2 Solo-Selbstständigkeit, Gründungen und Erwerbslosigkeit

Mit der Einführung der Grundsicherung für Arbeitsuchende im Sozialgesetzbuch (SGB) II hielt zu Beginn der 2000er Jahre das Leitbild der *Aktivierung* Einzug in das soziale Sicherungssystem in Deutschland. Eingebettet in einen normativen gesellschaftlichen und strukturellen Wandel von Arbeit, bündelt sich im Aktivierungs-Paradigma auch ein neuartiges Verhältnis von Arbeitslosen, Institutionen wohlfahrtstaatlicher Sicherung und Gesellschaft. So sind Erwerbslose, der Aktivierungslogik zufolge, in erster Linie selbst für die Überwindung ihrer Hilfebedürftigkeit verantwortlich. Demzufolge wurde eine Reihe von Maßnahmen eingeführt, um die Selbst-Aktivierung von Leistungsbeziehenden zu fördern. Eines dieser Instrumente ist das Einstiegsgeld, das (primär) eine finanzielle Förderung von Gründungsvorhaben darstellt. Gründungswillige können bei ihren Sachbearbeiter/-innen einen Antrag auf Förderung stellen; ob sie gefördert werden, wird von den Betreuenden im Jobcenter geprüft. Unabhängig davon, ob sie durch das Jobcenter gefördert werden oder nicht, stellen Existenzgründungen von Leistungsbeziehenden nach dem SGB II eine widerspruchsvolle und schwierige Aufgabe dar. In erster Linie ist dies in den geringen finanziellen Ressourcen von Leistungsbeziehenden begründet. Darüber hinaus kann ein langfristiger Leistungsbezug mit einer Erosion von erwerbsbezogenen Kenntnissen und mit biographischen Krisen einhergehen, was Existenzgründungen ebenfalls erschwert (vgl. Pongratz et al. 2013: 10). Gründungen im Rahmen des SGB II finden aber nicht nur unter besonders schwierigen Bedingungen statt, sondern es besteht auch die Gefahr, mit der Selbstständigkeit eine prekäre Erwerbsposition aufzubauen (vgl. Bührmann/Pongratz 2010a) und dauerhaft oder phasenweise auf zusätzliche Transferleistungen des Jobcenters angewiesen zu sein. Nichtsdestotrotz stellt eine selbstständige Erwerbstätigkeit eine Alterna-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2018
L. Abbenhardt, *Prozesse sozialer Positionierungen*,
DOI 10.1007/978-3-658-19172-6_2

tive zu abhängiger Beschäftigung dar, die einerseits eine autonome Gestaltung des Erwerbshandelns verspricht und andererseits oftmals weniger formale Hürden (etwa Bildungszertifikate) erfordert als der Arbeitsmarkt. Auch politisch ist die Selbstständigkeit in den vergangenen Jahren gezielt gefördert und als alternative Erwerbsform unterstützt worden (insbesondere für Arbeitslosengeld-I-Beziehende).

Wie gestaltet sich der Gründungsprozess unter prekären Bedingungen und mit Aussicht auf eine dauerhaft prekäre Erwerbslage? Wie erfolgt die Unterstützung durch die Jobcenter, wie werden „Leistungsbeziehende" zu „Marktakteuren"? In diesem Kapitel gebe ich einen Überblick über den derzeitigen Stand der Forschung zu diesem Themenfeld. Die Erforschung von Existenzgründungen aus soziologischer Perspektive ist bisher noch nicht weit gediehen. Noch weniger Forschung besteht zu Gründungen nach dem SGB II. Während sich durchaus Forschungsarbeiten mit den individuellen und gesellschaftlichen Bedingungen von abhängiger Beschäftigung[2], Arbeitslosigkeit[3] und zunehmend auch Selbstständigkeit[4] beschäftigen, ist die Gründung als Übergangsphase zwischen zwei Erwerbsstatus bzw. zwischen Arbeitslosigkeit und Erwerbstätigkeit bisher wenig in den Fokus der Forschung gerückt worden, vor allem was qualitative Forschung angeht.[5]

Aus wirtschaftswissenschaftlicher und psychologischer Perspektive beschäftigt sich die Entrepreneurshipforschung mit Existenzgründungen. Hierbei stehen häufig Persönlichkeitsmerkmale (etwa Entscheidungsfreude und Risikobereitschaft) und individuelle Ressourcen von (innovativen) gründenden Personen im Vordergrund (vgl. Gather et a. 2014b: 10).[6]

---

[2] Zur Übersicht siehe Böhle/Voß 2010; Mikl-Horke 2007.
[3] Siehe z.B. Jahoda et al. 1975; Bonß/Heinze 1994; Ludwig-Mayerhofer et al. 2009; Hirseland/Ramos Lobato 2010
[4] Etwa Bührmann/Pongratz 2010a; Gather et al. 2014a.
[5] Für quantitative Forschung siehe z.B. Caliendo et al. 2007, 2010; Wießner 2000; für qualitative Forschung siehe z.B. Siewert 2016; Pongratz et al. 2014; Bernhard 2016.
[6] Zur Entrepreneurshipforschung siehe z. B. Acs/Audretsch 2010; Bögenhold et al. 2016; Shane/Venkataraman 2000.

Da mich hier aber die biographischen, kontextuellen und gesellschaftlichen Bedingungen von Gründungen interessieren, schließe ich mich primär soziologischen Arbeiten zu Selbstständigkeit und Erwerbslosigkeit an. Insofern beziehe ich mich im Folgenden zunächst auf Forschungsarbeiten zu Solo-Selbstständigkeit, die in vielerlei Hinsicht Anknüpfungspunkte für das Verständnis von Gründungen nach dem SGB II liefern können: Die von mir interviewten Gründer/-innen bauen eine *Solo*-Selbstständigkeit auf, eine Selbstständigkeit also, in der sie ohne Angestellte auf eigene Rechnung wirtschaften. Deswegen ermöglichen die Forschungsarbeiten zu Solo-Selbstständigkeit ein Verständnis der kontextuellen Bedingungen und Prekaritätsrisiken von Gründenden nach dem SGB II. Nach einer Klärung der Begriffe der (Solo-)Selbstständigkeit der Gründung gehe ich auf die Vielfalt solo-selbstständiger Erwerbsrealität und Gründungen ein (2.1.). Anschließend stelle ich kurz die Arbeitsmarktreformen und die Regelungen des Leistungsbezugs nach dem SGB II dar, um die Bedeutung des Kontextes des Leistungsbezugs für diese spezifische Gruppe von Gründenden deutlich zu machen (2.2.1). Schließlich steht im Abschnitt 2.2.2 der Prozess der Gründungsförderung durch Einstiegsgeld aus Perspektive der Jobcenter im Mittelpunkt.

2.1 Solo-Selbstständigkeit und Gründungen im Wandel

Seit den 1980er Jahren hat die Selbstständigkeit als Erwerbsform an Bedeutung gewonnen. Trotz konjunktureller und durch Reformen sozialpolitischer Förderprogramme bedingter Schwankungen der Anzahl an Existenzgründungen ist eine strukturelle Bedeutungszunahme von Selbstständigkeit als Erwerbsform festzustellen (vgl. etwa Mai/Marder-Puch 2013). Mit dem kontinuierlichen Anstieg von Gründungen und Selbstständigkeit haben sich auch die Strukturen von Selbstständigkeit selbst verändert. Die Erwerbs- und Lebenssituation sowie das Markthandeln von Solo-Selbstständigen haben nur sehr wenig mit dem klassischen Bild von Selbstständigen als Unternehmer/-innen zu tun. Sie unterscheiden sich häufig auch erheblich von Berufsfeldern, in denen Selbstständigkeit als

Erwerbsform etabliert und institutionalisiert ist (etwa Handwerksbetriebe). Bevor ich näher auf die Bedeutungszunahme von (Solo-)Selbstständigkeit und den strukturellen Wandel eingehe, werde ich zunächst typische Begrifflichkeiten im Feld von Unternehmertum und Selbstständigkeit differenzieren und klären.

2.1.1 Begriffliche Differenzierungen: (Solo-)Selbstständigkeit und Gründung

Die Vielfalt selbstständiger Tätigkeit und Gründungskontexte sowie die Prekaritätsrisiken von Solo-Selbstständigkeit stehen in einem eigentümlichen Widerspruch zum Bild des „Normalunternehmertums", das in der medialen Öffentlichkeit, in der Gründungsberatung und auch in vielen akademischen Forschungsarbeiten als Referenzfolie zur Darstellung von Selbstständigen dient (vgl. Bührmann/Hansen 2007; Bührmann 2007, 2012). Der „Normalunternehmer" gilt als männlich, berufserfahren, ohne Migrationshintergrund, ist ausreichend mit Kapital und Fachkenntnissen ausgestattet, ist am Unternehmenswachstum orientiert und sein Vorgehen ist von seiner Rast- und Ruhelosigkeit bestimmt (siehe auch Kapitel 3.1.2). Durch die Konzentration der Forschung auf erfolgreiche Unternehmer/-innen reproduziert sich dieses einseitige und normative Bild in der öffentlichen und akademischen Wahrnehmung (vgl. Bührmann 2012: 131). Das Vorherrschen eines solchen undifferenzierten Begriffs von Unternehmertum und Selbstständigkeit ist auch der uneinheitlichen Verwendung und Vermengung der Begriffe Unternehmertum, Selbstständigkeit und Entrepreneurship in verschiedenen Forschungszusammenhängen geschuldet (vgl. Pongratz/Abbenhardt 2015). Unbestritten bestehen Überschneidungen zwischen diesen Begriffen So können Unternehmer/-innen und Selbstständige in einer breiten Definition als „*erwerbsorientierte Anbieter von Waren auf Märkten*", die „*zu Erwerbs- und Gewinnzwecken in eigener Verantwortung Güter oder Dienstleistungen produzie*[ren] *(oder produzieren* [lassen]*) und vermarkte*[n]" (Pongratz 2008: 461), gefasst werden. Der Markt stellt also für Selbstständige, Unternehmer/-innen und

Entrepreneure die zentrale Bezugsgröße ihres erwerbsbezogenen Handelns dar. Anhand des Kriteriums des *Marktbezugs* lassen sich die Begriffe Unternehmertum, Selbstständigkeit und Entrepreneurship voneinander unterscheiden und so lässt sich eine Konzeption selbstständigen Erwerbs herausarbeiten, die für die vorliegende Arbeit hilfreich ist. Marktbezug verweist auf die „*Art und Weise, wie Marktakteure ihr Handeln auf die anderen Beteiligten am Marktgeschehen sowie auf die institutionellen Regelungen eines Marktes ausrichten*“ (Pongratz/Abbenhardt 2015: 211). Während für das Unternehmertum der Einsatz von Kapital zur Steigerung der Rendite im Mittelpunkt des Markthandelns steht, geht es bei Entrepreneurship in erster Linie um das projektförmige Kreieren und Umsetzen innovativer Ideen (vgl. Pongratz/Abbenhardt 2015). Beide Formen des Marktbezugs sind nicht unbedingt an einzelne Personen gebunden, die formal selbstständig sind, sondern können auch im betrieblichen Rahmen organisiert sein. Dagegen zeichnet die Erwerbsform Selbstständigkeit aus, dass Personen ihre eigene Arbeitskraft erwerbsorientiert zur Herstellung von Gütern und/oder Dienstleistungen nutzen und dabei auf einen spezifischen Markt gerichtet sind. Die eigene Arbeitskraft ermöglicht und limitiert zugleich den Umfang der Marktpartizipation. Insbesondere bei Solo-Selbstständigen sind die Möglichkeiten der Produktion oder Bearbeitung von Aufträgen zeitlich und durch das individuelle Arbeitsvermögen begrenzt (vgl. ebd.). Anders als abhängig Beschäftigte, deren aktive Marktposition (am Arbeitsmarkt) nach dem Eingehen eines Arbeitsvertrages in der Regel latent ist, befinden Selbstständige sich permanent auf dem Markt (vgl. Bologna 2006: 38). Die Abwesenheit eines Arbeitsvertrages, der Einkommen, Arbeitszeiten, Aufgabendefinition regelt und darüber hinaus den Zugang zum sozialen Sicherungssystem herstellt und reguliert, ist ein zentrales Differenzierungskriterium zwischen Selbstständigkeit und abhängiger Beschäftigung (vgl. Pongratz/Abbenhardt 2015: 210; Schulze Buschoff 2004). Selbstständige müssen nicht nur selbst ihren Erwerbszusammenhang organisieren, sondern tragen auch die Risiken ihres Erwerbshandelns selbst. Bei Solo-Selbstständigen sind diese Risiken

hinsichtlich der Überbrückung von Phasen mit wenigen oder keinen Aufträgen besonders groß, wenn sie nur wenige Rücklagen haben (vgl. Candeias 2008: 73), was bei Gründer/-innen im Rahmen des SGB II der Fall ist.

Der Markt ist also die zentrale Bezugsgröße des Erwerbshandelns von Selbstständigen. Was aber ist der Markt, oder vielmehr: Was ist unter Märkten zu verstehen? Allein schon ein alltagsweltlicher Blick auf verschiedene Gütermärkte (etwa Handymarkt, Immobilienmarkt, Weinmarkt) offenbart, dass es sich bei Märkten keineswegs um einheitliche und neutrale Plattformen handelt, auf denen Anbietende und Nachfragende Güter, Dienstleistungen und Kapital tauschen. Vielmehr unterscheiden sich Märkte teils erheblich voneinander, ebenso wie die jeweiligen Marktteilnehmer/-innen. Sie differieren nicht nur hinsichtlich der gehandelten Güter, sondern auch hinsichtlich der rechtlichen Regulierungen, der formalen und informellen Erwartungen und der Wettbewerbsstruktur. Märkten sind als Orte und Institutionen zu verstehen, die den Tausch zwischen (meist) anonymen Marktteilnehmer/-innen regeln und formen (vgl. Aspers 2011: 4). Jens Beckert bezeichnet Märkte als „*hochgradig voraussetzungsvolle Arenen sozialen Handelns*“ (Beckert 2007: 6). Demzufolge ist der Austausch auf Märkten letztlich nur aufgrund der institutionellen, strukturellen und kulturellen Einbettung von marktbezogenen Aktivitäten möglich, durch die wechselseitige Erwartungen der Marktteilnehmer/-innen kanalisiert werden. Die jeweiligen institutionellen, strukturellen und kulturellen Formen der Einbettung von Markthandeln dienen der Reduktion von Unsicherheiten, die mit dem Tausch von Gütern, Dienstleistungen und Kapital zwischen einander unbekannten Teilnehmenden einhergehen. Darüber hinaus macht Beckerts Konzeption von Märkten als Arenen sozialen Handelns darauf aufmerksam, dass das Agieren auf einem Markt eines vielfältigen expliziten und impliziten Wissens bedarf. Die einzelnen Märkte funktionieren nach je eigenen Logiken und Praktiken, die unterschiedliche Habitus erfordern.

Aus dieser Charakterisierung von (Solo-)Selbstständigkeit als Erwerbstätigkeit am Markt und in Abgrenzung zu Unternehmertum, Entrepreneurship und abhängiger Beschäftigung können Hinweise darauf erschlossen werden, was die *Gründung* einer Solo-Selbstständigkeit bedeutet. Sie stellt einen *Statuswechsel* dar, entweder zwischen abhängiger Erwerbsarbeit und Selbstständigkeit oder, wie in der vorliegenden Studie, zwischen Erwerbslosigkeit und Selbstständigkeit. Als Phase, in der eine Selbstständigkeit aufgebaut wird, ist die Gründung zeitlich nicht eindeutig zu bestimmen. Die Dauer bis zu einer Etablierung der Selbstständigkeit kann je nach Branche und persönlichem Kontext der Gründenden variieren (vgl. Pongratz et al. 2013: 119). Unscharf ist sowohl der Zeitpunkt des Beginns der Gründung (die erste Idee, das Schreiben eines Businessplans, die Gewerbeanmeldung, der erste Auftrag oder Verkauf?) als auch der Zeitpunkt des Abschlusses der Gründungsphase (ab einer bestimmten Auftragslage, nach einer bestimmten Anzahl von Monaten oder Jahren?). Beginn und Ende der Gründungszeit sind in hohem Maße von der subjektiven Wahrnehmung der Gründenden selbst abhängig. Angehende Selbstständige müssen sich, neben der Ausarbeitung ihrer Geschäftsidee, die expliziten rechtlichen und institutionellen, insbesondere aber auch die impliziten und undurchsichtigen Regeln des Marktes aneignen und die entsprechenden Verhaltensanforderungen habitualisieren (vgl. Bologna 2006: 39). Zu erarbeiten, worauf es für eine ertragreiche Marktteilnahme ankommt, „wo“ der jeweilige Markt ist und welche Spielregeln bestehen, ist ein wesentlicher Bestandteil von Gründungen, neben der Konzeptentwicklung und der Güterproduktion. Darüber hinaus obliegt es den Gründenden selbst, ihren Erwerbs- und Lebensalltag zu organisieren (vgl. Candeias 2008: 67). Diese erste Konzeption von Gründungen, spricht dafür diese als Prozess zu verstehen, in dem kontextuelle (Lebens- und Familiensituation, Marktbedingungen) und individuelle (biographische Erfahrungen, Wissen, Ressourcen) Bedingungen neu zueinander in Beziehung gesetzt und immer wieder justiert werden.

Die in der vorliegenden Studie untersuchten Gründer/-innen antizipieren alle eine Solo-Selbstständigkeit. Da sich in den vergangenen Jahren das empirische Erscheinungsbild von Solo-Selbstständigen vervielfältigt hat, gehe ich im Folgenden auf Forschungsarbeiten ein, die diese Heterogenität beschreiben (siehe u.a. den Sammelband Gather et al. 2014a). Von der Vielfalt kontextueller und individueller Bedingungen von Solo-Selbstständigkeit lässt sich auf ebenso heterogene Bedingungen von Gründungszusammenhängen schließen.

2.1.2 Die Vielfalt von Solo-Selbstständigkeit

Wie eingangs dargestellt, nimmt die Bedeutung von Selbstständigkeit als Erwerbsform seit den 1980er Jahren zu. 2014 waren von ca. 40 Millionen Erwerbstätigen in Deutschland etwa 4,1 Millionen selbstständig, also ca. 10%. 2011, also zum Zeitpunkt der Erhebung der Daten für die vorliegende Studie, lag der Anteil der Selbstständigen an allen Erwerbstätigen bei etwas mehr als 11% (vgl. Statistisches Bundesamt 2012, 2015). Zwischen 1991 und 2008 ist die Selbstständigenquote von 8% auf 11% gestiegen (vgl. Bögenhold/Fachinger 2010: 72). Zu 93% ist die Zunahme von Selbstständigkeit auf den Anstieg der Zahlen Solo-Selbstständiger zurückzuführen (vgl. Mai/Marder-Puch 2013: 484). 2012 waren 57% aller Selbstständigen solo-selbstständig (2002: etwa 51%). Kennzeichnend für das Wachstum ist unter anderem die gestiegene Relevanz des Dienstleistungssektors für Erwerbsarbeit allgemein. Während also klassische Felder selbstständigen Erwerbs, wie die Landwirtschaft, an Bedeutung verlieren, erschließen sich insbesondere in den Dienstleistungen für Selbstständige neue Tätigkeitsfelder. 2012 waren 78% der Selbstständigen im tertiären Sektor tätig (gegenüber 17% im sekundären und etwa 5% im primären Sektor) (vgl. Mai/Marder-Puch 2013). Während sich die Anzahl von Unternehmensgründungen im verarbeitenden Gewerbe halbiert hat, haben sich die Gründungen im Dienstleistungsbereich in den letzten Jahrzehnten mehr als verdoppelt (vgl. Bögenhold/Fachinger 2011: 255).

Auch hinsichtlich soziodemographischer Merkmale und kontextueller Bedingungen hat sich die Struktur Selbstständiger gewandelt. Zwar ist die Mehrheit der selbstständig Tätigen männlich (etwa zwei Drittel), allerdings steigt die Anzahl gründender Frauen und insbesondere solo-selbstständiger Frauen. Zu einem bedeutenden Teil ist der Anstieg der Solo-Selbstständigkeit auf gründende Frauen zurückzuführen (vgl. Bögenhold/Fachinger 2011, 2015b). Auch der Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund unter den Selbstständigen hat sich seit 1991 fast verdreifacht und ihr Anteil an den Selbstständigen ist höher als ihr Anteil an den abhängig Beschäftigten (11% gegenüber 9%) (vgl. Leicht et al. 2015). Ebenso hat die Zahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (insbesondere aus dem Arbeitslosengeld-I-Bezug) zugenommen (siehe auch 2.2.). Vor allem in konjunkturell schwachen Phasen erscheint die Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung (vgl. Metzger 2016). In der Literatur werden Gründungen aus der Arbeitslosigkeit häufig als „Notgründungen“ charakterisiert, die Arbeitslosigkeit gilt dann als ein „push-Faktor“ in Selbstständigkeit (im Unterschied zu „pull-Faktoren“, etwa „Selbstverwirklichung“ oder Umsetzen einer Gründungsidee) (vgl. z.B. ebd.). Gründungen von Solo-Selbstständigen im Allgemeinen und Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Besonderen sind aber nicht nur als krisenhafte Bewältigungsformen und „Notlösungen“ aufgrund fehlender abhängiger Beschäftigung zu verstehen. Selbstständigkeit ermöglicht aus der Perspektive der Gründenden eine individuelle Berufsgestaltung, die Verwirklichung einer eigenen Idee und eine Integration von Familien- und Erwerbsarbeit. Darüber hinaus gilt eine selbstständige Erwerbsarbeit häufig als Möglichkeit zur Selbstverwirklichung unabhängig von standardisierten Erwerbsverläufen (vgl. Schürmann 2014; Hanemann 2016).

Das Feld des selbstständigen Erwerbs und des Gründungsgeschehens wird also zunehmend von unterschiedlichen Personen aus verschiedenen ökonomischen und sozialen Kontexten besetzt. Zwar weisen Forschungsarbeiten darauf hin, dass es die Heterogenität von Gründungskontexten

auch innerhalb der Gruppen nicht erlaubt, einen pauschalen Prekaritätsverdacht zu erheben oder generelle Charakterisierungen, wie „Notgründungen“, vorzunehmen (vgl. Apitzsch/Kontos 2008; Bührmann 2015; Gather et al. 2014b; Gather et al. 2010; Leicht et al. 2015; Leicht 2016). Dennoch sind Solo-Selbstständige besonders stark Prekaritätsrisiken ausgesetzt (vgl. Bührmann/Pongratz 2010a). So zeigt etwa der Blick auf das Einkommen Solo-Selbstständiger, dass diese besonders häufig ein Einkommen am Rande der Armutsgrenze erwirtschaften: 2006 gaben rund 14% der Solo-Selbstständigen an, ein Nettoeinkommen von bis zu 1100 Euro aus ihrer Tätigkeit zu erzielen, und weitere 24,5% erwirtschafteten bis 2000 Euro. Legt man das Durchschnittsnettoeinkommen aller Erwerbstätigen von 2764 Euro in Deutschland 2006 zugrunde, galten 30% der Solo-Selbstständigen in diesem Jahr als arm (vgl. Bögenhold/Fachinger 2010: 76f.).[7] Solo-selbstständige Frauen verdienen besonders häufig Einkommen unterhalb der Armutsgrenze (vgl. Gather et al. 2010; Bögenhold/Fachinger 2012).[8] Für Solo-Selbstständige und insbesondere gering verdienende Solo-Selbstständige bestehen Prekaritätsrisiken nicht alleine darin, nicht genügend Einkommen zur Finanzierung des Lebensunterhalts zu erwirtschaften, sondern auch darin, dass sie unzureichend in das System sozialer Sicherung eingebunden sind (vgl. Betzelt 2002; Candeias 2008; Fachinger 2014; Schulze Buschoff 2010). Zwar war Selbstständigkeit hinsichtlich sozialer Sicherung immer schon prekär (vgl. Pongratz/Si-

[7] Bei Selbstständigen zeigt sich aber auch eine besonders große Spreizung zwischen sehr gut Verdienenden und prekär Arbeitenden (vgl. Bögenhold/Fachinger 2010: 76). Insbesondere in professionalisierten Feldern, wie denen der Rechtsanwält/-innen und Ärzt/-innen, unterscheiden sich die Erwerbsbedingungen erheblich von prekär Wirtschaftenden in weniger institutionalisierten Erwerbsbereichen.

[8] 40% der solo-selbstständigen Frauen erwirtschafteten zwischen 2002 und 2007 weniger als 1300 Euro brutto. Der Gender Income Gap ist also bei Selbstständigen deutlich höher als bei abhängig Beschäftigten (vgl. Gather et al. 2010: 88f.). Zwar zeigen die Autorinnen auch, dass die Gruppe selbstständiger Frauen hinsichtlich des Einkommens ebenfalls heterogen ist. So erzielen selbstständige Frauen mit Beschäftigten teilweise Nettoeinkommen über 2000 Euro. Allerdings verdienen weit weniger Frauen als Männer in der Selbstständigkeit über 3500 Euro im Monat.

mon 2010: 28), allerdings werden, so zeigt Fachinger (2014), Selbstständige mit niedrigem Einkommen sowohl in Pflichtversicherungen (Krankheit und Pflege) als auch in freiwilligen Versicherungen (Alterssicherung, Arbeitslosigkeit, Unfallversicherung) überproportional stark belastet. Auch die Auftragslosigkeit trifft Selbstständige mit geringem Einkommen besonders stark, wenn (und weil) sie wenig Rücklagen haben (vgl. Betzelt 2002). Solo-Selbstständige befinden sich demzufolge, so eine Charakterisierung von Uwe Fachinger, in einem sozialpolitischen „Schwebezustand" und gelten als „Grenzgänger des Arbeitsmarktes" (vgl. Fachinger 2014). Für viele Solo-Selbstständige, so scheint es, ist Prekarität zu einem Normalzustand geworden, mit dem sie in ihrem Alltags- und Erwerbshandeln dauerhaft oder über einen längeren Zeitraum hinweg umgehen müssen (vgl. Bührmann/Pongratz 2010b: 12).[9] Qualitative Studien zeigen, dass der Umgang mit Unsicherheit und Krisen dem Arbeits- und Erwerbsleben vieler Solo-Selbstständiger inhärent ist, was einen eigenen, von institutionalisierten Lebensläufen abweichenden Lebensrhythmus erfordert (vgl. Hanemann 2016: 289).

Auch die Bedeutung von Selbstständigkeit im Erwerbsverlauf hat sich verändert. Zum einen werden Teilzeit- oder Nebenerwerbsgründungen wichtiger (vgl. Bührmann 2015), zum anderen besteht zwischen abhängiger und selbstständiger Erwerbsarbeit ein fließender Übergang, was sich etwa an den Zwischenformen Franchising und Scheinselbstständigkeit ausdrückt (vgl. Schulze Buschoff 2004). Phasen der Selbstständigkeit wechseln sich mit Phasen abhängiger Beschäftigung ab. Die Solo-Selbstständigkeit kann eine Möglichkeit eines (Wieder-)Einstiegs in Erwerbsarbeit sein (vgl. Candeias 2008: 71). Diese Tendenzen werden durch Zahlen des Statistischen Bundeamtes untermauert, die zeigen, dass nur etwas mehr als die Hälfte der Solo-Selbstständigen nach fünf Jahren immer

[9] Bührmann (2012: 141) unterscheidet zwischen objektiver und gefühlter Prekarität von Selbstständigen, die sich nicht unbedingt entsprechen. Prekär ist Unternehmertum insbesondere dann, wenn Selbstständige sowohl objektiv an der Armutsgrenze wirtschaften als auch subjektiv ihre Lage und Lebenssituation als problematisch empfinden.

noch solo-selbstständig war (vgl. Mai/Marder-Puch 2013). Manske (2015) charakterisiert die Erwerbsrealität von Solo-Selbstständigen (insbesondere in Kulturberufen) mit dem Ausdruck „Patchwork-Existenzen“ und bezeichnet damit die Solo-Selbstständigkeit als Teil eines dynamischen biographischen Prozesses, in dem Phasen der Mehrfachbeschäftigung in verschiedenen Erwerbsfeldern, der Gleichzeitigkeit von abhängiger und selbstständiger Arbeit und des Wechsels zwischen diesen beiden Erwerbsformen vorkommen. Diese „Erwerbshybridisierung“ (Bögenhold/Fachinger 2012) kann als eine Strategie der Unsicherheitsbewältigung im Zusammenhang prekärer selbstständiger Beschäftigung gesehen werden. Nichtsdestotrotz wird selbstständige Tätigkeit nicht alleine als Sicherheitsverlust wahrgenommen, sondern auch als Befreiung aus betrieblichen Arbeitsstrukturen und als Mittel der Selbstverwirklichung gesehen (vgl. Manske 2015). Solo-Selbstständigkeit bewegt sich häufig in einem Spannungsfeld zwischen Autonomiebedürfnis, Ungewissheit und den tatsächlichen Möglichkeiten der freien Selbstbestimmung (vgl. Candeias 2008: 71). Eine große Herausforderung bildet die Gestaltung des Lebenslaufs zwischen Sicherheitsbedürfnis und Standardisierungsaversion (vgl. Hanemann 2014: 224ff). Zudem ist die biographische Bedeutung und Bewertung von Selbstständigkeit nicht immer stabil, sondern kann sich im Zeitverlauf ändern. So kann die zunächst als Autonomiegewinn erlebte Selbstorganisation im Zusammenwirken mit fehlender wohlfahrtsstaatlicher Sicherheit auch zur Belastung werden (vgl. Hanemann 2016: 290ff.). Dass der Erwerbszusammenhang eigenverantwortlich gestaltet und stetig aufrechterhalten werden muss, konfrontiert die Selbstständigen zudem mit permanentem Optimierungsbedarf, was zu einem „Leben im Konjunktiv“ (ebd.: 292) führen kann.

Insgesamt wird das Feld selbstständiger Erwerbstätigkeit also zunehmend divers (vgl. Bührmann 2007, 2012; Welter/Gröschl 2016; Bögenhold/Fachinger 2011, 2012). Die Erscheinungsform der „neuen Selbstständigen“ (Schulze Buschoff 2004) stellt das Bild des „Normalunternehmertums“ zunehmend in Frage (vgl. Bührmann 2012). Eine Heterogenität

selbstständiger Erwerbstätigkeit hinsichtlich Lebenssituation und Einkommen hat es zwar immer schon gegeben (vgl. Schmidt 2014), mit der Zunahme von Solo-Selbstständigkeit, der Expansion der Dienstleistungen, der veränderten soziodemographischen Struktur von Selbstständigkeit und der veränderten Bedeutung der Selbstständigkeit im Lebensverlauf hat sich in den vergangenen Jahren das Bild selbstständigen Erwerbs aber insgesamt deutlich gewandelt.

Die Bedeutungszunahme von (Solo-)Selbstständigkeit als Erwerbsform ist auf miteinander verschränkte konjunkturelle, politische und soziale Gründe zurückzuführen (vgl. z.B. Bögenhold/Fachinger 2011). Auf gesellschaftlicher Ebene ist sie als ein Ausdruck des Wandels von Arbeit zu verstehen. Im Zuge der Wirtschaftskrisen der 1970er Jahre, der De-Regulierung und Flexibilisierung von Arbeitsverhältnissen und der Individualisierung von Lebensstilen (vgl. Beck 1986) änderte sich die institutionelle und sozialpolitische Einbettung von Erwerbsarbeit, und ebenso änderten sich die individuellen Ansprüche an Arbeit (vgl. etwa Baethge 1991). Die Erosion von „Normalarbeitsverhältnissen“ (Mückenberger 1985) geht einher mit der De-Institutionalisierung von Lebensläufen, auch die „Normalbiographie“ und die damit verknüpfte Zukunftssicherheit in der Lebensplanung wird brüchig (vgl. Osterland 1990).[10] Durch die Expansion des Dienstleistungssektors entstehen neue Berufe und Erwerbsmöglichkeiten für Selbstständige (vgl. Bögenhold/Fachinger 2010). Hierfür ist nicht zuletzt eine zunehmende Akademisierung und Erwerbsbeteiligung von Frauen bedeutsam. So ist die gestiegene Anzahl der von Frauen ins Werk gesetzten Gründungen als Ausdruck sich verändernder Geschlechterverhältnisse zu sehen. Während „Normalarbeitsverhältnisse“ in erster Linie

[10] Das „Normalarbeitsverhältnis“ wird definiert als ein arbeits- und sozialrechtlich abgesichertes Arbeitsverhältnis, eine dauerhafte, existenzsichernde Vollzeitbeschäftigung. Das Normalarbeitsverhältnis erlaubt die Herausbildung von „Normalbiographie“, also von institutionalisierten Lebensverläufen mit typischen Statuspassagen, wie Ausbildung, Erwerbseintritt, Familiengründung und Ruhestand. Obwohl die Vorstellung von Normalität auch schon vor der Erosion des Normalarbeitsverhältnisses fiktive Züge aufwies und nur auf eine spezifische männlich Gruppe der Erwerbsbevölkerung zutraf, versprach sie doch Planbarkeit des Erwerbs- und Lebensverlaufs (vgl. Mückenberger 1985; Osterland 1990).

für die Erwerbsrealität von Männern standen und Frauen immer schon eher in prekären Erwerbsverhältnissen tätig waren, gleichen sich nun tendenziell die Karriereverläufe der Geschlechter an (vgl. Gather et al. 2014b: 8f.; Aulenbacher 2009). Auch durch politische Reformen wird der Anstieg der Selbstständigkeit begünstigt. So ist die sozialpolitische Gründungsförderung für Erwerbslose seit den 1980er Jahren ausgeweitet und mehrfach reformiert worden (siehe auch Kapitel 2.2). Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit werden als Möglichkeiten der Erwerbsintegration forciert und in konjunkturell schwachen Phasen steigt jeweils die Anzahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit an. Auch die Lockerung des Meisterzwangs hat es erleichtert, eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen, und so die Bedeutungszunahme von Solo-Selbstständigkeit mitbedingt (vgl. etwa Mai/Marder-Puch 2013).

2.1.3 Die Vielfalt von Gründungen

Ebenso heterogen wie das Feld (solo-)selbstständigen Erwerbs sind die Gründungsprozesse selbst. Für den Weg in die Selbstständigkeit und die Gründungsprozesse bestehen keine einheitlichen Muster (vgl. Bögenhold/Fachinger 2012: 277). „Neue Selbstständige" gründen anders als „Normalunternehmer" (vgl. Bührmann/Pongratz 2010b: 10). Dies ist unter anderem kontextuell und biographisch bedingt. So kann etwa bei Personen, die sich aus der Erwerbslosigkeit heraus selbstständig machen, die Situation der Arbeitslosigkeit selbst eine biographische Krise darstellen; eine solche Gründung unterscheidet sich von einer Gründung, die parallel zu einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis etabliert wird. Zudem haben Gründer/-innen aus der Arbeitslosigkeit häufig geringere eigene finanzielle Ressourcen und weniger Zugang zu Fremdkapital (vgl. Hinz/Jungbauer-Gans 1999). Grundsätzlich prägen die jeweiligen sozialen, räumlichen und – formalen wie informellen – institutionellen Kontexte Gründungen, etwa indem durch sie die Marktzugänge (etwa vorhandenes Kapital, Netzwerke) erleichtert oder erschwert werden (vgl. Welter 2011). Wie oben geschildert, erfordert eine Gründung die Aneignung von formalen

und informellen Regeln des Marktes und die Herstellung einer eigenen Marktposition in Relation zu anderen Marktakteur/-innen. Auf individueller Ebene ist, neben fachlichem Wissen in dem jeweiligen Gründungsfeld, auch Wissen aus diversen biographischen Erfahrungen für die Aneignung des Marktes und für die Selbstorganisation relevant (vgl. Bologna 2006: 10). Andrea Siewert (2016) untersucht Gründungsprozesse als Lernprozesse und arbeitet heraus, dass der Weg in die Selbstständigkeit oft eine individuierte Umgangsweise mit kontextuellen und biographischen Bedingungen darstellt. Die häufig nicht-normalbiographischen Bildungs- und Erwerbsverläufe von Gründer/-innen einerseits und familiäre und biographische Bedingungen andererseits prägen die Vorgehensweisen und die biographische Bedeutung von Gründungen. So stellen Gründungen häufig selbst Bewältigungsformen von biographischen oder familiären Krisen dar (vgl. ebd.: 243ff). Vor dem Hintergrund spezifischer kontextueller Bedingungen und biographischer Erfahrungen wird in Gründungen eine Erwerbsposition antizipiert, deren Umsetzung gestaltet werden muss und deren Erfolg in hohem Maße ungewiss ist. Vor allem in der Phase der Planung einer selbstständigen Existenz ist der Erfolg der Unternehmung unsicher, aufgrund fehlender Erfahrungswerte und fehlenden Wissens um das Verhalten anderer Marktakteure und die künftige Entwicklung der Marktbedingungen. Eine Form des Umgangs mit der zukunftsbezogenen Ungewissheit in der Planungsphase der Gründung sind Fiktionalisierungs- und Substanzialisierungsstrategien, wie sie unter anderem im Businessplänen nahgelegt werden und auch in Gründungsberatungseinrichtungen von Gründenden eingefordert werden (vgl. Pongratz et al. 2014). Die Fiktionalisierung von Gründungsvorhabens ist „*als bewusste Stilisierung einer künftigen unternehmerischen Praxis als eines Markterfolges*“ (ebd.: 400) zu verstehen. Von angehenden Selbstständigen wird erwartet, dass sie das Gründungskonzept als erfolgversprechende Idee entfalten und sich selbst narrativ als fähige und überzeugte Gründer/-innen präsentieren. Neben dieser erzählerischen Darstellung eines erfolgreichen Zu-

kunftsprojekts werden Konkretisierungen in Form von Nachweisen gefordert, die die unternehmerische Fiktion als realistisch ausweisen. Als solche substanzialisierenden Dokumente gelten etwa Marktanalysen, Zertifikate über Fachwissen und kaufmännisches Wissen, Liquiditätspläne usw. (vgl. Pongratz et al. 2014). Fiktionalisierungs- und Substanzialisierungsstrategien fungieren unter anderem als Legitimation dafür, ein ungewisses Vorhaben zu planen, sowohl für die Gründenden selbst als auch gegenüber potenziellen Geldgebern. Vor allem aber bieten sie eine *Form,* ein ungewisses Vorhaben zu planen und Entscheidungen trotz vieler Unwägbarkeiten zu treffen. Beide Strategien werden in (mehr oder weniger) standardisierten Planungstools wie dem Businessplan eingefordert. Sie können als typische Bewältigungsformen zukunftsbezogener Ungewissheit von angehenden Selbstständigen verstanden werden. Die Perspektive auf Fiktionalisierungs- und Substanzialisierungsstrategien von Gründenden weist einerseits auf die Konstruktionsleistungen hin, die Gründungen in der Planungsphase zugrunde liegen. Zum anderen zeigt sie, dass von Gründenden – trotz der Heterogenität der Gründungskontexte – eine standardisierte Erzählform ihrer Zukunftsvorstellungen erwartet wird, so dass diese von Externen (etwa Geldgebern, Förderern) als realistisch und glaubwürdig nachvollzogen werden können (vgl. ebd.).

Nach diesem Einblick in die Vielfalt von Gründungsprozessen gehe ich im Folgenden auf den Kontext des Leistungsbezuges und der Gründungsförderung im SGB II ein. Diese Darstellung soll klären, wie die Gründungsförderung im SGB II organisiert ist, und damit das Verständnis dafür schärfen, was den Kontext des Leistungsbezugs auszeichnet, in dem sich die untersuchten Gründer/-innen bewegen. Nach einer kurzen Darstellung der Arbeitsmarktreformen Anfang der 2000er Jahre und der Bedeutung von „Hartz IV“ und aktivierenden Forderungen für Leistungsbeziehende und Sachbearbeitende gehe ich auf das Gründungsgeschehen im SGB II und insbesondere auf den Förderprozess durch das Einstiegsgeld ein.

2.2 Existenzgründungen im SGB II

2.2.1 Die Reformen des Arbeitsmarktes

Nicht nur die Arbeitsverhältnisse haben sich seit den Wirtschaftskrisen der 1970er Jahre gewandelt, auch Systeme wohlfahrtstaatlicher Sicherung haben in den vergangenen Jahren in Deutschland und in anderen westlichen Industrienationen Umbrüche erlebt. Forderungen nach einer „Verschlankung des Staates“ in den USA und Teilen Europas waren in einen Paradigmenwechsel in den Wirtschaftswissenschaften von keynesianischen zu neoklassischen Erklärungsmodellen und Lösungsvorschlägen eingebettet und führten zu Reformen der Sicherungssysteme in Form von Einschnitten in Sozialprogramme und Privatisierungen (vgl. Ludwig-Mayerhofer/Promberger 2008). Durch zunehmend prekäre Erwerbsverhältnisse, Massenarbeitslosigkeit und Schulden des öffentlichen Haushalts geriet auch in Deutschland der „Versorgungsstaat“ in die Kritik (vgl. Lessenich 2008). Die (anhaltende) „Krise des Sozialstaats“ (Butterwegge 2014) führte zu einem Paradigmenwechsel und erheblichen Umgestaltungen des sozialen Sicherungssystems. In den „Gesetzen für moderne Dienstleistung am Arbeitsmarkt“ (in der Öffentlichkeit besser als „Hartz-Reformen“ [11] bekannt), die zwischen 2003 und 2005 umgesetzt wurden, drückt sich eine Abkehr von einem versorgenden und statuserhaltenden Wohlfahrtsstaatsprinzip (vgl. Esping-Andersen 1998) und eine Hinwendung zu einem vorsorgenden, auf Eigenverantwortlichkeit des Individuums setzenden Sozialstaat aus. Allerdings wird keine vollkommene Abkehr vom klassischen Versorgungsprinzip verfolgt, vielmehr kam es zu einer Vermengung verschiedener Paradigmen (vgl. Ludwig-Mayerhofer/Promberger 2008). Sozialpolitische Interventionen werden nicht unbedingt zurückgenommen, sondern vielmehr neubestimmt: Das neue Leitbild ist das der Aktivierung von Bürger/-innen, der Stärkung individueller

[11] Die Bezeichnung „Hartz-Gesetze“ haben die Gesetze Peter Hartz zu verdanken. Der damalige Personalvorstand von VW leitete die Kommission, die die Vorlage für die Gesetzestexte erarbeitete.

Handlungsstrategien. Das Prinzip der Eigenverantwortung bzw. der geteilten Verantwortung für soziale Sicherung zwischen Staat und Individuum wird etabliert (vgl. Dahme/Wohlfahrt 2003: 76ff.). Die Reformen des Sozialstaats und insbesondere die Arbeitsmarktreformen zu Beginn der 2000er Jahre haben zu einer neuen Interpretation des Verhältnisses von Staat, Gesellschaft und Bürger/-innen geführt: Während sozialpolitische Ausgaben als wachstumsgefährdend und schädigend für die Gesellschaft gesehen werden, werden Arbeitslose und Hilfebedürftige zunehmend in die Verantwortung für die Bewältigung ihrer Lage genommen (vgl. ebd.: 75). In der Begründungslogik werden sozialstaatliche Verantwortlichkeiten also umgekehrt: Es ist weniger die Gesellschaft für das Wohl jedes Individuums verantwortlich, sondern das Individuum für das Wohl der Gemeinschaft (siehe auch Kapitel 3.1.3). Dies drückt sich im Leitbild der Aktivierung aus, das in den Arbeitsmarktreformen mit den Prinzipien des „Förderns und Forderns“ von Leistungsbeziehenden verfolgt wird.

Die Vorlage für die Reformen wurde 2002 von der Kommission für „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“ erarbeitet, die von der damaligen rot-grünen Bundesregierung beauftragt worden war. Der Einsatz der Kommission erfolgte unter dem Druck hoher Arbeitslosigkeit und des sogenannten „Vermittlungsskandals“[12]. Kurz nachdem die Kommission die Reformvorlage vorgestellt hatte, erfolgte auch schon deren Umsetzung in den vier „Gesetzen für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“: Zwischen 2003 und 2005 wurden diese schrittweise eingeführt. Das wohl bekannteste dieser Gesetze, das „Vierte Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“ („Hartz IV“), wurde 2005 eingeführt. Es legte die Arbeitslosenhilfe und die Sozialhilfe zu einem bedarfsgeprüften Leistungs-

[12] Als Mit-Auslöser der relativ schnell umgesetzten Reform gilt der „Vermittlungsskandal“ Anfang 2002. Im Zuge des „Skandals“ wurde der Arbeitsverwaltung Ineffizienz vorgeworfen, nachdem der Bundesgerichtshof kritisiert hatte, dass Mitarbeitende der Arbeitsverwaltung die Leistungen und Zahlen ihrer Behörde beschönigt hätten (vgl. Ludwig-Mayerhofer et al. 2009: 13f.).

system im Sozialgesetzbuch (SGB) II (der Grundsicherung für Arbeitsuchende) zusammen.[13] Zur Sicherung des Lebensunterhaltes können „*erwerbsfähige Hilfebedürftige*“[14], die keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld I haben, Arbeitslosengeld II beziehen. Als erwerbsfähig gilt, wer mindestens drei Stunden am Tag arbeiten kann (SGB II, § 8, Absatz 1), als hilfebedürftig, wer seinen Lebensunterhalt nicht oder nicht ausreichend aus Einkommen oder eigenem Vermögen bestreiten kann (§ 9, Absatz 1). Der Regelhöchstsatz lag 2011 bei 364 Euro für alleinstehende Erwachsene (seit 1. Januar 2016 liegt er bei 404 Euro). Zudem werden die Kosten für eine „angemessene“ Unterkunft und Heizung übernommen (§ 22). Einnahmen, die 100 Euro übersteigen (etwa aus geringfügiger Beschäftigung oder aus Selbstständigkeit), werden vom Regelsatz abgezogen. Ziel des Gesetzes ist es, die „*Eigenverantwortung von erwerbsfähigen Hilfebedürftigen* […] *zu stärken und dazu bei*[zu]*tragen, dass sie ihren Lebensunterhalt unabhängig von der Grundsicherung aus eigenen Mitteln und Kräften bestreiten können*“ (§ 1, Absatz 2). Zur Stärkung der Eigenverantwortung und letztlichen Überwindung der Hilfebedürftigkeit werden monetäre, nicht-monetäre Leistungen und Sanktionen eingesetzt, die darauf zielen,

---

[13] Das Erste Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt zielt auf die Dynamisierung des Arbeitsmarktes (Erleichterung von Zeitarbeit, höhere Anforderungen für Arbeitslose, Zumutbarkeitsregelungen). Das Zweite Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt hat zum Ziel, die Arbeitsvermittlung zu verbessern (etwa Ermöglichung geringfügiger Beschäftigung). Das Dritte Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt regelt die organisationale Struktur der Bundesagentur für Arbeit (vgl. Ludwig-Mayerhofer/Promberger 2008: 4).

[14] Für Bezieher/-innen von Arbeitslosengeld II kursieren verschiedene Bezeichnungen: etwa „erwerbsfähige Hilfebedürftige“, „Leistungsbeziehende“, „Leistungsberechtigte“, „Kund/-innen“. Insbesondere die beiden Begriffe „hilfebedürftig“ und „leistungsberechtigt“ verweisen auf die unterschiedlichen Zuschreibungen, mit denen die Position von Arbeitslosengeld-II-Beziehenden konnotiert ist: Während die erstere Bezeichnung auf die *Bedürftigkeit* abstellt, also auf die Notwendigkeit von Fürsorge, und damit einen paternalistischen Gestus transportiert, wird mit dem Begriff der Leistungsberechtigung auf das *Recht* auf Leistungen als Anspruch von Bürger/-innen verwiesen. Das Hervorheben der Leistung als einer *Berechtigung* impliziert auch, dass dieser Anspruch nicht per se gilt, sondern eben geprüft wird. Im Folgenden werden beide Begriffe gleichermaßen verwendet, um keine der beiden Konnotationen zu vernachlässigen, da davon auszugehen ist, dass Arbeitslosengeld-II-Beziehende mit beiden Zuschreibungen konfrontiert werden. Der Begriff des/der Kundin wird in der vorliegenden Arbeit nicht verwendet, da der Bezug von sozialstaatlichen Leistungen nicht der gängigen Bedeutung von Kunden als Konsument/-innen entspricht.

dass Leistungsbeziehende möglichst schnell erwerbstätig werden. Um dies zu forcieren, wurden zugleich die Zugänge zum Arbeitsmarkt flexibilisiert (etwa Erleichterung von Leiharbeit) und Zumutbarkeitsregelungen gelockert. Letzteres bringt eine Abkehr von Prinzip des Statuserhalts im System sozialer Sicherung zum Ausdruck, insofern die Stellensuche auch auf Felder unterhalb des Qualifikationsniveaus und über die Fachqualifikation hinaus ausgeweitet werden muss.

Kurz nach der Einführung der Grundsicherung für Arbeitsuchende empfand jeder dritte Leistungsbeziehende den Wechsel in das neue Sicherungssystem als Statusverlust und nur jeder fünfte erwartete sich davon eine Verbesserung der Lebenssituation (vgl. Achatz/Wenzig 2008: 2445f.). Nicht überraschend ist, dass die subjektive Lebenszufriedenheit Erwerbsloser generell unter dem Durchschnitt der Gesamtbevölkerung liegt und dass diese um den Zeitpunkt der Einführung des neuen Sicherungssystems noch weiter von der Lebenszufriedenheit der Gesamtbevölkerung abwich (vgl. Faik/Becker 2010). Eine Untersuchung der materiellen Lebensbedingungen zeigt, dass durch die Grundsicherung zwar die lebensnotwendigen Bedürfnisse (Nahrung, Wohnung, Kleidung) gedeckt werden können, die geringen finanziellen Ressourcen die Lebenssituation aber im Hinblick auf soziale und kulturelle Teilhabe deutlich einschränken (vgl. Christoph 2016: 352). Trotz der Wahrnehmung der eigenen ökonomischen Lebenssituation als Randlage in der Gesellschaft verorten sich Leistungsbeziehende im SGB II in sozialmoralischer Hinsicht in der „Mitte“ der Gesellschaft. Die Distinktion zwischen (vermeintlich) „faulen“ und „richtigen“ Leistungsbeziehenden, die die Personen durch die Betonung der eigenen Leistungsbereitschaft vornehmen, hat für die Selbstverortung und Selbstbehauptung von Leistungsbeziehenden eine hohe Bedeutung (vgl. Hirseland 2016: 370). Studien zeigen ebenso, dass die Mehrheit der Leistungsbeziehenden eine hohe Erwerbsorientierung aufweist und die Beendigung des Leistungsbezugs weniger eine Frage der individuellen

Motivation als struktureller Bedingungen ist – etwa fehlender Bildungsvoraussetzungen, instabiler Beschäftigungen, gesundheitlicher und familiärer Probleme (vgl. Promberger/Ramos Lobato 2016: 329).

Seit der Einführung des Arbeitslosengeldes II löst sich zunehmend die Dichotomie von dauerhaftem Hilfebezug und stabiler Erwerbstätigkeit auf. Die Übergänge zwischen beiden sind fließend: Zum einen gibt es eine zunehmende Anzahl von Erwerbstätigen, die von ihren Einnahmen nicht leben können und zusätzlich mit Arbeitslosengeld II „aufstocken“[15] müssen. Zum anderen müssen Menschen zunehmend zwischen instabilen Beschäftigungsverhältnissen und Leistungsbezug wechseln. Nach den Befunden von Grimm et al. (2013) gibt es mittlerweile eine Stabilität solcher instabiler Erwerbsverläufen zwischen prekären Beschäftigungen und Leistungsbezug; die Autor/innen sprechen von einer neuen Zwischenzone am Arbeitsmarkt, in der die Betroffenen weder aus der Arbeitswelt exkludiert noch sicher und dauerhaft in sie integriert sind. Diese veränderte Bedeutung von Leistungsbezug und prekärer Beschäftigung im Lebensverlauf ist nicht alleine auf die Einführung des Arbeitslosengeldes II zurückzuführen, sondern ebenso auf Flexibilisierungen des Arbeitsmarktes und die Schaffung von prekären Beschäftigungsmöglichkeiten (vgl. Promberger/Ramos Lobato 2016). Eine qualitative Untersuchung von Petra Schütt (2014) zeigt, dass der Leistungsbezug im SGB II von Erwerbslosen widersprüchlich wahrgenommen wird: So gehen etwa mit den Zumutbarkeitsregelungen hohe Mobilitäts- und Flexibilitätserwartungen an die Erwerbslosen einher, ihre eigenen Erwerbsbemühungen und ihre hohe Erwerbsorientierung selbst finden aber im Jobcenter kaum Anerkennung und Wertschätzung. Darüber hinaus wird der Leistungsbezug selbst nicht als stabil und verlässlich erlebt (vor allem aufgrund der regelmäßigen Prüfung der Hilfebedürftigkeit). Die Alternative zum Hilfebezug ist für viele Leis-

[15] Erwerbstätige Personen, deren Einkommen nicht zur Existenzsicherung ausreicht, können Transferleistungen beziehen. Sie werden als „Aufstocker/-innen“ bezeichnet und erhalten Arbeitslosengeld II nicht in voller Höhe, sondern relativ zu ihrem (Erwerbs-)Einkommen.

tungsbeziehende ein geringfügig entlohntes und prekäres Beschäftigungsverhältnis, das allerdings noch mehr verunsichert als der Hilfebezug selbst. Hilfebezug und Erwerbsarbeit werden ambivalent erlebt: Der Hilfebezug wird als bedrohlich und autonomiegefährdend wahrgenommen, die Befreiung hieraus, also die Erwerbsarbeit, ist jedoch mit noch mehr Unsicherheit verbunden (vgl. ebd.).

Mit den Reformen des Arbeitsmarktes wurde nicht nur die Form der Integration Erwerbsloser neugestaltet. Auch die Arbeitsverwaltung sollte durch die Reformen ein neues Image bekommen. Sie sollte weniger paternalistisch und autoritär erscheinen, sondern vielmehr als Dienstleistungsgeber auftreten (was sich unter anderem im Begriff des/der „Kund/-in“ widerspiegelt, mit dem erwerbsfähige Hilfebedürftige im Jobcenter adressiert werden) (vgl. Ludwig-Mayerhofer et al. 2009: 16). Das neue Selbstverständnis der Agentur für Arbeit und das Leitbild der Aktivierung von Erwerbslosen haben einerseits Konsequenzen für die Leistungsbeziehenden selbst, andererseits aber auch für die Sachbearbeiter/-innen[16] in den Jobcentern und wirken sich auch auf die die Beratungs- und Vermittlungsgespräche zwischen Leistungsbeziehenden und Sachbearbeiter/-innen aus. Letztere werden ebenfalls „aktiviert“, und zwar zur „Arbeit am Kunden“ (vgl. Ludwig-Mayerhofer et al. 2008), was unter anderem die Durchführung regelmäßiger Gespräche impliziert. Sachbearbeitende vermitteln dabei zwischen Regelungen und Vorgaben der Jobcenter und ihren Klient/-innen. Sie sollen diese zur Eigenaktivität animieren und etwa in Arbeitsverhältnisse oder in Aus- und Weiterbildung vermitteln. Neben der Erwartung einer standardisierten Fallbearbeitung zur Sicherung der Gleichbehandlung aller Leistungsbezieher/-innen sind sie zugleich dazu

[16] Für die Sachbearbeiter/-innen der Jobcenter kursieren unterschiedliche Begriffe: ‚persönliche Ansprechpartner‘ (pAp), Fallmanager/-innen, Arbeitsvermittler/-innen, Leistungssachbearbeiter/-innen. Zum Teil kennzeichnen diese Bezeichnungen auch unterschiedliche Aufgabenfelder der Mitarbeitenden. Im Folgenden wird der Einfachheit halber von Sachbearbeiter/-innen gesprochen – auch weil in den Interviews nicht immer identifizierbar ist, ob die Befragten von Fallmanager/-innen, -vermittler/-innen oder anderen Tätigkeitsbeschreibungen sprechen.

angehalten, eine stärker an der individuellen Lebenssituation orientierte Förderung bereitzustellen (vgl. Wenzel 2008: 60; Tisch 2010). Für Betreuende im Jobcenter besteht ein Dilemma zwischen der Forderung, über Maßnahmen das Verhalten ihrer Klient/-innen zu steuern, und dem Auftrag, auf deren Eigenaktivität und Mitwirkung zu setzen (vgl. Wenzel 2008). Dieses Dilemma, das sich in einer widersprüchlichen Wahrnehmung des Leistungsbezugs aus Sicht der Leistungsbeziehenden äußert (siehe oben), spiegelt sich auch in der Aufgabenbewältigung der Sachbearbeitenden wider. Nichtsdestotrotz, so schreiben Ludwig-Mayerhofer et al. 2009, liegt der Beziehung zwischen Sachbearbeiter/-innen und Leistungsbeziehenden eine Machtasymmetrie zugrunde, in der sowohl Aspekte der Fürsorge also auch der Kontrolle zum Tragen kommen (vgl. ebd.: 52f). In ihren Studien arbeiten Ludwig-Mayerhofer et al. heraus, dass Sachbearbeiter/-innen in ihrer praktischen Tätigkeit durch implizite und explizite Zuschreibungen, ihre Klient/-innen würden nicht genug an der Überwindung des Hilfebezugs arbeiten, eine Praxis der „Subjektivierung von Arbeitslosigkeit“, also der Verantwortungszuschreibung für die Überwindung der Arbeitslosigkeit, verfolgen (vgl. Ludwig-Mayerhofer et al. 2008: 297).

Abschließend kann festgehalten werden, dass die häufige kritische Kennzeichnung der Reformen des Arbeitsmarktes als „neoliberal“ (etwa Butterwegge et al. 2007) und die Diagnose einer Re-Kommodifizierung von Arbeitskraft durch die Reformen nur bedingt zutreffen (vgl. Schütt 2014: 181). Die soziale Sicherung seitens des Staates wird nicht einfach durch Marktmechanismen ersetzt, der Einfluss des Staates auf Beziehende von Arbeitslosengeld II ist weiterhin groß (vgl. Lessenich 2008). Allerdings findet ein anderer Zugriff auf Erwerbslose statt: Die Eigeninitiative und Eigenverantwortung wird subjektiviert und die Überwindung des Hilfebezugs wird verstärkt als eigener „Wille“ von Arbeitslosen internalisiert. Dabei gelten Anforderungen an Selbstvermarktung, -management und -optimierung als legitime Erwartungen (vgl. Schütt 2014; siehe ausführlicher Kapi-

tel 3.1.3). Befunde über die heterogenen Lebenslagen von Bezieher/-innen im SGB II stellen jedoch die pauschale „Aktivierungsanforderung“ und eine Verallgemeinerbarkeit der Erwartung von individueller Eigenverantwortlichkeit und Selbstoptimierung in Frage, unter anderem weil diese Erwartung von einer grundlegenden Aktivierbarkeit, inklusive entsprechender Selbstmanagementpotenziale, ausgeht (vgl. Promberger/Ramos Lobato 2016: 329f.).

Im Folgenden gehe ich auf das Einstiegsgeld ein, durch das Gründer/-innen im SGB II unterstützt werden können. Im Vordergrund stehen dabei die Voraussetzungen und rechtlichen Bedingungen sowie die Handhabung dieses Instruments im Jobcenter. Zuvor gebe ich kurz einen Überblick über Zahlen und Daten von Arbeitslosen und Gründer/-innen im SGB II.

2.2.2 Arbeitslosigkeit und Existenzgründungen im SGB II in Zahlen

Laut Bundesagentur für Arbeit (2016) waren 2010 (also kurz vor der Datenerhebung der vorliegenden Studie) insgesamt ca. 3,2 Millionen Menschen in Deutschland erwerbslos, das entspricht einer Arbeitslosenquote (bezogen auf Erwerbspersonen) von ca. 8,6%.[17] Davon erhielten 2010 2,2 Millionen Personen Leistungen nach Sozialgesetzbuch (SGB) II (und ca. 1 Million nach SGB III).[18] Ein Blick auf die Zahlen der Gründungsförderung durch Einstiegsgeld im SGB II zeigt, dass im Vergleich zum SGB III[19] und

---

[17] 2011 waren etwas weniger, knapp 3 Millionen Menschen arbeitslos (7,9%), 2015 etwa 2,8 Millionen (7,1%) (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2016).

[18] 2011 erhielten ca. 2 Millionen Personen Leistungen nach SGB II und ca. 900.000 nach SGB III; 2015: ca. 1,4 Millionen (SGB II) und ca. 900.000 (SGB III).

[19] Auf die Gründungsförderung im SGB III, also von Arbeitslosengeld-I-Beziehenden, wird an dieser Stelle nur sehr kurz eingegangen. Die Fördermöglichkeiten sind in den vergangenen Jahren mehrfach novelliert worden. Neben dem seit 1986 bestehenden Überbrückungsgeld wurde 2003 zusätzlich ein weiteres Förderinstrument zum Aufbau einer selbstständigen Existenz für Arbeitslose bereitgestellt: der Existenzgründungszuschuss, der unter dem Namen „Ich-AG“ einer breiteren Öffentlichkeit bekannt wurde. Die Ich-AG wurde insbesondere zur Förderung von Gründungen mit geringerer Einkommenserwartung eingeführt. Bis zur Einführung des Einstiegsgeldes im SGB II im Jahr 2005 standen die Förderinstrumente sowohl Bezieher/-innen von Arbeitslosengeld als auch Bezieher/-innen von Arbeitslosenhilfe

im Verhältnis zur Zahl der Leistungsbeziehenden im SGB II insgesamt die Zahl der Gründer/-innen, die durch das Einstieggeld gefördert werden, relativ gering ist (vgl. Pongratz et al. 2013: 18f.).[20] Seit der Einführung im Jahr 2005 wurden bisher 2006 und 2007 die meisten Leistungsbeziehenden durch das Einstiegsgeld unterstützt (jeweils über 30.000 Eintritte in die Einstiegsgeldförderung). Im Anschluss daran nahm die Anzahl der Geförderten ab, 2010 waren es noch 17.000 Personen, 2012 etwa 8.000 (vgl. Bernhard et al. 2013: 2). Als Grund für den Rückgang der Förderung kann einerseits eine bessere Lage am Arbeitsmarkt aufgeführt werden, sodass mehr Leistungsbeziehende eine abhängige Beschäftigung aufnahmen, ebenso aber auch eine restriktivere Handhabung der Förderung in den Jobcentern (vgl. ebd.). Haller et al. (2010) untersuchten die Struktur der durch das Einstiegsgeld Geförderten zwischen 2005 und 2009.[21] Ihnen zufolge gründeten am ehesten gut ausgebildete Männer im ‚mittleren' Alter und mit einer anderen Staatsbürgerschaft als der deutschen. Männer erhielten die Förderung häufiger (zu 62% 2009, ihr Anteil entspricht damit dem 1,17-Fachen ihres Anteils am Arbeitslosenbestand). Zudem waren Gründende 2009 zu etwa 80% zwischen 25 und 50 Jahren alt (unter 25 waren etwa 5%, über 50 etwa 14%). Im Vergleich zur Verteilung von Bildungsabschlüssen bei den Arbeitslosengeld-II-Beziehenden insgesamt

---

zur Verfügung. 2006 wurden das Überbrückungsgeld und die Ich-AG durch den Gründungszuschuss ersetzt. Obwohl alle drei Förderinstrumente prinzipiell positiv evaluiert wurden (siehe z.B. Hinz/Jungbauer-Gans 1999; Caliendo et al. 2010; Caliendo et al. 2007), wurde der Gründungszuschuss 2012 reformiert und die Förderbedingungen restriktiver gestaltet. Die bedeutendste Änderung seit der Reform ist die Umstellung von einem Rechtsanspruch auf eine Ermessensleistung. D.h. Leistungsberechtigte nach SGB III haben nun keinen gesetzlichen Anspruch mehr auf eine Förderung durch den Gründungszuschuss, sondern die Förderung wird von verschiedenen Kriterien abhängig gemacht. In der Folge ist die Förderung um 80% zurückgegangen (vgl. Bernhard/Grüttner 2015: 8; zur Praxis der Förderung durch den Gründungszuschuss vor und nach der Reform siehe Bernhard/Wolff 2011 und Bernhard/Grüttner 2015).

[20] Insbesondere vor der Reform des Gründungszuschusses zum Jahreswechsel 2010/2011 hatte die Gründungsförderung im SGB III eine quantitativ größere Bedeutung. So wurden etwa 2010 über 140.000 Neu-Gründungen mit dem Gründungszuschuss gefördert (vgl. Bernhard/Wolff 2011: 16).

[21] Ähnlich verglichen Noll et al. (2006) bereits kurz nach der Implementation des Einstiegsgeldes die Teilnehmenden nach Merkmalen wie Geschlecht, Region, Alter, Berufsausbildung, Nationalität und Gesundheitszustand.

haben geförderte Gründer/-innen einen höheren Schulabschluss, ca. 18% von ihnen hatten 2009 Abitur (Fachhochschulreife: 9%, Mittlere Reife: 30%, Hauptschulabschluss ca. 26%, keinen Abschluss ca. 9%). Außerdem waren sie häufiger keine deutschen Staatsangehörigen (19%), als es für den Bestand aller Arbeitslosengeld-II-Beziehenden gilt (vgl. ebd.: 24ff.). Den relativ hohen Anteil von geförderten Gründer/-innen mit nichtdeutscher Staatsbürgerschaft führen die Autor/-innen zum einen auf Diskriminierungserfahrungen am Arbeitsmarkt und zum anderen darauf zurück, dass nicht-deutsche Bildungsabschlüsse den Eintritt in den Arbeitsmarkt erschweren oder verhindern (vgl. ebd.: 12).

Eine Schätzung des Erfolgs von geförderten Gründer/-innen im SGB II (Wolff/Nivorozhkin 2008) sieht die Förderung grundsätzlich als erfolgreich an. So erhöhte die Förderung durch Einstiegsgeld die Wahrscheinlichkeit, nach etwa zwei Jahren nicht mehr im Bezug von Arbeitslosengeld II zu stehen. In Westdeutschland war die Nachhaltigkeit der Förderung allerdings größer als in Ostdeutschland (vgl. ebd.). Ob die ehemals geförderten Gründer/-innen allerdings weiterhin selbstständig sind oder ob sie in einer abhängigen Beschäftigung stehen, geht aus den Daten nicht hervor. Eine Befragung von Leiter/-innen und Sachbearbeiter/-innen in Jobcentern zu einem späteren Zeitpunkt (2011) zeigte allerdings eine erhebliche Ernüchterung über die Erfolgsaussichten von geförderten Gründungen und eine Enttäuschung über die geringe nachhaltige Wirkung (vgl. Pongratz et al. 2013: 54). Eine restriktivere Handhabung der Einstiegsgeldförderung, vor allem durch eine strengere und gezieltere Auswahl von Gründerpersonen, kann ein Grund für den Rückgang der Anzahl geförderter Gründer/-innen sein (vgl. Bernhard et al. 2013). Während die Zahl geförderter Gründer/-innen im SGB II rückläufig war, ist die Zahl der bereits erwerbstätigen Selbstständigen im SGB II gestiegen, also derjenigen Personen, die zusätzlich zu ihren Einnahmen aus selbstständigem Erwerb mit Arbeitslosengeld II aufstocken. Die Anzahl selbstständiger „Aufstocker/-innen“ lag 2011 bei 127.000. Sie können damit als typische Erwerbstätige in einer „Zwischenzone“ gelten, deren Einnahmen trotz hoher

Arbeitszeiten gering sind und bei denen sich Tendenzen einer Verstetigung des Leistungsbezugs bzw. eines Wiederkehrens des Leistungsbezugs andeuten (vgl. Koller et al. 2011; Grimm et al. 2013). Auch dieser Befund spricht dafür, dass Gründende im SGB II Gefahr laufen, dauerhaft oder immer wieder im Leistungsbezug zu stehen – trotz selbstständiger Erwerbstätigkeit.

Was aber sind die Voraussetzungen dafür, dass Gründer/-innen überhaupt mit dem Einstiegsgeld gefördert werden, und wie gestaltet sich der Förderprozess? Hierauf gehe ich nun kurz ein.

2.2.3 Die Gründungsförderung durch Einstiegsgeld

Gründungswillige Leistungsberechtigte können Einstiegsgeld (SGB II, § 16b) zur Förderung ihres Vorhabens beantragen, sofern dieses hauptberuflich ausgeübt wird. Als Förderinstrument kann das Einstiegsgeld sowohl zur Unterstützung der Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung als auch zur Gründungsförderung eingesetzt werden. Da für die vorliegende Arbeit letztere Funktion von Interesse ist, gehe ich nur auf die Förderbedingungen und den Förderprozess von Gründungsvorhaben durch das Instrument ein. Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die formalen Voraussetzungen für eine Förderung durch das Einstiegsgeld und auf die Frage, wie der Auswahl- und Vergabeprozess des Einstiegsgeldes im Zeitverlauf von Seiten der Jobcenter organisiert und von Seiten der Sachbearbeiter/-innen gehandhabt wird. Da es bisher wenig Forschung zum Prozess der Gründungsförderung durch Einstiegsgeld gibt,[22] beziehe ich mich insbesondere auf Ergebnisse der Implementationsstudie „Selbstständig statt hilfebedürftig. Die Gründungsförderung durch Einstiegsgeld“, die auch als Datengrundlage für die vorliegende Arbeit dient. Für die folgende Beschreibung der Einstiegsgeldvergabe aus

[22] Zur Struktur der geförderten Gründer/-innen in Relation zu Arbeitslosengeld-II-Beziehenden insgesamt siehe Noll et al. 2006 und Haller et al. 2010. Zum Erfolg geförderter Gründer/-innen siehe Wolff/Nivorozhkin 2008.

Sicht der Jobcenter sind Interviews mit Leiter/-innen der Institution, Sachbearbeiter/-innen und externen Gründungsberater/-innen sowie Beobachtungen von Beratungsgesprächen durchgeführt worden[23] (zur Darstellung des Studiendesigns siehe Kapitel 4.2.1; zur Samplebeschreibung und den Vorauswertungen der Interviews mit Gründer/-innen siehe Kapitel 4.4). Nach einer Schilderung der formalen Voraussetzungen der Einstiegsgeldvergabe gehe ich ausführlich auf die Vergabepraxis des Einstiegsgeldes in den Jobcentern ein. Dies soll dazu beitragen, den Kontext des Jobcenters für Gründende zu vermitteln, und dient als Hintergrund für die Fallanalysen (Kapitel 5).

Ziel des Förderinstruments Einstiegsgeld ist die Überwindung, nicht nur die Minderung der Hilfebedürftigkeit. Es ist zeitlich befristet und besteht in erster Linie aus monetären Leistungen, die zusätzlich zum Arbeitslosengeld II ausgezahlt werden. Darüber hinaus ermöglichen und erwarten einige Jobcenter vor der Gewährung der Förderung eine Teilnahme an einem Gründungscoaching. Insofern das Einstiegsgeld eine Ermessensleistung ist, obliegt es den Sachbearbeiter/-innen zu entscheiden, ob ein Gründungsvorhaben gefördert wird oder nicht. Hierfür sollen die *„persönlichen, fachlichen und unternehmerischen Voraussetzungen“* (Bundesagentur für Arbeit 2010: 7) der Gründungswilligen beurteilt sowie das Gründungsvorhaben selbst auf seine *„Tragfähigkeit“* (ebd.: 8) geprüft werden. Die Entscheidung, ob ein Vorhaben tragfähig, also rentabel ist oder nicht, fällen zwar formal die jeweiligen Sachbearbeiter/-innen, in der Regel aber basiert ihre Entscheidung auf der Beurteilung der Tragfähigkeit durch externe Stellen (etwa Industrie- und Handelskammern, Fachverbände, Gründerzentren), die eine Tragfähigkeitsbescheinigung ausstellen. Die Jobcenter wählen die jeweiligen Expert/-innen aus, die eine solche Bescheinigung ausstellen können; die meisten Jobcenter haben hierfür feste

[23] Für eine ausführliche Darstellung der Ergebnisse zur institutionellen Organisation des Gründungsprozesses siehe Pongratz et al. 2013; für eine Kurzfassung siehe Bernhard et al. 2013.

Kooperationspartner/-innen. Neben der Tragfähigkeitsbescheinigung können die Sachbearbeiter/-innen von Gründungswilligen weitere Unterlagen (wie Rentabilitätsvorschau, Liquiditätsplan usw.) als Grundlagen zur Entscheidung über die Bewilligung des Einstiegsgeld-Antrages einfordern. Die Sachbearbeiter/-innen entscheiden auch über die Höhe und die Dauer der Einstiegsgeldförderung. Maximal kann die Förderung für 24 Monate bewilligt werden, höchstens in Höhe des Regelsatzes (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2010). Kriterien für den Umfang der Förderung sind die Dauer der Arbeitslosigkeit und die Größe der Bedarfsgemeinschaft (vgl. Haller et al. 2010). Die möglichen 24 Monate Förderdauer werden in der Regel deutlich unterschritten: Im ersten Jahr der Erhebung der Daten für die vorliegende Studie (2011) wurden die meisten Gründer/-innen (60%) zwischen fünf und sieben Monaten gefördert und erhielten im Durchschnitt 230 Euro im Monat (vgl. Pongratz et al. 2013: 20f). Neben der Förderung durch Einstiegsgeld haben angehende Gründer/-innen nach § 16c zudem die Möglichkeit, Darlehen und Zuschüsse für ihr Gründungsvorhaben zu beantragen. Dies ermöglicht es Gründenden im SGB II, die in der Regel kaum über finanzielle Rücklagen verfügen, größere Investitionen zu tätigen. Die Gewährung von Zuschüssen und Darlehen erfolgt nach ähnlichen Kriterien wie die Einstiegsgeldförderung (vgl. ebd.: 15f).

Die jeweiligen Sachbearbeiter/-innen haben also einen erheblichen Einfluss darauf, ob, und wenn ja, in welchem Umfang Gründungswillige mit dem Einstiegsgeld gefördert werden. Für die Sachbearbeiter/-innen selbst ist die Einschätzung der Erfolgsaussichten von Gründungen eine ungewöhnliche, komplexe und nicht ganz unproblematische Aufgabe. Die Einschätzung der Persönlichkeit und des Gründungskonzeptes erfordert ein Eindenken in das Gründungskonzept und in die Bedingungen und Anforderungen der jeweiligen Märkte sowie eine Einschätzung, ob der/die Gründende damit tatsächlich dauerhaft den Hilfebezug beenden kann. Für diese Aufgabe sind die Sachbearbeiter/-innen, die primär mit der Vermittlung von Leistungsbeziehenden in den Arbeitsmarkt beschäftigt sind, in der Regel nicht ausgebildet. Die Betreuung von Gründenden fällt also für

die meisten Sachbearbeiter/-innen neben der Betreuung von Klient/-innen mit ganz unterschiedlichen Bedürfnissen an. Da die Überwindung des Hilfebezugs im Vordergrund steht, müssen Sachbearbeiter/-innen entscheiden, ob eine Gründung oder die Arbeitsvermittlung im Hinblick hierauf sinnvoller erscheint (vgl. ebd.: 11, 44f.). Wird ein Gründungsvorhaben zunächst unterstützt, so ist in der Regel ein hoher Betreuungsaufwand zu leisten, der sich insbesondere auf die Zeit von der ersten Äußerung eines Gründungsinteresses bis zur Entscheidung über die Bewilligung des Einstiegsgeldes bezieht. In erster Linie besteht also die Aufgabe der Sachbearbeitenden im Hinblick auf Gründungsförderung in der Selektion von Gründer/-innen, die gefördert werden. Der Prozess bis zu einer Entscheidung über eine Förderung kann mehrere Monate dauern. Es zeigt sich, dass Sachbearbeitende hierbei mit widersprüchlichen Erwartungshorizonten konfrontiert sind: zum einen der Erwartung einer Einzelfallorientierung, die die Unterstützung eines Gründungsvorhabens erfordert, und zum anderen der Erwartung einer formellen standardisierten Fallbearbeitung, die den Grundsätzen der Gleichbehandlung und der Verwaltungseffizienz zu folgen hat. Um diese Widersprüchlichkeit zu bewältigen, haben sich verschiedene Routinen in den Jobcentern etabliert (vgl. Bernhard/Pongratz 2014). Dies ist einerseits durch Entscheidungen über die Organisation des Vergabeprozesses seitens der Jobcenter, andererseits durch individuelle Praktiken der Sachbearbeiter/-innen geschehen.

2.2.3.1 Prozess der (Selbst-)Selektion und Förderung in Jobcentern

Kriterien für die Selektion geeigneter Gründer/-innen, die durch Einstiegsgeld gefördert werden sollen, sind seitens des Gesetzgebers relativ vage formuliert. So soll die Idee konkurrenzfähig sein, Fach- und Branchenkenntnisse sowie kaufmännisches und unternehmerisches Know-how sollen vorhanden sein, die Zulassungsvoraussetzungen sollen gegeben sein, der Kapitalbedarf und die voraussichtlichen Ertrags- und Gewinnerwartungen sollen realistisch sein (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2010: 8). In der oben genannten Studie (Bernhard/Pongratz 2014) zeigte sich, dass in

den Jobcentern Verfahrensroutinen für die Einstiegsgeldvergabe entwickelt wurden, die entweder auf formale Vorgaben oder auf die Bearbeitungspraxis zurückzuführen sind. Insgesamt fanden sich drei Mechanismen: stufenweise Konkretisierung und Selbstselektion, externe Expertise als Entscheidungsgrundlage und Spezialisierung von Sachbearbeiter/-innen. Die ersten beiden kamen in allen untersuchten Jobcentern vor, für den dritten traf das nicht zu.

Stufenweise Konkretisierung und Selbstselektion: Ein wesentlicher Auswahlmechanismus von zu fördernden Gründungsvorhaben basiert auf Selbstselektion. Sachbearbeiter/-innen stellen an Gründungswillige verschiedene Anforderungen, über die sie die Ernsthaftigkeit der Vorhaben prüfen. Weniger engagierte Gründer/-innen sollen auf diese Weise frühzeitig selbst zur Aufgabe der Gründungsidee gebracht werden. Die Abfolge der verschiedenen Stufen ist in den Jobcentern unterschiedlich, in der Regel sind aber folgende Schritte enthalten (vgl. Pongratz et al. 2013: 47ff.):

- Initiative und Idee für die Gründung kommt von den Leistungsbeziehenden selbst
- Allgemeine Information über Anforderungen von Gründungen und Einstiegsgeldvergabe
- Nachweis persönlicher und fachlicher Voraussetzungen
- Weitere Konkretisierung des Vorhabens im Businessplan

Im Prozess der stufenweisen Konkretisierung des Gründungsvorhabens wird implizit die Ernsthaftigkeit und das Engagement des/der Gründenden geprüft. Die Gestaltung des Selektionsprozesses ist an Kriterien orientiert, die dem normativen Leitbild von Unternehmer/-innen entsprechen. Diese werden von Sachbearbeiter/-innen in eine Art implizite Checkliste übersetzt, die sie mittels einer Reihe von Fragen und der Beobachtung von Verhalten abarbeiten. Hierdurch prüfen sie etwa Eigeninitiative, Motivation, Zielstrebigkeit und Zuverlässigkeit (etwa anhand pünktlichen Erscheinens und der termingerechten Erledigung von Vorgaben), ebenso

Kommunikationsbereitschaft, Flexibilität und Lernbereitschaft der Gründungsinteressierten (vgl. ebd.: 82ff.; Pongratz/Bernhard 2014: 223f.). Die Orientierung an dem normativen Leitbild von Unternehmertum wird den Sachbearbeiter/-innen auch explizit in den institutionellen Vorgaben nahegelegt. So gilt das Anfertigen eines Businessplans als wesentliche Voraussetzung für die Tragfähigkeitsbescheinigung. Anhand dessen prüfen die Sachbearbeiter/-innen die Marktorientierung der Klient/-innen (vgl. Pongratz et al. 2013: 81). Die Orientierung am Unternehmer/-innen-Leitbild gibt den Sachbearbeiter/-innen Kriterien, um ihr Urteil über eine Förderung zu begründen. Die hieran orientierten Fragen und expliziten Anforderungen (etwa im Businessplan) stellen sowohl auf eine Verhaltensprüfung als auch auf eine Plausibilitätsprüfung der Geschäftsidee ab (vgl. Bernhard/Pongratz 2014: 224). Die stufenförmige Abfolge, die von Gründenden immer weitere Konkretisierungen erfordert, dient mithin einerseits der Einschätzung der Gründungsidee und der Gründer/-innenpersönlichkeit, andererseits soll hierdurch ein Prozess der Selbstselektion evoziert werden indem Gründende, die sich in ihrem Engagement oder ihren Fähigkeiten überfordert fühlen, von selbst aufgeben.

Externe Expertise als Entscheidungsgrundlage: Seitens der Agentur für Arbeit wird empfohlen, als Grundlage der Entscheidung über eine Förderung die Einschätzung einer „fachkundigen Stelle“ hinzuzuziehen. In der Praxis folgen die allermeisten Sachbearbeiter/-innen den Empfehlungen, die in der Tragfähigkeitsbescheinigung von Fachorganisationen (Kammern, Gründungsberater/-innen etc.) gegeben werden. Faktisch wird somit die Entscheidung über eine Gründungsförderung an die externen Gründungsexpert/-innen ausgelagert, einerseits weil die Sachbearbeiter/-innen diesen eine höhere Sachkenntnis zuschreiben und andererseits weil eine Abweichung von der Empfehlung gegenüber Gründungswilligen nur schwer zu legitimieren wäre (vgl. Pongratz et al. 2013: 47).

Spezialisierung von Sachbearbeiter/-innen: Um die komplexen Aufgaben besser zu bewältigen, die mit Gründungsprozessen verbunden sind, set-

zen einige Jobcenter auf die Strategie der Spezialisierung einiger Sachbearbeiter/-innen auf die Betreuung von Gründungsanliegen. Sobald also Klient/-innen Gründungsinteresse äußern, werden sie bis zur Entscheidung über die Einstiegsgeldvergabe von diesen spezialisierten Sachbearbeiter/-innen betreut. Die Spezialisierung hat zum Vorteil, dass eine bessere Betreuung möglich ist und in der Regel auch eine bessere Kooperationsbeziehung zwischen externen Beratungsstellen und Jobcentern etabliert wird. Insbesondere ist der Selektionsprozess durch spezialisierte Mitarbeiter/-innen einheitlicher und die Entscheidung über eine Unterstützung des Gründungsprozesses weniger von der persönlichen Einstellung und Meinung der Sachbearbeiter/-innen abhängig (vgl. ebd.: 105). Für die Institution bedeutet dies allerdings, Ressourcen für ein Förderinstrument zu bündeln, das relativ wenig Bedeutung im Vergleich zu anderen Fördermaßnahmen der Jobcenter hat. Entsprechend ist diese Strategie weniger stark verbreitet.

Jobcenter und Sachbearbeiter/-innen haben also Verfahren entwickelt, um mit der komplexen Aufgabe der Entscheidung über eine Eignung von Gründer/-innen umzugehen. Dennoch zeigt sich in der Studie, dass (insbesondere nicht-spezialisierte) Sachbearbeiter/-innen Gründungen tendenziell eher skeptisch gegenüberstehen und ablehnend auf Anfragen reagieren. Einige bezweifeln grundsätzlich die Erfolgsaussichten von Gründungen im SGB II, oder sie vermuten, dass das geäußerte Gründungsanliegen lediglich eine Strategie ist, Bewerbungsforderungen für eine Weile zu umgehen. Andere Sachbearbeiter/-innen wiederum, insbesondere wenn sie nur sehr wenige Gründungsfälle zu betreuen haben, fühlen sich mit der Betreuung überfordert. Da die Förderung eines Gründungsvorhabens stets in Konkurrenz zur Arbeitsvermittlung steht, vermeiden Sachbearbeitende in manchen Fällen eine Entscheidung, indem sie einfach weiterhin der Arbeitsvermittlung Priorität einräumen (vgl. ebd.: 91). Das legt die Vermutung nahe, dass viele Gründungsideen bereits bei der ersten Interessenäußerung abgewiegelt und nicht ernsthaft geprüft werden. Weil

die Entscheidung der Sachbearbeiter/-innen sich lediglich auf die Förderung bezieht und nicht auf die Frage, ob sich Personen selbstständig machen (dürfen) oder nicht, können diese auch trotz fehlender Unterstützung eine Selbstständigkeit begründen. Neben der fehlenden finanziellen Unterstützung haben diese Gründer/-innen aber den zusätzlichen Nachteil, dass sie weiterhin für die Vermittlung in den Arbeitsmarkt bereitstehen und entsprechend Bewerbungen schreiben bzw. an Maßnahmen teilnehmen müssen.

Tritt der Fall ein, dass das Einstiegsgeld bewilligt wird, beginnt für die Sachbearbeiter/-innen die Betreuungsphase in der Selbstständigkeit. Hierfür müssen Geförderte in regelmäßigen Abständen Einnahmen-Ausgaben-Abrechnungen abgeben, die dann wiederum von Leistungssachbearbeiter/-innen bewertet werden. Anhand der Abrechnungen wird bestimmt, ob eine Beendigung des Hilfebezugs realistisch erscheint. Dies ist Grundlage für eine etwaige Verlängerung der Förderung und, wenn die Förderung bereits abgelaufen ist, auch für die Entscheidung, ob Selbstständige wieder für die Vermittlung in den Arbeitsmarkt bereitstehen müssen. In der Regel werden auch dauerhaft prekäre Selbstständige von den Sachbearbeiter/-innen als „Aufstocker/-innen“ akzeptiert, vor allem wenn „Vermittlungshemmnisse“ wie ein hohes Alter oder eine schwierige familiäre Situation bestehen (vgl. ebd.: 76f.).

Die Jobcenter sehen die Gründungsberatung durch externe Expert/-innen grundsätzlich als förderlich für den Gründungsprozess an. Deren Beratungsverständnis unterscheidet sich primär durch eine optimistische Grundhaltung gegenüber Gründungen. Zudem prüfen sie die Erfolgsaussichten von Gründungsvorhaben weniger anhand von Verhaltenschecks, sondern verstehen sich als Dienstleister/-innen, die nach Entwicklungsmöglichkeiten der Gründungsvorhaben suchen. Zwar sind sie dabei inhaltlich ebenso am normativen Leitbild von Unternehmer/-innen orientiert wie die Sachbearbeiter/-innen in den Jobcentern, geben aber der Erzählung des Vorhabens in der Interaktion mehr Raum (vgl. Pongratz et al.

2013: 99). Die Erkenntnisse der genannten Studie lassen darauf schließen, dass Gründer/-innen bei externen Gründungsberater/-innen einerseits ein offeneres und weniger kontrollierendes Gesprächsklima erleben als im Jobcenter und andererseits hier eine Interaktionsumgebung vorfinden, in der sie nicht primär als Hilfebedürftige angesehen werden. Denn obwohl die Gründenden eine Selbstständigkeit antizipieren und praktizieren, stufen Sachbearbeiter/-innen sie anhand ihrer Kategorisierungen von Hilfebedürftigen ein und leiten das Gespräch entlang von Interaktionsroutinen, die an der Verwaltung von Hilfeleistungen orientiert sind (vgl. ebd.: 96). Das Stellen von Fragen ist dabei ein zentrales Mittel der Gesprächssteuerung. In dem Setting spiegelt sich damit das asymmetrisches Gefüge einer gewährenden Instanz einerseits und der bedürftigen Person, die ihr Anliegen begründen muss, andererseits wider (vgl. ebd.: 87). Das Gesprächssetting ist also formalistisch-distanzierend und das Verhalten seitens der Sachbearbeiter/-innen direktiv: Die bereits genannten impliziten und expliziten Checklisten dienen als Leitfaden, an dem orientiert Fragen gestellt und Informationen und Anweisungen vermittelt werden. Bedingt durch die enge Zeitbegrenzung und den kontrollierenden Prüfmodus im Gespräch, werden von Gründenden keine elaborierten Antworten erwartet. Die Leistungsbeziehenden selbst scheinen mit dem Interaktionsmodus vertraut und reagieren in der Regel defensiv und mit zurückhaltendem Informationsverhalten auf die Fragen der Verwaltungsmitarbeitenden. Meist sind beide Seiten an einem reibungslosen Ablauf der Interaktion orientiert, was unter anderem dazu führt, dass die Kommunikation nur phasenweise aufeinander abgestimmt ist. Während einige Klient/-innen die Gespräche dennoch zur Entwicklung ihrer Idee nutzen können, sehen sich andere durch die starren Vorgaben der Verwaltungslogik eher gehindert.

Von Seiten der Jobcenter und Sachbearbeiter/-innen ist also eine Reihe von Entscheidungsprozeduren und Routinen entwickelt worden, um die komplexe Aufgabe der Auswahl von geeigneten Gründer/-innen und der späteren Betreuung von Selbstständigen zu organisieren. Die Anwendung

routinisierter direktiver Gesprächsführung bleibt dabei ein zentrales Mittel der Steuerung in konkreten Interaktionssituationen und der Fallbetreuung. Spezialisierungen und die faktische Externalisierung von Einschätzungen der Tragfähigkeit von Gründungen sind Möglichkeiten, die Einzelfallorientierung zu erhöhen (vgl. Bernhard/Pongratz 2014).

2.2.3.2 Geförderte Gründer/-innen im SGB II

Im Prozess der Beantragung des Einstiegsgeldes müssen Gründende ihr Vorhaben mit einem gewissen Nachdruck darstellen, damit es seitens der Sachbearbeiter/-innen Unterstützungsbereitschaft erfährt. Im Zuge des stufenweisen Selektionsverfahrens ist es erforderlich, sowohl die Gründungsidee zu präsentieren als auch sich selbst als Unternehmer/-innen-Persönlichkeit. Dies bedarf einer Balance zwischen fiktionalisierenden und substanzialisierenden Strategien in der Präsentation der eigenen Persönlichkeit und des Vorhabens (siehe auch Abschnitt 2.1.3). Gefordert ist einerseits, dass Engagement, Willenskraft und Überzeugung von der Idee anhand eines überzeugenden Konzepts unter Beweis gestellt werden, und andererseits der Nachweis der Umsetzbarkeit anhand von diversen Dokumenten und Zertifikaten. Der Selektionslogik im Jobcenter (siehe Abschnitt 2.2.2.1) nach zu urteilen, ist Letzteres für die Überzeugung der Sachbearbeitenden besonders relevant, da diese primär einer Prüflogik folgen. Fiktionalisierende und substanzialisierende Strategien in der Besprechung des Gründungsvorhabens im Jobcenter können für Gründende und Sachbearbeitende zunächst Orientierung geben. Die Fiktion des Gründungsvorhabens kann als sinnvolle Zielsetzung fungieren, die Substanzialisierung kann Konkretisierungsformen darstellen. Der Businessplan als ein Planungstool spiegelt beide Strategien wider und ist, sofern die Erstellung des Businessplans von den Sachbearbeiter/-innen begleitet wird, für beide Seiten der Handlungsfokus. Auch wenn im Businessplan nicht immer ein realistisches Abbild der zukünftigen Selbstständigkeit gezeichnet wird, kann er zumindest als ein Gesprächsleitfaden zwischen Gründungswilligen und Sachbearbeiter/-innen fungieren.

Die Ungewissheit bezüglich der Zukunft und die begrenzte Planbarkeit der eigenen Marktposition, wie sie sich in der Fiktionalisierungs- und Substanzialisierungsnotwendigkeit von Gründungsvorhaben äußern, setzen sich auch nach ersten Erfahrungen am Markt weiter fort. Darauf machen Fallanalysen von Interviews mit Gründer/-innen aufmerksam. Bernhard (2016) zeigt, wie Marktidentitäten im Schnittfeld von Märkten und Biographien immer wieder hergestellt und in stetiger Einbettungsarbeit aufrechterhalten werden müssen. Marktidentitäten versteht Bernhard als *Stories*, die einerseits auf die eigene Persönlichkeit, die eigenen Beziehungen, Ressourcen und Erfahrungen verweisen und andererseits auf den jeweiligen Markt gerichtet sind und sein müssen. Anhand von zwei kontrastierenden Fallstudien arbeitet Bernhard heraus, wie der Aufbau von Marktidentität durch sowohl Äquivalenzsetzung als auch Distinktion zum Markt gelingen kann und wie er scheitern kann, wenn die Marktidentität nicht in Markt und Biographie eingebettet wird (vgl. ebd.: Abschn. 51). Die Analyse macht außerdem darauf aufmerksam, dass die eigene Biographie und die sich daraus ableitende individuelle Wahrnehmung von Markt für die Erarbeitung einer Marktposition prägend sind.

Aus der Darstellung des Forschungsstandes zu Solo-Selbstständigkeit, Gründungen, Hilfebezug und Gründungsförderung im Hilfebezug lässt sich festhalten, dass beide Felder – Markt und Selbstständigkeit einerseits und Hilfebezug andererseits – jeweils komplexe und teils sehr unterschiedliche Anforderungen an potenzielle Gründer/-innen stellen. Die Selbstständigkeit und der antizipierte Markt erscheinen ungewiss und (meist) intransparent. Kontextuelle Bedingungen, biographische Erfahrungen und Marktbedingungen müssen für den Aufbau einer Selbstständigkeit (neu) aufeinander bezogen werden, implizite und explizite Regeln des jeweiligen Marktes müssen angeeignet werden und eine Marktidentität muss etabliert und aufrechterhalten werden. Eine Möglichkeit, hiermit umzugehen, ist die Fiktionalisierung von Vorhaben und eigener Person als erfolgreiches Unternehmen bzw. erfolgreiche „Unternehmer/-innen“. Der

Hilfebezug hingegen erfordert das Anpassen an routinisierte Interaktionsprozesse und die Erfüllung formalisierter Erwartungen. Auch wenn mit der Gründungsförderung durch Einstiegsgeld durchaus Verfahren entwickelt wurden, mit denen eine Brücke zwischen beiden Feldern geschlagen werden soll, überwiegt doch in den Jobcentern eine Verwaltungslogik und Gründende werden primär als Hilfebedürftige angesehen. Es besteht also eine Gleichzeitigkeit zweier Felder mit unterschiedlichen Erwartungen und Logiken. Zudem macht die Forschung zu Solo-Selbstständigkeit auf die Gefahr aufmerksam, dass (ehemals) hilfebedürftige Selbstständige in eine dauerhaft prekäre Erwerbssituation geraten. Es ist anzunehmen, dass viele Gründende den Hilfebezug im SGB II nicht oder nicht dauerhaft beenden werden. Die Aussicht auf eine dauerhaft prekäre Existenz als Selbstständige/-r ist mit mehr Unsicherheiten verbunden als der Leistungsbezug selbst. Schließlich zeigen die Forschungsarbeiten, dass die beiden Felder Selbstständigkeit und Hilfebezug mit sehr unterschiedlichen gesellschaftlichen Bildern verknüpft sind („Unternehmer/-innen“ und „faule Arbeitslose“; zu Letzteren siehe insbesondere Kapitel 3), die beide der empirischen Heterogenität in keiner Weise gerecht werden.

Auf der Basis des Forschungsstands lassen sich folgende Fragen stellen: Was bedeutet es, sich in diesem mit vielen Widersprüchlichkeiten und divergierenden Erwartungen verknüpften Gefüge selbstständig zu machen? Wie vollzieht sich der Gründungsförderungsprozess im SGB II aus Perspektive der Gründer/-innen selbst? Welche Rolle spielen stereotype Vorstellungen von „Unternehmertum“ und „Hartz-IV“-Bezug für die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, und für den Gründungsprozess insgesamt? Wie kann der Gründungsprozess als sozialer Positionierungsprozess verstanden werden? Diese und weitere Fragen sind Gegenstand der folgenden Kapitel. Zunächst setze ich mich mit der Frage nach Positionierungen von Gründer/-innen im Arbeitslosengeld-II-Bezug aus theoretischer Perspektive auseinander. Im Anschluss daran gehe ich den Fragen empirisch nach.

http://www.springer.com/978-3-658-19171-9

Prozesse sozialer Positionierungen
Gründende zwischen Hilfebezug und Selbstständigkeit
Abbenhardt, L.
2018, X, 364 S., Softcover
ISBN: 978-3-658-19171-9