



# Kurzdossier zur unternehmerischen Initiative junger Menschen

Unternehmerische Aktivitäten in Europa



Die in diesem Dossier zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Argumente spiegeln nicht zwangsläufig die offizielle Einstellung der Organisation oder der Regierungen ihrer Mitgliedstaaten oder der Europäischen Union wider.

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Karten berühren nicht den völkerrechtlichen Status und die Souveränität über Territorien, den Verlauf der internationalen Grenzen und Grenzlinien sowie den Namen von Territorien, Städten und Gebieten.

1. Anmerkung der Türkei:

Die Informationen in diesem Dokument zu Zypern beziehen sich auf den südlichen Teil der Insel. Es existiert keine den türkischen und den griechischen Bevölkerungsteil der Insel gemeinsam vertretende Instanz. Die Türkei erkennt die Türkische Republik Nordzypern (TRNZ) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und gerechte Lösung gefunden ist, wird sich die Türkei ihre Stellungnahme zur "Zypernfrage" vorbehalten.

2. Anmerkung aller in der OECD vertretenen EU-Mitgliedstaaten und der Europäischen Kommission:

Die Republik Zypern wird von allen Mitgliedern der Vereinten Nationen mit Ausnahme der Türkei anerkannt. Die Informationen in diesem Dokument beziehen sich auf das Gebiet, das sich de facto unter der Kontrolle der Regierung der Republik Zypern befindet.

### Danksagung

Dieses Dokument wurde von David Halabisky unter der Leitung von Jonathan Potter erstellt, beide Mitglied der Abteilung für lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung (LEED) der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), mit fachlicher Unterstützung von Francis Greene von der Warwick Business School an der Universität Warwick im Vereinigten Königreich.

© Titelbild: Joshua Hodge Photography, iStockphoto

Die Genehmigung zur Nutzung und Vervielfältigung von Fotos, die nicht dem Urheberrecht der OECD bzw. der Europäischen Union unterliegen, ist direkt beim Urheberrechtssinhaber einzuholen.

Europe Direct soll Ihnen helfen, Antworten auf Ihre Fragen zur Europäischen Union zu finden.

**Gebührenfreie Telefonnummer (\*):  
00 800 6 7 8 9 10 11**

(\* Einige Mobilfunkanbieter gewähren keinen Zugang zu 00 800-Nummern oder berechnen eine Gebühr.

Weitere Informationen über die Europäische Union sind verfügbar über Internet (<http://europa.eu>).

Katalogisierungsdaten sowie eine Zusammenfassung befinden sich am Ende der Veröffentlichung.

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, 2012

Europäische Kommission  
ISBN 978-92-79-25421-5

Weitere Informationen über die OECD finden Sie im Internet unter [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

© OECD/Europäische Union, 2012  
Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

# **Kurzdossier zur unternehmerischen Initiative junger Menschen**

Unternehmerische Aktivitäten in Europa

# ■ INHALT

<b>KERNAUSSAGEN</b> .....	<b>3</b>
<b>WELCHES AUSMASS HAT DIE JUGENDARBEITSLOSIGKEIT ERREICHT?</b> .....	<b>3</b>
Tabelle 1: Jährliche und monatliche Arbeitslosenquoten von jungen Menschen unter 25 in der EU und in ausgewählten OECD-Ländern.....	4
Tabelle 2: Jährliche Arbeitslosenquote in der EU und ausgewählten OECD-Ländern, 2010.....	5
<b>WELCHE ROLLE KÖNNEN JUNGE UNTERNEHMER BEI DER BEWÄLTIGUNG DIESER HERAUSFORDERUNG SPIELEN?</b> .....	<b>6</b>
Abb. 1: Wie die Möglichkeit einer selbstständigen Tätigkeit wahrgenommen wird, 2009 .....	6
Abb. 2: Selbstständige Erwerbstätigkeit nach Ländern und Altersgruppen, 2010 .....	7
Abb. 3: Anteil Selbstständiger mit mindestens einem Beschäftigten nach Altersgruppen, 2010.....	8
Abb. 4: Anteil junger Menschen und Erwachsener je nach unternehmerischer Aktivität und Eigentumsstruktur, EU und Vereinigte Staaten.....	9
Abb. 5: Durchschnittliches Beschäftigungswachstum in Prozent bei Unternehmen, die nach drei Jahren noch existieren (EU) .....	9
<b>WELCHEN HINDERNISSEN STEHEN JUNGE MENSCHEN BEI EINER NEUGRÜNDUNG GEGENÜBER?</b> .....	<b>10</b>
<b>WELCHE UNTERSCHIEDLICHEN HERAUSFORDERUNGEN GIBT ES FÜR DIE VERSCHIEDENEN GRUPPEN JUNGER MENSCHEN?</b> .....	<b>11</b>
Tabelle 3: Gesamte unternehmerische Tätigkeit (GUT) nach Beschäftigungsstatus und Bildungsgrad (in Prozent) in der Altersgruppe der 18- bis 30-Jährigen, EU-27.....	11
<b>WAS SOLLTE DIE POLITIK TUN?</b> .....	<b>12</b>
Beispiel 1: Think Big.....	14
Beispiel 2: Das Projekt GATE (Growing America Through Entrepreneurship) (Vereinigte Staaten) .....	15
Beispiel 3: Prince's Scottish Youth Business Trust.....	15
Beispiel 4: DEFi jeunes (Frankreich).....	17
Beispiel 5: Überbrückungsgeld und Existenzgründerprogramme („Ich-AG“) (Deutschland).....	18
Beispiel 6: .garage hamburg (Deutschland).....	19
<b>SCHLUSSFOLGERUNGEN</b> .....	<b>20</b>

## KERNAUSSAGEN

- In den letzten drei Jahren hat die Arbeitslosigkeit in Europa stark zugenommen, wobei junge Menschen beim Zugang zum Arbeitsmarkt noch härteren Bedingungen ausgesetzt sind. Seit über zehn Jahren ist die Arbeitslosigkeit junger Menschen doppelt so hoch wie die von Erwachsenen – im November 2011 belief sich die Quote in der Europäischen Union auf über 22 %.
- 40 % der jungen Menschen bekunden Interesse an einer selbstständigen Tätigkeit, und die einzelnen Mitgliedstaaten haben eine Vielzahl von Existenzgründungsprogrammen vorzuweisen; dazu zählen Förderung von unternehmerischem Denken und Handeln, Information und Beratung, Coaching und Mentoring, finanzielle Unterstützung sowie eine entsprechende Infrastruktur mit Gründerzentren und Netzwerken für junge Unternehmer.
- Es gibt Belege dafür, dass die Unterstützung junger Menschen zur Beendigung der Arbeitslosigkeit und die Schaffung von wirtschaftlichem Mehrwert Erfolg hat, auch wenn die Datenbasis recht bescheiden und im Allgemeinen ungenau ist; die Auswertung sollte verbessert werden, damit sich politische Entscheidungsträger verstärkt um funktionsfähige Konzepte bemühen können.
- Eine unternehmerische Tätigkeit junger Menschen ist sicher kein Allheilmittel bei der Lösung des Problems Jugendarbeitslosigkeit, stellt aber durchaus einen Teil der Lösung dar. Zur Steigerung von Wirksamkeit und Effizienz sollte die Politik Mittel gezielt für junge Menschen mit den besten Erfolgsaussichten einsetzen, für ausreichende Unterstützung sorgen, damit sie Unternehmen außerhalb von niederschweligen, jedoch durch scharfen Wettbewerb gekennzeichneten Sektoren gründen können, und ihnen zur ergänzenden Unterstützung integrierte Paketlösungen statt Einzelmaßnahmen anbieten.

## ■ WELCHES AUSMASS HAT DIE JUGENDARBEITSLOSIGKEIT ERREICHT?

Jugendarbeitslosigkeit ist eine der größten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen dieses Jahrzehnts – nicht nur in Europa, sondern weltweit. Längere Perioden der Arbeitslosigkeit können langfristig schwerwiegende Folgen für die Betroffenen haben, wie etwa niedrigeres Einkommen und soziale Ausgrenzung. Es wird geschätzt, dass ein Jahr Jugendarbeitslosigkeit den Jahresverdienst eines 42-Jährigen um bis zu 21 % reduzieren kann (Gregg und Tominey, 2005), und dass eine drei Monate längere Arbeitslosigkeit vor dem 23. Lebensjahr dazu führt, dass sich im Alter zwischen 28 und 33 Jahren die Arbeitslosigkeit um durchschnittlich zwei Monate verlängert (Gregg, 2001). Längere Beschäftigungslosigkeit vergrößert diese Probleme und erhöht die Wahrscheinlichkeit ihrer Weitergabe an die Kinder. Über diese ausgesprochen hohen Kosten für den Einzelnen hinaus stellen Arbeitslose in ökonomischer Hinsicht wichtiges, aber ungenutztes Kapital dar, das zur Verringerung der Wirtschaftsleistung und des potenziellen Wirtschaftswachstums beiträgt.

Im November 2011 belief sich die Arbeitslosenquote in der Europäischen Union (EU) insgesamt auf 9,8%, während bei einer mehr als doppelt so hohen Quote von 22,3% etwa fünf Millionen junge Menschen unter 25 Jahren ohne Arbeit waren. Ein auffälliges Merkmal der derzeitigen Krise ist die unterschiedliche Entwicklung der Arbeitsmärkte in den einzelnen EU-Ländern (Tabelle 1). Bemerkenswert dabei ist, dass die Jugendarbeitslosigkeit in Deutschland und Luxemburg zwischen 2008 und 2010 leicht zurückging. Demgegenüber war in allen anderen Ländern ein – teilweise dramatischer – Anstieg zu verzeichnen. Die von der Rezession am härtesten getroffenen Länder gehören zu denen mit der höchsten Jugendarbeitslosigkeit – in Griechenland, Spanien, Italien, Lettland, Litauen, Portugal und in der Slowakei überstieg sie im November 2011 die 30%-Marke, während sie in Irland knapp darunter lag. Dieses Problem ist in der EU stärker ausgeprägt als in den OECD-Ländern, in denen die Jugendarbeitslosigkeit 2010 um 20% niedriger lag.

Hinzuweisen ist auf kleinere geschlechtsspezifische Abweichungen. Die Arbeitslosigkeit junger Frauen in der EU liegt 1,6 Prozentpunkte niedriger als die junger Männer (Tabelle 2). In der EU gibt es nur sieben Länder, in denen die Arbeitslosigkeit junger Männer unter der junger Frauen liegt: Tschechische Republik, Griechenland, Frankreich, Italien, Zypern, Polen und Portugal. Jedoch ist die Arbeitslosigkeit junger Menschen beiderlei Geschlechts sehr hoch und liegt weit über der von Erwachsenen.

Man könnte annehmen, dass sich die Wirtschaftskrise – angesichts einer verstärkten Tendenz zu Zeitarbeit und des Versiegens an Möglichkeiten für eine Erstanstellung – viel stärker auf junge Menschen als auf Erwachsene auswirkt. Tatsächlich jedoch bewegt sich der Anstieg der Arbeitslosigkeit bei jungen Menschen nur leicht über dem bei Erwachsenen. Tabelle 2 macht deutlich, dass 2010 in der EU insgesamt etwas mehr als doppelt so viele junge Menschen wie Erwachsene arbeitslos waren und dass sich dieses Verhältnis in den letzten zehn Jahren kaum verändert hat. Hierbei bleibt jedoch der drastische Rückgang der Erwerbsquote junger Menschen verborgen, der den Rückgang bei den Erwachsenen bei weitem überstieg.

**Tabelle 1: Jährliche und monatliche Arbeitslosenquoten von jungen Menschen unter 25 Jahren in der EU und in ausgewählten OECD-Ländern**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Nov. 2011(*)
Belgien	16,8	17,7	21,8	21,2	21,5	20,5	18,8	18,0	21,9	22,4	21,1
Bulgarien	38,8	37,0	28,2	25,8	22,3	19,5	15,1	12,7	16,2	23,2	25,6
Dänemark	8,3	7,4	9,2	8,2	8,6	7,7	7,9	7,6	11,2	13,8	14,9
Deutschland	8,4	9,9	11,6	13,8	15,6	13,8	11,9	10,6	11,2	9,9	8,1
Estland	23,2	17,6	20,6	21,7	15,9	12,0	10,0	12,0	27,5	32,9	,
Finnland	19,8	21,0	21,8	20,7	20,1	18,7	16,5	16,5	21,5	21,4	19,6
Frankreich	18,9	19,3	19,2	20,8	21,3	22,4	19,8	19,3	23,9	23,7	23,8
Griechenland	28,0	26,8	26,8	26,9	25,9	25,1	22,9	22,0	25,7	32,8	,
Irland	7,2	8,4	8,7	8,7	8,6	8,6	8,9	13,3	24,4	27,8	29,3
Italien	24,1	23,1	23,7	23,5	24,0	21,6	20,3	21,3	25,4	27,8	30,1
Lettland	22,9	22,0	18,0	18,1	13,6	12,2	10,7	13,1	33,6	34,5	,
Litauen	30,9	22,4	25,1	22,7	15,7	9,8	8,2	13,4	29,2	35,1	,
Luxemburg	6,2	7,0	11,2	16,4	14,3	15,8	15,6	17,3	16,5	15,8	14,7
Malta	18,8	17,1	17,4	16,6	16,8	15,9	13,9	12,2	14,4	13,0	14,3
Niederlande	5,0	5,4	7,3	9,0	9,4	7,5	7,0	6,3	7,7	8,7	8,6
Österreich	5,8	6,7	8,1	9,7	10,3	9,1	8,7	8,0	10,0	8,8	8,3
Polen	39,5	42,5	41,9	39,6	36,9	29,8	21,7	17,3	20,6	23,7	27,8
Portugal	11,5	14,3	17,8	18,9	19,8	20,1	20,4	20,2	24,8	27,7	30,7
Rumänien	17,6	21,0	19,5	21,0	19,7	21,0	20,1	18,6	20,8	22,1	,
Schweden	15,0	16,4	17,4	20,4	22,6	21,5	19,2	20,2	25,0	25,2	23,2
Slowakei	39,2	37,7	33,4	33,1	30,1	26,6	20,3	19,0	27,3	33,6	35,1
Slowenien	17,8	16,5	17,3	16,1	15,9	13,9	10,1	10,4	13,6	14,7	,
Spanien	23,2	24,2	24,6	23,9	19,7	17,9	18,2	24,6	37,8	41,6	49,6
Tschechische Republik	17,3	16,9	18,6	21,0	19,2	17,5	10,7	9,9	16,6	18,3	19,0
Ungarn	11,3	12,7	13,4	15,5	19,4	19,1	18,0	19,9	26,5	26,6	25,9
Vereinigtes Königreich	11,7	12,0	12,2	12,1	12,8	14,0	14,3	15,0	19,1	19,6	,
Zypern	8,2	8,0	8,8	10,2	13,9	10,0	10,2	9,0	13,8	16,7	,
<b>Europäische Union (27 Länder)</b>	17,7	18,3	18,8	19,2	18,8	17,5	15,7	15,8	20,1	21,1	22,3
Männer	17,0	18,0	18,6	18,8	18,7	17,2	15,4	15,8	21,2	21,8	22,8
Frauen	18,6	18,8	19,0	19,6	19,0	18,0	16,1	15,8	18,9	20,2	21,7
Kanada	12,9	13,7	13,7	13,4	12,4	11,7	11,2	11,6	15,2	14,8	14,1
Vereinigte Staaten	10,6	12,0	12,4	11,8	11,3	10,5	10,5	12,8	17,6	18,4	16,8
<b>OECD-Durchschnitt</b>	12,4	13,4	13,8	13,7	13,4	12,6	12,0	12,7	16,7	16,7	,
Männer	12,5	13,7	14,1	13,8	13,8	12,6	12,2	13,1	17,9	17,6	,
Frauen	12,3	13,0	13,4	13,7	13,0	12,5	11,7	12,2	15,2	15,7	,

(\*) Die Daten für November 2011 sind nicht direkt mit den jährlichen Durchschnittswerten vergleichbar, die den Vergleich mit einem bestimmten Zeitpunkt nicht zulassen.

Quelle: Daten für die EU-Mitgliedstaaten und den europäischen Durchschnitt: Eurostat; Arbeitskräfteerhebung; Daten für Kanada, die Vereinigten Staaten und den OECD-Durchschnitt: OECD-Statistiken, Arbeitskräfteerhebung.

[>> GIF](#) [>> Excel](#)

**Tabelle 2: Jährliche Arbeitslosenquote in der EU und ausgewählten OECD-Ländern, 2010**

	Junge Menschen (15-24 Jahre)		Erwachsene (15-64 Jahre)		Verhältnis Jugendarbeitslosigkeit zu Arbeitslosigkeit insgesamt
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	
Belgien	22,4	22,4	8,2	8,6	2,7
Bulgarien	24,1	21,7	11,0	9,5	2,3
Dänemark	15,8	11,7	8,4	6,6	1,8
Deutschland	10,9	8,8	7,6	6,6	1,4
Estland	35,2	30,0	19,9	14,7	1,9
Finnland	23,8	19,0	9,3	7,7	2,5
Frankreich	22,2	23,7	9,1	9,7	2,4
Griechenland	26,7	40,6	10,1	16,4	2,6
Irland	33,7	21,1	17,1	9,6	2,0
Italien	26,8	29,4	7,7	9,7	3,3
Lettland	35,4	33,5	21,9	16,0	1,8
Litauen	38,5	30,8	21,5	14,6	2,0
Luxemburg	17,6	.	3,8	5,1	3,2
Malta	13,7	12,2	6,9	7,2	1,9
Niederlande	8,8	8,6	4,5	4,5	1,9
Österreich	8,9	8,8	4,6	4,3	2,0
Polen	22,4	25,4	9,4	10,1	2,4
Portugal	21,2	23,7	10,4	12,5	2,0
Rumänien	22,3	21,8	8,2	6,9	2,9
Schweden	26,6	23,7	8,7	8,4	2,9
Slowakei	34,6	31,9	14,3	14,6	2,3
Slowenien	15,2	13,8	7,6	7,2	2,0
Spanien	43,2	39,8	19,8	20,6	2,1
Tschechische Republik	18,2	18,5	6,5	8,5	2,5
Ungarn	27,9	24,9	11,6	10,8	2,4
Vereinigtes Königreich	21,5	17,3	8,8	7,0	2,5
Zypern	16,0	17,2	6,2	6,5	2,6
<b>Europäische Union (27 Länder)</b>	21,6	20,0	9,7	9,7	2,2
Kanada	17,1	12,4	8,7	7,2	1,8
Vereinigte Staaten	20,8	15,8	10,5	8,6	1,9
<b>OECD-Durchschnitt</b>	17,6	15,7	8,5	8,1	2,0

Quelle: Daten für die EU-Mitgliedstaaten und den europäischen Durchschnitt: Eurostat; Arbeitskräfteerhebung; Daten für Kanada, die Vereinigten Staaten und den OECD-Durchschnitt: OECD-Statistiken, Arbeitskräftestatistik.

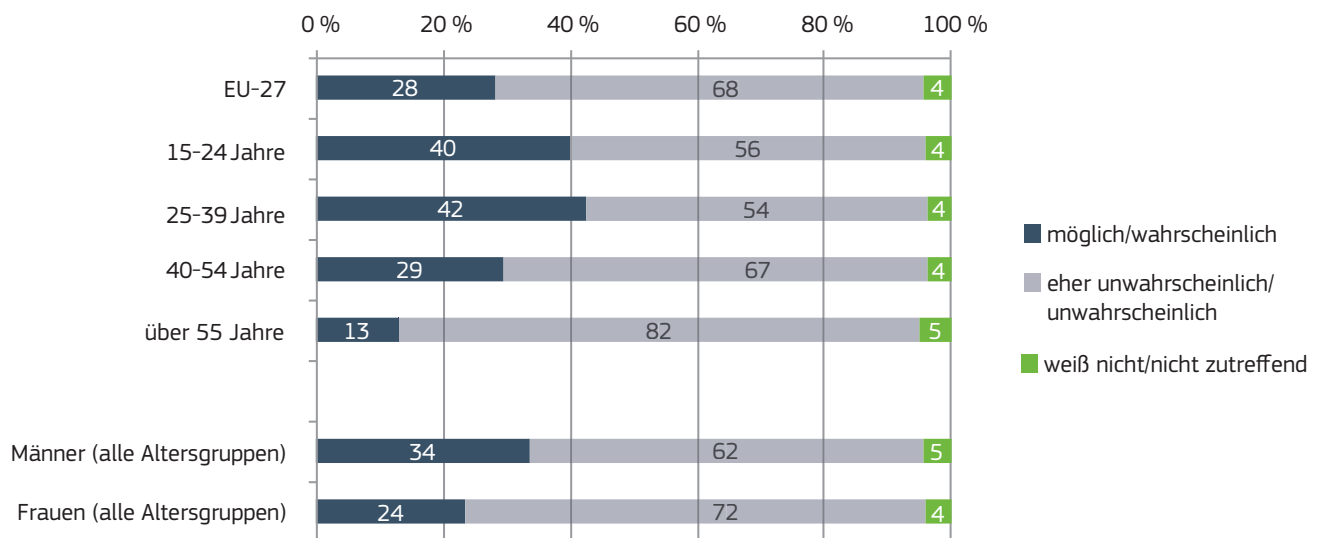
[>> GIF](#) [>> Excel](#)

## WELCHE ROLLE KÖNNEN JUNGE UNTERNEHMER BEI DER BEWÄLTIGUNG DIESER HERAUSFORDERUNG SPIELEN?

Obwohl jungen Menschen aufgrund mangelnder Erfahrung und fehlender Finanzmittel die Gründung eines Unternehmens oft nicht zugetraut wird, haben sie dennoch Interesse am Unternehmertum, und viele von ihnen halten eine selbstständige Erwerbstätigkeit für machbar. Eine 2009 im Auftrag der Europäischen Kommission in Europa und weiteren Industriestaaten durchgeführte Eurobarometer-Umfrage sollte Erkenntnisse über individuelle Einstellungen zu Selbstständigkeit und Unternehmensgründung liefern (EK, 2009). Insgesamt 28% der in der EU Befragten bezeichneten die Möglichkeit der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit innerhalb der nächsten fünf Jahre als „wahrscheinlich“ oder „möglich“ (Abb. 1). Dieser Wert liegt gleichwohl niedriger als in den Vereinigten Staaten und China, wo 36% bzw. 49% der Befragten eine selbstständige Tätigkeit in den nächsten fünf Jahren „wahrscheinlich“ oder „möglich“ erschien.

Bemerkenswert ist, dass in der EU die positive Einstellung gegenüber einer selbstständigen Tätigkeit mit zunehmendem Alter abnimmt. In den beiden jüngsten Altersgruppen (15-24 Jahre und 25-39 Jahre) ist das Interesse derer, die Selbstständigkeit innerhalb der nächsten fünf Jahre als mögliche oder wahrscheinliche Option bezeichnen, mit 40% bzw. 42% anscheinend noch am größten, jedenfalls viel größer als das der 40- bis 54-Jährigen sowie der über 55-Jährigen (29% bzw. 13%). Dies deutet darauf hin, dass die jüngeren Altersgruppen in der Bevölkerung das größte unternehmerische Potenzial aufzuweisen scheinen, was mit der Beantwortung einer weiteren Frage der Eurobarometer-Erhebung – ob Unternehmer zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen – übereinstimmt. Die Befragten in der Altersklasse zwischen 15 und 24 Jahren stimmten dem nachdrücklich zu.

Abb. 1: Wie die Möglichkeit einer selbstständigen Tätigkeit wahrgenommen wird, 2009



Quelle: Europäische Kommission, 2009, „Entrepreneurship in the EU and beyond – A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China“, Flash Eurobarometer 283.

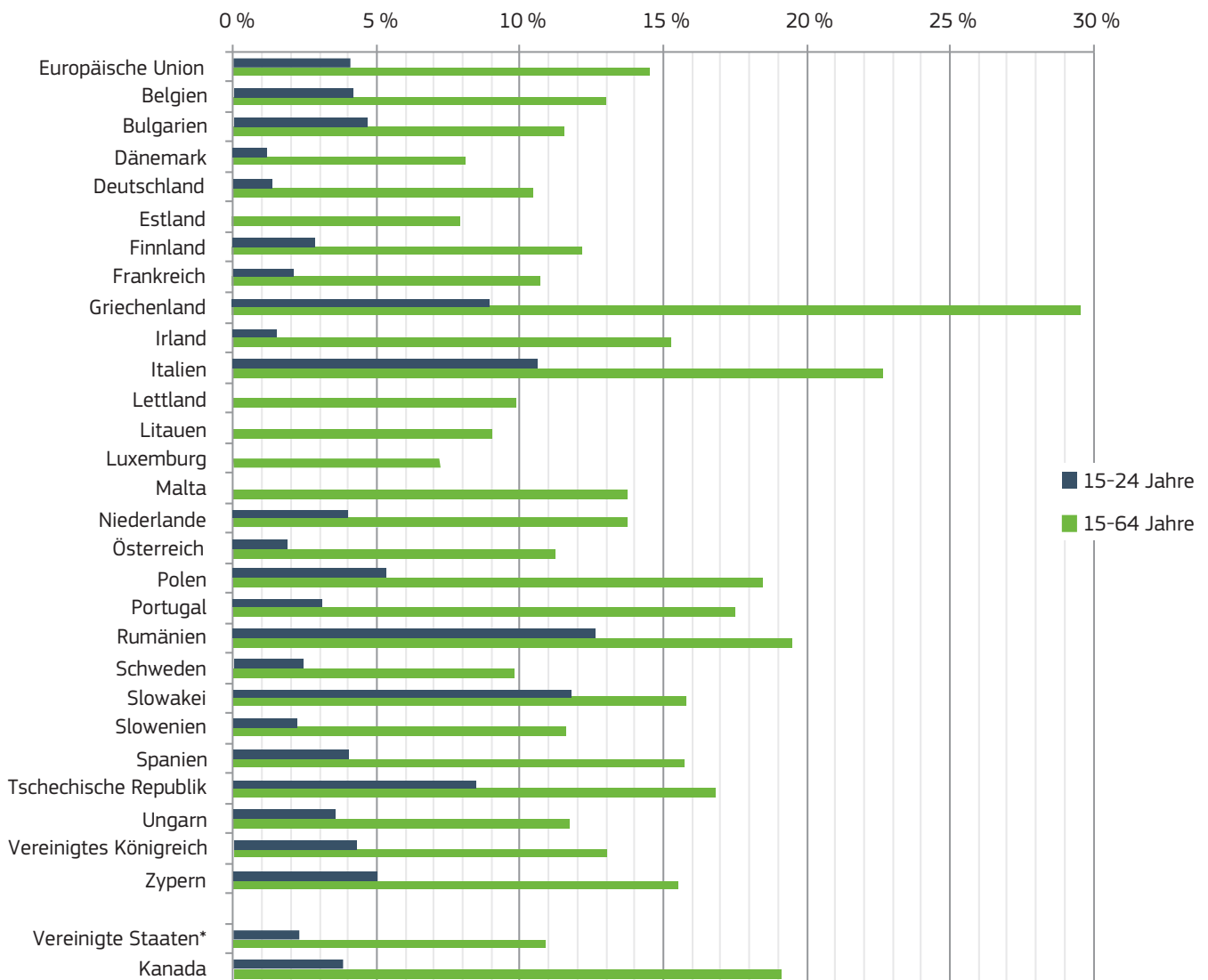
>> GIF >> Excel

Etwas zu wollen ist jedoch eine Sache – es tatsächlich zu tun, eine andere. Obwohl 15% der Erwachsenen in der EU selbstständig sind, trifft dies auf lediglich 4% der 15- bis 24-Jährigen zu (Abb. 2). Während die Möglichkeit zur Existenzgründung durchaus besteht, könnte es dennoch sein, dass junge Menschen an Maßnahmen der allgemeinen und beruflichen Bildung teilnehmen oder auf Hindernisse stoßen, die ihnen nicht bewusst sind oder die sie nicht berücksichtigen – diese Hindernisse werden im nächsten Abschnitt behandelt.

Der Anteil an selbstständig tätigen jungen Menschen ist von Land zu Land verschieden, was möglicherweise auf unterschiedliche Hemmnisse, Chancen und Arbeitsmarktbedingungen hinweist. Arbeitsmärkte mit einem hohen Anteil an Selbstständigen insgesamt zeigen tendenziell auch höhere Selbstständigkeitsquoten unter jungen Menschen, während Arbeitsmärkte mit genügend Optionen zur abhängigen Beschäftigung möglicherweise weniger Anreiz zur Selbstständigkeit bieten und daher zu niedrigeren Selbstständigkeitsquoten unter jungen Menschen führen.



Abb. 2: Selbstständige Erwerbstätigkeit nach Ländern und Altersgruppen, 2010



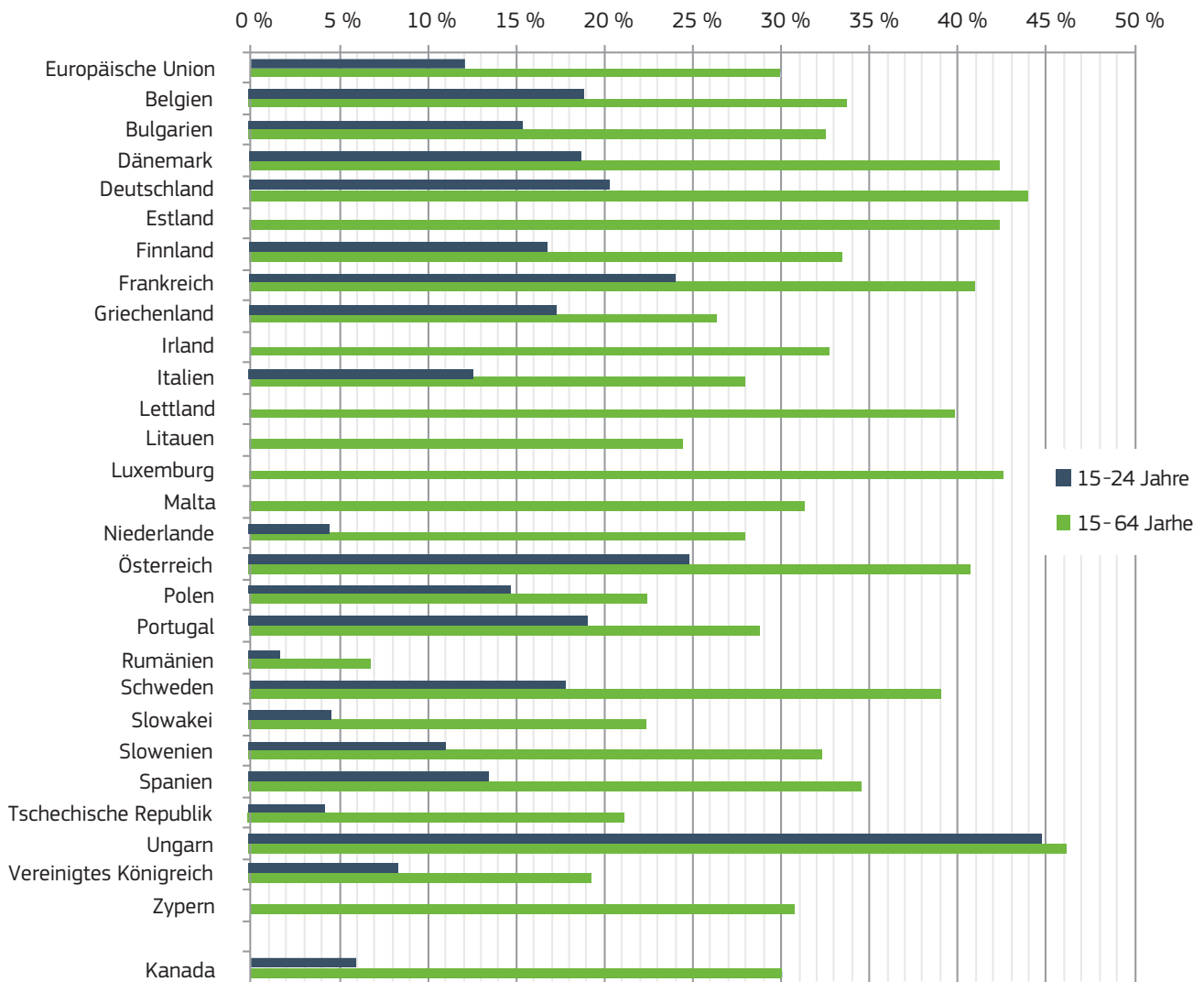
Die Angaben der Vereinigten Staaten beziehen sich auf die Altersgruppe der 16- bis 24-Jährigen und gelten für 2009.  
 Quelle: Daten für die EU-Mitgliedstaaten und den europäischen Durchschnitt: Eurostat; Arbeitskräfteerhebung (Angaben für die Gruppe der 15- bis 24-Jährigen in Estland, Lettland, Luxemburg und Malta sind nicht verfügbar); Daten für die Vereinigten Staaten: Amt für Arbeitsstatistik (BLS), „Labour Force Statistics from the Current Population Survey“; Daten für Kanada: Statistisches Bundesamt in Kanada, Arbeitskräfteerhebung.

>> GIF >> Excel

Auch wenn junge und erfahrene Unternehmer in der Regel ähnliche Motive für eine unternehmerische Tätigkeit haben, folgen sie unterschiedlichen Ansätzen und führen verschiedene Arten von Unternehmen. Abbildung 3 zeigt, dass junge Unternehmer in der Regel kleinere Firmen gründen als erwachsene Unternehmer. Nur 12 % der Selbstständigen im Alter von 15 bis 24 Jahren in der EU beschäftigten Mitarbeiter, was nicht einmal der Hälfte des Anteils bei den Erwachsenen entspricht (30 %). Firmen junger Menschen konzentrieren sich zudem eher auf bestimmte Wirtschaftszweige mit niedriger Eintrittsschwelle und niedrigem Kapitalbedarf, wie etwa

die Bauindustrie (18,7 % bei jüngeren Unternehmern, 13,8 % bei den älteren), die Informations- und Kommunikationsbranche (4,9 % im Vergleich zu 2,7 %) sowie sonstige Dienstleistungsunternehmen (7,5 % im Vergleich zu 4,9 %), und beschränken sich meist auf ein kleines Produktsortiment. Dementsprechend beschränken sich viele junge Unternehmer auf lokale Märkte – weil sie ihnen vertraut sind und weil es ihnen an Wissen mangelt, wie sich Chancen auf anderen Märkten nutzen lassen (Chigunta, 2002). Zugleich jedoch zeigen sie sich internationalen Aktivitäten gegenüber vielfach offener als ältere Unternehmer (Cassia et al., 2011).

Abb. 3: Anteil Selbstständiger mit mindestens einem Beschäftigten nach Altersgruppen, 2010



Seit 1967 werden in den Vereinigten Staaten eingetragene Selbstständige als Angestellte ihres eigenen Unternehmens betrachtet, daher sind US-Daten nicht mit denen der EU oder Kanadas vergleichbar. Quelle: Daten für die EU-Mitgliedstaaten und den europäischen Durchschnitt: Eurostat; Arbeitskräfteerhebung (Angaben für die Gruppe der 15- bis 24-Jährigen in Estland, Irland, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta und Zypern sind nicht verfügbar); Daten für Kanada: Statistisches Bundesamt in Kanada, Arbeitskräfteerhebung.

>> GIF >> Excel

### Welche Geschäftsmodelle werden von jungen Unternehmern bevorzugt?

Das am weitesten verbreitete Modell ist die selbstständige Erwerbstätigkeit auf eigene Rechnung – schätzungsweise drei Millionen solcher Unternehmen werden jedes Jahr in Europa gegründet (Eurostat). Dieser Unternehmenstyp ist der wichtigste Arbeitsplatzmotor. Mit anderen Geschäftsmodellen wie der nebenberuflichen oder der genossenschaftlichen Selbstständigkeit können dagegen andere Ziele erreicht werden, so zum Beispiel die soziale Eingliederung.

Die nebenberufliche Selbstständigkeit kann für junge Unternehmer als Übergang zu einer selbstständigen Tätigkeit in Vollzeit attraktiv sein, da sie gleichzeitig den Ausbildungsabschluss oder eine abhängige Erwerbstätigkeit ermöglicht. Obgleich junge Menschen vergleichsweise seltener nebenberuflich selbstständig sind, wenn sie sich in einer abhängigen Beschäftigung befinden, weisen Daten aus den Vereinigten Staaten darauf hin, dass sich dort 5,5% der jungen Menschen, die sich in einer postsekundären Ausbildung befinden, selbstständig machen, um ihre Ausbildung zu finanzieren (ACE, 2006). Dies kann eine interessante Möglichkeit für den Einstieg in die Selbstständigkeit sein, da nicht so viel Kapital benötigt wird und die Folgen eines Scheiterns weniger gravierend sind. Nebenberufliche Selbstständigkeit kann auch eine gute Gelegenheit darstellen, wertvolle praktische Erfahrungen bei der Führung eines kleinen Unternehmens zu sammeln.

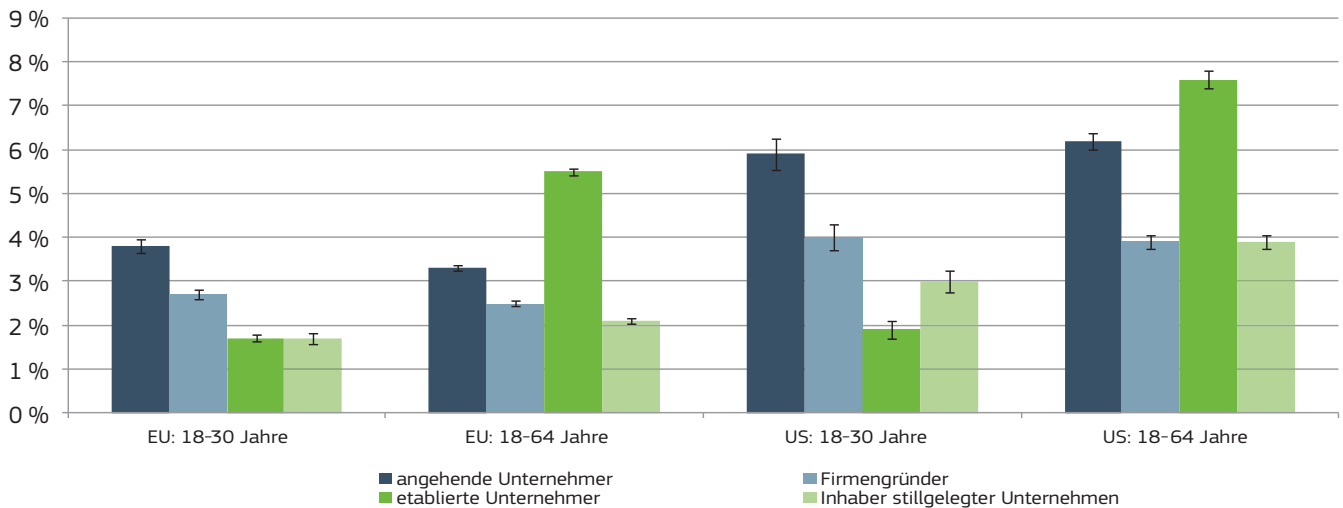
Genossenschaften stellen eine weitere spezielle Unternehmensform dar, die für junge Menschen ansprechend sein könnte. Bei diesem Geschäftsmodell, das auf der Bündelung kollektiver Ressourcen basiert, dienen unternehmerische Aktivitäten dem gegenseitigen Nutzen. Sie werden definiert als „eine autonome Vereinigung von Personen, die sich zur Befriedigung ihrer gemeinsamen wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Bestrebungen und Bedürfnisse mit Hilfe eines Unternehmens, das sich in gemeinschaftlichem Eigentum befindet und das demokratisch geführt wird, freiwillig zusammengeschlossen haben.“ (IAO, 2006) Auch wenn die Verwaltung von Genossenschaften aufgrund von komplexen Entscheidungsprozessen nicht ganz einfach sein kann, ist das genossenschaftliche Geschäftsmodell eine attraktive Option. Durch ihren Zusammenschluss können Genossenschaftsmitglieder mehr erreichen als als Einzelperson; denn er stärkt ihr Finanz- und Humankapital und lässt sie von Skalenerträgen profitieren – eine ideale Lösung für junge Menschen, da es den Mangel an Ressourcen und Wissen wettmacht. Nach Schätzungen der Vereinten Nationen gibt es mehr als 800 Millionen Genossenschaftsmitglieder in über 100 Ländern, bei einem allerdings sehr geringen Anteil an jungen Unternehmern (UN, 2011).

Das Globale Unternehmensbarometer (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) liefert Daten zu den Entwicklungsstadien junger Unternehmen sowie Angaben zu den Überlebensquoten von Firmen, von der Gründungsphase über erfolgreiche Neugründungen bis hin zu etablierten Unternehmen. Diese Momentaufnahme kann nützlich sein, wenn man die Hindernisse, mit denen Unternehmer konfrontiert sind, verstehen will, denn sie macht deutlich, wie viele Personen in den jeweiligen Phasen unternehmerischer Aktivität aufgeben<sup>(1)</sup>: angehende Unternehmer (aktive Beteiligung an einer Unternehmensgründung), Jungunternehmer (Geschäftsbetrieb zwischen drei und 42 Monaten), etablierte Unternehmer (Geschäftsbetrieb seit mehr als 42 Monaten) und Unternehmensaufgabe (Beendigung der Geschäftstätigkeit innerhalb der letzten zwölf Monate).

Abb. 4 stellt diese Entwicklung anhand zweier Altersgruppen in der EU und in den Vereinigten Staaten dar.

Den GEM-Angaben zufolge sind junge Menschen an einer unternehmerischen Tätigkeit interessiert; in der EU ist der Anteil sowohl jüngerer Menschen als auch Erwachsener, die als angehende Unternehmer und Jungunternehmer agieren, in etwa gleich groß. Die Daten zeigen aber auch, dass es etwa dreimal weniger jüngere etablierte Unternehmer als ältere gibt, was darauf hindeuten scheint, dass irgendetwas Unternehmen, die von jungen Menschen geführt werden, daran hindert, sich zu etablieren. Dasselbe trifft auch für die Vereinigten Staaten zu.

**Abb. 4: Anteil junger Menschen und Erwachsener je nach unternehmerischer Aktivität und Eigentumsstruktur, EU und Vereinigte Staaten**



Fehlerbalken weisen Standardfehler aus.

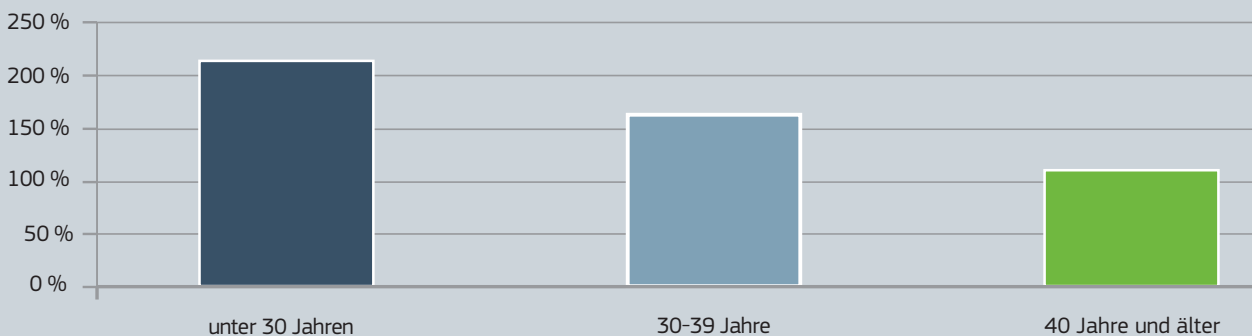
Quelle: Globales Unternehmensbarometer 2007-2011, Erhebung in der erwachsenen Bevölkerung.

[>> GIF](#) [>> Excel](#)

### Wie erfolgreich sind junge Unternehmer?

Da viele junge Menschen Firmen in wettbewerbsintensiven Branchen führen, die sich durch niedrige Zutrittsschranken auszeichnen, ist es vielleicht nicht überraschend, dass viele dieser Unternehmen nicht unbedingt von Wachstum geprägt sind und kein dauerhaftes Einkommen sichern – wobei selbst ihr Fortbestand in Frage steht. Dies spiegelt die umfassenden Probleme vieler kleiner Unternehmen wider. Firmen, die von jungen Unternehmern geleitet werden, haben eine kürzere Lebensdauer als die älterer Unternehmer (van Praag, 2003); ist ihr Fortbestand gesichert, haben sie dennoch ein durchschnittlich größeres Wachstumspotenzial als Firmen älterer Unternehmer. Unter den Unternehmen, die drei Jahre nach Gründung noch existierten, betrug die Wachstumsrate bei Inhabern unter 30 Jahren durchschnittlich 206% – sie lag damit im Vergleich zu den Unternehmen mit Inhabern über 40 Jahren (114%) fast doppelt so hoch. Daraus lässt sich schließen, dass junge Unternehmer ein hohes Risiko eingehen, dafür aber mit hohem Gewinn belohnt werden. Politische Entscheidungsträger sollten sich dies vor Augen halten, denn mit Programmen für potenziell erfolgreiche Unternehmer kann eine größere Wirkung erzielt werden.

**Abb. 5: Durchschnittliches Beschäftigungswachstum in Prozent bei Unternehmen, die nach drei Jahren noch existieren (EU)**



Um bei der Erhebung erfasst zu werden, mussten Unternehmen 2002 neu gegründet worden sein und bis 2005 fortbestanden haben; für das Alter des Inhabers gilt das Stichjahr 2002.  
Quelle: Eurostat, 2006, „Profil des erfolgreichen Unternehmers – Ergebnisse der Erhebung ‚Faktoren für den Unternehmenserfolg‘“, Eurostat, Statistik kurz gefasst, 29/2006.

[>> GIF](#) [>> Excel](#)

(1) Der GEM teilt unternehmerische Aktivitäten in vier Kategorien ein und gilt für Erwachsene von 18 bis 64 Jahren. Angehende Unternehmer bezeichnet den Anteil aktiv als Inhaber oder Teilhaber an der Gründung eines Unternehmens Beteiligter, die nicht länger als drei Monate Gehälter oder sonstige Bezüge erhalten haben. Jungunternehmer bezeichnet den Anteil der Inhaber/Teilhaber eines neuen Unternehmens, die an der Geschäftsführung mitwirken und mindestens drei und höchstens 42 Monate Gehälter oder sonstige Bezüge erhalten haben. Etablierte Unternehmer bezeichnet den Anteil der Inhaber/Teilhaber eines etablierten Unternehmens, die an der Geschäftsführung mitwirken und bereits mehr als 42 Monate Gehälter oder sonstige Bezüge erhalten haben. Inhaber stillgelegter Unternehmen weist den Anteil der Befragten aus, die in den vergangenen zwölf Monaten aus unterschiedlichen Gründen (Verkauf, Schließung oder sonstige Stilllegung) ihre Tätigkeit als geschäftsführender Inhaber beendet haben; dies ist jedoch keine Messgröße für gescheiterte Unternehmen. Näheres dazu unter [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org).

# ■ WELCHEN HINDERNISSEN STEHEN JUNGE MENSCHEN BEI EINER NEUGRÜNDUNG GEGENÜBER?

Junge Menschen scheinen somit Hemmnissen ausgesetzt zu sein, die einige von ihnen davon abhalten, Ideen in die Tat umzusetzen. Um welche Hindernisse handelt es sich? Sie tauchen in folgenden Bereichen auf: gesellschaftliche Einstellung, fehlende Qualifikationen, unzureichende unternehmerische Kompetenz, fehlende Berufserfahrung, Unterkapitalisierung, fehlende Vernetzung sowie Marktschranken. Diese Punkte werden gesondert betrachtet, wobei es wichtig ist, darauf hinzuweisen, dass die einzelnen Aspekte miteinander verknüpft sind und sich daraus letztlich die Notwendigkeit für ein politisches Maßnahmenpaket anstatt einer allumfassenden Einzellösung ergibt.

1. Junge Menschen werden von ihren Familien, Lehrern und der Gesellschaft insgesamt beeinflusst. Wichtigen Vorbildern wie Eltern und Lehrern sind Anforderungen und Chancen einer Unternehmertätigkeit häufig nicht bewusst. Die Folge davon ist mangelnde Ermutigung zu unternehmerischen Aktivitäten oder sogar eine *negative gesellschaftliche* Einstellung, die die unternehmerische Initiative junger Menschen behindert.
2. Es wird allgemein behauptet, dass in Bildung und Ausbildung nicht genug zur Förderung unternehmerischen Denkens und unternehmerischer Kompetenz getan werde, sondern Schüler und Studierende vielmehr auf eine abhängige Erwerbstätigkeit vorbereitet würden, auch wenn es in letzter Zeit Fortschritte auf diesem Gebiete gebe (Potter, 2008).
3. *Erworbene berufliche und unternehmerische Erfahrungen* sind ein entscheidender Faktor für unternehmerische Leistung und somit auch für die Leistungsfähigkeit von Neugründungen. Normalerweise fehlt es jungen Menschen an personellen, finanziellen und sozialen Ressourcen, die zur Gründung und zum Erfolg eines neuen Unternehmens erforderlich sind. Im Vergleich zu älteren Menschen fehlt es jüngeren nicht nur an Branchenkenntnissen und Management Erfahrung, sondern an beruflicher Erfahrung überhaupt, zudem sind sie häufiger arbeitslos. Insgesamt ist also ein Mangel an Fähigkeiten zur Gründung und Führung eines eigenen Unternehmens zu verzeichnen.
4. Mehr Erfolg dürften Unternehmer haben, denen bereits am Anfang entsprechende *Finanzmittel* zur Verfügung stehen. Junge Menschen befinden sich in einer benachteiligten Situation, nicht nur aufgrund geringer Ersparnisse, sondern weil für sie die Außenfinanzierung – einschließlich Fremdfinanzierung – schwieriger ist als für Erwachsene. Bei der Unterbreitung von Finanzierungsvorschlägen legen Banken eine Reihe von Beurteilungskriterien zugrunde wie Bonität, Geschäftsverlauf und Sicherheiten, die bei Unternehmen mit jüngeren Inhabern ungünstiger ausfallen dürften.
5. Meistens sind junge Menschen nur in begrenztem Maße mit anderen Unternehmen vernetzt und verfügen über wenig Sozialkapital, das sich in ihrem Unternehmen nutzen ließe. Dies könnte bei der Gründung und Führung ihrer Unternehmen sowie der Schaffung von „Legitimität“ gegenüber den Hauptakteuren (z. B. Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten) Folgen haben.
6. Darüber hinaus beeinträchtigen *Markthindernisse* die unternehmerische Initiative junger Menschen. Möglicherweise sind die Finanzmärkte gegenüber der Unterstützung von Unternehmen, die von jungen Menschen geführt werden, voreingenommen. Diese

## Förderung junger Unternehmer in Kanada

Die kanadische SME Financing Data Initiative (SME FDI) trägt Informationen über die Angebots- und Nachfrageseite des Marktes zur Finanzierung kleiner Unternehmen in Kanada zusammen, um Material für die politische Diskussion bereitzustellen und zum Wachstum des Marktes beizutragen. In der Gründungsphase waren Unternehmer im Alter von 25 bis 34 Jahren zumeist auf eigene finanzielle Reserven, gewerbliche Kredite, Kreditlinien und persönliche Kreditkarten angewiesen – so wie ältere Unternehmer auch. Junge Unternehmer fragten zwar öfter Fremdfinanzierungen (37% gegenüber 20% bei älteren Unternehmern) und Leasingfinanzierungen (14% gegenüber 8%) nach, jedoch wurden ihnen Finanzierungen beider Arten nicht so oft genehmigt (78% gegenüber 82% bei Fremdfinanzierungen, 97% gegenüber 99% bei Leasingfinanzierungen). Die bei jungen Unternehmern beliebtesten Formen der Fremdfinanzierung waren Kreditlinien und mittelfristige Kredite, wobei die Linien und ausgereichten Kredite erheblich unter denen für ältere Unternehmer lagen. Jungen Unternehmern standen im Durchschnitt Kreditlinien in Höhe von 28 000 CAD (112 000 CAD für Erwachsene) und mittelfristige Kredite in Höhe von 82 000 CAD (129 000 CAD für Erwachsene) zur Verfügung.

Daher hat die kanadische Regierung eine Reihe von Finanzierungsprogrammen entwickelt, um jungen Unternehmern den Kapitalzugang zu erleichtern. Ein Beispiel dafür ist das Startkapitalprogramm „ConneXion“ für junge Unternehmer, mit dem verschiedene Ziele anvisiert werden: Zugang zu Kapital und zu unternehmerischem Sachverstand, Beratung und Weiterbildung sowie Funktion als zentrale Anlaufstelle für Wirtschaftsinformationen, die für junge Unternehmer relevant sind. Zwischen 1999 und 2003 betrug der durchschnittliche Darlehensbetrag 9 707 CAD und die damit verbundenen Weiterbildungs- und Verwaltungskosten 2 098 CAD. Auswertungen zeigen, dass jeder Kredit 1,9 Arbeitsplätze schuf und allen Beteiligten die Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen ermöglichte. Schlüssel zum Erfolg des Programms sind: regelmäßige Kundenbetreuung, ein Mentoring-Programm, flexible Kreditkonditionen, Würdigung der von jungen Unternehmern erreichten Ziele, strategische Partnerschaften mit anderen Unternehmen und Einrichtungen sowie ein solides, zielorientiertes Weiterbildungsprogramm (Gardner, 2004).

Näheres zur SME Financing Data Initiative online unter [www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/eng/h\\_01987.html](http://www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/eng/h_01987.html).

Unternehmen haben auf den Produktmärkten eventuell auch unter „Diskriminierung“ zu leiden, da Kunden von der Zuverlässigkeit ihrer Produkte und Dienstleistungen nicht überzeugt sein könnten. Aufgrund begrenzter Mittel sind sie schließlich in Sektoren mit niedriger Zutrittsschwelle tätig, die von einem harten Wettbewerb geprägt sind.

## WELCHE UNTERSCHIEDLICHEN HERAUSFORDERUNGEN GIBT ES FÜR DIE VERSCHIEDENEN GRUPPEN JUNGER MENSCHEN?

Die junge Bevölkerung setzt sich aus heterogenen Gruppen mit jeweils erheblichen Unterschieden im Hinblick auf unternehmerisches Potenzial und Hindernisse zusammen. Zu den Gruppen, für die der Arbeitsmarkt eine besondere Herausforderung darstellt, zählen ethnische Minderheiten, Bewohner sozial benachteiligter Stadtviertel, Menschen aus Familien mit niedrigeren Einkommen und Menschen mit niedrigem Bildungsniveau. Aus Tabelle 3 wird ersichtlich, dass mit steigendem Bildungsniveau die Wahrscheinlichkeit, dass jemand eine Unternehmensgründung ins Auge fasst oder verwirklicht, steigt. So waren 6,3% derjenigen, die einen Sekundarschulabschluss vorweisen konnten und auf Teilzeitbasis beschäftigt waren, unternehmerisch tätig, gegenüber 9,1% der Teilzeitbeschäftigten mit Hochschulabschluss.

Zur Gruppe derjenigen, die besonderen Schwierigkeiten gegenüberstehen, zählen junge Menschen, die weder in Arbeit sind noch eine allgemeine oder berufliche Ausbildung absolvieren (Not in Employment, Education or Training, NEET). Auf diese zwischen 2008 und 2010 weiter angewachsene Bevölkerungsgruppe (OECD, 2010a) entfielen 12,8% (2010) der 15- bis 24-Jährigen in der EU. Da diese Gruppe Gefahr läuft, dem Arbeitsmarkt eventuell nicht mehr zur Verfügung zu stehen, steht sie im Mittelpunkt politischen Interesses. Während die Hindernisse für NEETs denen anderer junger Menschen entsprechen dürften, können deren Ausmaß und Folgen bei weitem größer sein. Tabelle 3 ist zu entnehmen, dass die gesamte unternehmerische Tätigkeit (GUT) von NEETs geringer ist als bei Voll- und Teilzeitbeschäftigten, Hochschulabsolventen ausgenommen. Folgende Faktoren wirken sich auf die Wahrscheinlichkeit, zur Gruppe der NEETs zu gehören, aus: Behinderung, Migrationshintergrund, niedriges Bildungsniveau, Wohnen in abgelegenen Gebieten, niedriges Haushaltseinkommen und Eltern, die bereits arbeitslos waren (Eurofound, 2011). Dies weist auf spezifische Hürden hin, die sich auf NEETs in höherem Maße auswirken als auf andere junge Menschen, insbesondere im Hinblick auf niedrige Qualifizierung und Kapitalausstattung. Dies wirft wiederum die Frage auf, ob sich die Politik auf die Menschen mit den besten Erfolgsaussichten konzentrieren soll oder auf die, die am meisten der Hilfe bedürfen, und ob unterschiedliche Erfolgs-

indikatoren – zum Beispiel Kosten jedes geschaffenen Arbeitsplatzes oder positive Beschäftigungseffekte – für die verschiedenen Gruppen eingeführt werden sollten. Auf jeden Fall wird mit erheblichen Kosten zu rechnen sein, sollten die Hindernisse, die sich auf NEETs so negativ auswirken, nicht beseitigt werden – nach Schätzungen von Eurofound entstehen der europäischen Wirtschaft durch die Gruppe der NEETs in der EU-21 (ohne Dänemark, Griechenland, Frankreich, Malta, Finnland und Schweden) im Hinblick auf Verdienstaustausch und direkte Sozialtransfers Kosten von über 100 Mrd. EUR pro Jahr (Eurofound, 2011).

Man könnte meinen, dass jüngere Menschen aus ethnischen Minderheiten bei der Verwirklichung unternehmerischer Vorhaben ebenfalls mit mehr Hindernissen konfrontiert sein sollten; es gibt jedoch keine eindeutigen Belege, ob dies tatsächlich zutrifft. Bei einigen ethnischen Gruppen (z. B. Chinesen, Pakistani) ist selbstständige Tätigkeit weiter verbreitet als in der einheimischen Bevölkerung, bei den Zuwanderern der zweiten Generation hat sie jedoch nicht mehr die Bedeutung wie bei den Zuwanderern der ersten Generation (Clark und Drinkwater, 2007). Daten aus den Niederlanden zeigen, dass es sich dort genau umgekehrt verhält (CBS, 2005).

All dies lässt darauf schließen, dass man bei der Bewertung der Hindernisse, die sich auf unterschiedliche Gruppen junger Menschen auswirken, vorsichtig sein sollte. Auch wenn sich im Allgemeinen Hemmnisse und Gegenmaßnahmen für alle Gruppen gleichen, so kann doch die Notwendigkeit bestehen, Umfang und Art der Unterstützung an die unterschiedlichen Zielgruppen anzupassen. Insbesondere kann zwischen benachteiligten jungen Menschen – die arbeitslos oder nicht erwerbstätig sind, in einem schwierigen Umfeld leben oder bei denen erhebliche Lücken im Hinblick auf finanzielle Ausstattung, Human- und Netzwerkkapital bestehen – und sonstigen jungen Menschen unterschieden werden, die zwar weniger schwerwiegenden Hindernissen gegenüberstehen, für die jedoch zugleich dank angemessener politischer Maßnahmen die Chance auf mehr unternehmerische Teilhabe besteht.

**Tabelle 3: Gesamte unternehmerische Tätigkeit (GUT) nach Beschäftigungsstatus und Bildungsgrad (in Prozent) in der Altersgruppe der 18- bis 30-Jährigen, EU-27 (\*)**

Beschäftigungsstatus	Bildungsgrad in vier Kategorien							
	Ohne Sekundarschulabschluss		Sekundarschulabschluss		Postsekundärer Bildungsabschluss		Hochschulabschluss	
	Mittelwert (%)	Standardfehler des Mittelwerts (%)	Mittelwert (%)	Standardfehler des Mittelwerts (%)	Mittelwert (%)	Standardfehler des Mittelwerts (%)	Mittelwert (%)	Standardfehler des Mittelwerts (%)
Voll- oder Teilzeittätigkeit	4,2	0,32	5,9	0,24	6,3	0,27	7,9	0,62
Studierende	1,0	0,20	1,4	0,14	2,9	0,26	2,8	1,13
erwerbslos, Sonstiges (**)	2,1	0,29	3,8	0,33	4,9	0,46	13,2	1,99

Quelle: Globaler Unternehmensbarometer, Auszug aus der Erhebung in der erwachsenen Bevölkerung 2009-2011.

(\*) EU-27 außer Bulgarien, Estland, Zypern, Luxemburg und Malta, da diese Länder nicht an der Erhebung teilnahmen.

(\*\*) „Sonstiges“ umfasst vorübergehende Abwesenheit wegen Krankheit, Mutterschaftsurlaub, Unterbrechung der Erwerbstätigkeit, Praktika, freiberuflicher Tätigkeit, finanzieller Unabhängigkeit, Leih- und Zeitarbeit sowie Saisonarbeit.

>> GIF >> Excel

## ■ WAS SOLLTE DIE POLITIK TUN?

Unternehmertum kann eine Rolle spielen, wenn es darum geht, die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Bindung an den Arbeitsmarkt zu unterstützen – im Rahmen unterschiedlicher Programme ist dies bereits seit Jahrzehnten der Fall. Aus langjährigen Erfahrungen wissen wir jedoch, dass es keine schnellen Lösungen gibt, die sicherstellen, dass alle jungen Menschen in den Arbeitsmarkt integriert werden können. Zwar sind einige Länder erfolgreicher als andere, dennoch sind alle Länder dem Druck und den Herausforderungen ausgesetzt, die die Unterstützung junger Menschen mit sich bringt. Wirtschaftswachstum und Schaffung von Arbeitsplätzen sind auf makroökonomischer Ebene ein entscheidender Teil der Antwort, leisten jedoch keinen Beitrag zur Bindung junger Menschen an den Arbeitsmarkt.

Aufgrund der Erkenntnis, dass Unternehmer Hemmnissen ausgesetzt sind, entwickelte und verabschiedete die Europäische Kommission den Small Business Act, damit kleine Unternehmen wachsen und gedeihen können. Der Small Business Act enthält zehn Grundsätze in Form von Leitlinien zur Gestaltung und Umsetzung politischer Maßnahmen sowohl auf EU- als auch auf nationaler Ebene, die wesentlich dazu beitragen, Neugründungen jüngerer und älterer Unternehmer zu unterstützen. Viele lokale und nationale Regierungen in den EU-Mitgliedstaaten haben bereits Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Neugründungen umgesetzt, indem Verwaltungsverfahren und Vorschriften vereinfacht wurden, insbesondere im Hinblick auf Unternehmensgründung und -registrierung. Solche Maßnahmen stellen einen großen Fortschritt dar, und die Regierungen sollten sich weiterhin bemühen, den Verwaltungsaufwand für alle Neugründungen zu reduzieren; darüber hinaus könnte jedoch noch mehr getan werden. Die prioritären Bereiche für sich unmittelbar auf junge Menschen beziehende politische Maßnahmen werden derzeit diskutiert.

### Unternehmerische Fähigkeiten entwickeln

#### Ziel

Mit Programmen zur Entwicklung unternehmerischer Kompetenz sollen der Mangel an Kenntnissen, Fähigkeiten und Einstellungen sowie fehlende Erfahrungen in diesem Bereich ausgeglichen werden. Dabei lernen junge Menschen, wie man Geschäftsmöglichkeiten erkennt, erwerben Kenntnisse über Unternehmensplanung oder darüber, wie man ein Pilotunternehmen führt, entwickeln aber auch persönliche Kompetenzen wie Eigeninitiative, Kreativität, Selbstständigkeit und Teamfähigkeit. Diese Fertigkeiten und Kompetenzen werden ihren eigenen (künftigen) Unternehmen zugute kommen oder für eine Tätigkeit als Angestellte/r nützlich sein, sie sollen jungen Menschen aber auch als Entscheidungshilfe dienen, sich für eine selbstständige Tätigkeit zu entscheiden.

#### Konzept

Programme zur Entwicklung unternehmerischer Kompetenz sind häufig in das Bildungssystem integriert, wobei sich deren Ziele den verschiedenen Altersstufen der Schüler entsprechend unterscheiden. Im Primarbereich geht es darum, über Unternehmertum als eine berufliche Möglichkeit zu informieren und Schülern einen Grundstock an Kenntnissen, Fähigkeiten und Einstellungen zu vermitteln, der Voraussetzung für unternehmerisches Handeln ist. Dafür laden Schulen häufig lokale Unternehmer ein, Vorträge über Unternehmensführung zu halten; bei anderen Programmen können Schüler einen Tag lang das Alltagsgeschäft eines Kleinunternehmens kennenlernen (Beispiel 1).

Im Sekundarbereich sollte sich die Heranbildung unternehmerischer Kompetenz stärker auf den Erwerb fachspezifischer Kenntnisse konzentrieren, etwa durch Gründung von Mini-Unternehmen, die sich

durch aktives Lernen und praxisbezogene Situationen auszeichnen (EK, 2005). So sollten Schüler etwas über Unternehmensplanung sowie über den Zugang zu Anschubfinanzierungen durch Gründung von realen oder Modellunternehmen erfahren. Dies gilt noch mehr für den Hochschulbereich, bei dem es darauf ankommt, dass den Studierenden Grundkenntnisse zur Gründung und Führung eines Unternehmens vermittelt werden und sie etwas über den Nutzen von Netzwerken erfahren. Die traditionelle Herangehensweise im tertiären Bereich besteht in der Gründung von an Hochschulen angesiedelten eigenständigen Entrepreneurship-Fachbereichen oder der Einbindung des Themas Unternehmertum in die klassischen Fächer. Es ist jedoch eine steigende Tendenz zur Einführung multidisziplinärer Ansätze zu beobachten, wie etwa beim Programm „Making It Happen“ der Universität Sheffield. Hierbei handelt es sich um ein fachübergreifendes Modul über Unternehmen, Unternehmertätigkeit und Innovation mit Online-Kursen, Netzwerk-Veranstaltungen und von Gruppen geführten Neugründungen (<http://enterprise.shef.ac.uk/opportunities/improve-your-skills/making-ideas-happen>).

Außerdem sollten politische Entscheidungsträger die Rolle der unternehmerischen Ausbildung als Teil der beruflichen Bildung erneut überprüfen und auch die Art und Weise des Austauschs zwischen Berufsschulen und Industrie untersuchen. Aktuell steht im Rahmen der unternehmerischen Lehrinhalte in der Berufsbildung die Erstellung eines formalen Unternehmensplans im Vordergrund; dies ist zwar ein wichtiges Thema, jedoch sollte der Blick stärker auf die Entwicklung von Unternehmensentwicklung und die praktische Erfahrung aus realen Unternehmen gerichtet werden. Der Aufbau von Kapazitäten zur Förderung unternehmerischen Handelns in der beruflichen Bildung wird erhebliche Veränderungen in der Berufsausbildung erfordern; im Rahmen des bestehenden Berufsbildungssystems ließen sich zwei Pilotkonzepte durchführen. Das erste erfordert einen neuen radikaleren Ansatz, bei dem eine separate Ausbildungseinrichtung für Unternehmensinhaber und Unternehmensentwicklung geschaffen wird, die an die bestehenden Berufsausbildungsinstitutionen angegliedert, aber nicht Teil davon ist. Dies ermöglicht eine gezielte Entwicklung der unternehmerischen Kompetenz unter den Berufsschülern, die gemeinsam mit den in der Berufsausbildung erworbenen oder zu erwerbenden Fähigkeiten angewandt werden. Zum anderen könnte ein eher evolutionärer Ansatz verfolgt werden, der mehr Möglichkeiten bietet, unternehmerisches Denken in Lehrpläne einfließen zu lassen, neue Leitfäden und Weiterbildungskurse für Lehrer schafft, neue Formen der Bewertung und Akkreditierung entwickelt und eine wirkungsvolle Zusammenarbeit mit Unternehmern vorsieht.

Unternehmerische Kompetenz kann auch außerhalb des Bildungssystems erworben werden. Staatliche Stellen können sich mit Kommunen und Wirtschaftsverbänden zusammenschließen, um Schüler und Studierende mit Unternehmen in Kontakt zu bringen. Üblicherweise bieten solche Programme den Lernenden die Möglichkeit, sich aus erster Hand über das Alltagsgeschäft kleiner Unternehmen zu informieren. Alternativ dazu gibt es Mentorenprogramme für Unternehmer wie etwa das Programm „Erasmus für junge Unternehmer“, die Jungunternehmer dabei unterstützen, mithilfe des Austauschs mit anderen Unternehmern die zur Führung eines Kleinunternehmens notwendigen Kompetenzen zu erwerben (der nächste Abschnitt enthält Näheres zum Mentoring).

#### Wirkung

Obwohl es nicht allzu viele Hinweise dafür gibt, dass die Förderung unternehmerischer Kompetenz zu mehr Unternehmensgründungen führt, zeigen eine Reihe von Untersuchungen in Belgien, Dänemark,

Deutschland und den Vereinigten Staaten, dass das Interesse von Schülern an einer Unternehmertätigkeit wuchs, nachdem sie in der Schule mehr darüber erfahren hatten (IAO, 2006; Lepoutre et al., 2010), und auch in Dänemark wollten mehr junge Menschen ihre unternehmerischen Kenntnisse weiter vertiefen (Danish Foundation for Entrepreneurship, 2010). Ferner zeigen Erhebungen zu dem Programm für Mini-Unternehmen, einem der bekanntesten, von Junior Achievement Young Enterprise Europe geförderten Programme für unternehmerische Ausbildung an Sekundarschulen, dass 15-20% der Teilnehmer früher oder später ein eigenes Unternehmen gründen. Dieser Prozentsatz liegt bei Teilnehmern dieses Programms wesentlich höher als bei der übrigen Bevölkerung. Selbst vorsichtigen Schätzungen zufolge ist eine unternehmerische Ausbildung mit einer mindestens 20% höheren Wahrscheinlichkeit verbunden, sich am Anfang des Berufslebens als Unternehmer zu betätigen – ganz im Gegensatz zu anderen Gruppen. Jedoch gibt es auch einige gegensätzliche Ergebnisse: Studierende, die an Aktivitäten der niederländischen Organisation „Jong Ondernemen“ (Teil des Programms Junior Achievement) teilnahmen, entschieden sich eher gegen eine Unternehmertätigkeit und waren in der Selbsteinschätzung ihrer unternehmerischen Kenntnisse entsprechend zurückhaltend (Oosterbeck et al., 2010), was schlicht darauf hindeuten könnte, dass eine Unternehmertätigkeit nicht für jeden geeignet ist und dass dies einigen Studierenden bereits während der Ausbildung bewusst wurde.

Da einige Programme im Hochschulsektor gute Ergebnisse zu liefern scheinen, könnten sie auch in anderen Bereichen eingeführt werden. So trugen sich französische und britische Studierende der Natur- und Ingenieurwissenschaften, die eine unternehmerische Ausbildung absolviert hatten, verstärkt mit dem Gedanken, eine Unternehmerlaufbahn einzuschlagen (Souitaris et al., 2007), während in den Vereinigten Staaten Teilnehmer eines einschlägigen Programms mit dreimal größerer Wahrscheinlichkeit als Studierende der Betriebswirtschaft eigene Unternehmen gründeten, die sich durch höheren Umsatz und eine größere Zahl an Mitarbeitern auszeichneten (Charney et al., 2000). Zu den wesentlichen Elementen dieses Programms zählten seine Anpassungsfähigkeit und die Möglichkeit einer Einbindung in das traditionelle Bildungssystem, Kurse für Neugründer, Kontakte zur örtlichen Wirtschaft und Beratungsprojekte für Studierende und Absolventen (Charney et al., 2000).

Außerdem gibt es Belege für die Effizienz von Programmen zur Entwicklung unternehmerischer Kompetenz, die außerhalb des Bildungssystems angeboten werden. So haben die Programme „Young Enterprise Company“ und „Young Achievement“ das Interesse australischer Studierender gesteigert und deren Qualifikationsniveau angehoben (Athayde, 2009; Peterman und Kennedy, 2003). Darüber hinaus haben Programme wie „Erasmus für junge Unternehmer“ zur Entwicklung der unternehmerischen Fähigkeiten junger Menschen beigetragen und die Erfolgchancen ihrer Neugründungen verbessert (CSES, 2011).

## Information, Beratung, Coaching und Mentoring anbieten

### Ziel

Junge Menschen, die sich selbstständig machen wollen, benötigen Unterstützung in Form von Information, Beratung, Coaching und Mentoring, um ihren Mangel an Kenntnissen und Erfahrung auszugleichen. Dies gilt insbesondere für junge Unternehmer, denen Erfahrungen als Selbstständige sowie Arbeitsmarkterfahrungen fehlen. Junge Unternehmen in ihrer Start- und Aufbauphase auf diese

Weise zu unterstützen ist wichtig, weil das in der Schule erworbene Wissen über Unternehmertum so ergänzt wird und Wissenslücken in Bereichen, die in der schulischen Ausbildung nicht behandelt wurden, geschlossen werden können.

### Ansatz

Ein erster Ansatz zur ‚weichen‘ Form der Unterstützung liegt in der Verbreitung von Informationen. Diese können über das Internet, staatliche Informationsdienste, soziale Netzwerke junger Menschen oder durch erfahrene Mentoren vermittelt werden. So wichtig diese Informationsvermittlung auch ist, sollten Regierungen sie allerdings nur als einen ersten Schritt betrachten, auf den ergänzend Online-Schulungen und Beratung zu grundlegenden Themen folgen sollten. Die britische Regierung zum Beispiel hat im November 2011 das Internetportal „Growth and Improvement Service“ (Dienst für Wachstum und Verbesserung) gestartet (<http://www.improve.businesslink.gov.uk>). Die Website bietet eine Vielzahl von Informationen und Tipps für die Gründung von Kleinunternehmen, einschließlich Informationen über verfügbare finanzielle Unterstützung und sonstige Förderprogramme. Sie bietet ferner Beratung zu verschiedenen Themen der Unternehmensführung sowie eine Suchfunktion, die Unternehmern die Suche nach Managementinstrumenten, die ihren spezifischen Bedürfnissen entsprechen, erleichtert.

Beratung stellt eine weitere Möglichkeit dar, um jungen Menschen unternehmerisches Denken und Handeln näher zu bringen (Beispiele 2 und 3). Die Industrie- und Handelskammer Potsdam zum Beispiel bietet einen speziellen Service für Geschäftsübernahmen an. Die angebotenen Beratungs- und Vermittlungsdienste sollen erfolgreiche Geschäftsübernahmen gewährleisten und Arbeitsplätze sichern. Das Programm Nachfolge-Navigator unterstützt die jungen Unternehmer wie auch diejenigen, die ihr Unternehmen an sie übergeben, bei der Inanspruchnahme von Beratung und Schulung durch Übernahme von bis zu 70% der anfallenden Kosten. Derartige Programme bieten in der Regel Seminare zur Vermittlung grundlegender unternehmerischer Kompetenz; es werden allerdings auch Seminare zu speziellen Themen angeboten, die mit finanzieller Unterstützung verbunden werden können.

Coaching und Mentoring können ebenfalls wertvolle Instrumente sein, um jungen Menschen Kompetenzen zu vermitteln, mit denen sie ihren Mangel an Erfahrungen ausgleichen können. Ein Beispiel hierfür ist das Programm „Erasmus für junge Unternehmer“ der Europäischen Kommission, das jungen Unternehmern in der Gründungs- und Aufbauphase ihres Unternehmens berufsbegleitende Weiterbildung und Mentoring im Rahmen eines Austauschprogramms bietet, bei dem sie während eines maximal sechsmonatigen Auslandsaufenthalts von erfahrenen Unternehmern lernen können. Das Programm vermittelt nicht nur praktische Lernerfahrungen, sondern trägt auch zur besseren beruflichen Vernetzung der jungen Unternehmer bei.

### Wirkung

Die Wirkung dieser ‚weichen‘ Formen von Unterstützung zu quantifizieren ist schwierig, da es nur sehr wenige wissenschaftlich fundierte Programmevaluationen gibt, die zeigen, ob ein Programm erfolgreich ist oder nicht. Außerdem werden bei vielen dieser Programme nur die bestqualifizierten Bewerber zugelassen, was zu auswahlbedingten Verzerrungen bei der Bewertung führt, oder die Programme umfassen ein Maßnahmenbündel, das die Bewertung der Wirkung einzelner Maßnahmen erschwert. Das Shell-Programm „LiveWIRE“ liefert Belege dafür, dass Mentoring die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sich junge Menschen selbstständig machen; die angebotenen Dienstleistungen hatten allerdings keine nennenswerte Wirkung bei denjenigen, die bereits selbstständig waren (Greene und Storey, 2004).

## Beispiel 1: Think Big

**Land:** Vereinigtes Königreich (auch in Deutschland, Irland und der Slowakei, ab 2012 in der Tschechischen Republik und in Spanien)

**Zielgruppe:** 13- bis 25-Jährige, wobei mindestens 50% der Teilnehmer Menschen mit niedrigem Bildungsniveau oder mit Behinderungen oder Angehörige ethnischer Minderheiten sein sollten

**Politikinstrument:** Ausbildung und Zuschüsse – Teilnehmer von Think-Big-Projekten (Stufe I) erhalten eine Online-Schulung sowie einen Zuschuss von 300 GBP; Teilnehmer von Think-Bigger-Projekten (Stufe II) nehmen an einem dreitägigen Schulungskurs teil und erhalten einen Zuschuss von 2 500 GBP.

**Zugangsvoraussetzungen/Auswahlkriterien:** Teilnahmeberechtigt sind Jugendliche und Erwachsene im Alter von 13 bis 25 Jahren sowie Gruppen. Bewerber benötigen persönliche Referenzen von zwei Personen über 18 Jahren (keine Familienmitglieder), die gegebenenfalls am Projekt mitwirken.

Folgende Projekte werden nicht unterstützt:

- Projekte, die Teil einer bezahlten abhängigen Beschäftigung sind;
- Projekte, die andere von einem bestimmten Glauben überzeugen oder für eine politische Partei gewinnen wollen;
- Projekte, die ausschließlich den Zweck der Bezuschussung verfolgen;
- Projekte, die auf die Finanzierung von individuellen Trainingsmaßnahmen oder die Anschaffung von eigenem Material ausgerichtet sind und von denen niemand anderes einen direkten Nutzen hat.

Projekte der Stufe I sollten darüber hinaus:

- mit 300 GBP realisierbar oder Teil eines eindeutig definierten größeren Projekts sein;
- innerhalb von drei Monaten begonnen werden und nach sechs Monaten abgeschlossen sein;
- klar strukturiert sein.

Projekte der Stufe II sollten

- mit 2 500 GBP realisierbar oder Teil eines eindeutig definierten, größeren und langfristigeren Projekts sein;
- innerhalb von drei Monaten begonnen werden und nach einem Jahr abgeschlossen sein;
- größere Auswirkungen auf und eine verstärkte Integration mit dem gesellschaftlichen Umfeld aufweisen als das in Stufe I abgeschlossene Projekt;
- multidimensionaler angelegt sein und im Vergleich zu Projekten der Stufe I neue oder unterschiedliche Elemente einführen.

Bewerber für Projekte der Stufe II müssen ein Projekt der Stufe I bereits erfolgreich abgeschlossen haben.

**Programmdauer:** Projekte der Stufe I bis zu sechs Monaten, Projekte der Stufe II bis zu einem Jahr

**Programmbeschreibung:** Think Big wurde 2009 von Telefónica ins Leben gerufen, um junge Menschen für gesellschaftliche Projekte zu begeistern, die sowohl für sie selbst als auch für das gesellschaftliche Umfeld eine Veränderung bewirken. Das Programm setzt im Rahmen von Kampagnen auf die Einbindung von Erwachsenen, um auf die positive Rolle hinzuweisen, die junge Menschen in ihrem Umfeld spielen können. Dabei sammeln junge Menschen Erfahrungen und erwerben neue Kompetenzen wie etwa Führungsqualitäten.

Das britische Programm besteht aus zwei Stufen:

- Auf Stufe I erhalten junge Menschen Zuschüsse für Ideen, die ihrem Umfeld zugute kommen; dafür erhalten sie 300 GBP und sonstige Anreize zur Durchführung ihrer Projekte, zusammen mit Informationen und sonstigen Weiterbildungs- und Unterstützungsmöglichkeiten.
- Mit 2 500 GBP ausgestattete Projekte der Stufe II zeichnen sich durch größeren Umfang, Wirkungsbereich und Zielsetzung aus. Die jungen Teilnehmer des Programms erhalten Unterstützung durch Telefónica-Mitarbeiter und intensive Schulung.
- Zur Durchführung größerer Projekte und zur Entwicklung sozialer Unternehmen ist die Einführung einer dritten Stufe beabsichtigt.
- Außerdem soll es Gelegenheit zu Unternehmensgründungen für junge Menschen geben, die – auf der Grundlage von Telefónica-Programmen in Südamerika – bereits Geschäftsideen insbesondere im digitalen Bereich entwickelt haben.

29 890 junge Menschen nahmen bisher am britischen Programm teil.

**Programmträger:** Das Programm wird von vier Gruppen bereitgestellt und unterstützt:

- Partnereinrichtungen von Think Big: 52 nationale und regionale Partnerorganisationen, die junge Menschen gewinnen und sie bei Projekten unterstützen.
- Big Thinker sind freiwillige Mitarbeiter von Telefónica, die Think Big unterstützen.
- Akteure im unmittelbaren Umfeld: Familien, Freunde und Gemeindefreunde sowie Jugendeinrichtungen, mit denen keine Partnerschaft besteht, Glaubensgemeinschaften, Schulen und Lehranstalten, die junge Menschen dazu ermuntern, sich um Projekte zu bewerben, und die diese Projekte unterstützen.
- Ehemalige Teilnehmer von Think Big, die bereits erfolgreich am Programm teilgenommen haben, andere Teilnehmer unterstützen und sich für den Erfolg des Programms einsetzen.

**Programmfinanzierung:** Im Vereinigten Königreich gibt es eine Reihe von Personen und Organisationen, die das Programm formell und informell unterstützen, darunter Telefónica und drei Wohltätigkeitsorganisationen – National Youth Agency, Conservation Foundation und UK Youth.

**Wirkung/Auswertung:** Da das Programm erst seit kurzer Zeit besteht, liegen noch keine belastbaren Evaluierungen vor. Umfragen unter den Teilnehmern lassen jedoch auf die vielfache Verbesserung von Kenntnissen und Fähigkeiten schließen, etwa im Hinblick auf Führungsqualitäten, Kommunikationsfähigkeit und Entscheidungsfindung.



## Beispiel 2: Das Projekt GATE (Growing America Through Entrepreneurship) (Vereinigte Staaten)

**Bundesstaaten:** Pennsylvania, Maine und Minnesota

**Zielgruppe:** junge Erstgründer ab 18 Jahren

**Interventionsart:** Schulungen und Beratung für Einzelpersonen, die sich für Selbstständigkeit interessieren

**Zugangsvoraussetzung:** Teilnahmeberechtigt waren über 18-Jährige mit Wohnsitz in einem der am Programm teilnehmenden Bundesstaaten und einer Arbeitserlaubnis für die Vereinigten Staaten

**Beschreibung:** GATE wurde vom US-Arbeitsministerium und der Bundesbehörde für Mittelstandsförderung (Small Business Administration) finanziert und bot an Selbstständigkeit interessierten Einzelpersonen kostenlose Schulungs- und Beratungsdienstleistungen. Das Programm lief von 2003 bis 2005, die Bewerbung erfolgte in drei Schritten: nach der Registrierung in einem Berufsberatungszentrum per E-Mail, Telefon oder online mussten die Bewerber an einem Orientierungskurs teilnehmen und konnten anschließend ihre Bewerbungsunterlagen einreichen.

Im Rahmen von GATE wurden drei Dienstleistungen angeboten:

- Bedarfsermittlung: Die Teilnehmer wurden zu einem Treffen mit einem Berater eingeladen, um ihren Unterstützungsbedarf zu ermitteln und den ihren Erfordernissen am besten entsprechenden Dienstleister zu finden;
- Schulung: Angeboten wurde eine große Bandbreite von Schulungen, darunter Kurse zu allgemeinen Wirtschaftsthemen und themenspezifische Kurse, etwa zu rechtlichen oder Personalfragen, sowie spezielle Schulungen;
- Unternehmensberatung: Die Teilnehmer erhielten die Gelegenheit, sich von Unternehmensberatern individuell zu Fragen ihres Unternehmens, ihrer Geschäftsidee und/oder bei Anträgen für Geschäftskredite beraten zu lassen.

Voraussetzung für eine Inanspruchnahme von Schulungen oder Unternehmensberatung war die Bedarfsermittlung. Bei GATE wurde allerdings großer Wert auf individuelle Entscheidungen gelegt. Die Teilnehmer waren nicht verpflichtet, sämtliche Dienstleistungen zu nutzen.

**Partner:** GATE wurde vom US-Arbeitsministerium und der Bundesbehörde für Mittelstandsförderung finanziert und von IMPAQ International gemeinsam mit den Arbeitsministerien von Pennsylvania, Maine und Minnesota durchgeführt.

**Erzielte Ergebnisse:** Die Ergebnisse wiesen darauf hin, dass arbeitslose Teilnehmer ihre Arbeitslosigkeit mit höherer Wahrscheinlichkeit durch die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit beendeten, wenngleich die Erfolgsquote bei jungen Menschen unter 25 Jahren unter der bei Erwachsenen lag (Benus and Michaelides, 2011).

## Beispiel 3: Prince's Scottish Youth Business Trust

**Programm:** Prince's Scottish Youth Business Trust (PSYBT)

**Land:** Schottland, Vereinigtes Königreich

**Zielgruppe:** PSYBT richtet sich an arbeitslose Jugendliche mit erheblichen weiteren Benachteiligungen. Ziel von PSYBT ist es, junge angehende Firmeninhaber im Rahmen eines ausgewogenen finanziellen Risikos zu unterstützen und so die Gruppe der jungen, bislang nicht oder nur in geringem Umfang geförderten Unternehmer zu erreichen. Die meisten von ihnen benötigen intensive Unterstützung: Coaching, Weiterbildung und Mentoring ergänzen jede Vergabe bewilligter Fördergelder.

**Instrumente:** PSYBT bietet:

- Zugang zu Gründungs- und Anschubfinanzierung für junge Menschen, die ein eigenes Unternehmen gründen und aufbauen;
- Unterstützung für Kleinunternehmen in der Anfangsphase mit einer Kombination aus Finanzprodukten und umfassender Beratung, damit sie sich so weit entwickeln können, dass sie leichter Zugang zu normalen oder sonstigen Geschäftsfinanzierungen erhalten;
- Hilfestellung für arbeitsmarktferne Personen und Langzeitarbeitslose, damit sie durch wirtschaftlich tragfähige Selbstständigkeit wieder am Erwerbsleben teilnehmen;
- Investitionen in lokale Gemeinschaften durch die Vermittlung von wichtigen Sachmittelspenden durch lokale Unternehmen und die gezielte Unterstützung der Entwicklung lokaler, sozial motivierter Unternehmen.

**Zugangsvoraussetzung/Auswahlkriterien:** Jugendliche im Alter von 18 bis 25 Jahren in Schottland, die glaubhaft machen können, dass sie das Engagement aufbringen und die Entschlossenheit besitzen, ein eigenes Unternehmen zu gründen und weiterzuführen. Als Kreditgeber letzter Instanz verschafft PSYBT Zugang zu Finanzierung nur in Fällen, in denen sonstige Finanzierungsmöglichkeiten geprüft wurden.

**Programmdauer:** Die Unterstützung durch PSYBT erstreckt sich von Beratung und Schulung vor Unternehmensgründung bis hin zu einem maximal zweijährigen Mentoring nach der Gründung.

**Programmbeschreibung:** Das Modell PSYBT kombiniert Mikrokredite mit einer Reihe von spezifischen Dienstleistungen für Unternehmensentwicklung, darunter Schulungen, Coaching und langfristiges Mentoring, und stellt eine einzigartige öffentlich-private Partnerschaft dar, die durch den wichtigen freiwilligen Beitrag von über 750 lokalen Unternehmern unterstützt wird. PSYBT ist Mitglied von Prince's Youth Business International (YBI), einem derzeit in 34 Ländern weltweit aktiven Netzwerk von unabhängigen gemeinnützigen Initiativen, die jungen Menschen bei Gründung und Aufbau eines eigenen Unternehmens zur Seite stehen. YBI dient der Entwicklung und dem Austausch von Beispielen und Modellen guter Praxis weltweit.

**Programmträger:** Mit einem Netz von 18 Regionalmanagern deckt PSYBT ganz Schottland ab. Die Regionalmanager stellen sicher, dass die jungen Menschen, die sich an PSYBT wenden, die notwendige Unterstützung erhalten, um ihre Geschäftsidee planen und deren Wirtschaftlichkeit prüfen zu können. Jeder Regionalmanager koordiniert zudem einen Pool von Freiwilligen, die sich in den Ausschüssen zur Antragsbewertung und durch langfristiges Mentoring für die Förderberechtigten engagieren.

**Programmfinanzierung:** PSYBT bringt unterschiedliche Sponsoren des öffentlichen und privaten Sektors, einzelne Freiwillige sowie Partnerschaften mit lokalen Wirtschaftsförderungseinrichtungen zusammen. 30% der Mittel werden von der schottischen Regierung aufgebracht, 14% kommen von Europäischen Strukturfonds, 45% aus privaten Spenden und 11% aus Erwerbseinkommen.

**Wirkung/Auswertung:** Obwohl sich der Arbeitsmarkt für arbeitslose Jugendliche, den PSYBT bedient, durch hohes Risiko auszeichnet, ergab eine von Scottish Enterprise beauftragte und 2007 von DTZ, einem weltweit agierenden Immobilienberatungsunternehmen, durchgeführte Bewertungsstudie einen wirtschaftlichen Nutzen von über 22 Mio. GBP durch zusätzlichen Umsatz und rund 500 Arbeitsplätze. 2010 wurde das Programm in einer EU-finanzierten und von den Mikrofinanzierungsfachleuten von Planet Rating durchgeführten zweiten Bewertung im Hinblick auf eine Reihe von Bereichen wie Governance, Information, Risikomanagement, Aktivitäten, finanzielle Eingliederung, Fördermittel und Liquidität, Effizienz, Rentabilität und soziale Veränderung untersucht. Planet Rating bewertete PSYBT mit der Gesamtnote „gut“.

## Finanzielle Unterstützung leisten

### Ziel

Fehlendes Startkapital und die Schwierigkeit, von privaten Kreditgebern Darlehen zu erhalten, sind häufig entscheidende Hindernisse für Unternehmensgründungen; dies gilt insbesondere für junge Unternehmer (EK, 2009b). Annähernd die Hälfte der Unternehmensgründungen ist auf Fremdkapital angewiesen, zusätzlich zu den Mitteln, die auf dem Weg des geringsten Widerstands beschafft werden können – die Ersparnisse des Gründers, soweit vorhanden, sowie die von „Verwandten, Freunden und anderen Verrückten“. Bei einigen Unternehmungen wird dieses Kapital für Investitionen in Gebäude und Ausrüstung wie etwa Fahrzeuge und Computer oder die Renovierung von Räumlichkeiten benötigt, in anderen Fällen für den Kauf von Waren oder zur Deckung des Cashflows. Beteiligungskapital einzuwerben ist für Kleinunternehmen in Gründung nahezu unmöglich. Junge Unternehmer aus benachteiligten Verhältnissen haben oft große Schwierigkeiten, Bankkredite zu erhalten, da sie weder Sicherheiten noch erfolgreiche Darlehenstilgungen vorweisen können. Als Reaktion hierauf wurden verschiedene staatliche Finanzierungsprogramme zur Unterstützung junger Unternehmensgründer entwickelt.

### Ansatz

Ein häufig angewandtes Instrument zur Unterstützung von jungen Unternehmern besteht in der Übernahme der Lebenshaltungskosten für einen bestimmten Zeitraum. Der Ansatz weist länderspezifische Unterschiede auf. In den Programmen einiger Länder wie etwa Frankreich sind für junge Existenzgründer monatliche Zuschüsse von maximal 450 EUR vorgesehen, während andere Länder mehr Unterstützung leisten. Griechenland zum Beispiel unterstützte Unternehmensgründungen großzügig mit bis zu 29 000 EUR pro Jahr. In Thüringen fand im Juni 2011 zum achten Mal der Thüringer Elevator Pitch statt. Die Veranstaltungen mit dem Ziel, junge Unternehmer und informelle private Investoren (Business Angels) zusammenzubringen, führen regelmäßig zum Abschluss einer Reihe von Kooperationsvereinbarungen und Verträgen. Zwanzig Unternehmensgründer und junge Unternehmer erhalten die Gelegenheit, an einer Schulung zur Präsentation ihrer Geschäftsidee teilzunehmen, um diese dann auf der Veranstaltung innerhalb von drei Minuten vorzustellen.

Andere staatliche Programme unterstützen Existenzgründungen junger Unternehmer durch Finanzierung von Investitionen und Betriebskapital. Eine weitere Option sind Stipendien. Die Vergabe von Stipendien unterliegt in der Regel strengen Kriterien in Bezug auf die

Förderfähigkeit. Viele Stipendien werden im Rahmen eines Wettbewerbs bewilligt, bei dem die Geschäftspläne der Bewerber beurteilt werden. Ein Beispiel hierfür ist das französische Programm „DEFI jeunes“ (Beispiel 4). Ein weiteres Beispiel bietet EXIST, ein Existenzgründungsstipendium in Deutschland, mit dem Hochschulabsolventen und Studierende dabei unterstützt werden, aus ihren Geschäftsideen einen Unternehmensplan für marktfähige Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Die Bewerber erhalten maximal zwölf Monate lang einen Zuschuss zum Lebensunterhalt in Höhe von 800 bis 2 500 EUR pro Monat. Zusätzlich können Zuschüsse für Materialkosten und Ausrüstung in Höhe von 10 000 EUR bei Einzelunternehmen bzw. 17 000 EUR bei Gemeinschaftsunternehmen bewilligt werden sowie 5 000 EUR für Coaching und gegebenenfalls Kindergeld in Höhe von 100 EUR pro Monat und Kind. Die Hochschule kann ihnen zudem die Nutzung ihrer Einrichtungen anbieten.

Eine weitere Möglichkeit besteht in der Gewährung von Mikrokrediten, bei denen die angehenden Unternehmer Darlehen zu einem geringeren als dem marktüblichen Zinssatz erhalten. Der vergleichsweise geringen Anzahl von Mikrofinanzierungsprogrammen für junge Menschen ist das Programm „Der Plan zur Selbstständigkeit“ in Belgien zuzurechnen, das Unter-30-Jährigen Darlehen zu niedrigen Zinsen gewährt. Eine dritte Option stellt die Übernahme von Bürgschaften für Mikrokredite von Finanzinstituten dar. Bei diesen Programmen übernimmt der Staat einen Teil des Risikos der Finanzinstitute durch Übernahme eines beträchtlichen Anteils der notleidenden Kredite.

In letzter Zeit haben Regierungen begonnen, alternative Finanzierungsprogramme für Unternehmensgründungen zu prüfen. Dabei wurden Studien über Business Angels und verschiedene Arten von Risikokapital durchgeführt, die die Bandbreite der Finanzierungsmöglichkeiten für junge Unternehmer erweitern und stärker auf private Finanzierungsquellen zurückgreifen.

### Wirkung

Gesicherte Aussagen über die Auswirkungen dieser Programme lassen sich nur in wenigen Fällen treffen, und die Ergebnisse sind häufig nicht eindeutig. Es gibt Belege dafür, dass Zuschüsse (ohne Beschränkung auf junge Menschen) in Estland die Überlebenschancen von Unternehmensgründungen erhöht haben (EK, 2010b). Zudem ergaben mehrere Bewertungen des Prince's Trust und des

Unternehmensförderungsprogramms im Vereinigten Königreich, dass beide zur Verbesserung der Überlebenschancen und Steigerung der Umsätze geführt, allerdings in Bezug auf die Schaffung von Arbeitsplätzen nur geringe Wirkung gezeitigt haben (Meager und Bates, 2003). Eine kleine, aber zunehmende Zahl von Untersuchungen weist auf positive Ergebnisse von Programmen zur Förderung der unternehmerischen Initiative von Arbeitslosen – einschließlich eines hohen Anteils an jungen Arbeitslosen – hin. Auswertungen des „Überbrückungsgeldes“ und der „Ich-AG“ in Deutschland ergaben, dass die Teilnehmer besser in den Arbeitsmarkt eingegliedert sind und höhere Einkommen erzielen (Beispiel 5), während einer Bewertung des Unternehmensförderungsprogramms in Neuseeland zufolge dessen Teilnehmer weniger häufig wieder arbeitslos wurden (Perry, 2006). Eine andere Erfolgsgeschichte stammt aus Schweden, wo Untersuchungen ergaben, dass Zuschüsse zur Selbstständigkeit junge Menschen

langfristig eher aus der Arbeitslosigkeit führten als Lohnkostenzuschüsse (EK, 2010b).

Diese Erfahrungen belegen zweierlei: Erstens erhöhen die Anwendung von Auswahlkriterien und die Ausrichtung auf Teilnehmer mit hohen Erfolgsaussichten den Erfolg von Unternehmensgründungen im Hinblick auf deren Wachstum und Überlebenschance, auch wenn die Beseitigung der Hindernisse, mit denen besonders benachteiligte junge Menschen konfrontiert sind, eine größere Herausforderung darstellt, die möglicherweise andere Maßstäbe erforderlich macht. Zweitens zeitigen Finanzierungsprogramme bessere Ergebnisse, wenn sie durch andere Unterstützungsmaßnahmen für Existenzgründer wie Beratung, Coaching und Mentoring ergänzt werden.

#### Beispiel 4: DEFi jeunes (Frankreich)

**Zielgruppe:** 18- bis 30-Jährige

**Land:** regionale Umsetzung in Frankreich

**Interventionsart:** Mikrofinanzierung, Schulung und Beratung

**Ziele:** Unterstützung von Initiativen junger Menschen mit den folgenden vier sich ergänzenden Zielen:

- Entwicklung von Selbstständigkeit, persönlicher und sozialer Verantwortung und gesellschaftlichem Engagement;
- Ermutigung, die eigenen Begabungen und Fähigkeiten aktiv und schöpferisch zu nutzen;
- Förderung der sozialen und beruflichen Entwicklung und der Eingliederung in den Arbeitsmarkt durch Praxiserfahrung;
- Förderung eines positiven Bildes der Jugend in der Gesellschaft.

**Zugangsvoraussetzung:** Bewerbungen werden von einer regionalen Jury auf der Grundlage von Geschäftsplan und Wirtschaftlichkeit des Projekts bewertet. Die Programme werden auf regionaler Ebene von den Regionaldirektionen für Jugend, Sport und sozialen Zusammenhalt durchgeführt, so dass Auswahlkriterien und Umsetzungsbedingungen regional unterschiedlich ausfallen.

**Programmdauer:** zwei Jahre

**Beschreibung:** Bewerbungen sind an eine regionale Jury zu richten und müssen eine Beschreibung des Projektkonzepts, einen Geschäftsplan, einen Haushalts- und Finanzplan sowie ein Gutachten über die Wirtschaftlichkeit des Projekts enthalten. Der Finanzplan muss eine Schätzung der Gewinnschwelle und des Cashflows für das erste Jahr enthalten. Die Bewerber stellen ihr Projekt der Jury persönlich vor; die Jury wählt die Projekte aus, die mit einem Betrag von maximal 6 000 EUR gefördert werden. Mit Bewilligung eines Zuschusses können die Teilnehmer eine Reihe von Unterstützungsdiensten wie Beratung und Schulungen in Anspruch nehmen. Innerhalb von zwei Jahren ist ein Projektbericht zu erstellen.

**Partner:** Das Programm wird von einer Partnerschaft zwischen der nationalen Regierung und den Regionalregierungen getragen, die Programmverwaltung obliegt den Regionalregierungen. Zudem gibt es einen nationalen Wettbewerb zur Auswahl der besten Projekte aus den Regionen, der den Preisträgern einen hohen öffentlichen Bekanntheitsgrad sichert. Das Programm wird durch eine Kombination von staatlichen Mitteln und Mitteln von privaten Sponsoren finanziert.

**Erzielte Ergebnisse:** 2010 wurden mehr als 3 500 Projekte, an denen über 6 000 junge Menschen beteiligt waren, unterstützt. Vorangegangenen Auswertungen zufolge erreichte das Programm junge Menschen aus allen Bildungsschichten; annähernd ein Drittel der Teilnehmer war arbeitslos. Die Schulungs- und Beratungsaktivitäten des Programms haben sich langfristig ausgewirkt; obwohl sich viele der Teilnehmer nicht unmittelbar selbstständig gemacht haben, taten dies etwa 35% in den folgenden Jahren.

Weitere Informationen zum Programm finden Sie online ([www.enviedagir.jeunes.gouv.fr/accueil.html](http://www.enviedagir.jeunes.gouv.fr/accueil.html)).

## Beispiel 5: Überbrückungsgeld und Existenzgründerprogramme („Ich-AG“) (Deutschland)

### Überbrückungsgeld

**Zielgruppe:** Arbeitslose unter 65 Jahren

**Interventionsart:** finanzielle Unterstützung

**Anspruchsberechtigung:** Antragsteller müssen mindestens vier Wochen arbeitslos gewesen sein und einen Geschäftsplan zur Genehmigung vorlegen, in der Regel vor der regionalen Handwerkskammer.

**Programmdauer:** sechs Monate

**Beschreibung:** Ziel des Programms ist die Übernahme der Lebenshaltungskosten der Teilnehmer. Nach Genehmigung des Geschäftsplans beziehen die Teilnehmer sechs Monate lang Arbeitslosengeld zuzüglich einer Pauschale in Höhe von 68,5% des Arbeitslosengeldes zur Deckung der Sozialversicherungsbeiträge.

### „Ich-AG“

**Zielgruppe:** Arbeitslose unter 65 Jahren

**Interventionsart:** finanzielle Unterstützung

**Anspruchsberechtigung:** nach Vorlage eines Geschäftsplans zur Genehmigung wurde die Unterstützungsleistung nur bei einem Jahreseinkommen unter 25 000 EUR bewilligt.

**Programmdauer:** Bewilligung jeweils für ein Jahr; Leistungsbezug maximal drei Jahre.

**Beschreibung:** Nach Genehmigung des Geschäftsplans bezogen die Teilnehmer im ersten Jahr einen monatlichen Zuschuss in Höhe von 600 EUR. Im zweiten und dritten Jahr erhielten sie 360 bzw. 240 EUR pro Monat. Die Leistungen wurden eingestellt, sobald ein Jahreseinkommen von 25 000 EUR erzielt wurde. Die Teilnehmer mussten Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung entrichten und konnten einen verminderten Beitragssatz für die gesetzliche Krankenversicherung beantragen.

**Erzielte Ergebnisse:** Aussagekräftige Auswertungen weisen auf positive Ergebnisse hin (Baumgartner und Caliendo, 2008; Caliendo und Kunn, 2011): die Wahrscheinlichkeit anschließender Arbeitslosigkeit der Teilnehmer war geringer; die Wahrscheinlichkeit der Eingliederung in den Arbeitsmarkt (als Selbstständige oder abhängig Beschäftigte) war höher, ebenso die Wahrscheinlichkeit höheren Einkommens im Vergleich zu Nichtteilnehmern. Caliendo und Kunn (2011) zeigten zudem, dass weniger gut Ausgebildete von den Programmen profitierten, während für junge Menschen unter 30 Jahren das Überbrückungsgeld von größerem Nutzen war als die „Ich-AG“.

**Neue Förderprogramme:** Im August 2006 wurden beide Förderprogramme durch ein einziges neues Förderprogramm mit der Bezeichnung Gründungszuschuss ersetzt. Der Gründungszuschuss setzt sich zusammen aus dem Arbeitslosengeld und einer Pauschale in Höhe von 300 EUR pro Monat für die Sozialversicherungsbeiträge und wird neun Monate lang gezahlt. Danach kann die Zahlung der Pauschale von 300 EUR für weitere sechs Monate verlängert werden, sofern die Geschäftstätigkeit des Bewerbers in Vollzeit betrieben wird (Caliendo und Kritikós, 2009).

## Infrastruktur zur Förderung des Unternehmertums entwickeln

### Ziel

Regierungen können junge Unternehmer auch durch Schaffung von Infrastrukturen unterstützen, die der Überwindung von Hindernissen dienen, die mit Mangel an Vernetzung, Kompetenzen, Finanzmitteln für Räumlichkeiten und Zugang zu begleitender Förderung für Unternehmensgründer verbunden sind. Wichtige Maßnahmen in diesem Bereich schließen die Unterstützung von Netzwerken junger Unternehmer und von Gründerzentren ein.

### Konzept

Netzwerke und Verbände sind wichtig für junge Unternehmer, da sie Gelegenheiten bieten, voneinander zu lernen, Geschäftskontakte zu knüpfen, und eine gemeinsame Interessenvertretung gegenüber Regierung und Industrie ermöglichen (Chigunta, 2002). Der vom Europäischen Sozialfonds kofinanzierte estländische Wirtschaftswettbewerb Ajujaht zum Beispiel

hat Business-Clubs für junge Leute gegründet, um sie bei der Entwicklung von Geschäftsideen zu unterstützen und ihnen Gelegenheit zu bieten, ihre Netzwerke zu erweitern und Investoren zu treffen. Junior Chamber International (JCI), eine internationale Organisation, die Menschen im Alter zwischen 18 und 40 Jahren im Geschäftsleben und bei ihrer beruflichen Karriere fördert, hat mehr als 200 000 Mitglieder in über 100 Ländern. Jedes Jahr veranstaltet JCI Konferenzen auf lokaler, regionaler, nationaler und internationaler Ebene, um junge Menschen zur Bildung von Netzen und zum Erfahrungsaustausch zusammenzubringen. JCI bietet auch Schulungen an und würdigt die Leistungen seiner Mitglieder durch Preisverleihungen.

Ein anderes, häufig erfolgreiches Instrument sind Gründerzentren. Zusätzlich zu Gründungsfinanzierungen bieten Gründerzentren einen Ort, an dem angehende Unternehmer zusammenarbeiten können, und in den meisten Fällen wird auch ergänzende Unterstützung wie Coaching, Mentoring,

Beratung und Zugang zu einem Netzwerk von Fachleuten angeboten. Viele Programme stellen sicher, dass grundsätzlich alle jungen Menschen einen guten Zugang zu einem Gründerzentrum haben, während etliche Hochschulen über eigene Gründerzentren für Studierende und Absolventen verfügen. Ein Beispiel für die Einbindung Studierender in bestehende Einrichtungen ist das Technologie- und Gründerzentrum Brandenburg (TGZ), das derzeit 45 Unternehmen und Organisationen beherbergt. Unternehmensgründer können ein „Gründungspaket“ in Anspruch nehmen, das Dienstleistungen wie Steuerberatung, Werbung und Bankdienste sowie die Nutzung von Büroeinrichtungen umfasst. Studierende der nahegelegenen Fachhochschule Brandenburg werden durch das Gründerprogramm StuTZ (Studenten im TGZ) unterstützt, in dessen Rahmen sie Räume des Gründerzentrums über einen Zeitraum von sechs bis zwölf Monaten mietfrei nutzen können. Die Auswahl der teilnahmeberechtigten Studenten erfolgt im Rahmen eines Geschäftsplanwettbewerbs.

## Wirkung

Beispiel 6 veranschaulicht den Erfolg, den politische Entscheidungsträger erzielen können, wenn für die Verbesserung der Ergebnisse von Existenzgründungen die unterstützende Infrastruktur verbessert wird. Gleichwohl ist es wichtig zu berücksichtigen, dass die Resultate von Existenzgründungsprogrammen gemeinhin von einem Auswahlverfahren beeinflusst werden, bei dem Projekte mit den besten Wachstums- und Überlebenschancen für die Förderung ausgewählt werden und daher Vergleichsstichproben erforderlich sind, um die zusätzliche Wirkung der Programme zu betonen. Es existieren vergleichsweise wenige Beispiele für diese Art der Auswertung von Existenzgründerprogrammen für junge Menschen. Die Bewertung der Wirkung von Vernetzungsinitiativen junger Menschen erfolgt ebenfalls recht selten, obschon deren Kosten eher niedriger als die anderer Programmkonzepte ausfallen, was nahelegt, dass sie bei entsprechender Wirkung ziemlich effiziente Instrumente sein können.

### Beispiel 6: .garage hamburg (Deutschland)

**Zielgruppe:** arbeitslose junge Menschen

**Interventionsart:** Gründerzentrum, Mikrofinanzierung

**Zugangsvoraussetzung:** Bewerber müssen unter 35 Jahre alt und arbeitslos sein

**Programmdauer:** maximal sechs Monate

**Beschreibung:** Im Rahmen des Programms stehen Arbeitsplätze für maximal 45 junge Unternehmer gleichzeitig zur Verfügung. Angehende Unternehmer bewerben sich mit einem Geschäftsplan und haben Anspruch auf maximal 5 000 EUR Startkapital. Unterstützt werden professionelle Projekte in kreativen Bereichen wie Musik, Literatur, Bildende Kunst, Film, Design, Radio-/Fernsehproduktion, Ausstellungen, Architektur, Pressewesen, Werbung und Software/Spiele.

Bewerber nehmen zuerst an einem Workshop zur Beurteilung ihrer Geschäftsidee teil, bei dem sie ihren Geschäftsplan vorstellen. Startkapital in Höhe von 500 bis 3 000 EUR ist zu einem niedrigen Zinssatz verfügbar, und Darlehen werden auf der Grundlage des Geschäftsplans, der persönlichen Zuverlässigkeit und des Potenzials der Bewerber vergeben.

Ein wichtiges Element des Konzepts von .garage ist, dass die angehenden Unternehmer von erfahrenen Fachleuten unterstützt werden. Sie beraten, veranstalten wöchentlich Seminare über Finanzierung, Vertrieb und Zeitmanagement, bieten Schulungen zu speziellen Themen und helfen beim Aufbau von Netzwerken. Auch berufsbegleitendes Coaching wird angeboten – maximal zwölf Wochen lang und für 10 EUR pro Stunde – in Bereichen wie:

- Werbung und Vertrieb,
- Wachstumsfinanzierung,
- Buchführung,
- Organisation und Zeitmanagement.

**Partner:** Das Gründerzentrum hat durch sein Netz von Fachleuten, die Schulungen, Seminare und Coaching anbieten, sehr gute Beziehungen zu Wirtschaftskreisen. .garage hamburg kann zudem sein Netzwerk weiterer .garage-Gründerzentren in Kiel, Cottbus, Hoyerswerda, Berlin, Dortmund und Essen für den Austausch von Fachwissen und bewährter Praxis nutzen.

**Erzielte Ergebnisse:** Zwischen Januar 2000 und März 2002 bestand für 625 von 2 393 Bewerbern Gelegenheit zu einer umfassenden Beurteilung ihres Geschäftskonzepts, 378 wurden angenommen und bekamen die Chance, ihr Konzept im Gründungszentrum umzusetzen. Annähernd 90% der Teilnehmer schlossen ihr Projekt ab, 83% davon machten sich selbstständig, 8% erhielten eine Arbeits- und 2% eine Ausbildungsstelle, und nur 7% waren arbeitslos (Gemeinschaftsinitiative, 2004).

Weitere Informationen dazu finden Sie online ([wasistgarage.de/hamburg\\_home](http://wasistgarage.de/hamburg_home)).

## ■ SCHLUSSFOLGERUNGEN

Es gibt Anhaltspunkte dafür, dass junge Menschen von der Idee, sich selbstständig zu machen, begeistert sind. Allerdings ist auch klar, dass von den jungen Menschen, die Interesse an Selbstständigkeit äußern, nur vergleichsweise wenige tatsächlich ein Unternehmen gründen, und dass sie häufiger scheitern als ältere Existenzgründer. Dies weist auf eine Reihe von Hindernissen hin, denen junge Unternehmer in Bereichen wie Kompetenzen, Vernetzung und Finanzierung begegnen – Hindernisse, die in vielen Fällen jugendspezifisch sind bzw. deren Überwindung jungen Menschen schwerer fällt als Erwachsenen. In einer Zeit, in der Europa mit einer Wirtschaftskrise konfrontiert ist, die sich in einem über die ohnehin besorgniserregenden langfristigen Tendenzen hinausgehenden Maße durch erhöhte Jugendarbeitslosigkeit und eine verringerte Beteiligung junger Menschen am Arbeitsmarkt auszeichnet, können staatliche Maßnahmen und Programme zur Förderung unternehmerischer Initiative eine Rolle bei der Bewältigung dieser Probleme spielen. Firmengründungen junger Menschen stellen kein Patentrezept zur Lösung des Problems der Jugendarbeitslosigkeit dar, aber sie können dazu beitragen, der kleinen Gruppe junger Menschen, die den Ehrgeiz und die notwendigen Voraussetzungen mitbringen, um Unternehmer zu werden, den Weg in den Arbeitsmarkt zu erleichtern. Die Ergebnisse legen nahe, dass angemessene staatliche Programme in Bezug auf die Senkung der Arbeitslosenquote bei jungen Menschen signifikante Auswirkungen haben können und eine vernünftige Verwendung öffentlicher Gelder darstellen. In Europa und anderswo muss die Politik zur Förderung junger Unternehmer flächendeckender und umfassender gestaltet und die Qualität der angewandten Konzepte verbessert werden. Dieses Kurzdossier betont die Bedeutung der Förderung unternehmerischer Kompetenzen durch die Einbindung der Vermittlung unternehmerischen Denkens in das gesamte Bildungssystem, durch Information, Beratung, Coaching und Mentoring, durch erleichterten Zugang zu Finanzmitteln sowie durch die Schaffung einer unterstützenden Infrastruktur für Unternehmensgründungen.

Bei der Entwicklung von Programmen in diesen Bereichen ist eine intelligente Ausweitung erforderlich, die die Auswertung der bereits gewonnenen Erfahrungen in den Mittelpunkt rückt. Die bisherigen Ergebnisse weisen darauf hin, dass Politiker bei der Gestaltung und

Durchführung von Programmen zur Förderung junger Unternehmer drei Aspekte besonders berücksichtigen sollten. Erstens gibt es Anhaltspunkte dafür, dass Auswahlverfahren das beste Konzept für eine Politik zur Unterstützung junger Unternehmer darstellen. Bei mehreren der erfolgreichsten Programme im Hinblick auf Unternehmensentwicklung und Überlebenschancen wurden strenge Auswahlkriterien angelegt, um zu gewährleisten, dass die Unterstützung die jungen Menschen mit den besten Projekten und dem größten Potenzial erreicht. Geschieht dies nicht, besteht die Gefahr, dass junge Menschen in eine Situation gebracht werden, die zu unternehmerischem Scheitern führt. Andererseits muss man erkennen, dass der Nutzen von Existenzgründerinitiativen eher in einer Stärkung der Beschäftigungsfähigkeit als in der wirklichen Unternehmensgründung besteht, und Ergebnisse in dieser Hinsicht lassen höhere Investitionen in schwierige Gruppen sinnvoll erscheinen. Zweitens sollte die Politik, wenn sie sich für den Erfolg von Unternehmen einsetzt, eine intensivere Unterstützung einzelner Unternehmer bevorzugen anstatt nach dem Gießkannenprinzip vorzugehen. Insbesondere sollten ausreichende Finanzmittel bereitgestellt werden, um jungen Menschen die Gründung von Unternehmen außerhalb von Sektoren mit niedriger Zutrittsschwelle und hoher Wettbewerbsintensität zu ermöglichen – zu denen junge Unternehmer derzeit tendieren –, und diese Mittel sollten mit einer intensiveren Unterstützung für die Entwicklung dieser Unternehmen einhergehen. Drittens ist es wichtig, umfassende Unterstützungsmaßnahmen anzubieten, anstatt auf einzelne eng definierte Förderinstrumente zu setzen. Die Vermittlung unternehmerischen Denkens zum Beispiel fördert die Entwicklung vermehrter unternehmerischer Kompetenzen und Absichten, die jedoch anschließender Gründungsunterstützung bedürfen, damit aus diesen Kompetenzen und Absichten Unternehmen entstehen; die Wirksamkeit von Finanzierungen ihrerseits wird durch ergänzende Beratung, Coaching und Vernetzung gestärkt.

Schließlich sind Anstrengungen erforderlich, um die faktengesicherte Grundlage zur Bewertung der Auswirkungen von Maßnahmen zur Eingliederung junger Menschen in den Arbeitsmarkt zu verbessern, etwa durch belastbare, auf klaren Programmzielen fußende Auswertungen.

## ■ WEITERFÜHRENDE LITERATUR

European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2011, „Young people and NEETs in Europe: first findings“.

European Commission, 2010, *Youth on the Move – An initiative to unleash the potential of young people to achieve smart, sustainable and inclusive growth in the European Union*.

European Network on Youth Employment, 2010, „Baseline Study – Learning Area: Youth Entrepreneurship“.

Greene, F., 2012, „Background briefing paper for OECD on youth entrepreneurship“, OECD Local Economic and Employment Development Programme, Paris.

International Labour Organisation, 2006, *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people*, Series on Youth and Entrepreneurship, SEED Working Paper No 76.

OECD, 2010a, „Rising youth unemployment during the crises: How to prevent negative long-term consequences on a generation?“, OECD Social, Employment and Migration Working Papers.

OECD, 2010b, *Off to a Good Start? Jobs for Youth*, ISBN 978-92-64-09607-3, 158 pages.

OECD, 2011, *OECD Employment Outlook 2011*, ISBN 978-92-64-11583-5, 227 pages.

## LITERATURVERZEICHNIS

- ACE Center for Policy Analysis, 2006, „Working Their Way Through College: Student Employment and Its Impact on the College Experience“, Issue Brief (<http://www.acenet.edu/AM/Template.cfm?template=/CM/ContentDisplay.cfm&ContentFileID=1618>).
- Athayde, R., 2009, „Measuring Enterprise Potential in Young People“, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33: 481-500.
- Baumgartner, H., und Caliendo, M., 2008, „Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness of Two Start-Up Programmes“, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70(3), 347-373.
- Benus, Jacob, et al., 2008, „Growing America Through Entrepreneurship: Findings from the Evaluation of Project GATE“, submitted to the US Department of Labor.
- Benus, J., und Michaelides, M., 2011, „Are Self-Employment Training Programs Effective? Evidence from Project GATE“, Revised and resubmitted, *Journal of Human Resources*.
- Caliendo, M., und Kritikos, A., 2009, „Die reformierte Existenzgründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken“, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, Wiley Blackwell, 10(2), 189-213.
- Caliendo, M., und Kunn, S., 2011, „Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity“, *Journal of Public Economics*, 95: 311-331.
- Cassia, Lucia, et al., 2011, „Youth Entrepreneurship: Proposal of an assessment scheme for policy initiatives“, conference proceedings from the 2011 annual conference of the International Council for Small Business.
- CBS, 2005 (<http://www.cbs.nl/>).
- Centre for Strategy and Evaluation Services, 2011, „Interim Evaluation of the ‚Erasmus for Young Entrepreneurs‘ Pilot Project/Preparatory Action“.
- Charney, Alberta, et al., 2000, „The Impact of Entrepreneurship Education: An Evaluation of the Berger Entrepreneurship Program at the University of Arizona 1985-1999“, submitted to the Kauffman Centre for Entrepreneurial Leadership.
- Chigunta, Francis, 2002, „Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges“, Oxford University, Oxford.
- Clark, K., und Drinkwater, S., 2007, „Changing Patterns of Ethnic Minority Self-Employment in Britain: Evidence from Census Microdata“, IZA Discussion Paper No 2495.
- Danish Foundation for Entrepreneurship, 2010, „Impact of Entrepreneurship Education in Denmark“.
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (Eurofound), 2011, „Young people and NEETs in Europe: first findings“.
- European Commission, 2005, „Mini-companies in Secondary Education“, Best Procedure Project: Final Report of the Expert Group.
- European Commission, 2009, „Entrepreneurship in the EU and beyond – A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China“, *Flash Eurobarometer* 283.
- European Commission, 2009b, „Youth – Investing and Empowering“, Commission staff working document.
- European Commission, 2010, *Youth on the Move – An initiative to unleash the potential of young people to achieve smart, sustainable and inclusive growth in the European Union*.
- European Commission, 2010b, *European Employment Observatory Review – Self-employment in Europe 2010*.
- Eurostat, 2006, „The profile of the successful entrepreneur – Results of the survey ‚Factors for Success‘“, *Statistics in Focus* 29/2006.
- Gardner Pinfold Consulting Economists, 2004, „An Evaluation of the Seed Capital Connexion Program for Young Entrepreneurs“, evaluation submitted to the Atlantic Canada Opportunities Agency.
- Gemeinschaftsinitiative, 2004, „Incubators – Concepts and visions“, Fifth Workshop of the CEFT Transnational Partnership in the Framework of the Equal Programme.
- Greene, F. J., und Storey, D. J., 2004, „The Value of Outsider Assistance in Supporting New Venture Creation by Young People“, *Entrepreneurship and Regional Development*, 16:2,145-159.



- Gregg, P., 2001, „The Impact of Youth Unemployment on Adult Unemployment in the NCDS“, *Economic Journal*, 111(475), F623-F653.
- Gregg, Paul, und Tominey, Emma, 2005, „The wage scar from male youth unemployment“, *Labour Economics*, Vol. 12, 487-509.
- Industry Canada, 2006, „Small Business Financing Profiles: Young Entrepreneurs“, SME Financing Data Initiative.
- International Labour Organisation, 2006, *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people*, Series on Youth and Entrepreneurship, SEED Working Paper No 76.
- Lepoutre, Jan, et al., 2010, „A new approach to testing the effects of entrepreneurship education among secondary school pupils“, Vlerick Leuven Gent Working Paper Series 2010/01.
- Meager, Nigel, und Bates, Peter, 2003, „Business start-up support for young people delivered by The Prince's Trust: a comparative study of labour market outcomes“, Department for Work and Pensions, Research Report No 184.
- OECD, 2001, *Putting the Young in Business: Policy Challenges for Youth Entrepreneurship*, ISBN 92-64-18379-5.
- Oosterbeek, H., van Praag, M., und Ijsselstein, A., 2010, „The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation“, *European Economic Review*, 54: 442-454.
- Perry, G., 2006, „Are Business Start-Up Subsidies Effective for the Unemployed: Evaluation of Enterprise Allowance“, Auckland University of Technology, Auckland.
- Peterman, N. E., und Kennedy, J., 2003, „Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship“, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28: 129-144.
- Potter, J. (Hg.), 2008, *Entrepreneurship and Higher Education*, OECD, Paris.
- Souitaris, V., Zerbini, S., und Al-Laham, A., 2007, „Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources“, *Journal of Business Venturing*, 22: 566-591.
- United Nations, 2011, „Background paper on cooperatives“, prepared for International Day of Cooperatives 2 July 2011.
- Van Praag, M., 2000, „Business Survival and Success of Young Small Business Owners: An Empirical Analysis“, *Small Business Economics*, 21: 1-17.



## **Kurzdossier zur unternehmerischen Initiative junger Menschen – Unternehmerische Aktivitäten in Europa**

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union

2012 – 23 S. – 21 x 29,7 cm

Europäische Kommission  
ISBN 978-92-79-25421-5

Die OECD und die Europäische Kommission haben ein neues Kurzdossier über die unternehmerische Initiative junger Menschen erstellt. Er befasst sich mit dem Bereich Selbstständigkeit und unternehmerische Aktivitäten junger Menschen unter Berücksichtigung von Faktoren wie Geschlecht, Bildungsniveau, Land und innerstaatliche geografische Gebiete sowie mit den Faktoren, die Selbstständigkeit und unternehmerisches Engagement junger Menschen fördern bzw. hemmen. Die Dokumentation stellt zudem die Erfahrungen vor, die auf der Grundlage von Untersuchungen über unternehmerische Aktivitäten und die bisherige Förderpolitik gewonnen wurden.

Diese Veröffentlichung steht online nur in Deutsch, Englisch und Französisch zur Verfügung.

### **WO ERHALTE ICH EU-VERÖFFENTLICHUNGEN?**

#### **Kostenlose Veröffentlichungen:**

- über EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- bei den Vertretungen und Delegationen der Europäischen Union.

Die entsprechenden Kontaktdaten finden sich unter <http://ec.europa.eu> oder können per Fax unter der Nummer +352 2929-42758 angefragt werden.

#### **Kostenpflichtige Veröffentlichungen:**

- über EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

#### **Kostenpflichtige Abonnements (z. B. das *Amtsblatt der Europäischen Union* oder die *Sammlungen der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Union*):**

- über eine Vertriebsstelle des Amts für Veröffentlichungen der Europäischen Union ([http://publications.europa.eu/eu\\_bookshop/index\\_de.htm](http://publications.europa.eu/eu_bookshop/index_de.htm)).

### **WO ERHALTE ICH OECD-VERÖFFENTLICHUNGEN?**

- Die Online Bibliothek der OECD: <http://www.oecd-ilibrary.org/>
- Im OECD Online Bookshop: <http://www.oecdbookshop.org/>

Dieses Kurzdossier wurde von der Abteilung für lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung (LEED) der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) erstellt mit finanzieller Unterstützung der Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration der Europäischen Kommission.



Amt für Veröffentlichungen

ISBN 978-92-79-25421-5



9 789279 254215