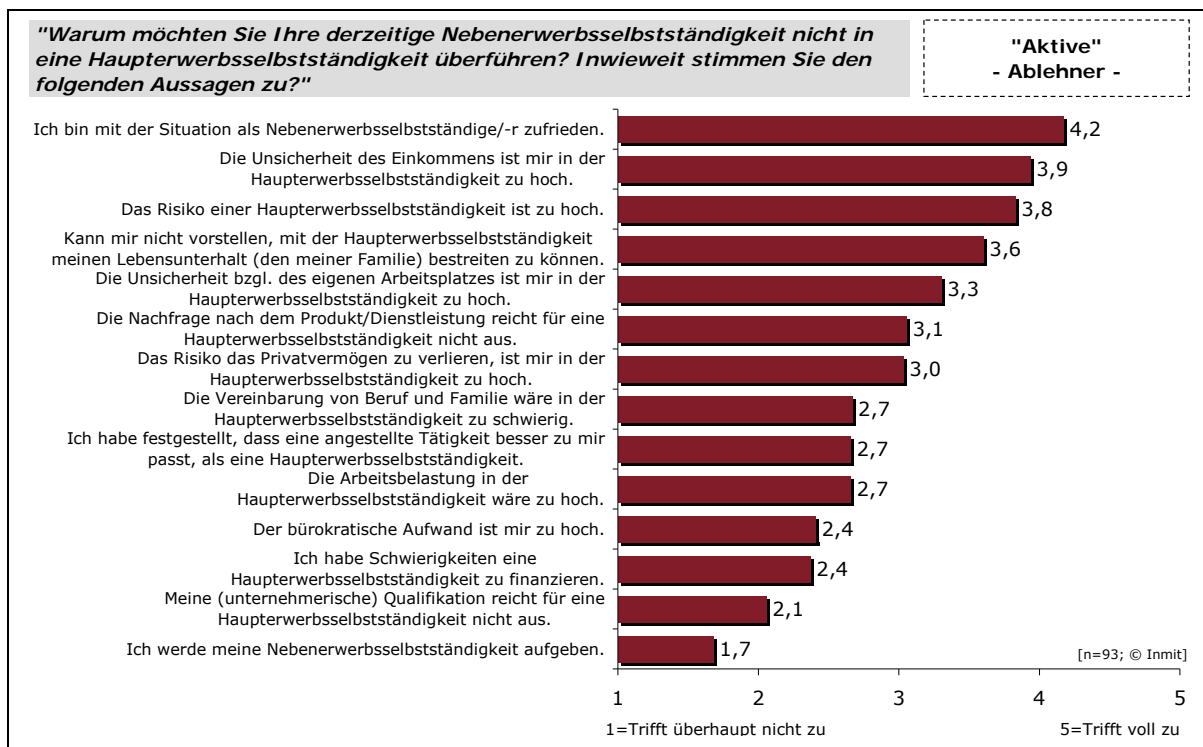
durchschnittlich hoch. Jeweils knapp jede/-r Sechste gehört in diesen beiden Branchen zu dieser Teilgruppe.

### 5.10.2 Die „Ablehner“

- **Ablehnungsgründe: Zufriedenheit mit der Situation im Nebenerwerb und Risikoaspekte**

Die Gruppe der „Ablehner“ wurde nach den Gründen gefragt, warum sie sich einen Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit nicht vorstellen können (siehe Abbildung 5-55).

Abbildung 5-55: Untersuchungssample „Aktive“ („Ablehner“) | Ablehnungsgründe



Quelle: eigene Abbildung

Der Grund, der von den „Ablehnern“ mit der wichtigsten Bedeutung bewertet wurde, ist die Zufriedenheit mit der Situation als Selbstständige/-r im Nebenerwerb. Die weiteren Gründe mit hoher Bedeutung haben allesamt mit einem zu hohen wahrgenommenen Risiko einer Haupterwerbsselbstständigkeit zu tun: die Unsicherheit des Einkommens, die Risikobewertung einer Haupterwerbsselbstständigkeit oder die Unsicherheit des eigenen Arbeitsplatzes. Ein wichtiges Argument gegen eine Überführung ist auch die mangelnde Tragfähigkeit. Die Befragten können sich nicht vorstellen, mit der Haupterwerbsselbstständigkeit ihren Lebensunterhalt bzw. den der Familie bestreiten zu können.

Weniger wichtig sind dagegen Gründe, die mit den persönlichen und unternehmerischen Qualifikationen und Erfahrungen als Selbstständige (Arbeitsbelastung, Vereinbarkeitsthemen, Qualifikation nicht ausreichend) zu tun haben. Mögliche Finanzierungsschwierigkeiten für einen Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit spielen als Ablehnungsgrund aus der Perspektive der „Ablehner“ eine untergeordnete Rolle.

Die Ergebnisse zeigen, dass es bei dieser Gruppe Aspekte der persönlichen Risikoeinschätzung und weniger qualifikatorische Aspekte oder Erfahrungen als Selbstständige sind, die ursächlich für die Ablehnung einer künftigen Haupterwerbsselbstständigkeit sind. Mögliche positive Erfahrungen in der unternehmerischen Selbstständigkeit können diese negativen Risikobewertungen nicht überkompensieren. Dies hat zur Konsequenz, dass es schwierig ist, durch externe Sensibilisierungs- oder Unterstützungsmaßnahmen der Wirtschaftspolitik auf diese individuelle Entscheidung Einfluss zu nehmen. Eine befragte Expertin äußerte sich ebenfalls in diese Richtung: „Ein Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit geschieht nur unter spezifischen Rahmenbedingungen. Die Wirtschaftspolitik kann den Wechsel erleichtern, aber nicht die spezifischen persönlichen Gründe beeinflussen.“ Das Aktivierungspotenzial für die Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit ist bei der Gruppe der „Ablehner“ daher als gering einzustufen. Auch das wirtschaftliche Potenzial in dieser Gruppe ist vergleichsweise gering ausgeprägt. Dies zeigt sich hinsichtlich der Investitionspläne und auch der Beschäftigungspotenziale: überdurchschnittlich häufig gibt es in dieser Gruppe für den Zeithorizont von einem Jahr Befragte, die noch keine konkreten Investitionspläne bzw. Investitionsplanungen bis zu 5.000 EUR besitzen. Auch die Beschäftigungswirkung ist in der Gruppe der „Ablehner“ eher gering. Lediglich 7% der „Ablehner“ planen in den kommenden zwei Jahren Mitarbeiter/-innen einzustellen – der vergleichbare Wert aller „Aktiven“ ist mit 26% fast viermal so hoch.

Eine Analyse der Rollenvorbilder für unternehmerische Selbstständigkeit (ohne Abbildung) im direkten persönlichen Umfeld zeigt, dass in der Teilgruppe der „Ablehner“ im Vergleich zum restlichen Untersuchungssample (mindestens „offen“ gegenüber einer Überführung in die Haupterwerbsselbstständigkeit) zu einem deutlich geringeren Anteil Unternehmertum in ihrem direkten Umfeld vorliegt.

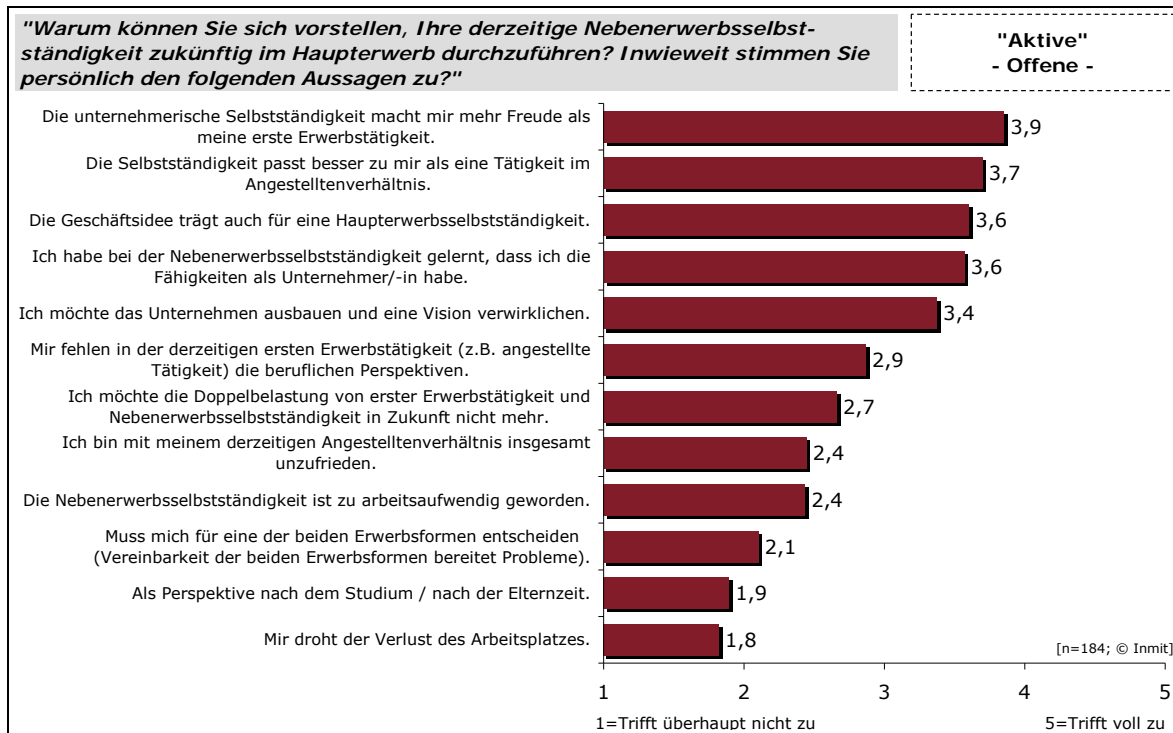
Es hat sich gezeigt, dass Risikobewertungen ein wichtiger Grund für eine Ablehnung oder Befürwortung einer Haupterwerbsselbstständigkeit sein können. Die befragten Personen werden daher auch nach ihrer Risikoeinstellung – auf einer Skala von 0 = gar nicht risikobereit bis 10 = sehr risikobereit befragt. Verglichen mit dem restlichen Untersuchungssample fällt die Beurteilung der eigenen Risikobereitschaft bei den „Ablehnern“ am geringsten aus. So liegen die Einschätzungen (Mittelwerte, 0 = gar nicht risikobereit bis 10 = sehr risikobereit) zur Risikobereitschaft bei der beruflichen Karriere („Ablehner“  $\bar{x}=4,8$ ; Vergleichsgruppe  $\bar{x}=5,8$ ), bei den unternehmerischen Entscheidungen („Ablehner“  $\bar{x}=4,5$ ; Vergleichsgruppe  $\bar{x}=5,3$ ) sowie bei der allgemeinen Einschätzung, ob die Befragten risikobereite Menschen sind bzw. Risiken vermeiden („Ablehner“  $\bar{x}=4,3$ ; Vergleichsgruppe  $\bar{x}=5,2$ ), um jeweils rund eine Ausprägung unter der Vergleichsgruppe (mindestens „offen“ gegenüber einer Überführung in die Haupterwerbsselbstständigkeit).

### 5.10.3 Die „Offenen“

Knapp 45 % der Befragten sind gegenüber einer Überführung in die hauptberufliche Selbstständigkeit offen. Bei den grundsätzlich für einen Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit offenen Personen innerhalb der Befragungsgruppe der „Aktiven“ sind es insbesondere die positiven Erfahrungen mit der unternehmerischen Selbstständigkeit, die die höchste Bedeutung für die Offenheit besitzen (siehe Abbildung 5-56). Auch die Er-

kenntnis, dass die Geschäftsidee grundsätzlich auch für einen Haupterwerbsselbstständigkeit trägt, hat als Grund eine vergleichsweise hohe Bedeutung. Chancemotive besitzen damit eine höhere Bedeutung als Gründe, die eher den Notgründungsmotiven zuzuordnen sind. Diese Ergebnisse zeigen die Bedeutung der Möglichkeit des Austestens der eigenen Person sowie der Geschäftsidee im Rahmen einer Nebenerwerbsselbstständigkeit.

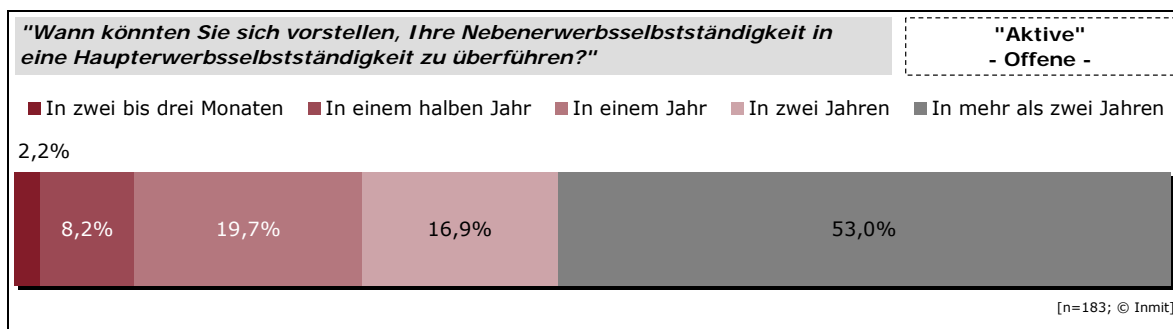
Abbildung 5-56: Untersuchungssample „Aktive“ („Offene“) | Gründe für eine mögliche Überführung der Nebenerwerbsselbstständigkeit in den Haupterwerb



Quelle: eigene Abbildung

Gefragt nach dem Zeitraum (siehe Abbildung 5-57), wann sich die befragten „Offenen“ vorstellen können, ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit in eine Haupterwerbsselbstständigkeit zu überführen, zeigt sich, dass die mögliche Überführung für diese Potenzialgruppe unter zeitlichen Aspekten noch sehr weit weg ist. Mehr als die Hälfte könnte sich diese in mehr als zwei Jahren vorstellen; weitere knapp 17% in rund Zwei Jahren. Lediglich rund jede/-r Zehnte sieht eine mögliche Überführung schon im kommenden halben Jahr.

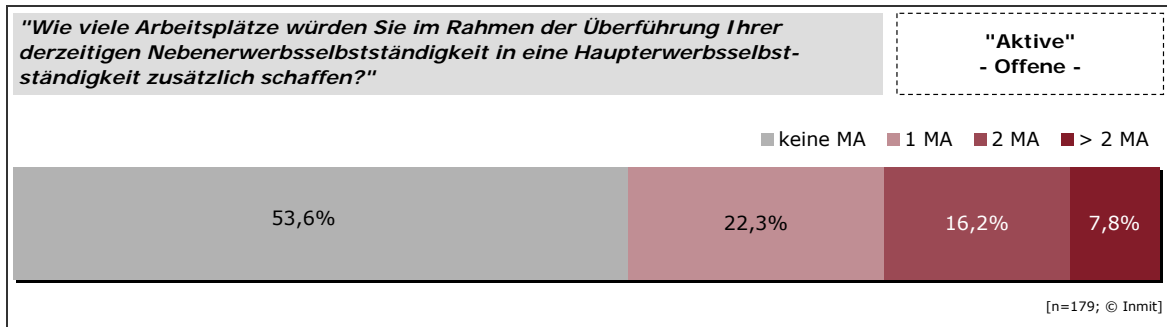
Abbildung 5-57: Untersuchungssample „Aktive“ („Offene“) | Zeitpunkt der Überführung



Quelle: eigene Abbildung

Wenngleich die Planungen der „Offenen“ noch sehr unverbindlich sind, können sie dennoch ein Indiz für mögliche Arbeitsplatzwirkungen darstellen. Rund die Hälfte der „Offenen“ würde bei einer Überführung in die Haupterwerbsselbstständigkeit auch Arbeitsplätze schaffen (siehe Abbildung 5-58). 22% würden einen Arbeitsplatz schaffen, 16% zwei Arbeitsplätze und knapp 8% mehr als zwei Arbeitsplätze.

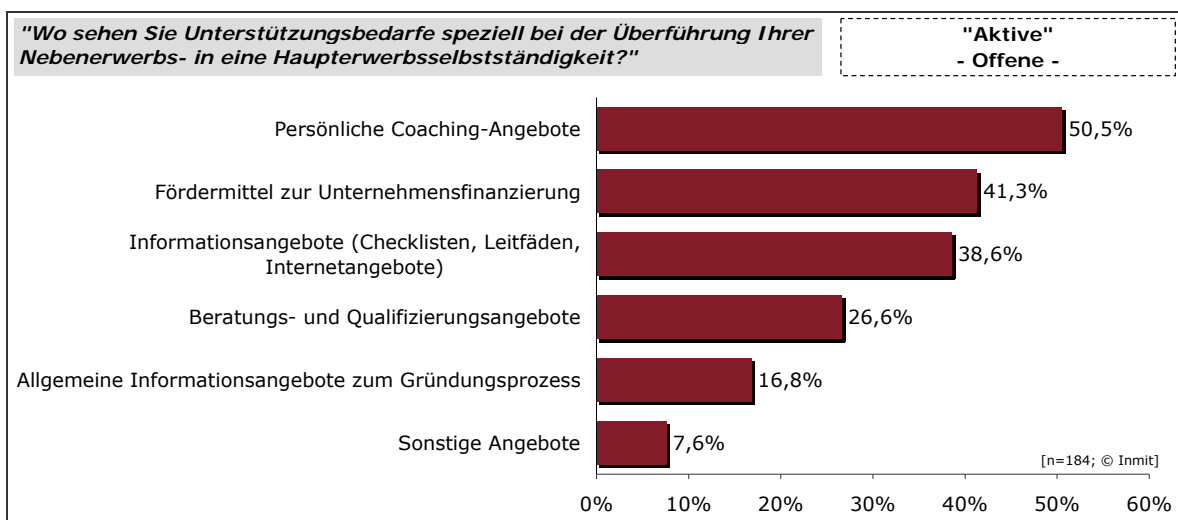
Abbildung 5-58: Untersuchungssample „Aktive“ („Offene“) | Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze



Quelle: eigene Abbildung

Mit Blick auf die gewünschten Unterstützungsmaßnahmen (siehe Abbildung 5-59) im Rahmen der Überführung der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit werden von jeder/-m zweiten „Offenen“ persönliche Coaching-Angebote gewünscht. Rund 41% sehen als Unterstützungsbedarf finanzielle Fördermittel, die im Rahmen der Überführung der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit gewährt werden. Auch Informationsangebote in Form von Checklisten, Leitfäden oder Internetangebote zählen zu den gewünschten Unterstützungsangeboten.

Abbildung 5-59: Untersuchungssample „Aktive“ („Offene“) | Unterstützungsbedarf



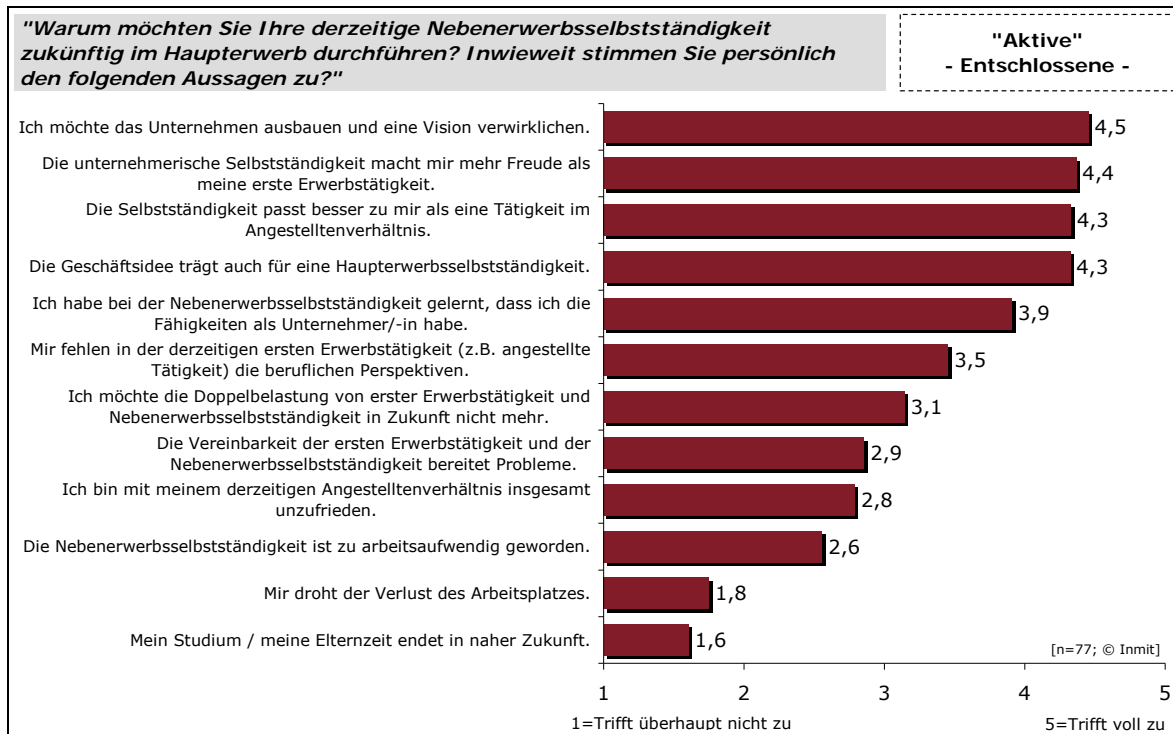
Quelle: eigene Abbildung

#### 5.10.4 Die „Entschlossenen“

12,6% der Befragten zählen zu den „Entschlossenen“. Diese Teilgruppe hat die Entscheidung zur Überführung getroffen, aber noch keine weiteren Maßnahmen ergriffen. Mit Blick auf die Gründe für den Entschluss, die Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbs-

selbstständigkeit zu überführen, zeigt sich die positive Wirkung der Erprobungsmöglichkeit einer unternehmerischen Selbstständigkeit hinsichtlich positiver persönlicher unternehmerischer Erfahrungen sowie der Tragfähigkeit der Geschäftsidee für eine Haupterwerbsselbstständigkeit (siehe Abbildung 5-60).

Abbildung 5-60: Untersuchungssample „Aktive“ („Entschlossene“) | Gründe für eine Überführung der Nebenerwerbsselbstständigkeit in den Haupterwerb

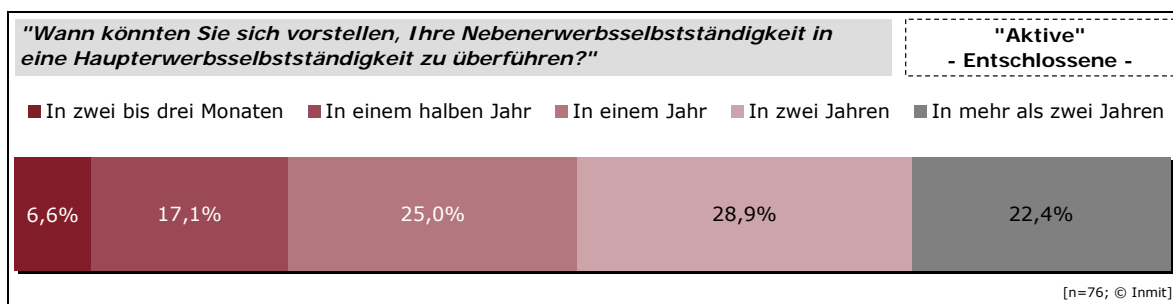


Quelle: eigene Abbildung

Der Entschluss zu einem Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit ist stark chancengetrieben. Weniger wichtig werden als Gründe der drohende Verlust des Arbeitsplatzes oder Gründe, die in der Doppelbelastung begründet oder auf eine mögliche Unzufriedenheit mit dem Angestelltenverhältnis zurückzuführen sind.

Etwa die Hälfte der „Entschlossenen“ will in einem Zeitraum der kommenden 12 Monate die Überführung in die Haupterwerbsselbstständigkeit vornehmen (siehe Abbildung 5-61). Die übrige Hälfte sieht für die Überführung einen Zeitraum von zwei Jahren und mehr vor.

Abbildung 5-61: Untersuchungssample „Aktive“ („Entschlossene“) | Zeitpunkt der Überführung



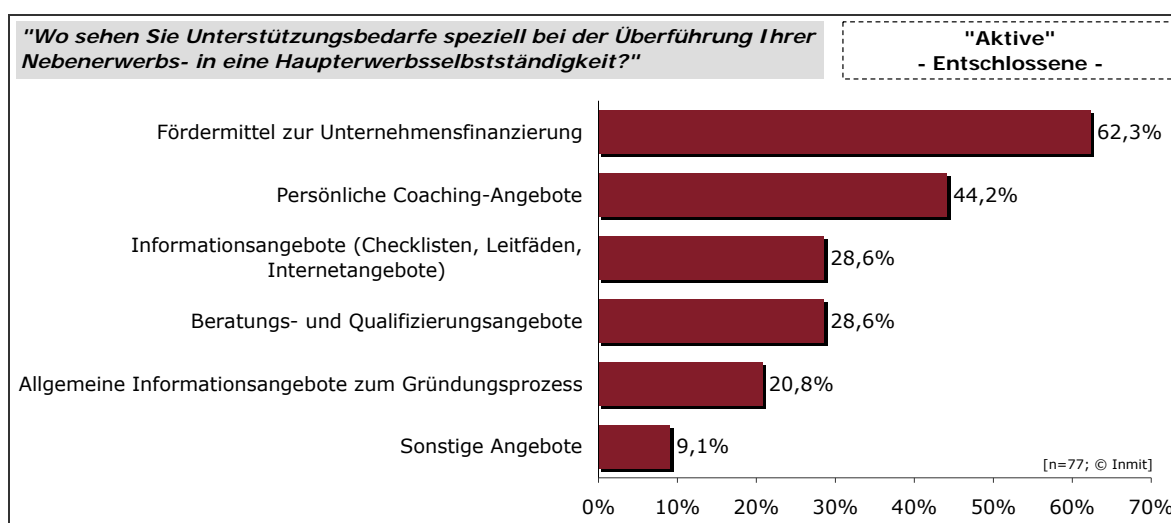
Quelle: eigene Abbildung



Im Vergleich zu den „Offenen“ ist der Anteil der Befragten, die im Zuge der Überführung zusätzliche Arbeitsplätze schaffen wollen bei den „Entschlossenen“ höher (ohne Abbildung). Rund zwei Drittel der Befragten dieser Gruppe plant die Einstellung zusätzlichen Personals. Ein Drittel will einen zusätzlichen Arbeitsplatz schaffen, jeweils rund ein Sechstel zwei oder mehr als zwei Arbeitsplätze. Es zeigt sich demnach bei dieser Gruppe, dass gerade beim Wechsel von der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit Potenziale für den Arbeitsmarkt vorhanden sind.

Die „Entschlossenen“ sind die einzige Gruppe, die den finanziellen Fördermitteln für die Überführung die höchste Bedeutung als Unterstützungsbedarf zuspricht.

Abbildung 5-62: Untersuchungssample „Aktive“ („Entschlossene“) | Unterstützungsbedarf



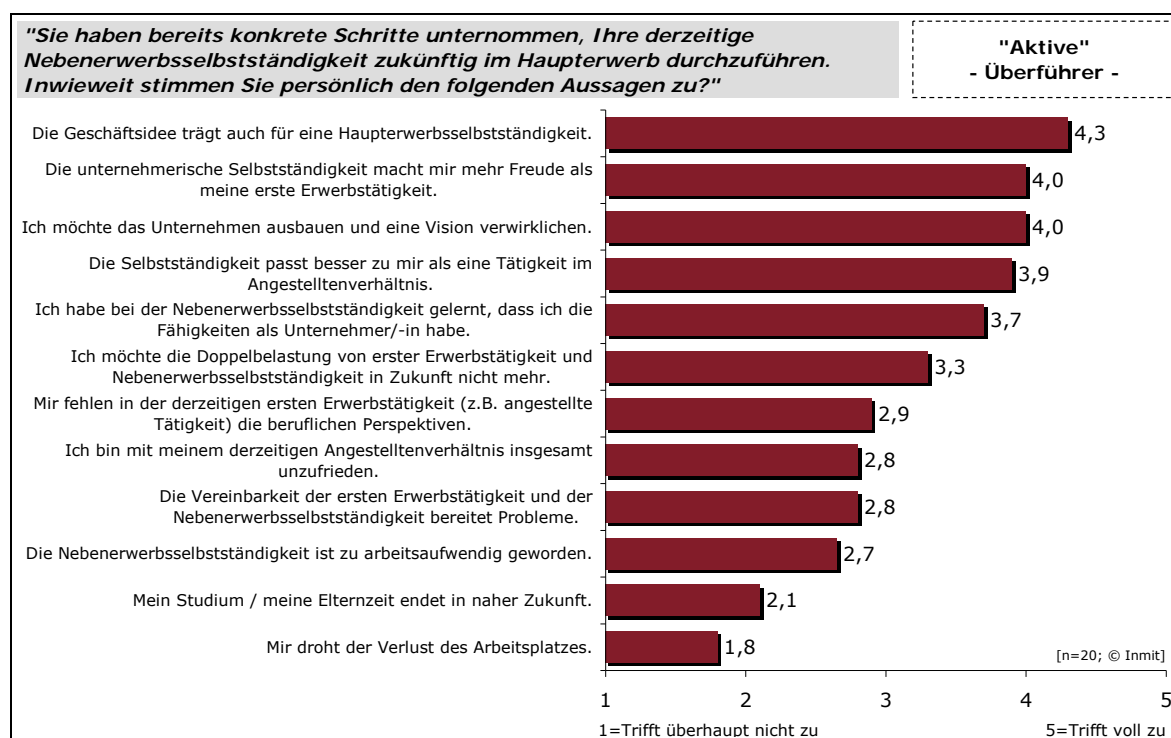
Quelle: eigene Abbildung

Zwei von drei der befragten „Entschlossenen“ sehen hier Unterstützungsbedarf (siehe Abbildung 5-62). Auch persönlichen Coaching-Angeboten wird vergleichsweise hoher Bedarf zugesprochen (44%). Weniger Bedarf wird von den „Entschlossenen“ den Informationsangeboten sowie den Beratungs- und Qualifizierungsangeboten beigemessen. Die Einschätzung deckt sich mit der Bewertung zu den größten Problemen. So wurden in der Selbsteinschätzung im qualifikatorischen Bereich (kaufmännische und unternehmerische Fähigkeiten) eher geringere Probleme gesehen.

### 5.10.5 Die „Überführer“

12,3% der Befragten zählen zu den „Überführern“. Die „Überführer“ sind im Entscheidungs- und Umsetzungsprozess der Überführung der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit am weitesten fortgeschritten. Als Gründe für den angestrebten oder begonnenen Wechsel zeigen sich auch bei dieser Teilgruppe insbesondere die positiven Aspekte, die die Erprobungsmöglichkeit der unternehmerischen Selbstständigkeit im Nebenerwerb mitbringt (siehe Abbildung 5-63).

Abbildung 5-63: Untersuchungssample „Aktive“ („Überführer“) | Gründe für die Überführung der Nebenerwerbsselbstständigkeit in den Haupterwerb



Quelle: eigene Abbildung

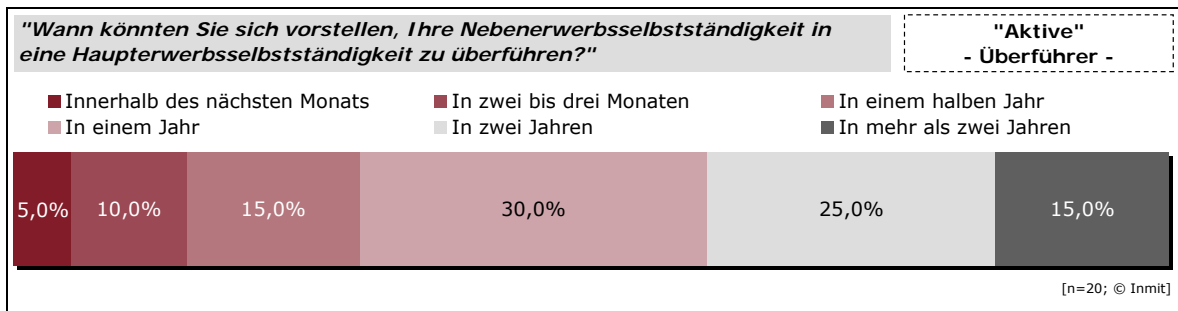
Sowohl die Tragfähigkeit der Geschäftsidee für eine Haupterwerbsselbstständigkeit als auch die persönlichen unternehmerischen Erfahrungen und die Freude an der unternehmerischen Selbstständigkeit sind die wesentlichen genannten Gründe für den anstehenden Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit. Auch das Ziel das Unternehmen weiterzuentwickeln und die unternehmerische Vision des Unternehmens in einer Haupterwerbsselbstständigkeit zu verwirklichen, wird als Grund mit einer hohen Bedeutung bewertet. Zu den Erprobungsmöglichkeiten zählen auch individuelle persönliche Faktoren. Die Möglichkeit, seine unternehmerischen Fähigkeiten auszutesten und die Möglichkeit zu bewerten, ob eine selbstständige Tätigkeit besser als eine angestellte Tätigkeit zur jeweiligen Person passt, sind die potenziellen Vorteile einer Gründung zunächst im Nebenerwerb. Beide Gründe werden ebenfalls mit hoher Bedeutung versehen.

Als weniger wichtig werden Gründe wie der drohende Verlust des Arbeitsplatzes oder Gründe, die in der Doppelbelastung begründet sind oder eine generelle Unzufriedenheit mit dem Angestelltenverhältnis zeigen, gesehen. Die Gründe für den Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit sind damit stark chancenorientiert, und liegen weniger in der Tatsache begründet, dass die jeweiligen Personen über keine anderen Erwerbsalternativen verfügen.

Obwohl die Gruppe der „Überführer“ im Entscheidungs- und Umsetzungsprozess vergleichsweise weit fortgeschritten ist, geben immerhin vier von zehn an, die Überführung erst in zwei oder mehr Jahren zu vollziehen (siehe Abbildung 5-64). Laut der Selbststeinschätzung haben die „Überführer“ allerdings bereits mit der Überführung begonnen. Dies

zeigt auch, dass für den Prozess der Überführung ein gewisser Zeitraum einzuplanen ist und sich die befragten „Aktiven“ hierfür auch die entsprechende Zeit nehmen.

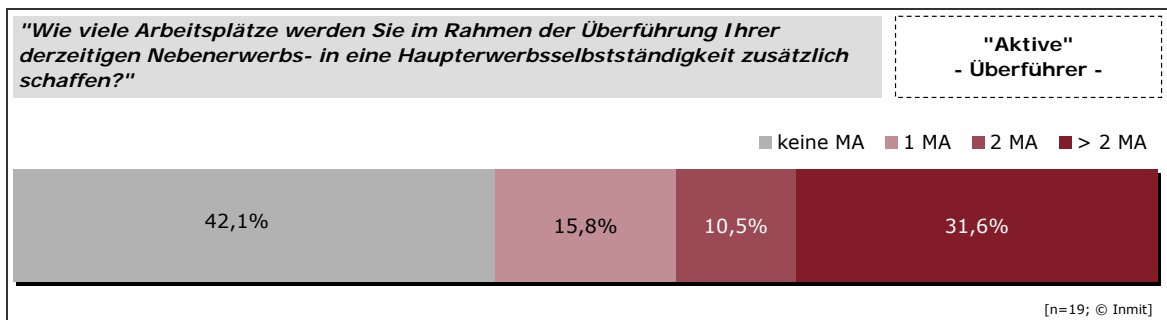
Abbildung 5-64: Untersuchungssample „Aktive“ („Überführer“) | Zeitpunkt der Überführung



Quelle: eigene Abbildung

Da bei der Gruppe der „Überführer“ die Planungen und Umsetzungsschritte am weitesten fortgeschritten sind, ist die Einschätzung der Beschäftigungsplanungen im Rahmen der Überführung in die Haupterwerbsselbstständigkeit sicherlich am solidesten (siehe Abbildung 5-65).

Abbildung 5-65: Untersuchungssample „Aktive“ („Überführer“) | Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze



Quelle: eigene Abbildung

Knapp 60% werden im Rahmen der Überführung zusätzliche Arbeitsplätze schaffen – im Schwerpunkt (31%) sogar mehr als zwei zusätzliche Arbeitsplätze. Die Planungen der „Überführer“ belegen wieder, dass insbesondere beim Wechsel Arbeitsplatzpotenziale vorhanden sind.

Mit Blick auf die gewünschten Unterstützungsmaßnahmen (siehe Abbildung 5-66) im Rahmen der Überführung der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit zeigt sich ein eindeutiger Befund: eine persönliche Prozessbegleitung wird von 60% der befragten „Überführer“ gewünscht. Darüber hinaus werden von 3 von 10 Fördermittel zur „Wechselfinanzierung“ gewollt. Jede/-r Vierte sieht in bestimmten Beratungs- und Qualifizierungsangeboten für die Überführung ebenfalls einen Unterstützungsbedarf.

Abbildung 5-66: Untersuchungssample „Aktive“ („Überführer“) | Unterstützungsbedarf



Quelle: eigene Abbildung

### 5.10.6 Die „Wechsler“ als Belege für die Wechspotenziale von Nebenerwerbsgründungen

Die Befragungsgruppe der „Wechsler“ ist insofern interessant, da sie beide Perspektiven – die der Haupterwerbsselbstständigen und die der Nebenerwerbsselbstständigen sowie des Wechselprozesses – aus eigenen Erfahrungen kennen. Insofern können die Ergebnisse zum Wechselprozess dazu beitragen, künftigen „Wechslern“ den Übergang zu erleichtern. Im Folgenden werden die wesentlichen Ergebnisse – insbesondere zu den Gründen, dem Prozess und den Schwierigkeiten eines Wechsels – zu dieser Befragungsgruppe aufgezeigt.

- **„Wechsler“ können die Vor- und Nachteile eines Angestelltenverhältnisses und der unternehmerischen Selbstständigkeit besser einschätzen**

Analysiert man die Gründe für den Wechsel von der Nebenerwerbs- in die Haupterwerbsselbstständigkeit, lässt sich feststellen, dass auf den beiden ersten Plätzen Gründe genannt werden, die den direkten und erlebten Vergleich zwischen einem Angestelltenverhältnis und der unternehmerischen Selbstständigkeit voraussetzen (siehe Tabelle 5-10). Je rund drei Viertel der befragten „Wechsler“ geben an, dass eine Selbstständigkeit im Vergleich zu einem Angestelltenverhältnis besser zu ihnen passt (75%) bzw. ihnen die Selbstständigkeit im Vergleich zur ersten Erwerbstätigkeit mehr Freude bereitet (72,3%). Während auf Rang 3 mit „Ich wollte das Unternehmen ausbauen und eine Vision verwirklichen“ (71,4%) auf die funktionierende Tragfähigkeit hindeutet, liegen auf den weiteren Plätzen Gründe, die auf das Testen von sich und der Geschäftsidee abzielen (Geschäftsidee trägt auch für eine Haupterwerbsselbstständigkeit (65,5%); Fähigkeiten als Unternehmer/-in (64,6%)). Das so genannte „Sprungbrett-Motiv“ der Nebenerwerbsselbstständigkeit wird durch diese Ergebnisse bestätigt. Die Wechselgründe bekräftigen nochmals den in der Literaturzusammenschau gezeigten Befund, dass ein Wechsel von einer Nebenerwerbsselbstständigkeit in die hauptberufliche Selbstständigkeit fast 30mal häufiger ist, als aus einem Angestelltenverhältnis sofort in die Haupterwerbsselbstständigkeit (vgl. Wennberg et. al, 2006).

Tabelle 5-10: Untersuchungssample „Wechsler“ / TOP 5-Gründe für die Überführung der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit

1	Die Selbstständigkeit passt besser zu mir als eine Tätigkeit im Angestelltenverhältnis. (75%)
2	Die unternehmerische Selbstständigkeit macht mir mehr Freude als meine erste Erwerbstätigkeit. (72,3%)
3	Ich wollte das Unternehmen ausbauen und eine Vision verwirklichen. (71,4%)
4	Ich habe erkannt, dass die Geschäftsidee auch für eine Haupterwerbsselbstständigkeit ausreicht. (65,5%)
5	Ich habe bei der Nebenerwerbsselbstständigkeit gelernt, dass ich die Fähigkeiten als Unternehmer/-in habe. (64,6%)

Quelle: eigene Zusammenstellung

Die obigen Wechselgründe spiegeln im Wesentlichen auch die Bedeutung der „Erprobungsfunktion“ wider und zeigen, wie wichtig aus Sicht der inzwischen hauptberuflich Selbstständigen die Erfahrungen und Erkenntnisse durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit sind/waren. Dies bestätigt auch die Zustimmung zu „Startvorteilen“ und einer „Probephase“ durch die vorherige nebenberufliche Selbstständigkeit (ohne Abbildung). So geben knapp 80% der „Wechsler“ es als zutreffend oder voll zutreffend an, dass der Start der Haupterwerbsselbstständigkeit durch die vorherige Nebenerwerbsselbstständigkeit erleichtert wurde. Des Weiteren haben immerhin gut 60% der „Wechsler“ davon profitiert, dass sie die Geschäftsidee zunächst einmal im Rahmen einer Nebenerwerbsselbstständigkeit ausprobieren konnten.

- **Businessplan für einen erfolgreichen Wechsel unverzichtbar; mehr Unterstützung im Bereich Fördermittel zur Unternehmensfinanzierung gewünscht**

Mit Blick auf den Prozess des Wechsels zeigt sich, dass sich die meisten „Wechsler“ auf den Übergang von der Nebenerwerbs- in die Haupterwerbsselbstständigkeit durch die Anfertigung eines Businessplans vorbereitet haben (ohne Abbildung). 2 von 3 „Wechsler“ (66 %) haben angegeben, den Wechsel erst auf Basis eines Geschäftsplans vollzogen zu haben. Rund jede/-r dritte Befragte hat dazu auch eine Gründungsberatung (36%) in Anspruch genommen bzw. Seminare und Workshops (35%) zur Überführung und Vorbereitung besucht.

Bei der Frage nach den Bereichen für (mehr) Unterstützung bei der Überführung der Nebenerwerbs- in die erfolgte Haupterwerbsselbstständigkeit wird am häufigsten der Unterstützungsbedarf im Bereich Fördermittel zur Unternehmensfinanzierung (44%), gefolgt von persönlichen Coaching-Angeboten (24 %), durch die befragten „Wechsler“ angegeben. Diese beiden Unterstützungsmaßnahmenbereiche decken sich demnach mit den Bedarfen der „Überführer“ innerhalb der Befragungsgruppe der „Aktiven“.

- **Finanzierung, Kundenakquise und finanzielle Absicherung aus „Wechslersicht“ besonders problematisch**

Während rund jede/-r fünfte Befragte angibt, keine besonderen Schwierigkeiten im Rahmen der Überführung bzw. der Überführungsphase gehabt zu haben (u.a. aufgrund „guter Vorbereitungen“), gehören für viele Befragte die Finanzierung der Haupterwerbs-selbstständigkeit, die fortlaufende Kundenneugewinnung und die (finanzielle) Unsicherheit aufgrund schwankender Einnahmen und der fehlenden Absicherung (z.B. durch die Einnahmen des vormals vorhandenen Angestelltenverhältnis) zu den besonderen Problemen und Schwierigkeiten (ohne Abbildung).

- **Aus „Wechslersicht“ stehen formale Unterstützungsbedarfe weit oben; bei den Vermittlungsformen von Seiten der „Wechsler“ viele Formate denkbar**

Ähnlich der Gruppe der „Aktiven“ schätzen auch die befragten „Wechsler“ den thematischen Unterstützungsbedarf für sich persönlich ein (siehe Tabelle 5-11).

*Tabelle 5-11: Untersuchungssample „Wechsler“ / Unterstützungsangebote – Themen*

...Recht und Steuern	65,5%
...Versicherungspflichten	63,2%
...Buchführung/Controlling	54,0%
...Gründungsplanung	46,0%
...Businessplan-Erstellung	44,8%
...Marketing/Vertrieb	44,8%
...Bewältigung von Formalitäten	42,5%
...Finanzierung und Förderung	39,1%
...Zeit- und Selbstmanagement	31,0%
...Unternehmensführung	29,9%
...Ideengenerierung	17,2%

*Quelle: eigene Zusammenstellung*

In dieser Gruppe werden ebenfalls „formale“ Themenbereiche wie „Recht und Steuern“ (65,5%), „Versicherungspflichten“ (63,2%) sowie „Buchführung/Controlling“ (54%) als wichtigste Themen bewertet. Die „Gründungsplanung“ (46%) sowie die „Businessplan-Erstellung“ (44,8%) werden dagegen von den „Wechslern“ im direkten Vergleich zu den „Aktiven“ als viel bedeutender eingestuft. Dies zeigt, dass in der Retrospektive die Bedeutung einer systematischen Gründungsplanung als hoch eingestuft wird, und bestätigt damit die Einschätzung der befragten Expertinnen und Experten.

Die obigen Unterstützungsangebote/-themen sollten aus Sicht der „Wechsler“ insbesondere durch „Workshops und Seminare“ (52%), „persönliche Coaching-Angebote“ (44%),

„Onlineangebote“ (43%) und „Austauschplattformen mit anderen Nebenerwerbsgründern/-innen“ (39%) vermittelt werden (ohne Abbildung).

Mit Blick auf mögliche Beratungsanbieter (Institutionen) würde jeder dritte „Wechsler“ rückblickend am ehesten eine Beratung zur Gründung der Nebenerwerbsselbstständigkeit bei einer Unternehmensberatung bzw. einer Gründungsberatung in Anspruch nehmen (ohne Abbildung). Gut jede/-r Sechste würde Unterstützung und Coaching bei Steuerberatern/-innen (16,3%) bzw. direkt bei Unternehmerinnen und Unternehmern (14%) suchen. Andere Anbieter werden dagegen als weniger relevant eingestuft.

- **„Wechsler“ sind (sehr) zufrieden mit dem Übergang in die Haupterwerbsselbstständigkeit**

Alles in allem ist der größte Anteil der „Wechsler“ zufrieden mit dem Übergang in die Haupterwerbsselbstständigkeit. Immerhin knapp 8 von 10 haben angegeben, mit dem Wechsel zufrieden bzw. sehr zufrieden zu sein (ohne Abbildung). Die folgenden Zitate spiegeln die Aussagen der „Wechsler“ wider und geben an, was aus ihrer Sicht besonders wichtig für eine erfolgreiche Überführung einer Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit ist.

***Für eine erfolgreiche Überführung einer Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit ist es wichtig, dass...***

*„...die Überführungsphase nicht zu lang ist. Entscheidung für die Haupterwerbsselbstständigkeit fällen und dann zeitnah/kurzfristig umsetzen.“*

*„...ein finanzieller Puffer zur Verfügung steht, um die Anlaufphase bis zu ersten kostendeckenden Umsätzen bzw. einer anderen Finanzierung zu überbrücken. Dass man das unternehmerische Risiko nicht scheut und notwendige Investitionen mit eigenem Geld ohne zu zögern vornimmt. Dass man die Kosten und das Liquiditätsrisiko realistisch einschätzt, dass man die Vision zu Beginn nicht zu hoch hängt, sondern so schnell wie möglich Umsätze generiert.“*

*„...finanzielle Ressourcen vorhanden sind, Freunde und Familie Verständnis dafür haben, dass man weniger Zeit für sie hat und man damit umgehen kann, wenn über mehrere Wochen keine Aufträge kommen/Umsätze fließen.“*

*„...ich den Markt kenne, meinen Marktwert ebenso und gut einschätzen kann, wo es Marktlücken und -chancen gibt. Die eigenen Fähigkeiten zu kennen und Wissenslücken auszumerzen (durch Weiterbildung oder Berater) ist wichtig, ebenso wie sich jeden Tag neu zu motivieren.“*

*„...man sich durch die Ausübung der Nebentätigkeit die notwendige Sicherheit erarbeitet hat, um den Wegfall der Einnahmen aus der Festanstellung zu kompensieren.“*

*„...man sich einen detaillierten Geschäftsplan erstellt. Ziele klar formuliert.  
Man sollte wissen, wo und wie man seine Zielgruppe erreicht.“*

*„...man viele Kontakte in seinem Tätigkeitsbereich hat, eine gute Planung durchgeführt  
hat und nicht gleich aufgibt, wenn es mal nicht so gut läuft.“*

*„...man voll hinter seiner Aufgabe steht, in ihr aufgeht und sie wirklich Berufung ist.  
Nur dann kann man auch Durststrecken überstehen. Hier wäre ein zusätzliches  
Coaching-Angebot besonders wertvoll. Denn wer hat es nicht schon erlebt,  
dass man kurz vor der Aufgabe seiner Selbstständigkeit steht.“*

*„...Mann oder Frau gut informiert ist. Beratung über verschiedenste Wege in Anspruch  
nehmen – und seinem Weg treu bleiben – am Ball bleiben –  
sich nicht entmutigen lassen.“*

### **5.10.7 Wechselabsichten in die Haupterwerbsselbstständigkeit von „Planern“**

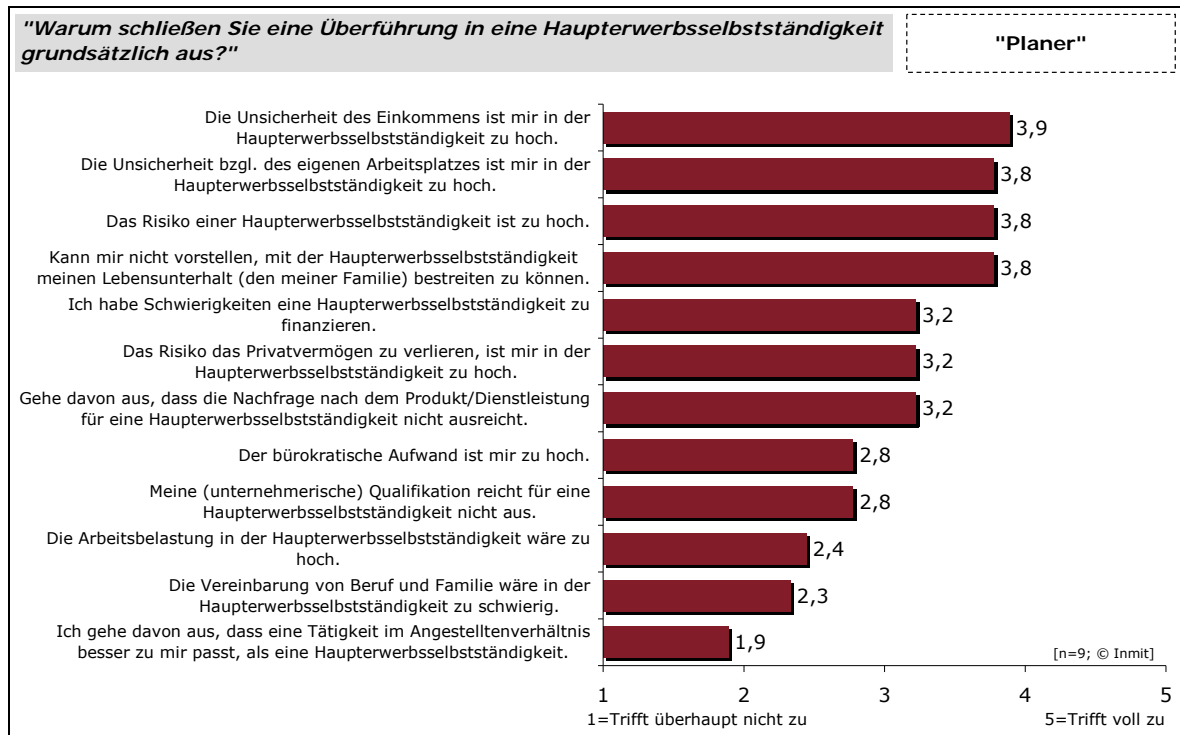
Im Hinblick auf die Fragestellung, ob Nebenerwerbsgründer/-innen schon bei der Gründung eine Selbstständigkeit auf Dauer im Nebenerwerb beabsichtigen oder ein Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit denkbar ist, sind die Einschätzungen der „Planer“ ein wichtiges Indiz.

Hier zeigt sich, dass lediglich ein geringer Teil ihre Selbstständigkeit von vornherein auf Dauer im Nebenerwerb ausrichtet. Nur jeder 11. befragte „Planer“ schließt eine Haupterwerbsselbstständigkeit von vornherein grundsätzlich aus. Fast 8 von 10 sind dagegen für eine Haupterwerbsselbstständigkeit offen (ohne Abbildung).

Bei den „Ablehnern“ unter den „Planern“ sind ursächlich für diese Haltung vor allem Aspekte, die mit Unsicherheit und der persönlichen Risikoeinstellung (Unsicherheit des Einkommens, Risiko einer Haupterwerbsselbstständigkeit, Unsicherheit bezüglich des eigenen Arbeitsplatzes) zu tun haben (siehe Abbildung 5-67).



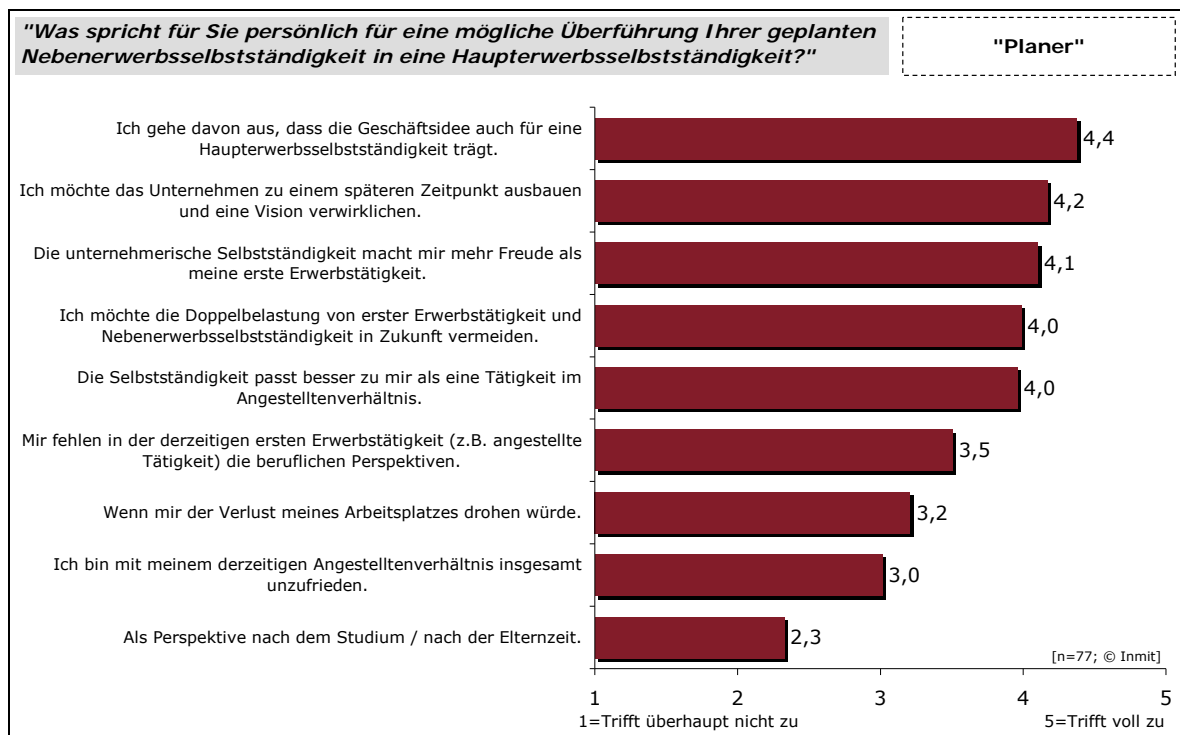
Abbildung 5-67: Untersuchungssample „Planer“ („Ablehner“) | Ablehnungsgründe für eine Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit



Quelle: eigene Abbildung

Die „Offenen“ unter den „Planern“ führen als Gründe vor allem Chancen-Motive an (siehe Abbildung 5-68). Der am höchsten bewertete Grund ist, dass die Geschäftsidee auch für eine Haupterwerbsselbstständigkeit trägt.

Abbildung 5-68: Untersuchungssample „Planer“ („Offene“) | Gründe für eine mögliche Überführung in eine Haupterwerbsselbstständigkeit [Mittelwerte]



Quelle: eigene Abbildung

Die Hälfte bewertet dies als voll zutreffend, knapp 40% als zutreffend. Die „Sprungbrett-Funktion“ der Nebenerwerbsselbstständigkeit wird deutlich in dem Grund, der die zweithöchste Zustimmung erfährt: dem „Ausbau des Unternehmens und die Verwirklichung einer Vision“ nach erfolgreichem Test stimmen 48,1% voll zu und 27,3% zu. Auch die Erwartung, dass die unternehmerische Selbstständigkeit mehr Freude machen wird, als die erste Erwerbstätigkeit findet große Zustimmung als Grund für die Offenheit für einen möglichen späteren Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit (voll zutreffend: 42,9%; zutreffend: 29,9%).

## 5.11 Analyse der Wechselwahrscheinlichkeit von einer Nebenerwerbs- zu einer Haupterwerbsselbstständigkeit

Um die Einflussfaktoren auf die Wechselwahrscheinlichkeit von einer Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit multivariat zu untersuchen wurde ein Logitmodell<sup>41</sup> angewendet, welches statistische Zusammenhänge zwischen den Einflussgrößen und der Wechselwahrscheinlichkeit analysiert. Insgesamt sind die Antworten von 375 aktiven Nebenerwerbsselbstständigen in die Regressionsanalyse eingeflossen. Ein Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit wurde Teilnehmern/-innen unterstellt, die angaben, sich zum Wechsel entschieden zu haben oder bereits Schritte für den Wechsel unternommen hatten („Entschlossene“, „Überführer“). Dabei handelt es sich – analog zu den vorherigen Abschnitten – um die Gruppe der „Überführer“ (n=44) und die „Entschlossenen“ (n=46). Im Modell stellt dies die abhängige Variable dar. Als Einflussgrößen, den unabhängigen Variablen, wurden knapp 60 Aspekte untersucht und in die Regression hineingenommen. Um eine Vergleichbarkeit der Effekte der unabhängigen Variablen zu gewährleisten, wurden die Variablen so konstruiert, dass sie jeweils nur die Zustände „Ja“ oder „Nein“ annehmen<sup>42</sup> konnten. Die Verwendung eines multivariaten Regressionsansatzes gewährleistet im Gegensatz zu den univariaten Vergleichen der vorherigen Abschnitte eine Berücksichtigung von simultanen Effekten und reduziert somit die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Scheinkorrelationen. Die in diesem Abschnitt dargestellten Effekte sind daher als besonders robust anzusehen.

Im Folgenden werden die Ergebnisse aus den Bereichen Gründungsmotivation, Gründungscharakteristika, aktuelle Situation, Bildungshintergrund und Demografie dargestellt. In den Grafiken sind marginale Effekte zu sehen, welche die durchschnittliche Veränderung der Wechselwahrscheinlichkeit beschreiben, wenn die jeweilige Einflussgröße zutrifft. Ein statistisch signifikanter Einfluss liegt vor, wenn die Wahrscheinlichkeit eines zufälligen Zusammenhangs (in der Statistik auch als Fehlerwahrscheinlichkeit oder p-Wert bezeichnet) zwischen Einflussgröße und Wechselwahrscheinlichkeit kleiner als 5%

---

<sup>41</sup> Logitmodelle sind eine Art der logistischen Regression und dienen zur Modellierung von Auswirkungen auf eine binäre Variable, in diesem Fall die Wechselwahrscheinlichkeit von Neben- zu Haupterwerbsselbstständigkeit. Die Wechselwahrscheinlichkeit kann die Werte 0 = kein Wechsel oder 1 = Wechsel annehmen.

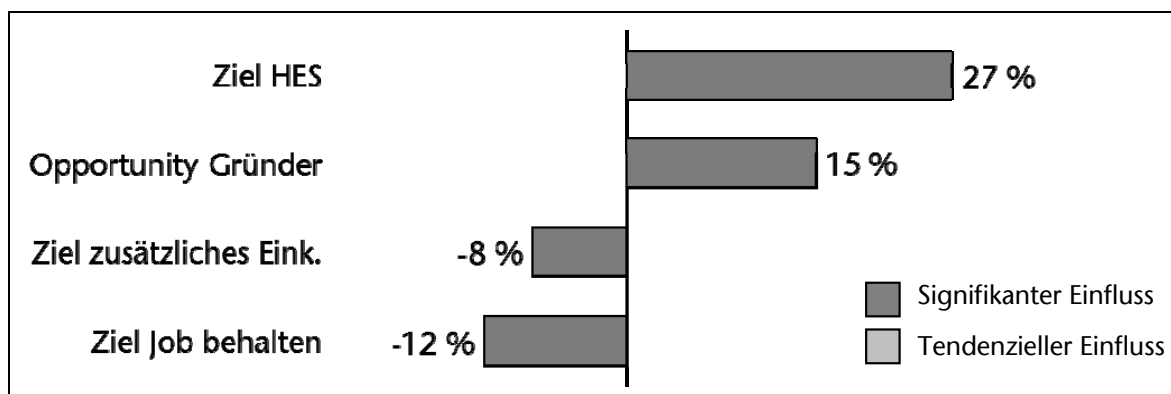
<sup>42</sup> Binäre Variablen haben nur 2 Zustände, in der Regel 0 und 1, in logistischen Regressionen gewährleisten binäre Variablen die Vergleichbarkeit der Effekte untereinander.

beträgt. Bei einem tendenziellen Einfluss liegt diese Wahrscheinlichkeit zwischen 5% und 10%.<sup>43</sup>

### 5.11.1 Gründungsmotivation

Die Gründungsmotivation (siehe Abbildung 5-69) beschreibt die Beweggründe hinter dem Schritt in die Selbstständigkeit. Da Ziele meist über einen längeren Zeitraum beibehalten werden, ist ein Einfluss der Gründungsmotivation auf die spätere Wechselwahrscheinlichkeit naheliegend.

Abbildung 5-69: Bedeutende Einflussgrößen der Gründungsmotivation



Quelle: eigene Abbildung

Wenn die Haupterwerbsselbstständigkeit bereits Ziel bei Gründung war (Ziel HES), ist auch der Wechsel um durchschnittlich 27% wahrscheinlicher, als wenn dies nicht der Fall war. Bei Gründung im Nebenerwerb mit dem Ziel eine attraktive Haupterwerbstätigkeit nicht zu verlieren (Ziel Job behalten) oder eine zusätzliche Einkommensquelle zu sichern (Ziel zusätzliches Eink.), ist die Wechselwahrscheinlichkeit deutlich geringer. Dies liegt möglicherweise daran, dass die Opportunitätskosten eines Wechsels als eine Motivation an sich bewertet werden.

Unter einer Opportunity-Gründung ist eine Gründung zu verstehen, die aus einer konkreten unternehmerischen Gelegenheit entstanden ist. Dies steht im Gegensatz zur Necessity-Gründung, bei der die Gründung aus Mangel an Erwerbsalternativen vollzogen wird. Eine Opportunity-Gründung beeinflusst die Wechselwahrscheinlichkeit positiv (Opportunity-Gründer/-in). In früherer Forschung zur Selbstständigkeit wurde festgestellt, dass Opportunity-Gründungen erfolgreicher sind (vgl. Block/Wagner, 2010) und einen höheren Grad an Zufriedenheit mit ihrer Gründung aufweisen (vgl. Block/Köllinger, 2009). Dies könnte auch die positive Auswirkung auf die Wechselwahrscheinlichkeit erklären.

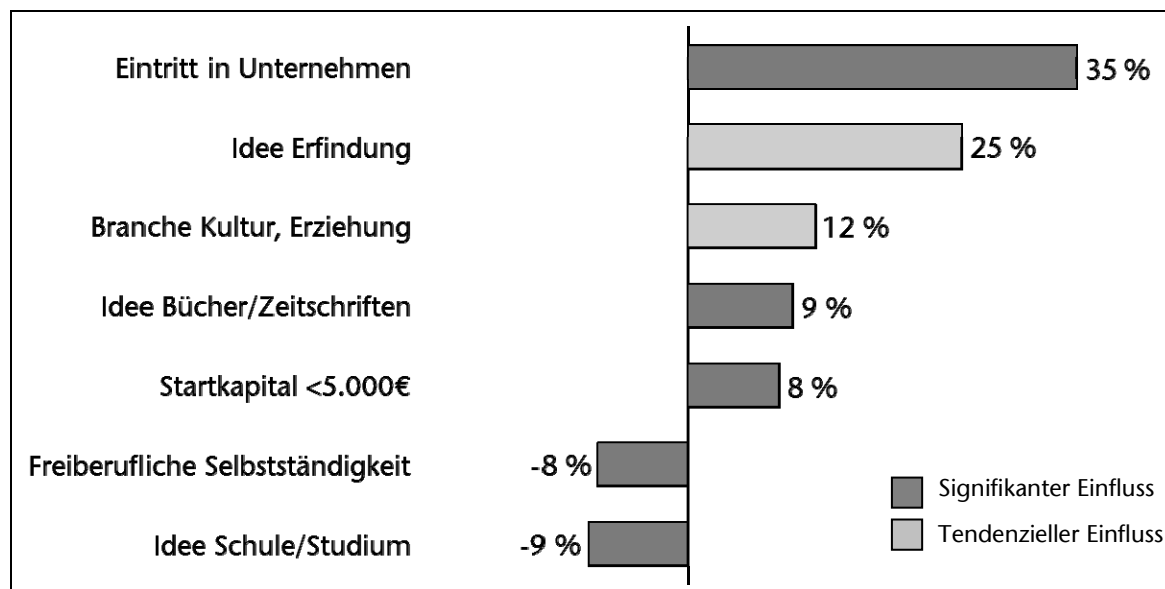
Weitere untersuchte Einflussgrößen aus dem Bereich der Gründungsmotivation hatten keinen statistisch signifikanten Einfluss. Diese waren beispielsweise Attraktivität des Unternehmertums und eine Gründung, um persönliche Stärken zu nutzen.

<sup>43</sup> Die p-Werte und Aussagen zur Fehlerwahrscheinlichkeit beziehen sich auf einseitige Signifikanztests.

### 5.11.2 Gründungscharakteristika

Die Gründungscharakteristika (siehe Abbildung 5-70) beleuchten die Art der Gründung und Quelle der Geschäftsidee näher.

Abbildung 5-70: Bedeutende Einflussgrößen der Gründungscharakteristika



Quelle: eigene Abbildung

Den größten Einfluss hat demnach der Eintritt in ein bestehendes Unternehmen (Eintritt in Unternehmen) (vgl. Block/Thurik/Van der Zwan/Walter, im Druck): hier scheint die Nebenerwerbsselbstständigkeit oftmals nur eine Übergangslösung zur Haupterwerbsselbstständigkeit darzustellen. Trifft dieser Fall zu, erhöht sich die Wechselwahrscheinlichkeit durchschnittlich um 35%.

Der Übergang in die Haupterwerbsselbstständigkeit ist ebenfalls wahrscheinlicher, wenn die Geschäftsidee aus eigener erfinderischer Tätigkeit entspringt (Idee Erfindung). Hier ist jedoch anzumerken, dass es sich lediglich um eine Tendenz handelt und der statistische Zusammenhang nicht so ausgeprägt ist, wie bei den meisten anderen Variablen. Eine Geschäftsidee basierend auf Büchern oder Printmedien hat ebenso einen positiven Einfluss auf die Wechselwahrscheinlichkeit (Idee Bücher/Zeitschriften). Eine Idee hingegen, die in Schule oder Studium entsprang, reduziert die Wechselwahrscheinlichkeit (Idee Schule/Studium).

Wenn nur wenig Startkapital zur Gründung benötigt wurde (Startkapital <5.000 €), ist ein Wechsel wahrscheinlicher; das gleiche gilt für eine Gründung im Bereich Kultur/Erziehung (Branche Kultur/Erziehung). Eine freiberufliche Nebenerwerbsselbstständigkeit (d.h. eine Nebenerwerbsselbstständigkeit im Bereich der Freien Berufe) verringert hingegen die Wechselwahrscheinlichkeit um durchschnittlich 8% (Freiberufliche Selbstständigkeit).

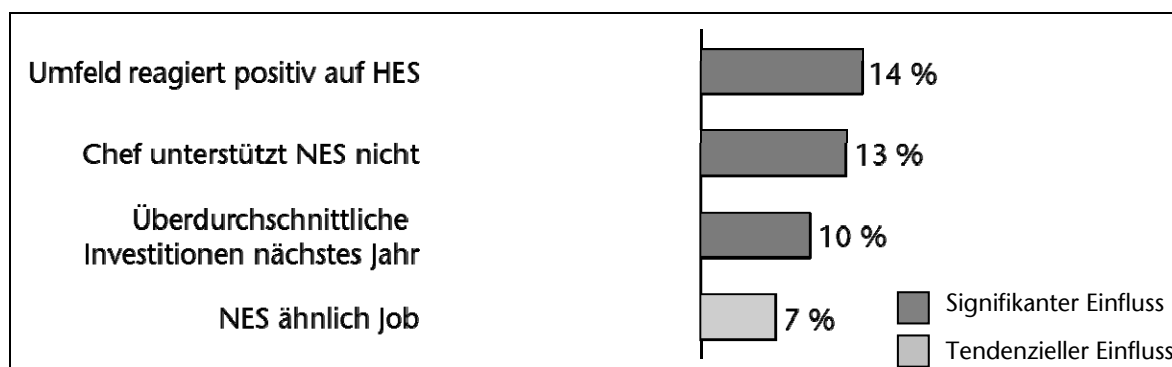
Die folgenden Einflussgrößen wiesen hingegen keinen statistisch signifikanten Zusammenhang auf: Gründungsjahr, Verwendung von Fremdkapital zur Gründung, Team-Gründung und der Gebietscharakter der Selbstständigkeit (ländlich/städtisch). Auch die Branchen unternehmensnahe Dienstleistungen, IT-Dienstleistungen, Gesundheit und Pflege, Han-

del, Gastronomie und Tourismus, Verarbeitendes Gewerbe sowie Landwirtschaft weisen keine Besonderheit bezüglich der Wechselwahrscheinlichkeit auf.

### 5.11.3 Aktuelle Situation

Die aktuelle Situation (siehe Abbildung 5-71) beschreibt die zum Zeitpunkt der Befragung vorherrschenden persönlichen und geschäftlichen Umstände.

Abbildung 5-71: Bedeutende Einflussgrößen der aktuellen Situation



Quelle: eigene Abbildung

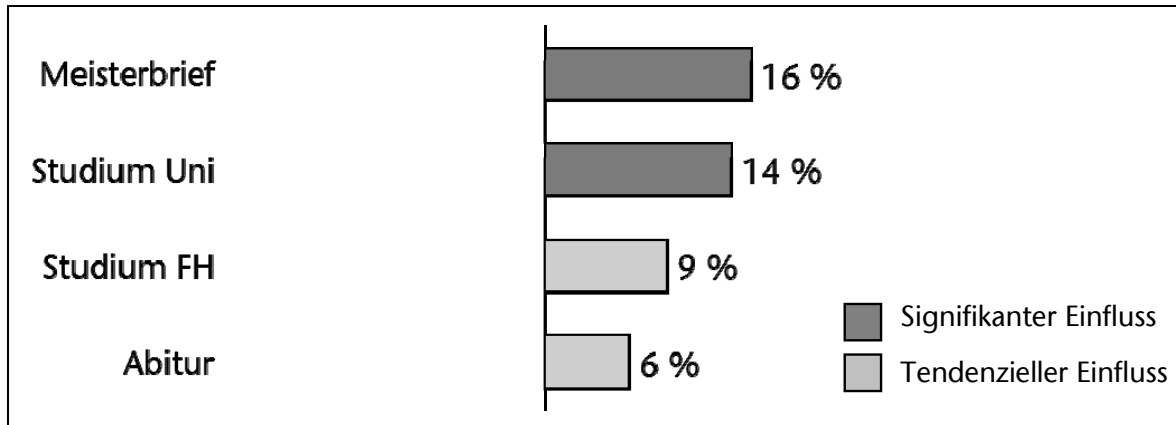
Die aktuelle Situation beeinflusst die Wechselwahrscheinlichkeit, jedoch nicht in dem Umfang wie sich vermuten ließe. Eine positive Reaktion des Umfelds auf eine mögliche Haupterwerbsselbstständigkeit erhöht die Wechselwahrscheinlichkeit im Durchschnitt um 15% (Umfeld reagiert positiv auf HES). Eine mangelnde Unterstützung der Nebenerwerbsselbstständigkeit durch den Arbeitgeber bzw. die Arbeitgeberin (Chef unterstützt NES nicht) erhöht ebenso die Wahrscheinlichkeit wie hohe geplante Investitionen im nächsten Jahr (Überdurchschnittliche Investitionen nächstes Jahr). Der Übergang in die Haupterwerbsselbstständigkeit scheint also durchaus mit zusätzlichem Investitionsbedarf verbunden zu sein. Auf die Investitionspotenziale insbesondere beim Wechsel wurde bereits in der weiteren Analyse hingewiesen. Ein tendenziell positiver Einfluss auf die Wechselwahrscheinlichkeit besteht, wenn die Nebenerwerbsselbstständigkeit eine Ähnlichkeit mit dem Angestelltenverhältnis aufweist (NES ähnlich Job).

Keinen statistisch bedeutenden Einfluss haben folgende Einflussfaktoren: Wochenstunden Nebenerwerbsselbstständigkeit, eine Erwerbstätigkeit neben der Nebenerwerbsselbstständigkeit, die Anzahl der geschäftlichen Problemfelder, die allgemeine Zufriedenheit des Unternehmers bzw. der Unternehmerin, die Zufriedenheit mit dem Schritt Nebenerwerbsselbstständige/-r zu werden, die Wichtigkeit des Internets für das Geschäftsmodell, die Stärke des Unternehmertums im persönlichen Umfeld und die Risikoneigung des Unternehmers bzw. der Unternehmerin.

### 5.11.4 Bildungshintergrund

Unter Bildungshintergrund (siehe Abbildung 5-72) wurden Variablen zusammengefasst, die die Ausbildung und die berufliche Erfahrung der Nebenerwerbsselbstständigen beschreiben.

Abbildung 5-72: Bedeutende Einflussgrößen des Bildungshintergrunds



Quelle: eigene Abbildung

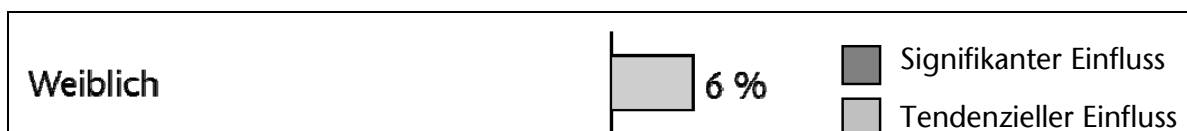
Ein positiver Einfluss wurde bei den Ausbildungsvariablen Meisterbrief, Studium Uni, Studium FH und Abitur festgestellt. Ein hoher Bildungshintergrund, sowohl akademisch als auch handwerklich erhöht die Wechselwahrscheinlichkeit signifikant gegenüber Personen mit anderem Bildungshintergrund. Besonders bemerkenswert ist der hohe Einfluss der Variable Meisterbrief (Erhöhung der Wechselwahrscheinlichkeit von 16%).

Kein statistisch bedeutender Einfluss wurde festgestellt für die Variablen Ausbildung, Erfahrung in der Branche, frühere Selbstständigkeit sowie frühere Mitarbeitendenverantwortung.

### 5.11.5 Soziodemografische Einflüsse

Soziodemografische Variablen (siehe Abbildung 5-73) beschreiben soziodemografische Eigenschaften der Nebenerwerbsgründer/-innen.

Abbildung 5-73: Bedeutende Einflussgrößen der Demografie



Quelle: eigene Abbildung

Frauen weisen eine tendenziell höhere Wechselwahrscheinlichkeit auf als Männer (weiblich). Die soziodemografischen Variablen Alter, Beziehungsstatus sowie Muttersprache Deutsch wiesen hingegen keinen statistisch bedeutenden Zusammenhang auf.

## 5.12 Strukturmerkmale des Gründungsgeschehens im Nebenerwerb in der Zusammenschau

Im Folgenden werden ausgewählte Strukturmerkmale und Charakteristika (quantitative Dimensionen, personenbezogene und unternehmensbezogene Merkmale sowie Wechselpotenziale) der eigenen Erhebungen sowie ergänzende Literatur – insbesondere des KfW-Gründungsmonitors und der Gewerbeanzeigenstatistik – in einer Gesamtschau dargestellt. Damit liegt ein Gesamtüberblick zu den Struktur- und Entwicklungsdaten des bundesdeutschen Nebenerwerbsgründungsgeschehens vor.

### (A) Quantitative Dimensionen

- **Nebenerwerbsgründungen stellen eine bedeutende Größe im deutschen Gründungsgeschehen dar – bis zu 6 von 10 Gründungen erfolgen im Nebenerwerb!**

Laut KfW-Gründungsmonitor 2013 wurden deutschlandweit im Jahr 2012 annähernd 6 von 10 Gründungen (59%) im Nebenerwerb vollzogen; in der Gewerbeanzeigenstatistik 2012 sind es 4 von 10. Die absoluten Zahlen belegen die hohe quantitative Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen: im Jahr 2012 wurden zwischen rund 250.000 (Gewerbeanzeigenstatistik) und 460.000 (KfW-Gründungsmonitor) Nebenerwerbsgründungen gestartet.

Im Gründungsmonitor sind dabei sowohl die absoluten Werte als auch die prozentualen Größenordnungen für Nebenerwerbsgründungen größer als bei der Gewerbeanzeigenstatistik, da in letztgenannter die Freien Berufe, die einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Nebenerwerbsgründungen aufweisen, überwiegend nicht enthalten sind. Insofern stellt der Gründungsmonitor die realistischere Größenordnung für die Quantifizierung des Gründungsgeschehens im Nebenerwerb dar.

*Tabelle: 5-12: Entwicklung der Gründerzahlen (Basis: KfW-Gründungsmonitor 2013)*

	2010	2011	2012
Alle Gründer/-innen	941.000	835.000	775.000
Vollerwerbsgründer/-innen	401.000 (43%)	381.000 (46%)	315.000 (41%)
Nebenerwerbsgründer/-innen	540.000 (57%)	454.000 (54%)	460.000 (59%)

*Quelle: KfW-Gründungsmonitor, eigene Zusammenstellung*

- **Anteil der Nebenerwerbsgründungen im Gründungsgeschehen tendenziell steigend!**

Auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik ist seit 2003 ein deutlicher Anstieg des Anteils an Nebenerwerbsgründungen in Deutschland zu verzeichnen, von 22% im Jahr 2003 auf rund 39% in 2012, beim KfW-Gründungsmonitor ist der Anteil der Nebenerwerbsgründer/-innen an allen Gründerpersonen relativ konstant geblieben und liegt auf hohem Niveau im Durchschnitt bei etwa 55% (Ullrich, 2013).

## (B) Personenbezogene Merkmale

### » Geschlecht:

- **Nebenerwerbsgründungen überdurchschnittlich weiblich geprägt!**

Nach Geschlecht differenziert, zeigen sämtliche der herangezogenen Datenquellen, dass Nebenerwerbsunternehmen deutlich häufiger von Frauen gegründet werden, als Haupterwerbsgründungen. Auch die Wechselbereitschaft in die Haupterwerbsselbstständigkeit ist bei Frauen höher als bei Männern.

**Inmit-Studie:** Rund die Hälfte (49%) der Nebenerwerbsgründungen wurden von Frauen vollzogen. Die Wechselbereitschaft in die Haupterwerbsselbstständigkeit ist um 6% höher als bei Männern.

**Ergänzende Literatur:** Vergleichsweise hohe Frauenanteile werden auch durch andere Quellen bestätigt: Gewerbeanzeigenstatistik 2012 (Anteil weiblicher Gründerinnen: 42%; zum Vergleich: Gründungen insgesamt 36%) sowie KfW-Gründungsmonitor 2013 (Anteil weiblicher Gründerinnen 44%; zum Vergleich: Gründungen im Vollerwerb 32%).

### » Herkunft:

- **Gründer/-innen mit Migrationshintergrund bei Nebenerwerbsgründungen eher selten!**

Das Nebenerwerbsgründungsgeschehen ist weniger stark durch Personen mit Migrationshintergrund geprägt als das Gründungsgeschehen insgesamt. Im Vergleich zu Deutschen gründen Migranten häufiger im Vollerwerb- als im Nebenerwerb.

**Inmit-Studie:** Migrationshintergrund: Der Anteil der Gründer/-innen, die nicht Deutsch als Muttersprache haben bzw. keine deutsche Staatsangehörigkeit besitzen, liegt lediglich bei 3% bzw. 4% der befragten Nebenerwerbsgründer/-innen. Der Vergleichswert bei den befragten Haupterwerbsselbstständigen liegt bei 5% (bezogen auf dt. Staatsangehörigkeit).

**Ergänzende Literatur:** Andere Quellen bestätigen den Befund der Dominanz im Nebenerwerbsgründungsgeschehen von Gründern/-innen ohne Migrationshintergrund (KfW-Gründungsmonitor 2013) belegt. Dass Migranten/-innen eher im Vollerwerb gründen, zeigen die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2013: Lediglich jede/-r achte Nebenerwerbsgründer/-in stammt aus dem EU- oder Nicht-EU-Ausland. Im Vollerwerb ist es hingegen gut jede/-r Sechste.

### » Alter & Bildung:

- **Nebenerwerbsgründer/-innen sind jünger als Haupterwerbsgründer/-innen – in Inmit-Studie vergleichsweise hoher Berufs-/Bildungsabschluss!**

Im Vergleich zu Haupterwerbsgründern/-innen sind Selbstständige im Nebenerwerb etwas jünger und besitzen einen formal höheren Bildungsgrad.

**Inmit-Studie:** Bei den aktuell Nebenerwerbsselbstständigen liegt das Gründungsalter der Personen liegt im Durchschnitt bei 39 Jahren im Nebenerwerb. Im Haupterwerb liegt das Durchschnittsalter um rund zwei Jahre höher.

8 von 10 der Nebenerwerbsselbstständigen haben Fachabitur bzw. Abitur. Knapp 2 von 3 gaben einen Fachhochschul-/Universitätsabschluss an; fast jede/-r Sechste den Abschluss einer Lehre bzw. Ausbildung (17,7%) und jeweils rund jede/-r Zwanzigste den Abschluss einer Berufsfachschule (5,7%) bzw. eine Meister-/Technikerausbildung (5,4%). Lediglich 5% haben keinen



	<p>Berufsabschluss. Damit ist die Inmit-Stichprobe stärker durch Personen mit Hochschulabschluss charakterisiert als andere Quellen.</p> <p><b>Ergänzende Literatur:</b> Im KfW-Gründungsmonitor ist ebenfalls von einem geringeren Durchschnittsalter der Nebenerwerbsselbstständigen im Vergleich zu Haupterwerbsselbstständigen auszugehen. Das Durchschnittsalter beträgt im Nebenerwerb 35 Jahre bei Gründung, im Haupterwerb knapp 39 Jahre. Beim KfW-Monitor ist insbesondere die Altersklasse von 18 bis 24 Jahren gut besetzt (Anteil: 28,6%); bei diesen Personen handelt es sich um Schüler oder Studenten, die im Rahmen einer selbstständigen Tätigkeit Einkommen erzielen.</p> <p>Hinsichtlich der Qualifikationsstruktur weist der KfW-Gründungsmonitor lediglich geringfügige Unterschiede zwischen Haupterwerbs- und Nebenerwerbsselbstständigen aus.</p>
<p>» Standort:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nebenerwerbsgründer/-innen gründen überdurchschnittlich häufig an ländlichen Standorten!</b></li> </ul> <p>Im Vergleich zu Existenzgründern/-innen im Haupterwerb ist die Standortwahl bei Nebenerwerbsselbstständigen ländlicher geprägt.</p> <p><b>Inmit-Studie:</b> 37% der Nebenerwerbsselbstständigen sind an (sehr) ländlichen Standorten aktiv, knapp 30% in einer „Großstadt“ bzw. „Metropole“.</p> <p><b>Ergänzende Literatur:</b> Auch im KfW-Gründungsmonitor 2013 lassen sich ähnliche Tendenzen der Standortwahl erkennen: Höherer Anteil an Nebenerwerbsgründungen in Gemeinden mit weniger als 20.000 Einwohnern (38%; Vollerwerb: 34%).</p>
<p>» Erwerbsstatus:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mehrheit der Nebenerwerbsgründer/-innen sozialversicherungspflichtig beschäftigt!</b></li> </ul> <p>Nebenerwerbsselbstständige gehen mehrheitlich einer sozialversicherungspflichtigen abhängigen Beschäftigung nach, bei Männern ist dieser Erwerbsstatus dabei häufiger vertreten als bei Frauen. Weibliche Gründerinnen sind dagegen stärker in den Gruppen vertreten, bei denen die Nebenerwerbsgründung die erste Erwerbstätigkeit darstellt, aber in Teilzeit erbracht wird (z.B. Frauen in Elternzeit/Frauen mit Familienarbeit). Nebenerwerbsgründungen aus der Arbeitslosigkeit sind vergleichsweise selten – dieser Personenkreis gründet eher im Haupterwerb.</p> <p><b>Inmit-Studie:</b> Mehr als die Hälfte der Nebenerwerbsselbstständigen hat parallel einen sozialversicherungspflichtigen Vollzeit- (27%) bzw. Teilzeitarbeitsplatz (25%). Nicht-Erwerbspersonen (Studierende, Hausfrauen/männer, Elternzeit, Schüler/-innen, Rentner) bilden ein weiteres Viertel (27,2%), Mehrfachselbstständige mit 6% und Arbeitslose mit 7%.</p> <p><b>Ergänzende Literatur:</b> Die Struktur der Nebenerwerbsselbstständigkeit wird durch den KfW-Gründungsmonitor bestätigt. 51% gehen einer angestellten oder beamteten Erwerbstätigkeit nach. Ein Viertel zählt zu den Nicht-Erwerbspersonen. Auch der KfW-Gründungsmonitor 2013 bestätigt die vergleichsweise geringe Bedeutung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit für das Nebenerwerbsgründungsgeschehen (Gründungen im Nebenerwerb rd. 7%, im Vollerwerb knapp 15%).</p>
<p>» Einkommen:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Einkommensbeitrag durch Nebenerwerbsgründung überwiegend gering!</b></li> </ul>

Der durchschnittliche Einkommensbeitrag der Nebenerwerbsselbstständigkeit zum Gesamteinkommen der Gründerperson ist vergleichsweise gering.

**Inmit-Studie:** Durchschnittlich liegt der Einkommensbeitrag zum Gesamteinkommen der Person durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit bei knapp einem Viertel. Fast zwei von drei der Nebenerwerbsselbstständigen erwirtschaften bis zu 20% ihres Einkommens durch ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit. Weniger als die Hälfte des Gesamteinkommens durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit liegt bei fast 9 von 10 der Befragten vor.

## (C) Unternehmensbezogene Merkmale

### » Branche:

- **Nebenerwerbsgründungen sind Dienstleistungsgründungen! Überdurchschnittlich häufig in freiberuflicher Form.**

Erreichbarkeit für die Kunden sowie Leistungserbringung bei eingeschränktem Zeitbudget sind bei der Branchenwahl relevante Faktoren. Übereinstimmend zeigen die einbezogenen Quellen, dass unternehmensnahe und persönliche Dienstleistungen sowie Direkt-/Online-Vertrieb Domänen bei Nebenerwerbsgründungen sind.

**Inmit-Studie:** Jede/-r Dritte erbringt unternehmensnahe Dienstleistungen, 15% ist in den Bereichen Unterricht, Kultur und Medien tätig, jede/-r achte Nebenerwerbsselbständige arbeitet im IT-Dienstleistungsbereich und jede/-r Zehnte gründet sein Unternehmen im Handel mit Schwerpunkt Online-Vertrieb. Jede/-r Zweite gibt an, dass er/sie der Nebenerwerbsselbstständigkeit in Form einer freiberuflichen Tätigkeit nachgeht.

**Ergänzende Literatur:** Der KfW-Gründungsmonitor 2013 bestätigt die Dienstleistungsdominanz und sieht ebenfalls die „persönlichen und wirtschaftlichen“ Dienstleistungen (56%) bei der Wahl des Wirtschaftszweiges weit vorne, vergleichbare Anteile zeigen auch die Ergebnisse des Mikrozensus (Sonstige Dienstleistungen: 70% Zuerwerbsselbstständige; 64% Nebenerwerbsselbstständige).

### » Art der Selbstständigkeit:

- **Nebenerwerbsgründung ist (Einzel-)Neugründung!**

Die Gründung im Nebenerwerb erfolgt in der Regel als Neugründung, und zwar als Einzelgründung.

**Inmit-Studie:** Rund 9 von 10 Nebenerwerbsgründungen erfolgen als Einzelgründung, Teamgründungen sind mit 12% eher die Ausnahme. Bei den Haupterwerbsselbstständigen ist eine ähnliche Struktur gegeben (87% Einzelgründungen, 13% Teamgründungen).

Gut 8 von 10 beginnen ihre Selbstständigkeit als Neugründung (originäre Neugründung, 69%; Neugründung innerhalb bestehender Strukturen, 14%). Bei den befragten Haupterwerbsselbstständigen ist eine ähnliche Struktur festzustellen.

**Ergänzende Literatur:** 8 von 10 Nebenerwerbsgründungen sind lt. KfW-Gründungsmonitor 2013 Neugründungen; Unternehmensbeteiligungen (15%) und Betriebsübernahmen (3%) von geringerer Bedeutung.

» **Startkapital & Finanzierungsquellen:**

• **Nebenerwerbsgründungen mit geringem Startkapital – finanziert aus eigenen Mitteln!**

Nebenerwerbsgründungen sind Kleinstgründungen und werden überwiegend mit eigenen Mitteln finanziert.

**Inmit-Studie:** Dreiviertel aller Nebenerwerbsgründer/-innen benötigen max. 5.000€ für ihre Existenzgründung (31% kein Startkapital, 45% unter 5.000€ Startkapital). 8 von 10 der Gründer/-innen haben zur Gründungsfinanzierung ausschließlich auf eigene Mittel zurückgegriffen.

**Ergänzende Literatur:** Ein vergleichsweise geringer Finanzierungsbedarf unter 5.000€ bei Nebenerwerbsgründungen (55%) wird auch durch den KfW-Gründungsmonitor 2013 belegt. Knapp 80% haben auch hier ihre Gründung ausschließlich mit eigenen Mitteln vollzogen.

» **Unternehmensgröße & Beschäftigungseffekt:**

• **Solo-Selbstständigkeit im Nebenerwerb die Regel!**

Nebenerwerbsselbstständige starten Ihre Existenzgründung in der Regel ohne weitere Mitarbeiter/-innen, die Beschäftigungsdynamik ist im weiteren Verlauf gering.

**Inmit-Studie:** 8 von 10 Nebenerwerbsselbstständige beschäftigen zum Startzeitpunkt keine Mitarbeiter/-innen, immerhin jede/-r Fünfte hat mindestens einen Mitarbeitenden zu Beginn der Selbstständigkeit. Die Beschäftigungswirkung zum Start der Gründung liegt bei 0,6 Beschäftigten („Köpfe“)/ 0,34 Vollzeitäquivalente (VZÄ) und steigt nach durchschnittlich 3 Jahren am Markt auf 0,8 Beschäftigte (VZÄ: 0,43) an. Zum Vergleich: Bei den befragten Haupterwerbsselbstständigen stieg die Beschäftigtenzahl von 0,7 VZÄ (Start) auf 1,5 VZÄ (Befragungszeitpunkt).

**Ergänzende Literatur:**

Auch lt. KfW-Gründungsmonitor 2013 erfolgen 76% der Nebenerwerbsgründungen als Solo-Gründungen ohne Mitarbeiter/-in (Jahr 2012). Der mittlere Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung liegt beim Nebenerwerb mit 0,3 Vollzeitäquivalenten deutlich unter dem Vollerwerb (1,9 Vollzeitäquivalente) (KfW-Gründungsmonitor 2008). Der Beschäftigungsbeitrag von Haupterwerbsgründungen ist seit diesem Zeitpunkt jedoch zurückgegangen und liegt im Befragungsjahr 2012 auf dem niedrigsten Stand (KfW 2013a). Umgerechnet betrug der Brutto-Beschäftigungseffekt einer Neugründung 2012 knapp 0,5 VZÄ.

» **Dauer der Nebenerwerbsselbstständigkeit:**

• **Nebenerwerbsgründungen werden etwas früher aufgegeben als Haupterwerbsgründungen.**

Studien weisen eine leicht kürzere Bestandsfestigkeit von Nebenerwerbsgründungen im Vergleich zu Haupterwerbsgründungen nach, da Nebenerwerbsgründungen doppelt so häufig (z.B. aufgrund Projektcharakter) von vornherein zeitlich befristet angelegt sind.

**Inmit-Studie:** Die befragten Ehemaligen waren im Durchschnitt 3,4 Jahre am Markt. Die Gründe für die Aufgabe der Nebenerwerbsselbstständigkeit lag vor allem in ausbleibendem finanziellen Erfolg und Vereinbarkeitsproblematiken mit der ersten Erwerbstätigkeit. Die befragten Nebenerwerbsselbstständigen waren durchschnittlich 3,1 Jahre am Markt aktiv.

	<p><b>Ergänzende Literatur:</b>                  Lt. KfW-Gründungsmonitor ist die Wahrscheinlichkeit, nach 12 Monaten nach Projektbeginn, die Selbstständigkeit wieder beendet zu haben, bei Nebenerwerbsgründern um knapp 6 Prozentpunkte höher als bei Haupterwerbsgründern. Diese Differenz ist statistisch signifikant und setzt sich in dieser Größenordnung fast bis zum Ende des Beobachtungszeitraums (bis 36 Monate nach Projektbeginn) fort (KfW-Gründungsmonitor 2012). Zum Großteil ist die geringere Bestandsfestigkeit auf die Altersklasse der 18 bis 24jährigen zurückzuführen. In dieser Altersklasse sind Nebenerwerbsgründungen von vornherein auf begrenzte Zeit ausgelegt.</p>
<p>» Erfolg und Tragfähigkeit von Nebenerwerbsgründungen:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Zufriedenheit der Gründerpersonen mit der Nebenerwerbsgründung überwiegend vorhanden – Zufriedenheit nimmt mit zunehmendem Unternehmensalter zu!</b></li> </ul> <p><b>Inmit-Studie:</b> Die Zufriedenheit mit Vereinbarkeits- und Zeitaspekten ist größer als mit finanziellen Aspekten. Positives Ergebnis: Im Zeitverlauf nimmt die Zufriedenheit mit der Nebenerwerbsselbstständigkeit zu.</p>

**(D) Wechsellpotenzial**

<p>» Wechsellpotenzial von Nebenerwerbsselbstständigen:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Thema Haupterwerbsselbstständigkeit präsent – eine Überführung für nennenswerten Anteil als Perspektive!</b></li> </ul> <p>Mit einem Wechsel in den Haupterwerb haben sich viele Nebenerwerbsgründer/-innen mehrheitlich bereits beschäftigt und ein Großteil steht einer Überführung der Neben- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit zumindest offen gegenüber. Jeder Achte zählt zum konkreten Wechsellpotenzial in die Haupterwerbsselbstständigkeit.</p> <p><b>Inmit-Studie:</b> 8 von 10 haben sich zumindest oberflächlich mit einer möglichen Überführung als Thema beschäftigt, jede/-r Vierte relativ konkret bzw. hat sogar erste Schritte unternommen.</p> <p>47% stehen einer Überführung „offen“ gegenüber, jede/-r Vierte hat die Entscheidung zur Überführung bereits getroffen, zum Teil konkrete Zeitpläne erarbeitet (7%) bzw. bereits mit der Überführung begonnen (5%). 7% wollen innerhalb eines Jahres wechseln, weitere 5 % zu einem späteren Zeitraum.</p> <p>Ergänzende Literatur: Etwa 7% der Gründer/-innen sind in den letzten 12 Monaten von einer Neben- in einen Haupterwerbsselbstständigkeit gewechselt (KfW-Gründungsmonitor Befragungsjahre 2008 bis 2011). Mit einer Frist von 36 Monate beabsichtigt jeder Vierte einen Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit.</p>
---	---

» Besondere Wechselpotenzial-Gruppen bei Nebenerwerbsselbstständigen:

- **Frauen, Studierende, Handwerksmeister/-innen und Nebenerwerbsgründer/-innen aus der Kultur- und Kreativwirtschaft mit besonderen Wechselpotenzialen!**

Weibliche Nebenerwerbsgründerinnen weisen innerhalb des Gründungsgeschehens besondere Potenziale auf. Neben dem überdurchschnittlich hohen Anteil am Nebenerwerbsgründungs-Geschehen weisen sie auch eine höhere Wechselwahrscheinlichkeit in die Haupterwerbsselbstständigkeit auf.

**Inmit-Studie:** Die Ergebnisse der multivariaten Analyse erlauben die Identifikation der Gruppen von Nebenerwerbsselbstständigen mit einer besonders hohen Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Haupterwerbsselbstständigkeit. Die folgenden Gruppen sind hierbei besonders hervorzuheben: Nebenerwerbsgründer/-innen mit Meisterbrief sowie Nebenerwerbsgründer/-innen aus der Universität/Hochschule; weibliche Nebenerwerbsgründer; Nebenerwerbsgründer/-innen mit einer Geschäftsidee aus einer eigenen Erfindung; Nebenerwerbsgründer/-innen, die in ein bestehendes Unternehmen eintreten; Nebenerwerbsgründungen im Bereich Kultur/ Erziehung.

## 6. Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen – eine Einordnung

Die bisherigen Ergebnisse der Studie haben gezeigt, dass Nebenerwerbsgründungen quantitativ einen bedeutenden Teil des Gründungsgeschehens ausmachen. Basierend auf den sekundärstatistischen Ergebnissen in Kombination mit den Ergebnissen der quantitativen und qualitativen Primärerhebungen im Rahmen dieser Studie, erfolgt eine gesamtwirtschaftliche Einordnung der Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen. Neben quantitativen gesamtwirtschaftlichen Aspekten werden zur Einordnung zusätzlich auch qualitative Facetten des Nebenerwerbsgründungsgeschehens berücksichtigt.

### 6.1 Quantitative Aspekte zur Einordnung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen

Die quantitativen Aspekte umfassen zum einen den Beitrag der Nebenerwerbsgründungen zum gesamtwirtschaftlichen Gründungsgeschehen sowie zur Gründungsdynamik. Neben dem Beitrag zum Gründungsgeschehen werden als quantitative Aspekte die Investitionstätigkeit sowie die Beschäftigungswirkungen der Nebenerwerbsgründungen in die Betrachtung mit einbezogen.

#### 6.1.1 Beitrag zur Gründungsdynamik

- **Nebenerwerbsgründungen mit bedeutender quantitativer Dimension**

Die sekundärstatistische Analyse hat gezeigt, dass unabhängig von der zugrunde liegenden Datenbasis ein relevanter Anteil des Gründungsgeschehens im Nebenerwerb erfolgt. Sowohl die Gewerbeanzeigenstatistik mit rund 39% Gründungsanteil im Nebenerwerb als auch der KfW-Gründungsmonitor mit einem Nebenerwerbsanteil von 59,4% (2012) des gesamten Gründungsgeschehens stellen eine nennenswerte Größe dar. Ein Zitat eines Experten bestätigt dies: „Wir brauchen die Nebenerwerbsgründungen. Sie sind die Quelle, die den Strom des Gründungsgeschehens speist.“

So kann zwischen rund 250.000 (Gewerbeanzeigenstatistik) und 460.000 Gründungen (KfW-Gründungsmonitor 2013) im Nebenerwerb ausgegangen werden. Da in der Gewerbeanzeigenstatistik jedoch keine freiberuflichen Gründungen enthalten sind, bildet der KfW-Gründungsmonitor die realistischere Größenordnung ab. Daher wird im Folgenden die Größenordnung des KfW-Gründungsmonitors als weitere Berechnungsgrundlage verwendet. Die Einordnung der Gründung in eine Neben- oder Haupterwerbsgründung erfolgt im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors auf einer Selbsteinschätzung der Befragten. In Kapitel 2 wurden verschiedene Abgrenzungskriterien für die Kategorisierung in Haupt- und Nebenerwerbsgründungen vorgestellt. Je nach zugrunde liegender Definition von Nebenerwerbsgründungen und der Anwendung formaler Abgrenzungskriterien variiert dadurch die Anzahl der vollzogenen Nebenerwerbsgründungen.

Wird bspw. die Arbeitsdefinition dieser Studie im Hinblick auf die Kriterien „Zeitaufwand pro Woche (bis zu 35 Stunden)“ und „Einkommensanteil (bis zu 50%)“ zugrunde gelegt, können 78,7% der Personen, die sich selbst als Nebenerwerbsselbstständige kategorisiert haben, tatsächlich den Nebenerwerbsgründungen zugerechnet werden. Die übrigen 21,3% gehen dem Gründungsgeschehen nicht verloren, sondern werden den Haupterwerbsgründungen zugerechnet. In absoluten Zahlen ausgedrückt, kann bei Zugrundelegung der Arbeitsdefinition dieser Studie von rund 362.000 Nebenerwerbsgründungen für das Jahr 2012 ausgegangen werden. Die Differenz (98.000) zwischen den 460.000 (KfW-Gründungsmonitor 2013) und den Nebenerwerbsgründungen auf Basis der Arbeitsdefinition würde bei Anwendung der Arbeitsdefinition zusätzlich den Haupterwerbsgründungen zugerechnet.

Letztlich ist die Abgrenzung lediglich eine formale Differenzierung ein und derselben Gründung in Nebenerwerb- bzw. Haupterwerb, und zwar unabhängig von der Selbsteinschätzung der Gründer/-innen. Die Differenz zwischen dem oben genannten Umfang und der quantitativen Dimension auf Basis der formalen Abgrenzungskriterien würde dem Gründungssegment der Haupterwerbsselbstständigen zugeschlagen – dem Gründungsgeschehen gehen damit „keine Gründungen verloren“.

- **Nebenerwerbsgründungen bringen Personen in die unternehmerische Selbstständigkeit, die eine Gründung sofort im Haupterwerb überwiegend nicht vollziehen würden**

Eine weitere gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen liegt darin, dass dem Gründungsgeschehen ohne die Möglichkeit von Nebenerwerbsgründungen eine Vielzahl von Gründungen komplett verloren gehen würde. Bei der Analyse der Gründungsmotive hat sich gezeigt, dass ein Großteil der Nebenerwerbsgründer/-innen speziell im Nebenerwerb gründet, um eine Selbstständigkeit mit Risikobegrenzung anzugehen und so Ideen auszutesten, um die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten zu erproben. Diese Gründerpersonen würden aufgrund ihrer individuellen Risikopräferenzen nicht sofort im Haupterwerb starten, sofern es die Alternative „Gründung im Nebenerwerb“ nicht gäbe, sondern auf eine Gründung eher gänzlich verzichten. Nebenerwerbsgründungen leisten demnach auch vor diesem Hintergrund einen Beitrag für das Gründungsgeschehen. Nicht zuletzt auch deshalb, weil Nebenerwerbsgründungen, die in der persönlichen Bewertung der Gründer/-innen „funktionieren“, in eine Haupterwerbsselbstständigkeit überführt werden können.

- **Wechselpotenzial in die Haupterwerbsselbstständigkeit: 56.000 Nebenerwerbsselbstständige auf dem Weg in die Haupterwerbsselbstständigkeit**

Der Nutzen für die gesamtwirtschaftliche Gründungsdynamik liegt auch darin, dass jährlich ein gewisser Anteil an Nebenerwerbsselbstständigen in die Haupterwerbsselbstständigkeit wechselt und im Rahmen dieser Überführung zusätzliche Investitionen getätigt und zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. Ein Experte bezeichnete diese Funktion von Nebenerwerbsgründungen als so genannte „Sprungbrett-Funktion für die Haupterwerbsselbstständigkeit“. Diese Funktion ist für die gesamtwirtschaftliche Gründungsdynamik nicht zu unterschätzen. Konkrete Wechselabsichten in die Haupterwerbsselbstständig-

keit haben 12,3% der befragten Personen. 60% davon, also bezogen auf die Gesamtzahl der Nebenerwerbsgründer/-innen etwa 7,4%, in den kommenden 12 Monaten. Hochgerechnet bedeutet dies ein Wechsellpotenzial von rd. 34.000 Wechslern in den kommenden 12 Monaten, weitere 22.700 in einem längeren Zeithorizont.

Darüber hinaus existiert das Wechsellpotenzial im weiteren Sinne; das sind Personen, die die grundsätzliche Entscheidung getroffen haben, in die Haupterwerbsselbstständigkeit zu wechseln, aber dafür noch keine weiteren Schritte unternommen bzw. einen Zeitplan dafür haben. Dieses Potenzial kann auf 58.000 (KfW) oder 45.600 (Arbeitsdefinition) beziffert werden. Man kann diese Gruppe als „stille Reserve“ für die Aktivierung zum Wechsel in der Haupterwerbsselbstständigkeit bezeichnen.

### **6.1.2 Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Investitionsdynamik: Nebenerwerbsgründer/-innen investieren zwischen 2,3 und 3,3 Mrd. EUR innerhalb eines Jahres**

In diesem Teilkapitel wird untersucht, welche Potenziale Nebenerwerbsgründungen hinsichtlich der Investitionsdynamik besitzen. Dazu wurden im Rahmen der empirischen Primärerhebung die Investitionsplanungen der Nebenerwerbsselbstständigen für die kommenden 12 Monate erhoben. Investitionen wirken über Multiplikatoreffekte positiv auf gesamtwirtschaftliche Aggregate wie beispielsweise das Bruttoinlandsprodukt (BIP), Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen oder auch das Beschäftigungsniveau (vgl. Schmidt/van Elkan, 2010, 2006).

Die Investitionsplanungen der Nebenerwerbsgründer/-innen für die kommenden 12 Monate entsprechen den bisherigen Befunden, dass Nebenerwerbsgründungen Kleinstgründungen sind. Ein Viertel der befragten „Aktiven“ hat bislang noch keine konkreten Planungen. Etwas mehr als die Hälfte plant Investitionen von weniger als 5.000 EUR. Ein gutes Zehntel möchte zwischen 5.000 und 10.000 EUR investieren, weitere fünf Prozent zwischen 10.000 und 25.000 EUR. Größere Summen sind lediglich in Einzelfällen zu verzeichnen.

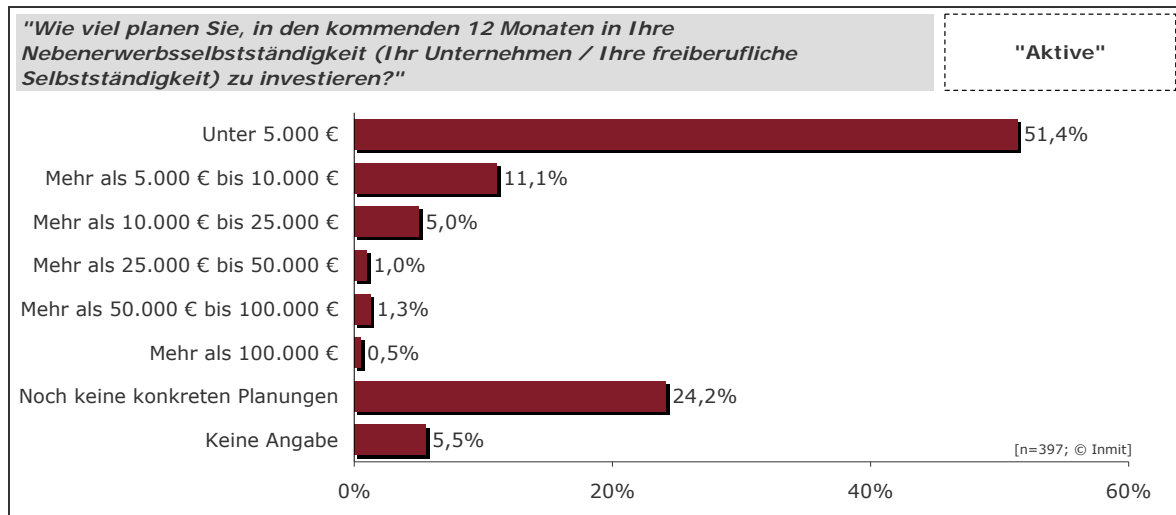
Das durchschnittliche Investitionsvolumen der befragten Nebenerwerbsgründer/-innen liegt in den kommenden 12 Monaten zwischen 5.075,- EUR (Untergrenze: Annahme, dass die Befragten ohne konkrete Planungen keine Investitionen vornehmen) und 7.222,- EUR (Annahme, dass die Befragten ohne Planung im Durchschnitt genauso viel investieren wie der übrige Durchschnitt). Hochgerechnet auf die Gesamtzahl der Nebenerwerbsgründer investieren diese jährlich zwischen 2,3 Mrd. und 3,3 Mrd. EUR.

Durch die hohe Anzahl an Nebenerwerbsgründungen werden in der Summe schon damit nennenswerte Investitionsvolumina investiert. Wenn man von einer Gesamtzahl der Nebenerwerbsgründungen in Höhe von 460.000 ausgeht (Basisjahr: 2012; KfW-Gründungsmonitor 2013) sowie als jeweiliges Investitionsvolumen die Klassenmittelwerte dieser Untersuchung annimmt, so kann in einer einfachen Hochrechnung unter der Annahmen der Konstanz aller anderen Variablen (*ceteris paribus*) von einem gesamten Investitionsvolumen in Höhe von 2,3 Mrd. EUR und 3,3 Mrd. EUR ausgegangen werden, die



durch Nebenerwerbsselbstständige innerhalb eines Jahres angestoßen werden.<sup>44</sup> Dies entspricht rd. 0,75% des gesamten Investitionsvolumens in Deutschland (vgl. Statistisches Bundesamt 2013).

Abbildung 6-01: Untersuchungssample „Aktive“ | Investitionsvolumen (in Euro) in die Nebenerwerbsselbstständigkeit



Quelle: eigene Abbildung

Investitionen entfachen über Multiplikatoreffekte Wirkungen auf gesamtwirtschaftliche Aggregate wie beispielsweise das Bruttoinlandsprodukt (BIP). In einer Inmit-Studie, in der ein gesamtwirtschaftliches Modell – modelliert über zusätzliche Investitionen – angewendet wurde, konnten Investitionen das Bruttoinlandsprodukt um das ca. 1,5fache erhöhen. Unter der Annahme, dass die Multiplikatoreffekte in gleicher Weise wirken, kann in der hier vorliegenden Studie von einem Effekt der Nebenerwerbsgründungen auf das Bruttoinlandsprodukt von 3,5 bis 5,0 Mrd. EUR ausgegangen werden. Dies entspricht einem Anteil von 0,13% bis 0,18% des gesamtdeutschen Bruttoinlandsprodukts.

#### • Investitionstätigkeit von „Haupterwerbsselbständigen“

Um die Investitionstätigkeit der Nebenerwerbsselbstständigen einordnen zu können, wurden auch die befragten Haupterwerbsselbstständigen nach ihren Investitionsplänen für die kommenden 12 Monate gefragt. Die im Rahmen dieser Studie befragten Haupterwerbsselbstständigen investieren mit Zeithorizont 12 Monate durchschnittlich mehr als doppelt so viel wie Nebenerwerbsselbstständige (12.000,- EUR unter Annahme, dass die Befragten ohne konkrete Planungen keine Investitionen vornehmen) und 18.400,- EUR (Annahme, dass die Befragten ohne konkrete Planungen im Durchschnitt genauso viel investieren wie der übrige Durchschnitt).

Wenn man von einer Gesamtzahl an Haupterwerbsgründungen in Höhe von 315.000 ausgeht (Basisjahr: 2012; KfW-Gründungsmonitor 2013) sowie als jeweiliges Investitionsvolumen die Klassenmittelwerte dieser Untersuchung annimmt, so kann in einer einfachen

<sup>44</sup> Bei Anwendung der Arbeitsdefinition beträgt das gesamte durch Nebenerwerbsgründungen induzierte Investitionsvolumen zwischen 1,8 und 2,6 Mrd. EUR.

Hochrechnung unter der Annahmen der Konstanz aller anderen Variablen (*ceteris paribus*) von einem gesamten Investitionsvolumen zwischen 3,8 Mrd. EUR und 5,8 Mrd. EUR ausgegangen werden, die durch Haupterwerbsselbstständige innerhalb eines Jahres angestoßen werden. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Struktur der befragten Haupterwerbsselbstständigen in dieser Studie weniger durch technologieorientierte Gründungen gekennzeichnet ist, als das deutsche Haupterwerbsgründungsgeschehen insgesamt. Insofern dürfte das durch Haupterwerbsselbstständige des gesamten deutschen Gründungsgeschehens angestoßene Investitionsvolumen höher sein, als das auf Basis der vorliegenden Befragung und der Struktur der Haupterwerbsselbstständigen berechnete.

- **Investitionstätigkeit von „Wechslern“ viermal höher als das der Nebenerwerbsselbstständigen**

Oben wurde gezeigt, dass eine wichtige gesamtwirtschaftliche Funktion von Nebenerwerbsgründungen in der „Sprungbrett-Funktion für eine Haupterwerbsselbstständigkeit“ liegt. Rund jede/-r achte Nebenerwerbsselbstständige ist ernsthaft auf dem Weg in die Haupterwerbsselbstständigkeit. Auch beim Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit werden Investitionen getätigt, die im Rahmen der Studie auf durchschnittlich 21.800 EUR beziffert wurden. Damit ist das Investitionsvolumen im Vergleich zu Nebenerwerbsselbstständigen viermal höher. Dieses durchschnittliche Investitionsvolumen zugrunde gelegt, kann man von einem Investitionsvolumen in Höhe von 1,2 Mrd. EUR (Basis: KfW-Daten) ausgehen, das durch den Wechsel von der Nebenerwerbs- in die Haupterwerbsselbstständigkeit pro Jahr ausgelöst wird.

- **Zusammenfassender Vergleich der Investitionstätigkeit im Gründungsgeschehen**

In der vorliegenden Befragung zeigt sich folgendes Verhältnis: Haupterwerbsselbstständige investieren doppelt so viel wie Nebenerwerbsselbstständige. „Wechsler“ investieren knapp doppelt so viel wie Haupterwerbsselbstständige und viermal so viel wie Nebenerwerbsselbstständige.

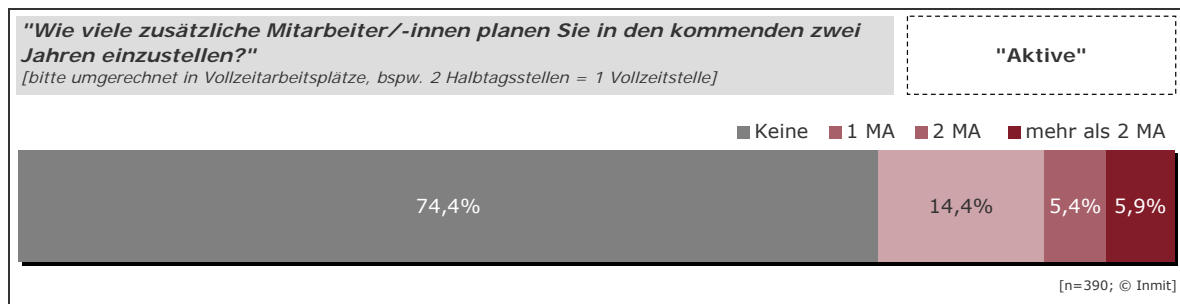
### 6.1.3 Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsdynamik

- **Beschäftigungspotenziale von Nebenerwerbsselbstständigen**

In Kapitel 5 wurde bereits gezeigt, dass Nebenerwerbsgründungen nicht ausschließlich Solo-Selbstständige sind und von ihnen eine – wenn auch geringe – Beschäftigungswirkung ausgeht. Im Durchschnitt schaffen Nebenerwerbsgründungen 0,6 zusätzliche Arbeitsplätze (0,36 VZÄ). Um herauszufinden, wie die zukünftigen Planungen hinsichtlich zusätzlicher Beschäftigten aussehen, wurden die befragten „Aktiven“ danach gefragt, wie viele Beschäftigte sie – umgerechnet in Vollzeitarbeitsplätze – in den kommenden zwei Jahren einstellen möchten. Auf die Einschränkungen hinsichtlich der Beurteilung der Beschäftigungswirkungen von Nebenerwerbsgründungen und Nebenerwerbsselbstständigen aufgrund der spezifischen Anreizkonstellationen (insbesondere beim Überschreiten von Grenzwerten für eine Haupterwerbsselbstständigkeit) wurde bereits hingewiesen.

Rund drei Viertel der Befragten planen, keine (weiteren) Beschäftigten einzustellen. Diese Nebenerwerbsselbstständigen beschäftigen in fast 9 von 10 Fällen (85%) auch aktuell keine Beschäftigten. Das verbleibende Viertel beabsichtigt die Einstellung von zusätzlichem Personal. 14,4% der befragten „Aktiven“ möchte in dem abgefragten 2-Jahres-Zeitraum eine zusätzliche Vollzeitkraft einstellen, rund 5,4% planen zwei zusätzliche Stellen. Knapp 6% möchten mehr als zwei Vollzeitäquivalente (VZÄ) schaffen. Im Durchschnitt werden von den Nebenerwerbsselbstständigen 0,63 zusätzliche VZÄ realisiert.

Abbildung 6-02: Untersuchungssample „Aktive“ | Beschäftigung zusätzlicher Mitarbeiter/-innen in den kommenden zwei Jahren



Quelle: eigene Abbildung

- **Bruttoarbeitsplatzeffekt bei rund 280.000 Vollzeitäquivalenten**

In einer einfachen Hochrechnung – unter der Annahme, dass sich weitere Faktoren nicht verändern (*ceteris paribus*) – können so bei Nebenerwerbsselbstständigen in den kommenden zwei Jahren rund 290.000 (Basis: KfW-Daten) bzw. rund 230.000 (Arbeitsdefinition) zusätzliche Arbeitsplätze entstehen.

- **Bruttoarbeitsplatzeffekte bei Haupterwerbsselbstständige doppelt so hoch**

Zur Einordnung der Arbeitsplatzeffekte, wurden auch die befragten Haupterwerbsselbstständigen nach ihren Arbeitsplatz-Planungen für die kommenden 24 Monate gefragt. Dabei zeigt sich, dass die Haupterwerbsselbstständigen in den kommenden zwei Jahren doppelt so viele Arbeitsplätze schaffen wollen wie die befragten Nebenerwerbsselbstständigen (ca. 1,2 VZÄ). Auch beim Start beginnen die befragten Haupterwerbsselbstständigen mit doppelt so vielen Mitarbeitern (1,1 „Köpfe“; 0,7 VZÄ).

- **Bruttoarbeitsplatzeffekte besonders hoch bei „Wechslern“**

Im Rahmen der empirischen Erhebung dieser Studie wurde ermittelt, dass bei einem Wechsel von der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit im Durchschnitt 1,6 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Hochgerechnet auf alle Nebenerwerbsgründungen bedeutet das, dass im Zuge des Wechsels insgesamt 90.000 zusätzliche Arbeitsplätze (Basis: KfW-Daten) bzw. 70.000 Arbeitsplätze (Basis: Arbeitsdefinition) entstehen.

- **Zusätzliche indirekte Beschäftigungseffekte**

Neben den direkten Bruttobeschäftigungseffekten kommen noch indirekte Effekte hinzu (Einfluss auf Wettbewerbsdynamik, beschleunigter Strukturwandel, Impulse bei Zulieferern etc.), von denen insgesamt angenommen wird, dass diese Effekte zu einem bedeutenden Anteil des Einflusses von Gründungen auf Wachstum und Beschäftigung verantwortlich sind (vgl. KfW 2012, S.15).

## **6.2 Qualitative Aspekte zur Einordnung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen**

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen liegt allerdings nicht allein in quantitativ messbaren Bereichen wie zusätzliche Beschäftigung, zusätzliches Investitionsvolumen oder der quantitative Beitrag zum Gründungsgeschehen. Eine Expertin hat diesen Aspekt in den Interviews besonders herausgestellt:

*„Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung kann man nicht allein an quantitativen Größen messen – eine wichtige Funktion von Nebenerwerbsgründungen ist es, dass damit unternehmerisches Denken und Handeln gefördert wird und der Unternehmergeist geweckt wird. Das hat mittel- und langfristig einen hohen Nutzen für den Wirtschaftsstandort Deutschland.“*

### **6.2.1 Förderung des Unternehmergeistes**

Zum Erhalt der Leistungsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland sowie dessen Wirtschaftskraft ist Deutschland auf Personen mit Ideen, Mut und Initiativkraft angewiesen, allesamt Faktoren, die sich durch Unternehmergeist oder unternehmerisches Denken und Handeln zusammenfassen lassen. Allein durch die hohe Anzahl an Nebenerwerbsgründungen, die zwischen 362.000 (Arbeitsdefinition) und 460.000 (KfW Basisjahr: 2012) liegt, wird das unternehmerische Denken und Handeln in der Praxis bei einer großen Anzahl an Personen gefördert.

Bei drei Teilgruppen der aktuell Nebenerwerbsselbstständigen ist die Ausbildung von unternehmerischem Denken und Handeln besonders relevant.

Bei der Teilgruppe der „Angestellten“, die eine Nebenerwerbsselbstständigkeit ausüben, verbessert sich durch die eigene unternehmerische Tätigkeit das Verständnis für das Unternehmertum sowie die Einstellung zu Unternehmerinnen und Unternehmern. Die Arbeitgeber/-innen, deren Beschäftigte einer Nebenerwerbsselbstständigkeit nachgehen, profitieren hiervon, da ihre Mitarbeiter/-innen durch ihre persönlichen unternehmerischen Erfahrungen ein stärkeres unternehmerisches Denken und Handeln aufweisen werden. Durch mehr Verantwortungsbewusstsein und eigenverantwortliches Handeln, Mitdenken und aktive Gestaltung des Unternehmens wird die Flexibilität des Unternehmens erhöht. Die Mitarbeiter/-innen werden sich auch in ihrer angestellten Tätigkeit so verhalten, als ob sie selbst Unternehmer/-innen wären. Dies wird in der Forschung als „Intrapreneurship“

bezeichnet. Größere Unternehmen starten zu diesem Zweck eigene „Intrapreneurship-Programme“. Durch eine Nebenerwerbsselbstständigkeit wird das so genannte „Binnenunternehmertum“ quasi „frei Haus“ geliefert.

Bei Arbeitslosen, die parallel eine selbstständige Tätigkeit ausüben, bildet sich ebenfalls unternehmerisches Denken und Handeln aus, was ihre Kompetenzen erhöht und sich unabhängig davon, ob sie ihre Selbstständigkeit nachhaltig betreiben, letztlich auch positiv auf ihre Chancen einer abhängigen Beschäftigung auswirken kann.

Bei einer weiteren Personengruppe – den Studierenden, die parallel zum Studium eine Nebenerwerbsselbstständigkeit ausüben, wird die unternehmerische Selbstständigkeit als zukünftige Erwerbsoption ins Blickfeld gerückt, was die zukünftige Gründungsdynamik positiv beeinflussen kann. Im Rahmen der Fokus-Interviewrunden mit Studierenden hat sich gezeigt, dass eine Selbstständigkeit parallel zum Studium die Einstellung gegenüber der Selbstständigkeit positiv verändert und eine Haupterwerbsselbstständigkeit entweder unmittelbar nach Beendigung des Studiums oder nach der Sammlung weiterer beruflicher Erfahrungen in abhängiger Beschäftigung angestrebt wird. Zudem werden durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit Kompetenzen wie unternehmerisches Denken und Handeln ausgebildet, die auch in anderen Erwerbsformen von Bedeutung sind. Insgesamt verbessert sich durch die persönlichen Erfahrungen auf breiter Basis die Einstellung gegenüber Unternehmertum und leistet dadurch einen Beitrag zur Verbesserung des gründer- und unternehmerfreundlichen Klimas in Deutschland.

### **6.2.2 Qualitative arbeitsmarktpolitische Aspekte**

Im Hinblick auf den Arbeitsmarkt ist auch zu berücksichtigen, dass im Rahmen von Nebenerwerbsgründungen von Personen, die keiner anderen Erwerbstätigkeit nachgehen, ihre Selbstständigkeit aber in Teilzeit ausüben, ein eigener flexibel gestaltbarer Arbeitsplatz geschaffen wird. Ein Nutzenpotenzial liegt hier darin, dass durch eine Nebenerwerbsselbstständigkeit bestimmten Personengruppen (z.B. Hausmänner/-frauen, Personen in Elternzeit) ein flexibler beruflicher Wiedereinstieg in das Arbeitsleben ermöglicht wird. Bei der Analyse der Gründungsmotive von Nebenerwerbsgründungen hat sich diese zeitliche Flexibilität/ Vereinbarkeit als das bedeutendste Motiv von Hausmännern/-frauen, Elternzeitlern etc. für eine Gründung im Nebenerwerb herausgestellt. Der berufliche (Wieder-) Einstieg würde dieser Personengruppe ansonsten nicht so leicht gelingen. Dadurch bleiben der Gesamtwirtschaft Kompetenzen von gut ausgebildeten Personen erhalten, die ansonsten nicht dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen würden. Gleiches gilt für Rentner und Pensionäre, die im Rahmen einer Nebenerwerbsgründung ihr angesammeltes Know-how weiter nutzen wollen. Auch hierdurch gelingt es, dass vorhandene Kompetenzen in der Wirtschaft nicht verloren gehen, sondern weiter Nutzen stiftend eingesetzt werden können. Diese arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Aspekte betont auch die KfW in ihrer Analyse zur Nebenerwerbsselbstständigkeit (vgl. Ullrich 2013).

### 6.2.3 Realisierung von innovativen Gründungsideen

Unter theoretischen Erwägungen ist es möglich, dass bei Gründungen im Nebenerwerb bei Vorhandensein eines weiteren Einkommens, Gründungsideen erprobt werden, die ohne die Absicherung durch das zusätzliche Einkommen nicht realisiert würden. Dadurch wird unter diesen bestimmten Rahmenbedingungen die Realisierung von innovativen Gründungsideen erleichtert. In den Experten/-innen-Interviews wurde dieser Aspekt hervorgehoben:

*„Durch Absicherung sind die Gründerpersonen experimentierfreudiger, was Einfluss auf die Innovationsfähigkeit hat.“*

Die Ergebnisse der Primärerhebung haben gezeigt, dass in der Gründungspraxis vergleichsweise wenige Nebenerwerbsgründungen in Hightech-Branchen erfolgen, sondern eher in Segmenten, die den wissensbasierten Bereichen zuzuordnen sind (unternehmensnahe Dienstleistungen; Kultur- und Kreativwirtschaft etc.). Auch das Wachstumssegment der wissensbasierten Dienstleistungen ist stark innovationsgetrieben. Nebenerwerbsgründungen können hier ihren Beitrag leisten. Der hohe Anteil an Nebenerwerbsgründungen, bei denen die Geschäftsidee als „eigene Idee“ bezeichnet wurde (in der Primärerhebung mit 23% beziffert), kann ein Indiz für die Innovationsfähigkeit sein. Die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Haupterwerbsselbstständigkeit wurde bei Nebenerwerbsgründungen, deren Idee auf einer eigenen Erfindung beruht, auf 25% höher beziffert als bei anderen Nebenerwerbsgründungen. Gleichzeitig wird durch den hohen Anteil an Dienstleistungsgründungen der Strukturwandel in der Gesamtwirtschaft gefördert.

Die spezifischen Bedingungen von Nebenerwerbsgründungen im Hinblick auf eingeschränkte zeitliche und regionale Verfügbarkeit, können dazu führen, dass gerade in diesem Segment des Gründungsgeschehens innovative Geschäftsmodelle entwickelt werden. Der hohe Anteil der Nebenerwerbsselbstständigen, bei denen das Internet im Geschäftsmodell eine bedeutende Rolle (z.B. Vertrieb) spielt, könnte ein Indiz hierfür sein.

### 6.2.4 Realistischere Erfolgseinschätzung bei „Wechslern“

Es ist davon auszugehen, dass die Überlebenschancen von Unternehmen, die aus der Nebenerwerbsselbstständigkeit in eine Haupterwerbsselbstständigkeit gewechselt sind, höher sind als bei Gründungen, die sofort im Haupterwerb starten.

In den Experten/-innen-Interviews wurde diese Einschätzung qualitativ bestätigt. Der Hintergrund dieser Überlegung liegt in der Erprobungsfunktion von Nebenerwerbsgründungen. Dadurch, dass die unternehmerische Selbstständigkeit im Nebenerwerb betrieben wurde, liegen Erfahrungswerte in mehrfacher Hinsicht vor: zum einen hinsichtlich der persönlichen Eignung als Unternehmer/-in, zum anderen auch mit Blick auf die fachliche Eignung des Gründers/der Gründerin. Zum dritten konnten im Rahmen der Nebenerwerbsselbstständigkeit die Geschäftsidee und das Geschäftskonzept erprobt, Vertriebswege aufgebaut und Kunden akquiriert werden. Die Gruppe der „Wechsler“ bestätigt dies:

der wichtigste Grund für den Wechsel liegt in der Erkenntnis der funktionierenden Geschäftsidee sowie in der Erkenntnis, dass die unternehmerischen Qualifikationen ausreichen, und nicht zuletzt, dass die Selbstständigkeit den Personen mehr Freude bereitet als eine angestellte Tätigkeit. Die Zufriedenheit mit der Wechselentscheidung ist sehr hoch. 8 von 10 sind mit dem Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit sehr zufrieden oder zufrieden.

Auch Finanzinstitute profitieren bei einer „Wechselfinanzierung“ von der Erprobungsphase der Nebenerwerbsselbstständigkeit. Für Banken ist das Risiko einer „Startfinanzierung“ für den Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit besser zu bewerten, da durch die Nebenerwerbsselbstständigkeit bereits unternehmensbezogene Daten vorliegen und die Informationsasymmetrie in diesem Fall nicht so groß ist wie bei Gründungen, die sofort im Haupterwerb starten.

### 6.2.5 Gründungs-, Lebens- und Arbeitszufriedenheit

Die empirischen Untersuchungen der vorliegenden Studie zeigen, dass die Nebenerwerbsgründer/-innen, die in die Haupterwerbsselbstständigkeit gewechselt sind, im Vergleich zu Haupterwerbsgründern/-innen überdurchschnittlich zufrieden mit ihrer Gründung sowie mit ihrer Arbeits- und Lebenssituation im Allgemeinen sind. Das Gründungsgeschehen im Nebenerwerb trägt also unabhängig von seiner quantitativen Bedeutung für das Gründungs- und Wirtschaftsgeschehen zu einer erhöhten Zufriedenheit der Gründer/-innen und der Bevölkerung bei.

## 6.3 Zusammenfassung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen

### » Beitrag zur Gründungs- dynamik

- **Einstieg in die Selbstständigkeit mehrheitlich über den Nebenerwerb**

Rund 460.000 Personen haben im Jahr 2012 eine Nebenerwerbsgründung vollzogen. Eine wichtige Funktion einer Gründung im Nebenerwerb ist die Möglichkeit der Erprobung (Geschäftsmodell, Gründerperson). Bei positiven Erfahrungen ist ein Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit möglich.

**Inmit-Studie:** Konkrete Wechselabsichten in die Haupterwerbsselbstständigkeit haben 12,3% der befragten Personen. 60% davon, also absolut etwa 7,4%, in den kommenden 12 Monaten. Hochgerechnet bedeutet dies ein Wechspotenzial von rd. 34.000 Wechslern in den kommenden 12 Monaten, weitere 22.700 in einem längeren Zeithorizont. Darüber hinaus lassen sich weitere rund 12% als „stille Reserve“ für den Wechsel kategorisieren. Diese Personengruppe hat grundsätzlich die Entscheidung getroffen, in die Haupterwerbsselbstständigkeit wechseln zu wollen, aber noch keine weiteren Schritte unternommen.

**Ergänzende Literatur:** Die KfW ermittelte für die Wechselquote innerhalb von 12 Monaten ebenfalls einen Wert von 7%. Für den Zeithorizont von 36 Monaten werden rund 25% als Wechselquote angegeben.

» Beitrag zur Gesamtwirtschaftl. Investitionsdynamik

- **Investitionsvolumen von Nebenerwerbsgründern liegt zwischen 2,3 Mrd. und 3,3 Mrd. EUR; Hauptwerbsselbstständige investieren je Unternehmen doppelt so viel. Wechsler mit den höchsten einzelbetrieblichen Investitionen**

Das Investitionsvolumen ist auf der einzelbetrieblichen Ebene bei Nebenerwerbsgründungen vergleichsweise niedrig, insbesondere im Vergleich zu Hauptwerbsselbstständigen. Durch die Vielzahl an Nebenerwerbsgründungen pro Jahr ergibt sich in der Addition dennoch ein nennenswertes Investitionsvolumen. Höhere einzelbetriebliche Investitionen fallen beim Wechsel in die Hauptwerbsselbstständigkeit an.

**Inmit-Studie:** Das durchschnittliche Investitionsvolumen der befragten Nebenerwerbsgründer/-innen liegt in den kommenden 12 Monaten zwischen rund 5.100,- EUR und 7.200,- EUR. Hochgerechnet auf die Gesamtzahl der Nebenerwerbsgründer investieren diese jährlich zwischen 2,3 Mrd. und 3,3 Mrd. EUR. Das sind etwa 0,75% der gesamten Investitionen in Deutschland. Über Multiplikatoreffekte leisten diese einen Beitrag zum BIP in Höhe von etwa 0,13% bis 0,18%.

Die befragten Hauptwerbsselbstständigen investieren im Zeithorizont 12 Monate durchschnittlich mehr als doppelt so viel wie Nebenerwerbsselbstständige (zwischen 12.000,- EUR und 18.400,- EUR).

Die Personen, die von der Nebenerwerbs- in die Hauptwerbsselbstständigkeit wechseln („Wechsler“), investieren durchschnittlich 21.800,-EUR und damit viermal so viel wie Nebenerwerbsselbstständige.

Die Relationen zwischen den einzelnen Gruppen stellen sich wie folgt dar: Hauptwerbsselbstständige investieren doppelt so viel wie Nebenerwerbsselbstständige. „Wechsler“ investieren knapp doppelt so viel wie Hauptwerbsselbstständige und viermal so viel wie Nebenerwerbsselbstständige.



» Beitrag zur  
Gesamtwirt-  
schaftl. Beschäf-  
tigungsdynamik

- **Solo-Selbstständigkeit im Nebenerwerb die Regel, aber: Beschäftigungswirkung insbesondere beim Wechsel**

Im Vergleich zu Haupterwerbsselbstständigen haben Nebenerwerbsselbstständige eine geringere Beschäftigungswirkung. Aufgrund der Vielzahl der Nebenerwerbsselbstständigen leisten sie dennoch einen Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung. Die größten einzelbetrieblichen Beschäftigungswirkungen sind beim Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit zu verzeichnen.

**Inmit-Studie:** 21% der Nebenerwerbsgründungen sind mit angestellten Mitarbeitern gestartet, zum Befragungszeitpunkt hatten 25% der befragten Nebenerwerbsselbstständigen Beschäftigte. Im Durchschnitt beschäftigte jeder Nebenerwerbsselbstständige beim Start 0,6 Personen (VZÄ: 0,36), zum Befragungszeitpunkt 0,8 Personen (VZÄ: 0,43). Die Planungen für die kommenden 2 Jahre sehen zusätzlich 0,63 Arbeitsplätze (VZÄ) bei den Nebenerwerbsselbstständigen vor. So können im 2-Jahres-Zeithorizont ca. 290.000 Arbeitsplätze entstehen. Haupterwerbsselbstständige haben eine doppelt so hohe Beschäftigungswirkung (ca. 1,2 VZÄ).

Die Beschäftigungspotenziale sind vor allem bei „Wechslern“ hoch. Im Durchschnitt werden beim Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit 1,6 zusätzliche Arbeitsplätze (VZÄ) geschaffen. Hochgerechnet sind dies rund 70.000 zusätzliche Arbeitsplätze (VZÄ).

**Ergänzende Literatur:** Ein Viertel aller Nebenerwerbsgründer beschäftigt angestellte Mitarbeiter (Ullrich, 2013); im Durchschnitt werden 0,3 VZÄ beschäftigt (2008).

## 7. Handlungsempfehlungen für die Akteure der Wirtschaftspolitik

Die Handlungsempfehlungen basieren auf den Ergebnissen aus dem Mix der empirischen Erhebungsbausteine dieser Studie. Es sind hierzu sowohl die Befunde aus den Online-Befragungen, einschließlich der multivariaten Analyse, der ergänzenden und vertiefenden telefonischen Interviews, der Fokus-Interviewrunden mit den ausgewählten Potenzialgruppen sowie den Experten/-innen-Gesprächen verwendet worden.

In der Studie konnten mehrere Maßnahmenbereiche und Handlungsfelder für die wirtschaftspolitischen Akteure zur Ausschöpfung der Potenziale von Nebenerwerbsgründungen identifiziert werden.

### Maßnahmenbereich 1: Sensibilisierung von Akteuren aus Wirtschaft und Gesellschaft für die Potenziale von Nebenerwerbsgründungen



#### » Hintergrund

Die quantitativen Strukturen des Gründungsgeschehens belegen, dass nicht die öffentlichkeitswirksame Hightech-Gründung der am häufigsten beschrittene Gründungsweg ist, sondern die Gründungen im Kleinen, die Solo-Gründungen oder Nebenerwerbsgründungen.

In den Erhebungen im Rahmen dieser Studie (Online-Befragung, telefonische Interviews, Fokus-Interviewrunden, Experten/-innen-Gespräche) hat sich gezeigt, dass Nebenerwerbsgründungen von Seiten der Akteure aus Wirtschaft und Gesellschaft mit Skepsis und Vorurteilen begegnet wird und häufig als „Gründungen 2. Klasse“ bezeichnet werden. Nebenerwerbsgründer/-innen würden nicht so ernst genommen werden wie Haupterwerbs-selbstständige, so die Einschätzung aus der Empirie. Nach Experten/-innen-Meinung haben Nebenerwerbsgründer/-innen mit diesen Vorurteilen auch bei Akteuren aus dem Finanzierungsbereich zu kämpfen. Schließlich, so die Ergebnisse aus den Erhebungen, kommt es vor, dass auch Arbeitgeber/-innen eine Nebenerwerbsselbstständigkeit nicht positiv begleiten, da sie Nachteile für die Haupterwerbstätigkeit in ihrem eigenen Unternehmen befürchten. Die positiven Effekte („Intrapreneurship“) einer solchen unternehmerischen Selbstständigkeit im Nebenerwerb werden hier außer Acht gelassen.



#### » Empfehlungen

- **Ausräumen des Vorurteils der „Gründung 2. Klasse“:** Je nach persönlicher Konstellation kann der Einstieg in die unternehmerische Selbstständigkeit über den Nebenerwerb ein durchaus sinnvoller Weg sein. Durch die Möglichkeit der Erprobung im Nebenerwerb kann ausgetestet werden, ob die Geschäftsidee funktioniert und ob die unternehmerische Selbstständigkeit für die Gründerperson persönlich eine geeignete Erwerbs-

option darstellen kann. Bei positiver Bewertung kann ein Wechsel in die Haupterwerbs-selbstständigkeit erfolgen. Es sollte kommuniziert werden, dass es positiv ist, sich selbst und seine Geschäftsidee mit vermindertem Risiko testen zu können, unternehmerische Fähigkeiten zu erlernen und einen Übergang in die Haupterwerbsselbstständigkeit zu vollziehen, wenn die Bedingungen hierfür passen.

- **Maßnahmen zur Verbesserung des Images von Nebenerwerbsgründungen in der Gesellschaft sowie bei verschiedenen Akteursgruppen der Wirtschaft** durch Aufzeigen von „Erfolgsgeschichten“ beim Start im Nebenerwerb. In der Region Trier gibt es beispielsweise ein Unternehmen mit aktuell rund 150 Beschäftigten, das als Nebenerwerbsgründung gestartet und seitdem kontinuierlich gewachsen ist. Solche positiven Beispiele können das Image von Nebenerwerbsgründungen durchaus verbessern.
- **Erfolgsmessung auch unter qualitativen Aspekten:** eine „erfolgreiche“ Gründung ist nicht lediglich monetär oder beschäftigungsmäßig zu bewerten, sondern auch unter Berücksichtigung qualitativer Maßstäbe wie Kompetenzaufbau, Erfahrungslernen oder Arbeitszufriedenheit. Flexible Erwerbsverläufe sowie die Möglichkeit, seine Erwerbstätigkeit in gewissen Lebenssituationen flexibel anzupassen, sollten in der Außenkommunikation als „normal“ dargestellt werden. Es sollte in Beispielen „erfolgreicher“ Nebenerwerbsgründungen auch aufgezeigt werden, dass eine „erfolgreiche“ Gründung auch darin bestehen kann, dass der/die Gründer/-in für sich persönlich eine neue bzw. zusätzliche Erwerbsoption geschaffen hat, wichtige Kompetenzen ausbildet und seine/ihre berufliche Erfahrungsbasis stärkt.



#### » Umsetzung

Bei allen Aktivitäten des BMWi zur Sensibilisierung und Aktivierung des Gründungspotenzials sollten Nebenerwerbsgründungen immer „mitgedacht“ werden. Das heißt, dass Nebenerwerbsgründungen in den Aktivitäten/Veranstaltungen und Publikationen durchgängig ihren Platz finden sollten.

Das Thema „Gründungen im Nebenerwerb“ sollte im Rahmen von **Aktionswochen** – beispielsweise **Gründerwoche Deutschland** – aufgegriffen werden. Dies würde für eine Sensibilisierung für dieses Thema, aber auch für eine Verankerung in der Öffentlichkeit einen Beitrag leisten. Auch im Rahmen der **Initiative „Unternehmergeist macht Schule“** könnten Nebenerwerbsgründungen stärker als ein möglicher Einstieg in die unternehmerische Selbstständigkeit kommuniziert werden. So könnte das große Potenzial an Schüler/-innen, die im Laufe ihrer Schulzeit an Entrepreneurship Education-Maßnahmen wie beispielsweise JUNIOR oder Deutscher Gründerpreis für Schüler teilnehmen, dafür sensibilisiert werden, dass es bei der späteren Wahl für eine Erwerbstätigkeit keine Entscheidung für eine unternehmerische Selbstständigkeit oder für eine angestellte Tätigkeit sein muss, sondern durchaus auch eine angestellte Tätigkeit plus eine selbstständige Tätigkeit möglich ist. Weitere Sensibilisierungsmöglichkeiten liegen darin, dass bei **(Business-Plan-) Wettbewerben und gründungsbezogenen Auszeichnungen verstärkt auch das Thema Nebenerwerbsgründungen** berücksichtigt wird.

## Maßnahmenbereich 2: Sensibilisierung und Aktivierung von Potenzialgruppen zur Gründung im Nebenerwerb



### » Hintergrund

Nebenerwerbsgründungen haben wichtige Funktionen für das deutsche Gründungsgeschehen. Zum einen ermöglichen sie einer Vielzahl an Personen die Ausübung einer unternehmerischen Selbstständigkeit mit vermindertem Risiko und der Möglichkeit, sich und die Geschäftsidee zu erproben. Eine Expertin fasste diese Funktion wie folgt zusammen: „Nebenerwerbsgründungen sind der Strom, der das Gründungsgeschehen speist.“ Sie bringen auch Personen in die unternehmerische Selbstständigkeit, die sofort im Haupterwerb nicht gründen würden. Bei positiver Bewertung der Nebenerwerbsselbstständigkeit können sie eine „Sprungbrett-Funktion für eine Haupterwerbsselbstständigkeit“ darstellen. In der Studie wurden einige Potenzialgruppen herausgearbeitet, bei denen ein späterer Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit wahrscheinlicher ist, als bei anderen Gruppen.



### » Empfehlungen

- **Gezielte Sensibilisierung und Aktivierung von Gründungspotenzial-Gruppen mit hohem Wechsellpotenzial:** Potenzialgruppen mit höherer Wechselwahrscheinlichkeit (Frauen, Studierende, Handwerksmeister/-innen und Nebenerwerbsgründer/-innen aus der Kultur- und Kreativwirtschaft) gezielt für die Potenziale und Möglichkeiten im Nebenerwerb sensibilisieren
- **Schaffung von Formaten, bei denen unternehmerische Fähigkeiten und Wissen durch Ausprobieren und „learning by doing“ vermittelt werden**



### » Umsetzung

Neben der Umsetzungsempfehlung des Maßnahmenbereichs 1 (durchgängige Berücksichtigung von Nebenerwerbsgründungen in den Gründungs-Aktivitäten/ Veranstaltungen und Publikationen des BMWi) können potenzialgruppenspezifische Informationen zur Gründung im Nebenerwerb herausgegeben werden. Denkbar sind hier **Online-Dossiers „Nebenerwerbsgründung“**, die eine motivierende Mischung aus Fakten, Basisinformationen, Good Practice-Beispielen und Interviews für die o.g. Potenzialgruppen beinhalten. Übergreifende Möglichkeiten zur Aktivierung durch Platzierung des Themas Nebenerwerbsgründungen bestehen auch in der Nutzung von **Online-Marktplätzen**, die von potenziellen Nebenerwerbsgründer/-innen überdurchschnittlich häufig genutzt werden.

Darüber hinaus können nachfolgende potenzialgruppenspezifische Maßnahmen zur Aktivierung von Potenzialgruppen für das Nebenerwerbsgründungsgeschehens ergriffen werden:

### **Potenzialgruppe „Frauen“**

Weibliche Nebenerwerbsgründerinnen besitzen innerhalb des Nebenerwerbsgründungsgeschehens besondere Potenziale. Neben dem überdurchschnittlich hohen Anteil am Nebenerwerbsgründungsgeschehen insgesamt weisen sie auch eine höhere Wechselwahrscheinlichkeit in die Haupterwerbsselbstständigkeit auf. Wichtige Motive einer Nebenerwerbsgründung sind hier die flexiblen Möglichkeiten der Berufsausübung sowie Vereinbarkeitsaspekte. Insofern machen diesbezügliche Sensibilisierungs- und Aktivierungsaktivitäten zur Hebung der Potenziale Sinn.

Für die Sensibilisierung, Motivierung und Aktivierung der Potenzialgruppe der Frauen wird empfohlen, auch die vorhandene Publikationsreihe der bundesweiten gründerinnenagentur (bga) zu nutzen, um das Thema bei der Zielgruppe sowie bei Multiplikatoren zu platzieren. Bei der Potenzialgruppe der Frauen ist zudem anzuraten Praxisbeispiele zu wählen, mit denen sich Frauen identifizieren können. Da unter der Gruppe der weiblichen Nebenerwerbsselbstständigen überproportional viele Gründerinnen mit Wechselabsichten in die Haupterwerbsselbstständigkeit sind, sollte die Wechsel-Thematik in einer solchen Publikation einen zentralen Stellenwert einnehmen.

### **Potenzialgruppe „Studierende“**

Parallel zum Fachstudium sollten Gründungsinteressierte mit Fragen der unternehmerischen Selbstständigkeit vertraut gemacht und insbesondere auf die Option der Gründung im Nebenerwerb als niedrighschwelligen Einstieg in eine Selbstständigkeit schon während des Studiums hingewiesen werden. Formate, bei denen unternehmerische Fähigkeiten und Wissen durch Ausprobieren und „learning by doing“ vermittelt werden, sind mit Blick auf einen niedrighschwelligen Einstieg und praktischen Bezug besonders geeignet. An der Universität des Saarlandes in Saarbrücken werden solche Möglichkeiten zur praktischen Erprobung geschaffen. Im Rahmen des Projekts jUNIt (junge Unternehmen im Training) können Studierende ohne größeres Risiko Nebenerwerbsselbstständigkeit praktisch erproben. Über die dort ansässige Transferstelle KWT erhalten sie von Unternehmen Aufträge, die die Studierenden, nachdem sie eine Gewerbeanmeldung vollzogen haben, auf selbstständiger Basis als Unternehmer/-innen bearbeiten. Dabei werden sie von Experten/-innen verschiedener Institutionen unterstützt und begleitet. Damit vorhandene positive Beispiele der praktischen Unternehmer/-innen-Qualifikation an den Hochschulen bekannter gemacht werden, sollten diese zusammengetragen und an den Hochschulen zur Nachahmung vorgestellt werden.

### Potenzialgruppe „Kultur- und Kreativwirtschaft“

Durch den hohen Anteil an selbstständigen Erwerbsformen ist die Kultur- und Kreativwirtschaft ein Wirtschaftsbereich mit einem hohen Potenzial sowohl für die Ausübung einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb als auch für den Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit. In der Analyse wurde gezeigt, dass die Wechselwahrscheinlichkeit in die Haupterwerbsselbstständigkeit bei den Nebenerwerbsselbstständigen aus dem Kulturbereich höher ist als bei anderen Branchen. In den Bundes- und Länderinitiativen der Kultur- und Kreativwirtschaft sollte das Thema Nebenerwerbsselbstständigkeit und seine Potenziale verstärkt thematisiert und kommuniziert werden. Dazu könnten auch die (zu schaffenden) Publikationen des BMWi genutzt werden.

### Potenzialgruppe „Handwerksmeister/-innen“

Auch Handwerksmeister/-innen weisen eine höhere Wechselwahrscheinlichkeit in die Haupterwerbsselbstständigkeit auf als andere Gruppen. Für die Sensibilisierung, Motivierung und Aktivierung der Potenzialgruppe der Handwerksmeister/-innen wird empfohlen, über die Handwerkskammern ein Online-Dossier (s.o.) mit Fakten, Basisinformationen, Good Practice-Beispielen und Interviews zu verteilen, um das Thema bei der Zielgruppe sowie bei Multiplikatoren zu platzieren.

## Maßnahmenbereich 3: Unternehmerische Basis-Qualifizierung von Nebenerwerbsgründern/-innen



### » Hintergrund

Die empirischen Erhebungen haben deutlich gemacht, dass ein vergleichsweise hoher Bedarf an Basisinformationen zu Gründungen im Nebenerwerb besteht. Maßnahmenbereich 3 zielt daher auf die **unternehmerische Basis-Qualifizierung** von (zukünftigen) Nebenerwerbsgründern/-innen ab.

Die Ergebnisse der Erhebungen haben gezeigt, dass die Gründungsplanung in den überwiegenden Fällen bei Nebenerwerbsgründern/-innen nicht systematisch im Vorfeld der Gründung erfolgt, sondern in den meisten Fällen zunächst die Gründung vollzogen wird und im Nachgang dazu „step-by-step“ die jeweils erforderlichen Schritte vollzogen werden. Da sich die Nebenerwerbsgründer/-innen häufig nicht in ausreichendem Maße über den Kern ihrer Dienstleistung oder ihres Produktes, des Wettbewerbsumfeldes und der Preispolitik Gedanken gemacht haben, haben sich (häufig) Schwierigkeiten in der Vermarktung und der Durchsetzung von „auskömmlichen“ Preisen gezeigt. Diese Problemkonstellation wurde in den Fokus-Interviewrunden bestätigt.



## » Empfehlungen

- Gründungs-Qualifizierungsmaßnahmen sollten sich stärker an den (Ausgangs-) Situationen von Nebenerwerbsgründern/-innen orientieren. Bei der Konzeption und Durchführung von Qualifizierungsmaßnahmen sollten Nebenerwerbsgründer/-innen jeweils dort „abgeholt werden“, wo sie qualifikatorisch und auch im Gründungsprozess stehen.
- Nebenerwerbsselbstständige sollten für die Bedeutung einer (frühzeitigen) **Gründungsplanung** auch im Nebenerwerb **sensibilisiert** werden.
- **Basisinformationen zur Nebenerwerbsgründung zum Selbststudium:** hoher Bedarf an Informationen zu den (formalen) Rahmenbedingungen von Nebenerwerbsgründungen, insbesondere zu den rechtlichen und steuerlichen Aspekten sowie Geschäftsmodell, Marketing, Preisgestaltung und Vertrieb. In einer frühen Phase des Gründungsprozesses („vor dem Start“) können als Basis-Information und Basis-Qualifizierung Materialien zum Selbststudium bereitgestellt werden. Die Vermittlung der Basis-Know-how-Inhalte sollte auf sehr einfachem und verständlichem Niveau erfolgen und sehr stark auf Gründung im Kleinen und auf die spezifische Situation von Solo-Selbstständigen ausgerichtet sein.



## » Umsetzung

- **Einrichtung einer Internetplattform für die Zielgruppe der Nebenerwerbsgründer/-innen**

Dazu könnte ein **Basis-Informationsangebot für Nebenerwerbsgründer/-innen und -selbstständige im Internet** angeboten werden. Die eigenständige Internetplattform [www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de) ist ein sehr gutes Beispiel, wie relevante Inhalte zielgruppengerecht aufbereitet werden können. Analog hierzu könnte für die Zielgruppe der Nebenerwerbsgründer/-innen eine eigenständige Internetplattform durch das BMWi herausgegeben werden. Im Rahmen dieses Angebots können zum einen die oben genannten Good Practice-Beispiele zur Sensibilisierung veröffentlicht, aber auch weitere Inhalte zur Information und Qualifizierung von Nebenerwerbsgründern/-innen – auch potenzialgruppen-differenziert – aufbereitet werden. Denkbar ist auch, ein **e-Learning-Modul** zu erarbeiten und bereitzustellen, mit dem (potenzielle) Nebenerwerbsgründer/-innen „step-by-step“ über die wichtigsten Schritte informiert und wichtiges Wissen zur jeweiligen Gründungsphase interaktiv „erlernen“ können. Ein solches Angebot würde insbesondere den Bedarfen von zukünftigen Nebenerwerbsgründungen entsprechen.

Es sollte im Rahmen eines Internetauftritts ein **FAQ-Bereich** eingerichtet werden, bei dem kurz und prägnant die wichtigsten Fragen zu Nebenerwerbsgründungen beantwortet werden.

Als dialogisches Instrument sollte zudem die Möglichkeit geschaffen werden, dass Nebenerwerbsselbstständige über die Internetplattform Fragen stellen können, die von Experten/-innen (**online**) schriftlich beantwortet werden. Dazu sollte ein **Experten/-innen-Pool** eingerichtet werden, an den die betreffenden Fragen je nach thematischer Ausrichtung weitergeleitet werden können. Der Vorteil eines solchen dialogischen Instruments ist es, dass der FAQ-Bereich um häufig gestellte Fragen und Antworten laufend ergänzt werden kann.

Sofern keine eigenständige Internetplattform möglich sein sollte, ist es auf jeden Fall empfehlenswert, den jetzigen Bereich zur Nebenerwerbsselbstständigkeit der BMWi-Internetseiten (insbesondere [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)) um inhaltliche Themen sowie positive Beispiele und einfache Tools zur Gründungsunterstützung zu erweitern.

- **Informationsreihe GründerZeiten für spezifische Informationen für Nebenerwerbsselbstständige nutzen**

Zudem könnte die vorhandene und gut etablierte BMWi-Reihe „GründerZeiten“ dazu genutzt werden, zu jedem Thema auch spezielle Informationen für Nebenerwerbsselbstständige zu geben (bspw. „besonders zu beachten im Nebenerwerb“). Inhaltlich sollten die oben genannten Themen aufgegriffen werden: Gründungsplanung, Geschäftsmodell, Marketing, Preisgestaltung und Vertrieb, formale Aspekte einer Nebenerwerbsselbstständigkeit (Recht, Steuern etc.) sowie Versicherungsaspekte (Sozialversicherung etc.).

- **Gründungswegweiser „Nebenerwerbsgründung“**

Damit nebenerwerbsgründungsinteressierte Personen möglichst schnell finden, was sie – je nach Phase ihrer Überlegungen – brauchen und suchen, sollte ein **Gründungswegweiser** entwickelt werden und auch als **Online-Version** bereitgestellt werden. Die **Publikation** soll als Orientierungshilfe ein Kompass von Stufe zu Stufe im Nebenerwerbsgründungsprozess darstellen. Die Broschüre soll zeigen, welche gründungsunterstützenden Angebote es gibt, Kontakte und Adressen (von Institutionen, Initiativen, Netzwerken, Beratungsstellen etc.) zusammenstellen, die bei einem erfolgreichen Weg in die Nebenerwerbsselbstständigkeit hilfreiche Begleiter sein können. In elektronischer (interaktiver) Form (mit Links zu Initiativen/relevanten Internetangeboten etc.) könnte dieser Gründungswegweiser auch als wichtiger Bestandteil auf der Internetplattform integriert werden. Eine Kurzfassung eines solchen Gründungswegweisers könnte als **Faktenblatt zu Nebenerwerbsgründungen** mit den wichtigsten Informationen in kompakter Weise aufbereitet werden.



## Maßnahmenbereich 4: Aufbauqualifizierung – Coaching- und Beratungsangebote bei weitergehendem Bedarf



### » Hintergrund

Bei weitergehendem Unterstützungsbedarf – insbesondere in der **Phase nach dem Start** – ist das Selbststudium von Basis-Informationen nicht die gewünschte und adäquate Form der Vermittlung von Inhalten. Für die über die Basis-Informationen hinausgehenden Unterstützungsbedarfe wurden insbesondere Coaching- und Beratungsangebote gewünscht. Insbesondere Frauen präferieren diese Form der dialogischen interaktiven Unterstützungsform. Diese Anforderungen sollten bei der Ausgestaltung von Angeboten berücksichtigt werden.



### » Empfehlung

- Nebenerwerbsgründer/-innen in der Phase nach dem Start mit begleitenden Coaching- und Beratungsangeboten bzw. (Online-)Mentoringangeboten unterstützen.



### » Umsetzung

- **Niedrigschwellige Online-Erst-Beratungsangebote / „Hotline“**

Um die Barrieren für die Aufnahme einer Nebenerwerbsselbstständigkeit möglichst niedrig zu halten, sollten auch Erst-Beratungsangebote niedrigschwellig konzipiert sein. „Einfach gründen“ sollte sich auch in den Beratungsangeboten widerspiegeln. Als niedrigschwelliges Angebot kann die vorgeschlagene Möglichkeit gesehen werden, auf der Internetplattform online Fragen zu stellen, die von Experten/-innen online (schriftlich) beantwortet werden. Dies entspräche einem Online-Mentoringprogramm. Bei hoher Nachfrage ist auch eine telefonische Beratungsmöglichkeit denkbar, wie sie in anderen Kontexten erfolgreich durchgeführt wird (z.B. Firmenhilfe Hamburg).

- **Stationäre Erst-Beratungsangebote**

Für die Erstberatung von Gründungswilligen existiert in Deutschland ein dichtes Netzwerk an Beratungsmöglichkeiten. Es sollte geprüft werden, inwieweit dieses Netzwerk genutzt wird, um spezifische Nebenerwerbsgründungsthemen anzubieten. So könnten bei den Wirtschaftskammern die Erst-Beratungsangebote um den spezifischen Bereich der Nebenerwerbsselbstständigkeit erweitert werden. In Deutschland hat beispielsweise die IHK Rhein-Neckar als eine der ersten Kammern spezielle Angebote für Nebenerwerbsselbstständige eingerichtet, die sehr gut nachgefragt werden. Es wird angeregt,

die spezifischen Beratungsmöglichkeiten zur Gründung im Nebenerwerb „in die Fläche“ zu bringen und die Berater/-innen und Multiplikatoren/-innen dabei zu unterstützen.

- **Beratungs- und Coachingförderung**

Die Beratungs- und Coachingförderung nach dem Start ist in den meisten Bundesländern lediglich für Hauptwerbsselbstständige vorgesehen. Hier ist zu überlegen, ob eine Ausweitung der Förderung auch auf Nebenerwerbsselbstständige möglich ist (siehe auch Maßnahmenbereich 7 „Finanzielle Förderung/Finanzierung“).

- **Gruppenworkshops Nebenerwerbsgründungen**

Ein von den Nebenerwerbsselbstständigen favorisiertes Unterstützungsformat sind Workshops in Kleingruppen, in denen (zukünftige) Nebenerwerbsgründer/-innen qualifiziert werden. Die IHK Rhein-Neckar in Heidelberg hat aufgrund der Vielzahl an Nachfragen in den Einzel-Beratungen zum Thema Nebenerwerbsgründungen solche Qualifizierungsveranstaltungen für die Zielgruppe im Workshop-Format erfolgreich eingeführt. Die Workshops werden seit dem Jahr 2011 durchgeführt und erfreuen sich großer Nachfrage. Neben Grundlagenvermittlung bringt es die dialogische Ausrichtung der Veranstaltungen mit sich, dass die Teilnehmenden die Inhalte direkt auf ihr Gründungsvorhaben bzw. ihre Nebenerwerbsselbstständigkeit anwenden können. Insbesondere Nebenerwerbsgründerinnen, die nach den Ergebnissen eine erhöhte Wechselwahrscheinlichkeit besitzen, präferieren diese Unterstützungsformen.

Es wird angeregt, das Modell der IHK Rhein-Neckar auf andere Regionen zu übertragen. Vereinzelt ist dies innerhalb der IHK-Organisation bereits erfolgt. In den Fokus-Interviewrunden hat sich die positive Wirkung des Austauschs von Nebenerwerbsselbstständigen untereinander gezeigt.

## Maßnahmenbereich 5: Unterstützung von Nebenerwerbsselbstständigen, die in die Hauptwerbsselbstständigkeit wechseln („Wechsler“)



### » Hintergrund

Die Ergebnisse der empirischen Primärerhebungen im Rahmen dieser Studie haben belegt, dass die Beschäftigungseffekte und Investitionsimpulse im Zuge des Wechsels von der Nebenerwerbs- in die Hauptwerbsselbstständigkeit viermal so hoch sind wie die der Nebenerwerbsgründer/-innen und doppelt so hoch wie die der Hauptwerbsselbstständigen im Rahmen dieser Studie. Insofern besitzt der Übergang von der Nebenerwerbs- in die Hauptwerbsselbstständigkeit auch eine gesamtwirtschaftliche Komponente.

Es hat sich im Rahmen der Studie jedoch auch gezeigt, dass gerade beim Wechsel von der Neben- in die Hauptwerbsselbstständigkeit spezifische Problemstellungen vorhanden sind.



### » Empfehlung

- Nebenerwerbsgründer/-innen beim Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit durch Verbesserung der Rahmenbedingungen, Beratung und Förderung unterstützen.



### » Umsetzung

- **Verbesserung der Rahmenbedingungen für den Übergang in die Haupterwerbsselbstständigkeit**

Die Problematik der Sozialversicherungsregelungen ist gerade beim Übergang von der Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit von besonderer Bedeutung, da beim Wechsel hohe sprungfixe Kosten aufgrund einkommensunabhängiger Sozialversicherungsbeiträge entstehen können. Dies kann zu Beginn der Haupterwerbsselbstständigkeit eine bedeutende finanzielle Belastung für die „Wechsler“ darstellen. In der persönlichen Risikoabwägung bestehen hier Anreize dafür, einen Wechsel zu unterlassen. Dem Gründungsgeschehen können dadurch unausgeschöpfte Potenziale verloren gehen. Einkommensabhängige Sozialversicherungsbeiträge – wie bei sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten – könnten finanzielle Überbelastungen am Anfang reduzieren, Hemmnisse abbauen und einen Beitrag zu mehr Haupterwerbsselbstständigen leisten. Es sollte geprüft werden, inwieweit einkommensabhängige Sozialversicherungsbeiträge – vergleichbar wie bei sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten – zumindest übergangsweise – eingeführt werden können.

- **Coaching für den Übergang**

Bei einem Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit sind – so die Ergebnisse der empirischen Erhebungen – spezifische unternehmerische Herausforderungen zu bewältigen. Fragestellungen sind dabei beispielsweise wie das Geschäftsmodell skaliert werden kann, so dass auch bei einer Haupterwerbsselbstständigkeit eine Tragfähigkeit gewährleistet ist. Häufig sind hier Anpassungen und Modifikationen des Geschäftsmodells notwendig. Beim Wechsel plant die Mehrheit der Befragten, zusätzliches Personal einzustellen. Bei einem wachsenden Unternehmen mit zusätzlichen Beschäftigten kommen die Aspekte des Rollenwechsels (Führungsfähigkeit) oftmals hinzu.

Hier können spezielle (begleitende) Beratungs- und Coaching-Programme Sinn machen, um die Personen bei den entscheidenden Schritten von einer Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit zu unterstützen/zu begleiten. Begleitende Coachings für den Übergang wurden sowohl von Seiten der Gründer/-innen gewünscht, als auch von den Experten/-innen empfohlen.

Ggf. sollte an dieser Stelle auch über eine Anpassung der Beratungsförderung auf Bundes- und Landesebene auf die spezifischen Situationen und Anforderungen der „Wechsler“ nachgedacht werden.

- **Beratungsparcours-Formate**

Darüber hinaus könnte – ggf. zunächst pilothaft – ein Veranstaltungsformat erprobt werden, in dem verschiedene Institutionen Beratungsleistungen, speziell für den Wechsel und dessen spezifische Problemlagen anbieten. Solche Veranstaltungen wurden im allgemeinen Existenzgründungskontext als so genannte „Gründungsberatungsparcours“ bereits erfolgreich durchgeführt. Dabei handelt es sich um Einzelberatungen mit wechselnden Experten/-innen aus den Bereichen Unternehmensberatung für Existenzgründer/-innen, Fördermöglichkeiten, Steuern, Recht und Marketing. Adaptiert auf den Bereich Wechsel vom Neben- in den Haupterwerb könnte und sollte der Experten/-innen-Kreis erweitert werden um Vertreter/-innen aus den Bereichen: Sozialversicherungsträger, Finanzamt, Rechtsexperten/-innen (z.B. Arbeitsrecht), Förderexperten. Diese Experten/-innen könnten auch an einem Tag, an einem Ort („Nebenerwerbsgründertag“) regional gebündelt, Nebenerwerbsgründern/-innen beratend zur Seite stehen.

- **Finanzielle Förderung beim Übergang / „Fristenverlängerung“**

Während die finanzielle Förderung bei den Nebenerwerbsgründern/-innen nicht zu den größten Unterstützungsbedarfen zählt, sieht die Situation bei den Wechsler anders aus. Im Rahmen der empirischen Erhebungen konnte bei den Wechselwilligen und den Wechsler als Unterstützungsbedarf finanzielle Förderung identifiziert werden.

Allerdings kann bei einem Wechsel von Nebenerwerbsselbstständigen in eine Haupterwerbsselbstständigkeit je nach Unternehmensalter die Situation entstehen, dass die Inanspruchnahme bestimmter Förderprogramme ausgeschlossen ist, da die Gründung des Unternehmens im Nebenerwerb (z.B. Zeitpunkt Gewerbeanmeldung) schon so lange zurückliegt, dass das Unternehmen (aus förderprogrammatischer Sicht) nicht mehr wie eine Unternehmensgründung behandelt werden kann. Dieser formale Ausschluss kann unter Umständen Investitionen und Unternehmenswachstum bzw. verhindern, da die Finanzierung dann nicht gesichert ist.

Daher sollten Möglichkeiten geschaffen werden, dass ein Wechsel von einer Nebenerwerbs- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit von Seiten der finanziellen Förderung wie eine Neugründung betrachtet wird. Über diese Möglichkeiten sollte auch vor dem Hintergrund der besonderen Potenziale der „Wechsler“ nachgedacht werden (z.B. durch „Fristenverlängerung“ für Wechsler).

## Maßnahmenbereich 6: Qualifizierung von Multiplikatoren zu den Besonderheiten und den spezifischen Anforderungen von Gründern/-innen im Nebenerwerb



### » Hintergrund

Die quantitative Dimension des Nebenerwerbsgründungs-Geschehens bringt es mit sich, dass Nebenerwerbsgründungen (zunehmend) ein Thema für die Gründungsberatung und Wirtschaftsförderung wird. Insofern sind bei den Multiplikatoren und Beratern/-innen aus der Gründungsförderung Informations- und Qualifikationsbedarfe zu Nebenerwerbsgründungen vorhanden.



### » Empfehlungen

- Akteure aus der Wirtschaftsförderung zu den Potenzialen von Nebenerwerbsgründungen und dem Wechsel in die Haupterwerbsselbstständigkeit für die regionale Wirtschaftsförderung sensibilisieren.
- Damit Nebenerwerbsgründer/-innen von diesen Multiplikatoren qualifizierte Erstauskünfte bzw. Erstberatungen vor Ort erhalten können, bedarf es der Information und Qualifizierung der Akteure der Wirtschaftsförderung und Gründungsberatung zu den Bedarfen und den Spezifika von Nebenerwerbsgründungen.
- Einbeziehung von Multiplikatorenkanälen jenseits der „klassischen“ Gründungsförderung



### » Umsetzung

- **Praxisleitfaden Nebenerwerbsgründungen für Gründungsberatende und Wirtschaftsförderungen**

Die Qualifizierung kann zum einen über das Selbststudium über einen Praxisleitfaden „Nebenerwerbsgründungen“ erfolgen, in dem die zentralen Ergebnisse der Studie praxisnah aufbereitet, daraus abgeleitete Impulse für die Beratungspraxis gegeben, eine kompakte Übersicht über die wichtigsten Regelungen und Rahmenbedingungen gegeben und Good Practice-Beispiele für existierende Unterstützungsmaßnahmen der (regionalen) Wirtschaftsförderung aufgezeigt werden.

- **Good-Practice-Tagung zum Austausch von Institutionen der Förderung und Beratung von Nebenerwerbsgründer/-innen**

In der Studie wurden eine Reihe von guten Beispielen der Aktivierung und Unterstützung von Nebenerwerbsgründer/-innen aufgezeigt. Von solchen Beispielen sollten andere Institutionen lernen und profitieren können, in dem sie bekannt gemacht werden und ein Austausch zwischen den Institutionen hierzu entstehen kann.

- **Qualifizierungsangebote für Wirtschaftsförderer**

Es sollten Schulungen/Qualifizierungsreihen für Wirtschaftsförderer angeboten werden, die auch als e-Learning-Module möglich sind, wie sie bereits in anderen Kontexten (Entrepreneurship Education – Lehrkräftequalifizierung) durchgeführt wurden.

- **Einbeziehung von Multiplikatorenkanälen jenseits der „klassischen“ Gründungsförderung**

Um neue Zielgruppen für Nebenerwerbsgründungen zu gewinnen, sollten auch neue Wege beschritten werden. So ist bspw. denkbar, für die Zielgruppe von Frauen im ländlichen Raum die Landfrauenverbände in die Sensibilisierungs- und Aktivierungsmaßnahmen mit einzubinden.

## Maßnahmenbereich 7: Finanzielle Förderung und Finanzierung



### » Hintergrund

Typischerweise ist im Nebenerwerb der Startkapitalbedarf vergleichsweise gering (in der Regel unter 5.000 EUR). Insofern ist eine Öffnung von typischen Existenzgründungs-Förderprogrammen (Zuschüsse, Fremdkapital) insgesamt eher weniger von Relevanz.

Die Rückmeldungen der Nebenerwerbsgründer/-innen belegen zwar, dass auf der einen Seite der Startkapitalbedarf meist gering ist, falls dieser jedoch nicht gedeckt werden kann, behindert er die weitere Unternehmensentwicklung. Dies gilt in der Befragung im besonderen Maße für Nebenerwerbsgründerinnen in Teilzeit ohne eine weitere Erwerbstätigkeit. Auch die Experten/-innen aus dem Beratungsbereich schätzen die Situation diesbezüglich ähnlich ein.

Gleichzeitig, so die Ergebnisse aus der Empirie, sind viele der bestehenden Fördermöglichkeiten nicht oder in geringem Maße bekannt.



## » Empfehlungen

- Erhöhung der Transparenz von Fördermöglichkeiten im Nebenerwerb
- Öffnung ausgewählter Förderprogramme für Nebenerwerbsgründungen
- Erhöhung Bekanntheitsgrad/Transparenz der vorhandenen Kleinformanzierungs-Angebote
- Verbesserte Vermittlung „kleiner Finanzierungsvolumina“



## » Umsetzung

- **Fördertransparenz für Nebenerwerbsgründungen**

Damit Nebenerwerbsgründer/-innen systematisch nach für den Nebenerwerb „geöffneten“ Förderprogrammen recherchieren können, wird angeregt, ein Suchkriterium „Nebenerwerb“ in die Förderdatenbanken des BMWi aufzunehmen. Beispiele für solche Programme sind das KfW-Startgeld („für Selbstständige im vorläufigen Nebenerwerb“), in Rheinland-Pfalz das Mittelstandsförderungsprogramm ERP-Gründerkredit Rheinland-Pfalz (RLP) („Nebenerwerb, der mittelfristig auf den Haupterwerb ausgerichtet ist“) oder in NRW das NRW/EU.Mikrodarlehen.

- **Öffnung der Beratungsförderung für Nebenerwerbsgründungen**

Wenngleich die finanzielle Förderung nicht zu den vordringlichsten Unterstützungsbereichen beim Start in die Nebenerwerbsselbstständigkeit zählt, ist die Beratungsförderung bei Gründungen im Nebenerwerb ein wichtiger Ansatzpunkt zur Verbesserung von deren Situation. Hier sollte geprüft werden, ob eine Öffnung der Beratungsförderung für Nebenerwerbsselbstständige möglich ist.

- **Stärkere Bekanntmachung von Kleinformanzierungsangeboten**

Mikrokredite werden von den Nebenerwerbsgründern/-innen in sehr geringem Umfang nachgefragt. Dies liegt zum einen an den als zu teuer empfundenen Konditionen, zum anderen ist der Bekanntheitsgrad – das zeigen die qualitativen Ergebnisse – der Mikrofinanzinstitute und deren Angebot noch ausbaufähig. Gerade hier sollte angesetzt werden, um die vorhandenen Plattformen für kleine Finanzierungsvolumina (z.B. Mikrofinanzierung / Crowdfinancing) bei der Zielgruppe der Nebenerwerbsgründer/-innen stärker bekannt zu machen.

- **Unbürokratische Vermittlung „kleiner Finanzierungsvolumina“**

Von Experten/-innen-Seite wurde zusätzlich vorgeschlagen, für kleine Volumina bis 5.000 EUR – sowohl im Eigenkapital- als auch im Fremdkapitalbereich – Plattformen aufzubauen

en, über die unbürokratisch und zu günstigen Konditionen Finanzierungen vermittelt und Nebenerwerbsgründern/-innen zur Verfügung gestellt werden können.

- **Weniger restriktive Bewilligung des Gründungszuschusses für „Arbeitslose“**

Für Arbeitslose sollte eine Basissicherung (wie der Gründungszuschuss) weniger restriktiv bewilligt werden, um „Arbeitslosen“ die Möglichkeit zu geben, auszutesten, ob die unternehmerische Selbstständigkeit eine qualitativ hochwertige Erwerbsalternative für die jeweilige Person darstellt. Die jüngsten Äußerungen der Bundesagentur für Arbeit (April 2013, Frank-J. Weise) verdeutlichen, dass bei den passenden Voraussetzungen (persönlich/Geschäftskonzept) eine Bewilligung des Gründungszuschuss möglich ist. Hier ist die Sensibilisierung angeraten, um vor Ort die restriktive Handhabung zu verringern, die zu einem massiven Einbruch der Förderzahlen in 2012 geführt hat.

## Maßnahmenbereich 8: Vereinfachung der „Gründungsverwaltung“



### » Hintergrund

Aufgrund der Doppelbelastung beklagen viele der im Rahmen der Studie befragten Nebenerwerbsgründer/-innen, dass sie sich nicht in dem Maße um ihre Nebenerwerbs-selbstständigkeit kümmern können, wie sie es gerne täten. Daher kann gerade für Selbstständige im Nebenerwerb eine Entlastung durch die Auslagerung bestimmter gründungsverwaltender Tätigkeiten erfolgen.



### » Empfehlungen

- **Unterstützung und Bekanntmachung von Plattformen für alle gründungsspezifischen Dienstleistungen**



### » Umsetzung

Plattformen für gründungsspezifische Dienstleistungen (z.B. unternehmenswelt.de, firma.de, ebueero AG etc.) wurden in der BMWi-Studie zur Zukunft der Gründungsförderung bereits thematisiert (Bendig, Evers, Knirsch 2013, S. 79). Es wird empfohlen, diesen Ansatz weiter zu verfolgen. Dazu kann auch die BMWi-Plattform existenzgruender.de weiterentwickelt werden.



## Maßnahmenbereich 9: Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen



### » Hintergrund

Ein wesentlicher Problembereich für einen Teil der nebenberuflich Selbstständigen sowie hohe Hemmnisse für eine Ausweitung der Nebenerwerbsselbstständigkeit sind einkommensunabhängige Sozialversicherungsbeiträge. Dies führt dazu, dass bei Nebenerwerbsselbstständigen Anreize bestehen, bestimmte Grenzwerte nicht zu überschreiten, um hohe sprungfixe Kosten für die einkommensunabhängigen Sozialversicherungsbeiträge zu vermeiden. Sofern ihnen die Konsequenzen bekannt sind, werden sie alles daran setzen, die Grenzen für eine hauptberufliche Selbstständigkeit im Sinne der Sozialversicherung<sup>45</sup> nicht zu überschreiten. Durch diese Zusatzkosten der Sozialversicherung wird eine Ausweitung der selbstständigen Tätigkeit vermutlich oft als nicht lukrativ angesehen, da es trotz einer Steigerung des Gewinns bei dann hauptberuflich Selbstständigen zu keinen nennenswerten Einkommensverbesserungen kommt. Insbesondere bei Frauen, die über die Familienversicherung kranken- und pflegeversichert sind, ist die Grenzbelastung bei geringen Zusatzeinkommen sehr hoch. Insofern würde der Potenzialgruppe der Frauen eine Umgestaltung in Richtung einkommensabhängiger Sozialversicherungsbeiträge bzw. eines „gleitenden Übergangs“ hohen Nutzen liefern und ggf. die Barrieren für eine Ausweitung der (Nebenerwerbs-)Selbstständigkeit senken.



### » Empfehlung

Die Wachstumsschwellen bzw. Hemmnisse ließen sich vermindern, wenn die Sozialversicherungsbeiträge einkommensabhängig gestaltet würden. Es sollte geprüft werden, inwieweit einkommensabhängige Sozialversicherungsbeiträge – vergleichbar wie bei sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten – zumindest übergangsweise – eingeführt werden können.

---

<sup>45</sup> vgl. hierzu auch Kapitel 2.

Die Empfehlungen in den einzelnen Maßnahmenbereichen in der Übersicht:

Maßnahmenbereich	Umsetzung durch das BMWi/ die Gründungsförderung
» Sensibilisierung von Akteuren aus Wirtschaft und Bevölkerung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Themenfokus Nebenerwerbsselbstständigkeit in Aktionswochen wie Gründerwoche Deutschland</li> <li>• Good Practice-Beispiele für „erfolgreiche“ Nebenerwerbsselbstständige und Wechsler</li> <li>• Nebenerwerbsgründung in bga-Themenreihe</li> </ul>
» Sensibilisierung und Aktivierung von Nebenerwerbsgründer-Potenzialgruppen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potenzialgruppenspezifische Sensibilisierung und Aktivierung des Gründungspotenzials durch Informieren und Aufzeigen guter Beispiele</li> <li>• Einbeziehen von „neuen“ Multiplikatorengruppen und Online-Plattformen</li> <li>• Schaffung von Formaten, bei denen unternehmerische Fähigkeiten und Wissen durch Ausprobieren und „learning by doing“ vermittelt werden</li> </ul>
» Basisqualifizierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet-Angebot zu Nebenerwerbsgründungen durch a) Ausbau von existenzgruender.de oder eigenständige Plattform + E-Learning-Module für Nebenerwerbsgründer/-innen // Webinare</li> <li>• Gründungswegweiser Nebenerwerbsgründung</li> <li>• Gründerzeiten: bei allen Ausgaben Hinweise und Informationen für die spezifische Situation von Nebenerwerbsgründungen</li> </ul>
» Aufbauqualifizierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Online-Erst-Beratungsmöglichkeit</li> <li>• Online-Mentoring-Programm</li> </ul>
» Qualifizierung von Multiplikatoren	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Praxisleitfaden für Multiplikatoren mit Ergebnissen, Impulsen für die Praxis und Praxisbeispielen (Good-Practice)</li> <li>• Austauschmöglichkeiten für Multiplikatoren schaffen</li> </ul>
» Wechsler	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzielle Förderung: Fristenverlängerung (Unternehmensalter) bei Wechslern</li> <li>• Coaching-Programm für Wechsler, inkl. Sensibilisierung der Bundesländer</li> <li>• SV-Beiträge einkommensabhängig gestalten (Einwirkung auf politischen Entscheidungsprozess) bzw. „gleitende Übergänge“ schaffen</li> </ul>
» Finanzierung & Förderung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erhöhung der Fördertransparenz: Suchkriterium „Nebenerwerb“ in Förderdatenbank</li> <li>• Prüfung der Möglichkeiten für eine Öffnung der Programme (insb. Beratung- und Coachingprogramme)</li> <li>• Stärkere Bekanntmachung von Kleinfinanzierungsangeboten: Mikrofinanzierung und Crowdfinancing</li> </ul>
» Gründungsverwaltung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integration von digitalen Angebotsbausteinen zur Gründungsverwaltung in bestehenden Plattformen (z.B. existenzgruender.de, vgl. Zukunft der Gründungsförderung)</li> </ul>
» Sozialversicherungsrechtlicher Rahmen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SV-Beiträge einkommensabhängig gestalten (Einwirkung auf politischen Entscheidungsprozess)</li> </ul>

## 8. Dokumentation des Abschlussworkshops zur Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“

Zum Abschluss der Studie hat das Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit) in Zusammenarbeit mit der Universität Trier, Professur für Unternehmensführung gemeinsam mit dem auftraggebenden BMWi und weiteren Gründungsexpertinnen und -experten aus Politik, Wirtschaft, Beratungspraxis und Gründungsforschung einen Abschlussworkshop durchgeführt, beim dem die Ergebnisse der Studie präsentiert und diskutiert sowie Handlungsansätze vertieft wurden. Im Folgenden sind die Ergebnisse des Abschlussworkshops dokumentiert.

### Zeit/Ort

24.09.2013, 13:30 – 16:30 Uhr  
BMWi, Raum G 3.011

### Teilnehmende am Abschlussworkshop (alphabetische Reihenfolge)

Franziska Anderson, IHK Berlin

Beate Burkhardt, BMWi

Dr. Marc Evers, DIHK

Antje Hansen, BMWi

Franziska Holz, BMWi

Karin Jäger, Ministerium für Wirtschafts- und Europaangelegenheiten Brandenburg

Jens Knoll, BMWi

Marcus Kuhlmann, Bundesverband Freie Berufe

Holger Maus, BMWi

Daniela Richter, Evers & Jung GmbH, Hamburg

Sebastian Schäffer, SSC Europe / Verband der Gründer und Selbständigen (VGSD) e.V.

Dr. Andrea Schirmacher, Gründerinnenzentrale / Weibewirtschaft e.V.

Rahul Schwenk, wearegoodfriends.com / Verband der Gründer und Selbständigen (VGSD) e.V.

Michael Weiner, Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung, Berlin

Dr. Matthias Wittstock, BMWi

Marco van Elkan, Stv. Geschäftsführer Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit)

Prof. Dr. Jörn Block, Universität Trier, Professur für Unternehmensführung

### Ablauf des Abschlussworkshops

1. Begrüßung
2. Vorstellung der Studienergebnisse
3. Arbeitsgruppenphase mit Ergebniszusammenfassung im Plenum
4. Fazit / Verabschiedung

## 1. Begrüßung

Einführend skizzierte Herr Dr. Wittstock, Leiter des Referats „Existenzgründungen“ des gastgebenden BMWi, kurz die Motivation des BMWi zur Beauftragung der Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ an das Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier (Inmit) in Kooperation mit der Universität Trier, Professur für Unternehmensführung. Dass eine hohe Anzahl von Nebenerwerbsgründungen jährlich vollzogen werden, sei bekannt gewesen, über die Strukturen, Motivationen, Entwicklungslinien, Wechselquoten, Unterstützungswünsche und die gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieses Gründungssegments hingegen wenig. Um hier eine fundierte Informationsgrundlage zu generieren, wurde die Studie in Auftrag gegeben.

Herr van Elkan, stv. Geschäftsführer des Inmit, begrüßte die anwesenden Teilnehmenden des Abschlussworkshops von Seiten des projektleitenden Inmit sowie des Kooperationspartners Universität Trier, Professur für Unternehmensführung, und stellte den geplanten Ablauf des Abschlussworkshops vor. Dieser umfasste die Präsentation der Studienergebnisse, deren Diskussion sowie eine anschließenden Arbeitsgruppenarbeitsphase zur Diskussion von Handlungsansätzen.

## 2. Vorstellung der Studienergebnisse

Herr van Elkan, stv. Geschäftsführer des Inmit, stellte die Projektergebnisse der Studie vor. Zu Beginn der Präsentation wurden 8 prototypische Vorurteile präsentiert, denen sich Nebenerwerbsgründer/-innen gegenübersehen. Diese Vorurteile wurden im Laufe der Präsentation einem Faktencheck unterzogen. Die Präsentation der Studienergebnisse erfolgte anhand der folgenden Leitfragen:

- Wie wurde die Studie durchgeführt?
- Was sind Nebenerwerbsgründungen und wie viele dieser Gründungen erfolgen jährlich?
- Wer gründet im Nebenerwerb und wo wird gegründet?
- Wie wird im Nebenerwerb gegründet?
- Warum machen sich Gründer im Nebenerwerb selbstständig?
- Worin liegen die Probleme von Gründungen im Nebenerwerb?
- Wie erfolgreich sind Gründungen im Nebenerwerb?
- Welche zielgerichtete Unterstützung wünschen sich Nebenerwerbsgründer?
- Inwieweit leisten Nebenerwerbsgründungen einen Beitrag für die Gesamtwirtschaft?

Abschließend wurden zu den zu Beginn vorgestellten 8 Vorurteilen jeweils belegte zentrale Fakten zu Nebenerwerbsgründungen präsentiert.

Im Rahmen der sich anschließenden Frage- und Diskussionsrunde wurde nochmals die qualitative Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen für das deutsche Gründungs geschehen hervorgehoben. Da bei diesem Gründungssegment die Chancengründungen stärker im Vordergrund stehen als bei Haupterwerbsgründungen, sind diese Gründungen

positiv zu bewerten und werden nach Ansicht der Teilnehmenden in der öffentlichen Wahrnehmung bislang unterschätzt.

Hinsichtlich der Probleme und Hindernisse wurde von den Teilnehmenden die Problematik der einkommensunabhängigen Sozialversicherungsbeiträge bei Teilgruppen von Nebenerwerbsgründer/-innen (z.B. familienmitversicherte Personen) bei Überschreitung von bestimmten Grenzwerten bestätigt. An dieser Stelle wurde als Lösungsansatz bereits die Möglichkeit eines gleitenden Übergangs – mit variablen Sozialversicherungsbeiträgen – diskutiert.

Bei den Unterstützungsbedarfen wurde bestätigt, dass in der Beratungspraxis häufig der „formale“ Rahmen von Nebenerwerbsgründungen sehr stark im Vordergrund stehe und dementsprechend vor allem hier Beratungsinhalte nachgefragt werden.

### 3. Arbeitsgruppenphase mit Ergebniszusammenfassung im Plenum

In der Arbeitsgruppenphase wurden zwei Leitthemen von zwei Arbeitsgruppen (AG) diskutiert. Die Dokumentation sowie Präsentation der Ergebnisse der Arbeitsgruppenphase wurden jeweils von Arbeitsgruppenmitgliedern übernommen.

#### **AG A: „Aktivierung von Potenzialgruppen für Nebenerwerbsgründungen“ (Präsentation der Ergebnisse durch Frau Holz, BMWi)**

Im Rahmen der Studie wurden als besondere Potenzialgruppen für die Aktivierung von Nebenerwerbsgründungen identifiziert: Frauen, Studierende und Personen aus dem Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft. Einführend gab Herr van Elkan einen kurzen Input mit Charakteristika dieser drei Potenzialgruppen sowie deren geäußerten Unterstützungsbedarfen. Die Leitfragen für die Bearbeitung des Arbeitsgruppen-Themas waren:

1. „Nennen Sie als Vertreter/-in der Praxis und der Wirtschaftspolitik drei wichtige Maßnahmen/Angebote, die dazu beitragen können, die vorgenannten Potenzialgruppen für NEG in der frühen Phase zu unterstützen!“
2. „Was sollte Multiplikatoren (WiFö, Gründungsberater etc.) an die Hand gegeben werden, damit sie sich für die Unterstützung von NEG gezielter vorbereiten / qualifizieren können?“

Die Diskussion zu den beiden Leitfragen wurde anhand von Unterthemen geführt und brachte folgende Ergebnisse:

#### • **Imageverbesserung von Nebenerwerbsgründungen**

Die Arbeitsgruppe war sich darin einig, dass eine der wichtigsten Basis-Maßnahmen für die Aktivierung von Nebenerwerbsgründungspotenzialen darin läge, das Image von Nebenerwerbsgründungen zu verbessern. Eine Art „Imagekampagne“ mit der Kommunikation von positiven Aspekten und Good Practice-Beispielen von Nebenerwerbsgründungen wurde hierzu vorgeschlagen. Die Verbesserung des Images sei eine wichtige Basis, um

darauf aufbauend einzelne Potenzialgruppen gezielt ansprechen und aktivieren zu können.

- **Aktivierungsmaßnahmen für alle Potenzialgruppen**

Für die Aktivierung von Nebenerwerbsgründungen stimmte die Arbeitsgruppe mit der Empfehlung aus der Studie überein, dass bei Maßnahmen der Gründungsförderung Nebenerwerbsgründungen immer mitgedacht werden sollten. Beispielsweise sei es denkbar, dass bei Aktionswochen wie der Gründungswoche Deutschland, ein Themenschwerpunkt auf Nebenerwerbsgründungen gelegt oder bei Businessplan-Wettbewerben eine eigene Kategorie „Nebenerwerbsgründungen“ eingerichtet wird.

- **Aktivierungsmaßnahmen für ausgewählte Potenzialgruppen**

- Mit Blick auf die **Potenzialgruppe der Studierenden** wurde die stärkere Verankerung der „Entrepreneurship Education“ in die Curricula von Studienfächern angeregt. Nach Ansicht der Arbeitsgruppe sollte dies tendenziell für alle Studienfächer – ggf. mit einigen wenigen Ausnahmen – umgesetzt werden. Wichtig seien praxisnahe Angebote wie das Beispiel aus der Studie der Universität des Saarlandes (jUNIt). Es sei wünschenswert, dass Studierende in der Endphase ihres Studiums praxisnahe unternehmerische Angebote wahrnehmen wie beispielsweise die Gründung eines Unternehmens.
- Für die **Potenzialgruppe der Kultur- und Kreativwirtschaft** wurde angeregt, die Künstlersozialkasse in die Aktivierungsaktivitäten einzubeziehen.
- Bei der **Potenzialgruppe der Frauen** sei wichtig, bei den Kommunikations- und Informationsmaßnahmen frauenrelevante Praxisbeispiele (insbesondere Branchen, mit denen sich Frauen identifizieren können) und eine genderneutrale Sprache zu verwenden.

- **Aktivierungspotenziale bei neuen Potenzialgruppen**

- In der Arbeitsgruppe wurde diskutiert, ob es auch überlegenswert sei, Potenzialgruppen jenseits der schon stark bei den Nebenerwerbsgründungen vertretenen Personengruppen gezielt anzusprechen. So seien beispielsweise bei den Migranten/-innen noch unausgeschöpfte Potenziale für die Aktivierung vorhanden, die über migrantenspezifische Kanäle angesprochen werden sollten.

Ein übergreifender Diskussionspunkt in der Arbeitsgruppe war, ob es in Zeiten des Fachkräftemangels gesamtwirtschaftlich überhaupt sinnvoll sei, Aktivitäten zur Unterstützung von Nebenerwerbsgründungen durchzuführen oder ob es unter gesamtwirtschaftlichen Aspekten nicht vorteilhafter wäre, mehr Erwerbstätige in abhängige Beschäftigung zu bringen oder bei Teilzeitbeschäftigten das Arbeitsvolumen auszubauen. Die Arbeitsgruppe vertrat mehrheitlich die Ansicht, dass die Unterstützung von Gründungen/Nebenerwerbsgründungen gesamtwirtschaftlich sinnvoll sei, da gerade durch junge und kleine Unternehmen Innovationen hervorgebracht werden, die die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Wirtschaft stärken und den strukturellen wirtschaftlichen Wandel fördern.

- **Kommunikation**

Mit Blick auf die Instrumente der Aktivierung wurde diskutiert, dass vorhandene Internetplattformen, auf denen sich die Potenzialgruppen „aufhalten“, genutzt werden sollten, um für das Thema „Nebenerwerbsgründungen“ zu sensibilisieren und zu informieren. Als Beispiel hierfür wurde der Online-Marktplatz [www.dawanda.com](http://www.dawanda.com) genannt, auf dem Designer und Kreative ihre selbst hergestellten Produkte verkaufen. Ein solcher Online-Marktplatz eignet sich nach Ansicht der Arbeitsgruppe hervorragend, um das Thema „Nebenerwerbsgründung“ zu platzieren. Auch regionale Gründungsnetzwerke sollten systematisch in die Kommunikationsaktivitäten für Nebenerwerbsgründungen eingebunden werden.

Insgesamt sollte kommuniziert werden, dass Nebenerwerbsgründungen „etwas Gutes sind“ und keinesfalls „Gründungen 2. Klasse“. Dazu sollten insbesondere die Vorteile und positiven Aspekte einer Nebenerwerbsgründung – wie beispielsweise die Erprobungsmöglichkeiten von Geschäftsidee und unternehmerischen Fähigkeiten und Kompetenzen – kommuniziert werden. In der Arbeitsgruppe wurde auch diskutiert, ob die Begrifflichkeit „Nebenerwerbsgründung“ zu negativ konnotiert sei und stattdessen eine neutralere Begrifflichkeit geprägt werden sollte. Mit Blick auf die zunehmend hybrider werdenden Erwerbsverläufe von selbstständigen und angestellten Tätigkeiten zu verschiedenen Zeiten, wurde der Begriff des/der „Zeitunternehmer/-in“ vorgeschlagen. Wichtig sei es, dass Barrieren wie sie z.B. durch sprachliche Begrifflichkeiten wie „Existenzgründung“ entstehen können, abgebaut werden. Hinsichtlich der Kommunikation wurde zudem angeregt, die visuelle und sprachliche Ansprache zu „verschlanken“ und an die Anforderungen bestimmter Zielgruppen (z.B. Frauen) anzupassen.

- **Qualifizierung**

Hinsichtlich der Qualifizierung von Nebenerwerbsgründer/-innen ging die Arbeitsgruppe mit der Empfehlung der Studie konform, dass die Angebote niedrigschwellig ausgestaltet und auf einem einfacheren Niveau, das weniger BWL-Wissen voraussetzt, durchgeführt werden sollten. Internetplattformen sollten zur Vermittlung von Nebenerwerbsgründungsinhalten genutzt werden.

- **Multiplikatorenunterstützung**

Hinsichtlich der Unterstützung durch Multiplikatoren wurden von der Arbeitsgruppe folgende Ergebnisse erarbeitet:

- Es sollten „neue“ Multiplikatorenkanäle jenseits der „klassischen Gründungsförderung“ gewählt werden, um potenzielle Nebenerwerbsgründer/-innen zu erreichen. Dazu zählen beispielsweise Landfrauenverbände (Fokus ländlicher Raum), die Künstlersozialkasse (für Nebenerwerbsgründungen im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft) oder Online-Plattformen wie z.B. Online-Marktplätze.
- Die Multiplikatoren sollten Unterstützung für die Beratung von Nebenerwerbsgründer/-innen erhalten, die sich an den Unterstützungsbedarfen der Nebenerwerbsgründer/-innen orientieren.

- Wichtig sei auch, dass Multiplikatorengruppen von guten Beispielen der Beratung und Qualifizierung von Nebenerwerbsgründungen lernen können. Daher sollte der Austausch von Institutionen durch Aufzeigen von Good-Practice-Beispielen gefördert werden, die im Bereich Nebenerwerbsgründungen bereits aktiv sind (z.B. durch Leitfaden mit vorhandenen Good-Practice-Beispielen, Tagungen mit Fokus Nebenerwerbsgründungen für die Zielgruppe der Praktiker/-innen der Wirtschafts- und Gründungsförderung). Dies sollte nach Ansicht der Arbeitsgruppe durch eine „neutrale Institution“ wie bspw. das BMWi erfolgen.

### **AG B: „Verbesserte Ausschöpfung der Wechsellpotenziale in die Haupterwerbsselbstständigkeit“ (Präsentation der Ergebnisse durch Herrn Schäffer, SSC Europe/ VGSD e.V.)**

Die zweite Arbeitsgruppe befasste sich mit der Frage, welche Hemmnisse es für Wechsler/-innen von der Neben- in die Haupterwerbsselbstständigkeit gibt und wie die Zahl der Wechsler/-innen durch Maßnahmen des Gesetzgebers und der Politik erhöht werden könnte.

Einführend stellte Herr Prof. Dr. Block kurz die Studienergebnisse der multivariaten Analyse über die unternehmens- und personenbezogenen Determinanten eines Wechsels von der Neben- in eine Haupterwerbsselbstständigkeit vor. Die Wechsler sind überdurchschnittlich häufig in der Altersgruppe zwischen 25 und 34 Jahren zu finden. Zudem geben sie im Vergleich zu anderen Nebenerwerbsgründer/-innen verstärkt Innovation, Selbstverwirklichung und Unabhängigkeit als Gründungsmotive an. Des Weiteren ist die Wechselbereitschaft bei fremdkapitalfinanzierten Gründungen und bei Erfindern höher als bei anderen Nebenerwerbsgründer/-innen. Die Wechselwahrscheinlichkeit ist hingegen niedriger bei der Altersgruppe 55+ und bei Nebenerwerbsgründer/-innen, die ihre Gründung „lediglich“ als eine Möglichkeit zur Erzielung eines Zusatzeinkommens betrachten.

Nach einer längeren Diskussion unter den Teilnehmenden der Arbeitsgruppe wurden vier Themenkreise als Hemmnisse für den Wechsel aus der Nebenerwerbs- in die Haupterwerbsselbstständigkeit identifiziert:

1. Es mangelt an **Beratungsangeboten**, die speziell auf die Gruppe der Nebenerwerbsgründer/-innen zugeschnitten sind. Nebenerwerbsgründer/-innen sehen sich beispielsweise im Bereich der Krankenversicherung und der Altersvorsorge spezifischen Fragestellungen gegenüber, woraus ein gesonderter Beratungsbedarf resultiert. Insbesondere im Bereich der Krankenversicherung herrscht große Unsicherheit und Intransparenz, da einheitliche Regelungen fehlen.
2. Es fehlt an **positiven Rollenvorbildern** und einem **positiven Image** für Nebenerwerbsgründer/-innen.
3. Der Übergang aus der Nebenerwerbs- in die Haupterwerbsselbstständigkeit kann mit sehr drastischen Konsequenzen verbunden sein. Die Entscheidung zum Wechsel ist somit riskant und nicht einfach umkehrbar. Die Arbeitsgruppen-Teilnehmer/-innen brachten die Möglichkeit eines „**gleitenden Übergangs**“ in die Diskussion ein, bei dem die/der Wechsler/-in für einen begrenzten Zeitraum noch in den gesetzlichen Sozialversicherungssystemen mit geringeren Beiträgen verbleiben könnte und sich erst nach einer bestimmten Zeit in der Haupterwerbsselbstständigkeit



selbst zu den dann höheren Beiträgen versichern müsste (einkommensabhängig analog abhängig Beschäftigte). Bei gescheiterter Haupterwerbsselbstständigkeit sollte ein Wechsel zurück in die gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung möglich sein. Durch die Möglichkeit eines gleitenden Übergangs wird das Risiko eines Wechsels in die Haupterwerbsselbstständigkeit verringert werden.

4. Bestimmte **Angebote der Gründungsförderung oder Gründungsfinanzierung** sind Nebenerwerbsgründer/-innen **verschlossen**, da diese die Zugangskriterien nicht erfüllen oder aufgrund ihres frühen Gründungszeitpunkts nicht mehr für diese Angebote in Frage kommen. Insofern sollte nach Ansicht der Arbeitsgruppe bei der Beratungsförderung von Wechsler/-innen über Öffnungsklauseln und veränderte Abschneidegrenzen nachgedacht werden.

#### **Handlungsempfehlungen zum Abbau der Hemmnisse:**

- Es wurde vorgeschlagen, das spezifische Beratungsangebot für Nebenerwerbsgründer/-innen zu erhöhen und ggf. ein speziell auf die Bedürfnisse von Nebenerwerbsgründern/-innen zugeschnittenes Online-Portal zu schaffen.
- Die Multiplikatoren in den Verbänden und Beratungsinstitutionen sollen für das Thema Nebenerwerbsgründungen sensibilisiert werden.
- Zum Aufbau eines positiven Images für Nebenerwerbsgründer/-innen wurde vorgeschlagen, Preise und Businessplanwettbewerbe speziell für Nebenerwerbsgründer/-innen einzurichten.
- Als eine weitere Maßnahme wurde von den Teilnehmenden eingebracht, die Kriterien zur Teilnahme an Förderprogrammen sowie Maßnahmen der Gründungsfinanzierung nicht an Tragfähigkeits- und Existenzsicherungsaspekten auszurichten sondern durch breitere Kriterien zu ersetzen. Das würde es Nebenerwerbsgründer/-innen ermöglichen, diese Angebote in Anspruch zu nehmen.

#### **4. Fazit/Verabschiedung**

Herr Dr. Wittstock, Leiter des Referats „Existenzgründungen“ im gastgebenden BMWi, zog ein kurzes Fazit zur Studie und zum Abschlussworkshop: Die Studie habe die quantitative und qualitative Bedeutung von Nebenerwerbsgründungen gezeigt und mit Daten belegt. Auch Probleme und Hindernisse sowie Unterstützungsbedarfe wurden aufgezeigt, an denen die Wirtschaftspolitik und -förderung ansetzen könne:

- Das Image von Nebenerwerbsgründer/-innen sollte verbessert werden. Die positiven Aspekte und die gesamtwirtschaftliche Bedeutung sollte stärker hervorgehoben werden.
- Bei der Sozialversicherungsproblematik könne über eine Übergangsfrist für Nebenerwerbsgründer/-innen nachgedacht werden.
- Die Engpässe in der Inanspruchnahme von Beratungsförderung sollte über Öffnungsklauseln und veränderte Abschneidegrenzen vermindert werden.
- Eine neue, positiv besetzte Begrifflichkeit für Nebenerwerbsgründungen sollte gefunden werden, die dazu beiträgt, dass der Existenzgründungsbegriff niedrigschwelliger formuliert wird.

## Literaturverzeichnis

- Bendig, M.; Evers, J.; Knirsch, S. (2013): Die Zukunft der Gründungsförderung – neue Trends und innovative Instrumente, Hamburg.
- Block, J.; Thurik, R.; Van der Zwan, P.; Walter, S. (in press): Business takeover or new venture? Individual and environmental determinants from a cross-country study. *Entrepreneurship: Theory and Practice*.
- Block, Joern; Wagner, Marcus (2010): Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials, *Schmalenbach Business Review* 62, S. 154–174.
- Block, J.; Köllinger, P. (2009). I can't get no satisfaction – necessity entrepreneurship and procedural utility, *Kyklos*, 62(1), S. 191-209.
- Block, J.; Sandner, P.; Lutz, A. (2008): Determinanten des Erfolgs staatlich geförderter Existenzgründungen – eine empirische Untersuchung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 78(7/8): S. 753-777.
- Block, J.; Wagner, M. (2007): Opportunity Recognition and Exploitation by Necessity and Opportunity Entrepreneurs: Empirical Evidence from Earnings Equations, In: George T. Solomon (ed.), *Proceedings of the Sixty-Sixth Annual Meeting of the Academy of Management*.
- Block, Joern (2007): Unterschiedliche Eigenschaften von Not- und Opportunitätsgründern und ihre Auswirkungen auf den Erfolg der Selbständigkeit, *GRÜNDUNG-AKTUELL* 23 / 2007 – 03.07.2007, München.
- Block, J.; Sandner, P. (2006): Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Selfemployment: Evidence from German Micro Data, *SSRN Working Paper*.
- Borghans, L. et al. (2009): Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion, *Journal of the European Economic Association* 7, S. 649-658.
- Bosma, N.; Harding, R. (2006): Global entrepreneurship monitor summary results (pp. 20–21), Babson Park: Babson College and London Business School.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) [Hrsg.] (2012): *GründerZeiten 19 – Existenzgründungen durch Ältere*, Berlin.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) [Hrsg.] (2012): *GründerZeiten 16 – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit*, Berlin.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) [Hrsg.] (2012): *Monitoring zu ausgewählten wirtschaftlichen Eckdaten der Kultur- und Kreativwirtschaft 2011 – Langfassung*, Berlin.
- Caliendo, Marco; Kritikos, Alexander (2010): Gründungen aus Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich, *Wochenbericht des DIW Berlin*, Nr. 18/2010.
- Carter, Nancy M.; Gartner, William B.; Shaver, Kelly G.; Gatewood, Elizabeth J. (2003): The career reasons of nascent entrepreneurs, *Journal of Business Venturing* 18 (2003), S. 13–39.

- Cholotta, Katrin (2010): Mythos Unternehmensgründung – Eine empiriebasierte Diskussion um Leitbild, Identifikation mit der Unternehmerrolle und Erfolg, Dissertation, Hamburg.
- Chromow, Robert (2012): Nebenberuflich selbständig: Tipps und Informationen für Ihre Gründung im Nebenerwerb!, Berlin.
- Dangel, Caroline; Fleißig, Sabine; Piorkowsky, Michael-Burkhard; Stamm, Thomas (2006): Genderaspekte in der Existenzgründung und Selbstständigkeit in Deutschland im Vergleich mit Ländern in Europa. Eine Analyse mit Daten des Mikrozensus und EU-Arbeitskräfteerhebung, Bonn.
- Engel, D. (2004): Venture Capital für junge Unternehmen, ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 71, Baden-Baden.
- Europäische Kommission (Hrsg.) (2012): Entrepreneurship in the EU and beyond – Report; Flash Eurobarometer 354.
- Evers & Jung GmbH (Hrsg.) (2011): Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen. Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi). Hamburg.
- Fietze, S. (2011): Arbeitszufriedenheit und Persönlichkeit: „Wer schaffen will, muss fröhlich sein!“, SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research Nr. 388, Berlin.
- Folta, Timothy B.; Delmar, Frédéric; Wennberg, Karl (2010): Hybrid Entrepreneurship., MANAGEMENT SCIENCE, Vol. 56, No. 2, Februar 2010, S. 253-269.
- Franke, Annette (2009): Existenzgründungen im Lebenslauf, o. O.
- Fritsch, M.; Grotz, R. [Hrsg.] (2004): Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Heidelberg.
- Fritsch, M.; Niese, M. [Hrsg.] (2004): Gründungsprozess und Gründungserfolg – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Heidelberg.
- Fryges, H.; Gottschalk, S.; Gude, H.; Kohn, K.; Metzger, G.; Murmann, M.; Müller, K.; Niefert, M.; Ullrich, K. (2011): KfW/ZEW-Gründungspanel, Vom Aufschwung getragen – Startschwierigkeiten und Wachstumschancen junger Unternehmen; Creditreform, KfW Bankengruppe und ZEW; Mannheim.
- Fryges, H.; Gottschalk, S. (2010): The KfW/ZEW Start up Panel: Design and Research Potential, in: Schmollers Jahrbuch 130; S. 117-131.
- Gerner, Hans-Dieter; Wießner, Frank (2012): Solo-Selbstständige. Die Förderung bewährt sich, der soziale Schutz nicht immer; Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Bundesagentur für Arbeit (Hrsg.): IAB-Kurzbericht 23/2012, Nürnberg.
- Handelsblatt [Hrsg.] (2012): Gekappter Gründungszuschuss Von der Leyens „kaum nachvollziehbarer“ Reformfehler. 15. Februar 2012
- Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit); Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn (1998): Erfolgsfaktor Qualifikation – Unternehmerische Aus- und Weiterbildung in Deutschland, Trier, Bonn.
- Josten, Martina; Laux, Judith; Thomm, Michael (2008b): Gründungsquell Campus (II) – Neue akademische Gründungspotenziale in wissensintensiven Dienstleistungen bei Wissenschaftlichen Mitarbeitenden. Teil II: Ergebnisse der Inmit-Befragung bei

- Wissenschaftlichen Mitarbeitenden an 28 deutschen Hochschulen im Rahmen des Forschungsvorhabens FACE – Female Academic Entrepreneurs; in: Trierer Arbeitspapiere zur Mittelstandsökonomie Nr. 13, Trier.
- Josten, Martina; van Elkan, Marco; Laux, Judith; Thomm, Michael (2008a): Gründungsquell Campus (I) – Neue akademische Gründungspotenziale in wissensintensiven Dienstleistungen bei Studierenden. Teil I: Ergebnisse der Inmit-Befragung bei Studierenden an 37 deutschen Hochschulen im Rahmen des Forschungsvorhabens FACE – Female Academic Entrepreneurs, in: Trierer Arbeitspapiere zur Mittelstandsökonomie Nr. 12; Trier.
- Josten, Martina; van Elkan, Marco; Laux, Judith; Thomm, Michael (2007): Gründungspotenziale bei Studierenden – erste Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen, Bonn, Berlin.
- Jung, Martin, Habschick, Marco (2001): Öffentliche Förderung für Existenzgründer – Wem nützt welches Programm? – Evaluation im Auftrag des Stern, Hamburg.
- KfW-Bankengruppe [Hrsg.] (2013a): KfW-Gründungsmonitor 2013 – Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht – Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, Frankfurt am Main.
- KfW-Bankengruppe [Hrsg.] (2013b): KfW-Gründungsmonitor 2013 – Tabellen- und Methodenband, Frankfurt am Main.
- KfW-Bankengruppe [Hrsg.] (2012): KfW-Gründungsmonitor 2012 – Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsdynamik – Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, Frankfurt am Main.
- KfW-Bankengruppe [Hrsg.] (2011a): Gründerinnen – Frauen als eigene Chefs. Akzente, Nr. 44, Juli 2011, Frankfurt am Main: KfW-Research.
- KfW-Bankengruppe [Hrsg.] (2011b): KfW-Gründungsmonitor 2011. Dynamisches Gründungsgeschehen im Konjunkturaufschwung. Frankfurt am Main: KfW-Bankengruppe.
- KfW-Bankengruppe [Hrsg.] (2010): KfW-Gründungsmonitor 2010. Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise. Frankfurt am Main: KfW-Bankengruppe.
- KfW-Bankengruppe [Hrsg.] (2008): KfW-Gründungsmonitor 2008. Gründungen in Deutschland: wenig aber besser – Chancenmotiv rückt in den Vordergrund. Frankfurt am Main: KfW-Bankengruppe.
- KfW-Bankengruppe [Hrsg.] (2007): KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007. Frankfurt am Main: KfW-Bankengruppe.
- KfW-Bankengruppe [Hrsg.] (2005): KfW-Gründungsmonitor 2005. Zahl der Vollerwerbsgründungen stabil – Kleinstgründungen weiter auf dem Vormarsch. Frankfurt am Main: KfW-Bankengruppe.
- Koster, Sierdjan; Markantoni, Marianna, Strijker, Dirk (2010): Side activity entrepreneur: Lifestyle or economic oriented. Johansson, Karlsson & Stough (eds.). Agglomeration, Clusters and Entrepreneurship: Studies in regional economic development Groningen/Niederlande.

- Kranzusch, Peter; Suprinovic, Olga; Haunschild, Ljuba (2012): Freiberufliche Gründungen in Deutschland – Ergebnisse einer erstmaligen Auswertung von Daten der Finanzverwaltung, IfM-Materialien Nr. 213, Bonn.
- Kulicke, M. (2000): Finanzierungsbedarf (Höhe, Art) und Finanzierungsprobleme bei Existenzgründungen im Dienstleistungsbereich, Fraunhofer IRB, Stuttgart.
- Lauxen-Ulbrich, Maria; Leicht, René (2004): Unternehmerin und daneben auch noch Kinder? Lebensformen und Arbeitsgestaltung selbstständiger Frauen in Deutschland. Eine empirische Untersuchung anhand von Mikrozensusdaten. Veröffentlichung des Instituts für Mittelstandsforschung – Universität Mannheim. Mannheim.
- Leppin, Karin; Mutafoğlu, Konar (2006): Nebenbei Selbständig – Ratgeber für Selbständige in Teilzeit, Baden-Baden.
- Lohmann, Henning (2001): Self-employed or employee, full-time or part-time? Gender differences in the determinants and conditions for self-employment in Europe and the US. Arbeitspapiere - Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung Nr. 38, 2001. Mannheim.
- Lutz, A.; Luck, N. (2011): Selbstständig in Teilzeit: Als Kleinunternehmer zum großen Erfolg, Wien.
- Müller, Bettina; Niefert, Michaela; Rammer, Christian; Gottschalk, Sandra (2011): Unternehmensdynamik in der Wissenswirtschaft in Deutschland 2009, Gründungen und Schließungen von Unternehmen – Unternehmensdynamik in den Bundesländern – Internationaler Vergleich; in: Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) [Hrsg.]: Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 10-2011; Berlin.
- Nispel, Andrea (Abschlussbericht. Entwicklung einer Gründerinnen-Typologie für die EQUAL-Entwicklungspartnerschaft Women Way of Entrepreneurship.
- OECD (2000): Employment Outlook: Rewarding Work, Paris.
- Petrova, Kameliia (2012): Part-time entrepreneurship and financial constraints: evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics. *Small Business Economics* 39, Nr. 2, S. 473–493.
- Petrova, Kameliia (2011): Part-Time Entrepreneurship, Learning and Ability; in: *Journal of Management Policy and Practice* vol. 12(1) 2011, Plattsburgh.
- Petrova, Kameliia (2010a): Part-time entrepreneurship: Theory and evidence. *Atlantic Economic Journal* 38, Nr. 4.
- Petrova, Kameliia (2010b): Part-time entrepreneurship and financial constraints: evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics, Springer Science+Business Media, LLC.
- Petrova, Kameliia (2010): Part-Time Entrepreneurship, Learning and Ability. *Journal of Management Policy and Practice* 12, Nr. 1, S. 64–75.
- Petrova, Kameliia (2005): Part-Time Entrepreneurship and Wealth Effects: New Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics, Boston College.
- Pfeiffer, F. (2005): Existenzgründungen: Ein Weg zur Beschäftigungsförderung? ZEW-Discussion Paper No. 05-71, Mannheim.

- Piorkowsky, Michael-Burkhard; Buddensiek, Marit (2011): Selbstständige in Deutschland 2006-2010 mit einer Sonderauswertung nach Wirtschaftsbereichen 1996-2008 – Der Selbstständigen-Monitor mit dem vollständigen Datensatz des Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes; Bonn.
- Piorkowsky, Michael-Burkhard (2010): Unternehmensgründung und Selbstständigkeit in Teilzeit – ein beachtlicher Trend und „Motor“ der wirtschaftlichen Entwicklung; Vortrag im Rahmen des „Zukunftsforum Ländliche Entwicklung – Begleitforum Nr. 12: Landservice-Ideen mit Zukunft: Perspektiven und Potenziale für ländliche Räume“ (20. Januar 2010); Berlin.
- Piorkowsky, Michael-Burkhard; Buddensiek, Marit; Fleißig, Sabine (2010): Selbstständige in Deutschland – Der Selbstständigen-Monitor mit dem vollständigen Datensatz des Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes; Bonn.
- Piorkowsky, Michael-Burkhard (2004): Teilzeitselbstständigkeit. Unveröffentlichtes Manuskript.
- Piorkowsky, Michael-Burkhard (2002) Existenzgründungsprozesse im Zu- und Nebenerwerb von Frauen und Männern. Eine empirische Analyse der Bedingungen und Verläufe bei Gründungs- und Entwicklungsprozessen von Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung genderspezifischer Aspekte. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.), Berlin.
- Reynolds, P. D.; Camp, S. M.; Bygrave, W. D.; Autio, E.; Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor 2001 – Executive Report, Babson College, London Business School.
- RKW Kompetenzzentrum [Hrsg.] (2010): Ältere Gründerinnen und Gründer – Was zeichnet sie aus? Welche Unterstützung benötigen sie?, Eschborn.
- Schmidt, A. G.; van Elkan, Marco (2010): Gesamtwirtschaftlicher Nutzen der deutschen Bürgschaftsbanken – Quantifizierung der gesamtwirtschaftlichen Effekte der Aktivitäten der deutschen Bürgschaftsbanken unter den Rahmenbedingungen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise, Trier.
- Schmidt, A. G.; van Elkan, Marco (2006): Der gesamtwirtschaftliche Nutzen der deutschen Bürgschaftsbanken; in: Trierer Schriften zur Mittelstandsökonomie, Bd. 7, Berlin.
- Schmidt, A. G.; Kraus, M. (2001): Qualifikation und Unternehmenskontinuität – Beitrag zur Meisterausbildung zur Bestandssicherung von Handwerksunternehmen, Trier.
- Schulz, N. (1995): Unternehmensgründungen und Markteintritt, Heidelberg.
- Statistisches Bundesamt [Hrsg.] (2013): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktsberechnung 4. Quartal 2012, Fachserie 18 Reihe 1.2.
- Statistisches Bundesamt [Hrsg.] (2013b): Unternehmen und Arbeitsstätten – Gewerbeanzeigen (Fachserie 2 Reihe 5), Dezember und Jahr 2012, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt [Hrsg.] (2011): Mikrozensus 2010 (Qualitätsbericht), Wiesbaden.
- Steil, F. (1999): Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik – Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer, ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 34, Baden-Baden.

- Sternberg, C., Brixy, U. und Hundt, C. (2007): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2006. Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität, Hannover.
- Thompson, Piers, Dylan Jones-Evans, und Caleb Kwong. Women and Home-based Entrepreneurship Evidence from the United Kingdom. *International Small Business Journal* 27, Nr. 2 (4. Januar 2009), S. 227–239.
- Ullrich, Katrin (2013): Nebenerwerbsgründer wechseln selten in den Vollerwerb; in: KFW ECONOMIC RESEARCH; Fokus Volkswirtschaft, Nr. 23, 29. Mai 2013, Frankfurt am Main.
- Wagner, M.; Block, J. (2006): Opportunity Recognition and Exploitation by Necessity and Opportunity Entrepreneurs: Empirical Evidence from Earnings Equations, SSRN Working Paper.
- Wennberg, Karl ; Folta, Timothy B.; Delmar, Frédéric (2006): A real options model of stepwise entry into self-employment. In Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC), Stockholm, Lafayette/Indiana, Lyon.
- Wolf, Björn (2006): Empirische Untersuchung zu den Einflussfaktoren der Finanzierungsprobleme junger Unternehmen in Deutschland und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftspolitik, Arbeitspapiere Unternehmen und Region Nr. U1/2006, Karlsruhe.
- Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) (2009): Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens – Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Mannheim.

**Anhang**



## ***Anhang 1:***

### ***Experten/-innen-Liste***

Die folgenden Experten/-innen wurde im Rahmen der qualitativen Experten/-innen-Interviews kontaktiert:

**Blazenka Bartolovic**

Espace Entreprise, Luxemburg

**Robert Chromow**

Buchautor/Kursautor zum Thema Nebenerwerbsselbstständigkeit bei akademie.de

**Dr. Marc Evers**

Deutsche Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK)

**Iris Kronenbitter**

bundesweite gründerinnenagentur (bga)

**Dr. Andreas Lutz**

gruendungszuschuss.de

**Prof. Dr. Michael-Burkhard Piorkowsky**

Professur für Haushalts- und Konsumökonomik,  
Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn

**Regine Ringelhan**

Unternehmensberaterin und Coach von Nebenerwerbsselbstständigen

**Christian Rost**

Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft

**Michael Schultes**

Bürgerschaftsbank Baden-Württemberg

**Dr. Kathrin Ullrich**

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

**Alex Wolf**

Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar

**Falk Zientz**

Leiter Mikrofinanz bei der GLS Bank