

„Existenzgründung – gesund und sicher starten.“

**Analyseergebnisse zur Situation der Gründer und der Gründungsberater
(Kurzfassung)**

Ricarda Wildförster
Thomas Langhoff

April 2001
7026 / E5012_KF

0. Einleitung

Der vorliegende Text fasst die Ergebnisse der Analysen zur Situation der Gründer und der Gründungsberater im Kontext von Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit zusammen.

Die Analyseergebnisse sind Teil eines Gutachtens, das von der Prospektiv GmbH Dortmund im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung von Dezember 2000 bis Februar 2001 erstellt wurde.

Das Gutachten wurde in Auftrag gegeben, um die Thematik „Gesundheit und Sicherheit bei der Existenzgründung“ zu untersuchen, und als potenziellen Förderschwerpunkt für eine Ausschreibung (und damit zur Stützung eines Modellvorhabens) vorzubereiten.

Hintergrund des Förderschwerpunktes ist die Tatsache, dass Existenzgründer zwar umfangreich beraten werden, nur auf dem Gebiet von Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit nicht. Damit bleiben u.a. die wirtschaftlichen Vorteile eines unter sicheren und gesundheitsförderlichen Bedingungen geführten Betriebes häufig unbekannt. Im Gegenteil: Arbeitsschutzbelange werden vielmehr als hinderliche Vorschriften wahrgenommen.

Die im folgenden zusammengefassten Analyseergebnisse stellen zum einen Grundlagen und Anforderungen einer Qualifizierung der Gründungsberater dar. Zum anderen beleuchten sie die Möglichkeiten einer umfassenden Information von Existenzgründern in Fragen zu Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit.

1. Statistischer Überblick: Existenzgründer in Deutschland

Als Existenzgründer werden in erster Linie diejenigen Personen verstanden, die ein Gewerbe anmelden, sich freiberuflich oder in der Land- und Forstwirtschaft selbständig machen und ihre Existenz neu errichten, d.h. keine Betriebsübernahme oder einen räumlichen Zuzug vollziehen.

Diese Definition und Konzentration auf Neuerrichtungen wird zu Grunde gelegt, da der Präventionsgedanke bezüglich Sicherheit und Gesundheit am besten bei Neugründungen umzusetzen ist. Eine Existenzgründung ist ein längerer Prozess, der von der Idee über die Planung, die Anmeldeformalitäten, die Bewilligung von Krediten bzw. Fördergeldern bis zur Tätigkeit von Investitionen reicht. Förderpolitisch werden diejenigen Personen als Existenzgründer bezeichnet, die weniger als 5 Jahre mit ihrem Unternehmen selbständig sind.

Im Jahr 1999 haben ca. 623.000 Existenzgründer ein Gewerbe angemeldet. Die Zahl der nicht-gewerblichen Existenzgründungen (Freiberufler, Land- und Forstwirtschaft) ist statistisch nicht erfasst, wird aber für vergleichsweise gering gehalten.

Die meisten Existenzgründer melden ein Kleingewerbe oder eine Nebentätigkeit an (52%), Hauptniederlassungen von Unternehmen machen den zweitgrößten Anteil aus (21%), die Eröffnung von Zweigstellen/Zweigniederlassungen macht den kleinsten Anteil aus (8%).

Die meisten Existenzgründer machen sich im Dienstleistungsgewerbe (37%; überwiegend Dienstleistungen für Unternehmen) oder im Handel (31%; überwiegend Einzelhandel) selbständig. Dies ist eine eher grobe Verortung der Existenzgründer. Eine scharf umrissene Zuordnung zu Berufsbildern, Gewerken oder Tätigkeitsfeldern stellt eine Schwierigkeit bei der Analyse der Situation der Existenzgründer dar. Dies erschwert beispielsweise eine statistisch begründete Zusammensetzung einer Stichprobe für Untersuchungszwecke.

Die meisten Existenzgründer machen sich zunächst als Einzelperson selbständig (75%) oder mit nur wenigen Beschäftigten (1-4 Beschäftigte: 33%).

Die meisten Existenzgründer sind als Mitglieder in den Industrie- und Handelskammern organisiert.

Es kann davon ausgegangen werden, dass ein in den letzten Jahren wachsender Teil der Existenzgründer der sogenannten New Economy zuzuordnen ist, also z.B. Electronic Commerce, Mobil Commerce, Informations- und Kommunikationstechnologien etc.. Mit dem Wachstum dieser Branche werden langfristig Entwicklungschancen für die Zukunft des Wirtschaftsstandortes und des Arbeitsmarktes gesehen. Daher gilt Existenzgründern in dieser Branche in einigen Gründungswettbewerben besondere Aufmerksamkeit; so z.B. bei „start2grow“. Trotz des wachsenden Stellenwertes der New Economy Branche sollte jedoch bei einer Bewertung die Verhältnismäßigkeit zu den insgesamt größeren Gründerzahlen in den traditionellen Branchen gewahrt werden.

2. Informations- und Beratungsbedarf: Stellenwert von Sicherheit und Gesundheit bei Existenzgründern

Existenzgründer haben Informations- und Beratungsbedarf bezüglich der Themen Finanzierungshilfen, Fördermittelbeschaffung, wichtige Planungsschritte für eine Existenzgründung und Erstellung eines Unternehmenskonzepts / Businessplans.

Hingegen zeigen die Ergebnisse des Gutachtens, dass Existenzgründer Sicherheits- und Gesundheitsaspekte bei der Planung ihrer Existenz nur in geringem Maße berücksichtigen. Entsprechend äußern sie hierzu keinen oder sehr wenig Informations- oder Beratungsbedarf.

Es herrscht große Skepsis der Gründer bezüglich der Notwendigkeit oder des Nutzens von Sicherheit und Gesundheit bei der Planung ihrer Gründung. Einige beispielhafte Zitate sollen dies untermauern: "Wieso Arbeitsschutz - ich bin doch allein." "Ich will doch erst mal mit meinem Geschäft anfangen, man plant doch nicht alles von Beginn an – das ergibt sich doch mit der Zeit." "Der ganze Wust von Gesetzen ist doch unüberschaubar – wie soll da unsereiner wissen, was man tun soll, die kommen einem doch nur mit Vorschriften." „Arbeitsschutz kostet doch nur und bringt nichts. Wenn ich nur an die BG-Beiträge jedes Jahr denke.“

Unter den geschilderten Bedingungen erscheint es sinnvoll, die Motivation und das Interesse der Existenzgründer für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit zu wecken (grundlegende Sensibilisierung).

3. Problem: Suchen und Finden passender Informationen

Ein wesentliches Problem für Existenzgründer ist, an relevante und für die Gründungssituation spezifische Informationen (besonders zu Sicherheit und Gesundheit) zu gelangen. Sie sollten wissen, dass es nützliche Informationen für eine Existenzgründung gibt. Weiterhin sollten sie Institutionen kennen, die diese Informationen anbieten. Sie sollten die Medien (Kommunikationskanäle) beherrschen, über die der Zugang zu Informationen erlangt werden kann und auch mit den (Speicher-) Medien umgehen können, mit denen Informationen aufbereitet sind. Schließlich sollten sie den Nutzen der Informationen für ihr eigenes Anliegen beurteilen und danach auswählen können. Empirische Daten zu dieser Problematik liegen nicht vor, es ist jedoch von einem eher geringen Wissens- und Erfahrungsschatz bei Existenzgründern auszugehen.

4. Anbieter von Informationen für Existenzgründer: Bekanntheitsgrad und Informationsangebot

Den größten Bekanntheitsgrad als Anlaufstellen bei Informationsbedarf genießen bei Gründern (in dieser Rangfolge) Industrie- und Handelskammern/Handwerkskammern, Banken, private Beratungsunternehmen und Wirtschaftsförderungen. Außerdem spielt für die meisten Gründer ein Steuerberater eine wichtige Rolle. Die genannten Institutionen stehen i.d.R. nicht in einer systematischen Kommunikations- und Informationsbeziehung.

Das allgemeine Informationsangebot für Existenzgründer ist im Prinzip breit und üppig; andererseits aber kaum überschaubar und von unterschiedlicher Qualität. Kammern, Banken, Ministerien, Gründerinitiativen, oft auch Steuerberater, Krankenkassen, Versicherungen usw. bieten Informationsbroschüren, Beratung und immer häufiger auch Informationen auf ihren Internetseiten an. Bücher zum Thema Existenzgründungen gibt es in grosser Zahl.

Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit sind äußerst selten Bestandteil von Informationsangeboten für Existenzgründer. Darüber hinaus sind die Inhalte meist nicht gründungsspezifisch aufbereitet und (besonders im Internet) nicht als besonders wichtig oder attraktiv dargestellt.

Angesichts der hier genannten Probleme sollten relevante Informationen für Existenzgründer verständlich, nützlich (im Sinne der Zielgruppe) und vor allem leicht auffindbar gestaltet werden. Der zunehmende Gebrauch des Internets und die damit sich verändernden Gestaltungsstandards (z.B. Interaktivität) für Inhalte und Such- sowie Lesegewohnheiten könnten dabei besondere Berücksichtigung finden.

5. Beratende Stellen und Institutionen für Existenzgründer

Als beratende Stellen und Institutionen für Existenzgründer sind drei Typen zu unterscheiden. Der erste Typ ist die zentrale Gruppe. Institutionen dieses Typs sind Kammern (Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern), Wirtschaftsförderungen, Banken (Hausbanken und Förderbanken), Arbeitsämter und Fachverbände. Es wird geschätzt, dass allein Kammern, Banken und Wirtschaftsförderungen mehr als 80% der Beratung abdecken. Der zweite Typ fasst die privaten Anbieter von Beratung für Existenzgründer zusammen, hierzu gehören Steuerberater, Unternehmensberater sowie Hersteller bzw. Lieferanten. Es kann davon ausgegangen werden, dass sich ein Grossteil der Existenzgründer im Zuge der Gründung an Berater dieses Typs wendet. Der dritte Typ umfasst beratende Stellen und Institutionen mit direktem Arbeitsschutzbezug. Darunter werden staatliche Arbeitsschutzbehörden, Unfallversicherungsträger, Krankenkassen, Anbieter überbetrieblicher sicherheitstechnischer und arbeitsmedizinischer Betreuung sowie Versicherungen verstanden.

Beratende Institutionen des ersten Typs (Industrie- und Handelskammern/ Handwerkskammern, Banken und Wirtschaftsförderungen) werden von Existenzgründern am häufigsten konsultiert. Sie bieten schwerpunktmäßig allgemeine Einstiegsberatung, Technologieberatung, Finanzierungsberatung und Fördermittelberatung an – i.d.R. jedoch keine Beratung zu Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit.

6. Beratungspraxis

Beratung von Existenzgründern findet in der Regel zu einigen wenigen Zeitpunkten statt. Eine Existenzgründung ist hingegen ein fortlaufender Prozess: Am Anfang der Gründung steht eine Idee, es wird ein Grobkonzept erstellt, über Finanzierungsmaßnahmen nachgedacht. Am Ende der Gründung steht die Bewilligung von finanziellen Mitteln. Das Gründungskonzept ist ausgearbeitet, Finanzierungspläne etc. stehen fest.

In der frühen Gründungsphase wird häufig die erste Einstiegsberatung z.B. bei den Kammern in Anspruch genommen. In einer späten Gründungsphase wird häufig Beratung von Kreditinstituten in Anspruch genommen. Dabei geht es um die Überprüfung des Businessplans und die Bewilligung von Finanzmitteln. Existenzgründer arbeiten oft eng mit ihrem Steuerberater zusammen.

Bei einer Existenzgründung hängen die meisten Entscheidungen mit Investitionen zusammen. Diese Entscheidungen werden "einsam" getroffen. Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit wird nur in geringem Ausmaß und unsystematisch von Gründern berücksichtigt und kaum in der Beratung angeboten.

Existenzgründer wünschen sich fachkompetente, individuelle und umfassende Beratung. Die meisten wünschen sich Beratung "aus einer Hand" und kontinuierliche Begleitung. Die Analyseergebnisse zeigen, dass eine Beratung aus einer Hand unrealistisch ist. Dem Wunsch der Gründer ist durch eine regionale Netzbildung der Berater am nächsten zu kommen.

Die Stützung des präventiven Gedankens kann am besten verfolgt werden, wenn Existenzgründer schon möglichst früh in ihrer Planung motiviert werden. D.h. schon in der Erstberatung sollte der Grundstein für Sicherheits- und Gesundheitsberatung und -information gelegt werden.

Darüber hinaus empfiehlt sich die Einbindung der Beratung in schon bestehende Gründernetzwerke (z.B. NRW: "GO!", „start2grow“). Netzwerkpartner könnten beispielweise Vertreter aus Kammern, Wirtschaftsförderungen, Arbeitsämtern sein sowie Steuerberater, Unternehmensberater und auch Vertreter der Arbeitsschutzbehörden und Unfallversicherungsträger.

7. Inhalte und Materialien zur Beratung

Sicherheits- und gesundheitsrelevante Inhalte (für Beratung und Information - auch in schriftlicher Form) sollten für Existenzgründer verständlich aufbereitet werden. Dafür wäre die Transformation von Gesetzestexten, arbeitswissenschaftlichen Erkenntnissen, Richtlinien, Vorschriften sowie bestehenden Hilfen/Ratgebern für Unternehmen etc. notwendig.

Wesentliche Gründe für die Notwendigkeit der Transformation sind zum einen geringe Motivation und wenig Erfahrung sowie geringes Wissen über Sicherheit und Gesundheit bei Existenzgründern. Zum anderen sollte den Unterschieden zwischen der Situation einer Existenzgründung zu derjenigen eines schon bestehenden Unternehmens Rechnung getragen werden. Hilfen für Existenzgründer sollten auf die spezifischen Besonderheiten der Gründungssituation ausgerichtet sein. Die Chance zu einer Sensibilisierung der Existenzgründer für den Arbeitsschutz sollte nicht ungenutzt bleiben.

Es werden vier grundlegende Transformationen der Beratungsinhalte für notwendig gehalten. Die Ansatztransformation, die Anschlusstransformation, die Integrationstransformation und die Anlasstransformation:

Die Ansatztransformation schlägt als Grundorientierung aller Inhalte die Nutzenorientierung vor. Die Berücksichtigung von Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit kann dazu beitragen, dem Unternehmen langfristig gesehen ökonomische Nutzenpotenziale zu erschließen und zu sichern. Hier bietet sich die Integration schon bei der Investitionsplanung an. Da naturgemäß Existenzgründer eine Reihe von Investitionen tätigen, hätte dieser Ansatz die größte Motivation und Akzeptanz zur Folge. Gleichzeitig wird damit dem Präventionsgedanken gefolgt. Dabei hat sich gezeigt, dass eine Nutzenorientierung bei Sicherheit und Gesundheit in keiner Weise im Widerspruch zur Erfüllung der arbeitsschutzrelevanten Rechtsvorschriften steht – im Gegenteil:

Soweit in Arbeitsschutzvorschriften Handlungsspielraum gegeben ist, wird dieser idealerweise mit Inhalten gefüllt und die Umsetzung damit gefördert (Treiberfunktion).

Die Anschlusstransformation verfolgt das Ziel der Verständlichkeit. Die Lebenswelt der Existenzgründer, also Situation, Motivation, Probleme, Wissen und Bedarf der Gründer einerseits sowie der Kenntnisstand und die Arbeitsweise der Gründungsberater andererseits werden berücksichtigt.

Die Integrationstransformation nutzt Synergieeffekte mit anderen gründungsrelevanten Aspekten wie z.B. Umweltschutz und Qualität und kommt dadurch dem Ziel der umfassenden Beratung näher.

Die Anlasstransformation verankert Inhalte in typischen, sehr konkreten Handlungsschritten oder Situationen im Zuge einer Existenzgründung.

Mögliche Fachinhalte könnten beispielsweise aus zentralen Dimensionen des Arbeitsschutzes abgeleitet werden: geeignete Organisation aufbauen, geeignete Arbeitsschutzpersonen und -fachleute bestellen, erforderliche Mittel bereitstellen, Arbeitsbedingungen beurteilen, erforderliche Maßnahmen treffen, Wirksamkeit der Maßnahmen überprüfen, Ergebnisse dokumentieren und Unterweisungen durchführen. Die Fachinhalte sind entsprechend den o.g. Transformationen für eine Komplettberatung zusammenzustellen.

Für der Erstellung von Materialien zur Beratung von Existenzgründern sind weiterhin folgende Kriterien von Bedeutung: Hilfe zur Selbsthilfe, Internettauglichkeit, Verständlichkeit und angemessener Umfang.

8. Zweistufiges Beratungsmodell und Beraterqualifizierung

Die Beraterqualifizierung hängt unmittelbar mit der Entscheidung zusammen, ob Beratungsinhalte generischer Art sind oder bspw. ausgewählte Wirtschaftsbereiche betreffen (klass. Handwerk, prod. Gewerbe, Handel und unternehmensnahe Dienstleistungen). Entscheidet man sich bspw. für handwerkstypische Lösungen, ist zwangsläufig das zu qualifizierende Beraterklientel der Handwerkskammern angesprochen.

Davon abhängig ist grundlegend die Anlage des Qualifizierungsmodells. Sicherlich wird nicht ein Differenzierungsgrad angestrebt, der bspw. den Umgang mit Gefahrstoffen beim Maler- und Lackiererhandwerk beinhaltet, sondern es wird zunächst als Beratungsziel die Sensibilisierung, die Berücksichtigung von Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit und die Erkennung des Nutzens im Rahmen der Existenzgründung angestrebt. Das bedeutet, dass die Beratung mehrstufig angelegt sein sollte.

In der ersten Stufe sollte lediglich eine Sensibilisierung der Existenzgründer für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit erreicht werden. Dies könnte idealerweise von Beratern der Kammern, Banken, Wirtschaftsförderungen etc. sowie von Beratern aus der Gruppe der Steuerberater, Unternehmensberater, Hersteller und Lieferanten realisiert werden. Hierzu müssten die Berater qualifiziert werden.

Die zweite Stufe stellt die detaillierte Fachberatung dar, auf die im Rahmen des gesamten Beratungsprozesses bedarfsgerecht verwiesen wird. Hierfür sind die Fachberater der Unfallversicherungsträger, der Staatlichen Ämter für Arbeitsschutz u.a. zu identifizieren und heranzuziehen. Beide Stufen bilden zusammen ein Beraternetzwerk.

Als Qualifizierungsmodelle für dieses zweigestufige Vorgehen kommen institutionsbezogene Multiplikatorenmodelle oder branchenbezogene Qualifizierung mittels der Berufsgenossenschaften etc. in Frage.

Neben der Orientierung an Inhalten sind für die Beraterqualifizierung grundsätzlich folgende Merkmale der beratenden Institutionen bzw. Berater zu berücksichtigen: Wissensstand und Beratungserfahrung bezüglich Sicherheit und Gesundheit, Grad der Spezialisierung auf Existenzgründer sowie originärer inhaltlicher Beratungsschwerpunkt bzw. grundsätzlicher Auftrag der Institution.