

Nordlicht-Werkstattgespräch

Selbstständig aus dem SGB II-Bezug – Strategien und Erfahrungen mit Selbstständigen im SGB II-Bezug

Dokumentation/Frankfurt am Main, Hamburg und Berlin, im April und Mai 2012

Nordlicht-Werkstattgespräch

**Selbstständig aus dem SGB II-Bezug – Strategien und
Erfahrungen mit Selbstständigen im SGB II-Bezug**

Dokumentation/Frankfurt am Main, Hamburg und Berlin, im April und Mai
2012

Nordlicht Management Consultants GmbH

Zirkusweg 1 / D-20359 Hamburg

Ihr Ansprechpartner: Tobias Bergmann

Telefon +49 (0)40 / 31 99 35-101

Mobil +49 (0)151 / 21 23 77 88

tb@nordlicht-consultants.com

<http://www.nordlicht-werkstatt.de/>

Inhalt

1	Einleitung	4
2	Ausgangsfrage: Selbstständigkeit als effektiver Weg aus der Hilfebedürftigkeit?	5
2.1	Die Bedeutung der Selbstständigen im SGB II steigt	5
2.2	Kriterien für eine erfolgreiche Selbstständigkeit	7
2.3	Faktoren für die Erfolgsaussichten einer Selbstständigkeit nach SGB II	8
2.3.1	Q1: Der Gründer	8
2.3.2	Q2: Das Geschäftsmodell	8
2.3.3	Q3: Der Markt	8
2.3.4	Q4: Die Perspektive	8
2.3.5	Unterschiede zwischen Neugründern und bereits Selbstständigen?	8
3	Die Motivation	9
3.1	Vermeidungsgründer	10
3.2	Chancengründer	11
3.3	Notgründer	11
4	Prozess	13
4.1	Erster Schritt: informieren	13
4.2	Zweiter Schritt: Einschätzung der Möglichkeiten	13
4.3	Dritter Schritt: Betreuung und Begleitung	14
4.4	Das Ende der Betreuung	15
5	Gründerzentrum für SGB II-Selbstständige	16
6	Leistungsgewährung – verschiedene Modelle	17
7	Fazit und weitere Schritte	19
8	Teilnehmer	20
9	Anlagen	21

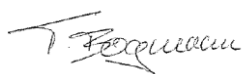
1 Einleitung

In Deutschland gewinnt die Gruppe der selbstständigen SGB II-Leistungsbezieher zunehmend an Bedeutung. Die Mitarbeiter der Jobcenter sind seit Inkrafttreten des SGB II im Jahre 2005 mit einer wachsenden Zahl von selbstständigen Kunden und solchen, die eine Selbstständigkeit anstreben, konfrontiert.

Ob Selbstständigkeit eine geeignete Möglichkeit ist, um SGB II-Leistungsbezug langfristig zu vermeiden, ist wissenschaftlich noch nicht abschließend beantwortet. Um dabei nicht in Spekulationen zu verfallen, ist es wichtig, auf die Erfahrungen von SGB II-Praktikern zurückzugreifen. Durch die tägliche Arbeit mit selbstständigen SGB II-Leistungsbeziehern besitzen sie ein Expertenwissen, das bislang kaum verknüpft wurde.

Da es bundesweit keinen systematischen Austausch zu diesem Thema gibt, organisierte Nordlicht Management Consultants im April und Mai 2012 Werkstattgespräche mit dem Titel „Selbstständig aus dem SGB II-Bezug – Strategien und Erfahrungen mit Selbstständigen im SGB II-Bezug“. Ziel dieser Nordlicht-Werkstattgespräche war es, Praxisaustausch anzuregen, Modelle der Betreuung und Vermittlung sowie Leistungsgewährung von Selbstständigen gemeinsam zu erörtern und Lösungsansätze zu teilen, die andere Grundsicherungsträger im Umgang mit ihren Selbstständigen auch gewinnbringend einsetzen können.

An den drei Veranstaltungen in Frankfurt am Main, Hamburg und Berlin nahmen insgesamt 43 Geschäftsführer, Team- und Bereichsleiter, BCA sowie Mitarbeiter aus Vermittlung und Leistung von Jobcentern aus ganz Deutschland teil. Sie trugen maßgeblich zu den vorliegenden Ergebnissen bei. Hierfür herzlichen Dank!



Tobias Bergmann / Geschäftsführer
Nordlicht Management Consultants

P.S.: Diese Dokumentation und weitere Unterlagen der Werkstattgespräche, finden Sie auch zum Download unter <http://www.nordlicht-werkstatt.de/>.

2 Ausgangsfrage: Selbstständigkeit als effektiver Weg aus der Hilfebedürftigkeit?

Selbstständigkeit und Gründertum sind wichtige Fundamente der deutschen Volkswirtschaft. Gleichwohl ist nicht jeder zum Gründer¹ geboren, nicht überall passen die Rahmenbedingungen und nicht jede Geschäftsidee hat Potenzial.

Die Möglichkeit, sich selbstständig zu machen, steht jedem Arbeitnehmer frei. Aus Sicht des Marktes ist dies ein wünschenswertes Modell, werden doch somit Marktnischen besser bedient und im Optimalfall weitere Arbeitsplätze geschaffen.

Dieser Optimalfall erweist sich selbst für Gründer mit guten persönlichen, finanziellen und konzeptionellen Voraussetzungen als anspruchsvoller Weg. Der Aufbau eines Betriebs unter weniger günstigen Voraussetzungen ist daher meist ungleich schwieriger und unterstützungsbedürftiger.

Zunächst stellt sich dabei die Frage nach der persönlichen Eignung. Hat der Gründungswillige genug Unternehmergeist, damit berechtigte Aussicht auf eine eigenständige Tätigkeit besteht? Welche Qualifikationen hat er und welchen Einblick in die Branche? Wo findet sich die Zielgruppe und wo die Konkurrenz?

Diese Fragen bilden nur einen Bruchteil der Anforderungen, die zu beachten sind im Umgang mit der angestrebten Selbstständigkeit. Werden diese eingangs nicht bedacht und bearbeitet, führen sie in der Regel zum Bankrott. Für SGB II-Leistungsbezieher wird in diesem Falle die Wahrscheinlichkeit auf einen erfolgreichen Austritt aus dem Leistungsbezug geringer und der Betreuungsaufwand des Jobcenters ungleich höher.

In diesem Kapitel geht es um die Bedeutung der Selbstständigen für die Jobcenter, die Definition einer erfolgreichen Selbstständigkeit und die Voraussetzungen für den Kunden, um vonseiten des Jobcenters in der Selbstständigkeit unterstützt zu werden.

Wem kann man helfen, was sind die konkreten Ziele, wie intensiv hilft man als Jobcenter und wie lange?

2.1 Die Bedeutung der Selbstständigen im SGB II steigt

In vielen Jobcentern stellen Selbstständige auch schon zahlenmäßig einen beträchtlichen Anteil unter den SGB II-Leistungsbeziehern dar. In manchen Jobcentern nehmen die Selbstständigen zwar quantitativ keine zentrale Rolle ein; gemessen an ihrer geringen Zahl wiederum belegen sie jedoch unverhältnismäßig viel Kapazität an Personal, Zeit und Ressourcen und gewinnen somit qualitativ an Bedeutung.

Zur Leistungsberechnung müssen die Einkünfte berechnet und individuelle steuerliche Besonderheiten beachtet werden. Diese Festsetzung gilt für sechs Monate und kann erst mit einer Nachberechnung der tatsächlichen Einkünfte adjustiert werden. Das Nachhalten von

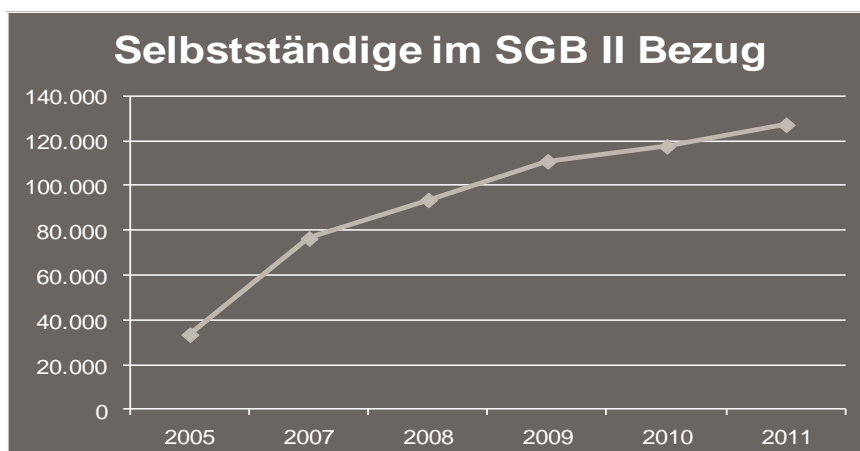
¹ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde in der Regel die männliche Schreibweise verwendet. Wir weisen an dieser Stelle darauf hin, dass sowohl die männliche als auch die weibliche Schreibweise für die entsprechenden Beiträge gemeint ist.

Vereinbarungen und die Kontrolle der Unternehmensführung sind in der Betreuung sehr intensiv. Hinzu kommt häufig noch die enge Abstimmung von adäquaten Beratungs- und Qualifizierungsmaßnahmen. Diese vergleichsweise hohe Bedeutung der Selbstständigen in Jobcentern wurde auch in den Einschätzungen der Werkstattgesprächsteilnehmer deutlich:



Abb.: Selbstständige

Auch wissenschaftliche Analysen teilen diese Einschätzung. Eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) aus 2011 belegt, dass sich die Anzahl der Selbstständigen seit Einführung des SGB II vervierfacht hat. Bei mittlerweile ca. 128.000 Selbstständigen im SGB II-Bezug bedeutet dies, dass durchschnittlich fast jeder zehnte erwerbstätige SGB II-Empfänger selbstständig ist (9,4 % im März 2011). 2005 waren es noch ca. 32.000 (4,4 %).



(Quelle: IfM Bonn „Selbstständige in der Grundsicherung“ Working Paper, 2011)

Die Frage nach der Wirksamkeit dieser Arbeitsform zum Ausstieg aus dem SGB II-Leistungsbezug ist noch nicht abschließend beantwortet. Es gibt wenig belastbare, wissenschaftliche Forschung² zur langfristigen Wirkung der eingesetzten Methoden. Umso wertvoller ist ein Blick auf die in der Praxis erprobten Modelle und Beurteilungen unserer Werkstattgesprächsteilnehmer.

² Quellen:

KfW-Research: Aus der Not geboren? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, März 2010;

Susanne Noll (BA), Frank Wießner (IAB): Erfolg von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit – manchmal ist ein Indikator nicht genug, Wirtschaftsdienst, Juni 2011;

Institut für Mittelstandsforschung Bonn: Selbstständige in der Grundsicherung, Working Paper, Oktober 2011

2.2 Kriterien für eine erfolgreiche Selbstständigkeit

Nach marktüblichen Kriterien gilt eine Selbstständigkeit als erfolgreich, wenn der Betrieb nach einer bestimmten Zeit noch Marktteilnehmer und wettbewerbsfähig ist. Es gibt unterschiedliche Einschätzungen der Zeiträume für diese Definition, oft betrachtet werden die ersten drei bis fünf Jahre nach der Gründung, in denen sich das Geschäftsmodell bewährt haben muss. Abhängig vom Finanzierungsmodell variiert diese Definition natürlich mit dem Geldgeber. Investoren verfolgen in der Regel kurzfristigere Ziele als Gründer, die, durch Eigenkapital getragen, in die Selbstständigkeit eintreten. Die Motivation für einen am Markt erfolgreichen Selbstständigen, freiwillig die Selbstständigkeit aufzugeben, kann nur in einer besseren Jobkonstellation in abhängiger Beschäftigung liegen.

Diese Motivation ist in der SGB II geförderten Selbstständigkeit nicht selbstverständlich, da die finanzielle Unterstützung es theoretisch dem Selbstständigen ermöglicht, auch über einen längeren Zeitraum unterhalb des Marktpreises Leistungen anzubieten. Ein Status, der unabhängige Selbstständige schnell zur Aufgabe der Selbstständigkeit zwingen würde.

Für die Selbstständigen im SGB II-Leistungsbezug ist daher eine gänzlich andere Definition von Erfolg erforderlich. Als erfolgreich kann die Selbstständigkeit nur gelten, wenn das generierte Einkommen ausreicht, um den Lebensunterhalt des Selbstständigen aus eigenen Mitteln zu bestreiten und somit der Leistungsbezug überwunden wird. Die lange Dauer der Selbstständigkeit kann nicht als Erfolgskriterium gelten, da unter gleichen Bedingungen der Verbleib im Markt weitaus länger möglich ist als für Firmen, die keine unterstützenden Leistungen beziehen.

Solange die Betreuung durch das Jobcenter anhält, bleibt die entscheidende Frage, ob die Chance einer erfolgreichen Selbstständigkeit groß genug ist, um die aufwendige Betreuung weiterhin zu rechtfertigen. Fällt diese Bewertung (Tragfähigkeitsgutachten) negativ aus, bleibt für den Jobcenterkunden die reguläre Vermittlung in eine abhängige Beschäftigung. Eine Weigerung, die entsprechende Arbeit aufzunehmen, kann in diesem Falle mit einer Kürzung der Unterstützungsleistungen sanktioniert werden.

Ein Faktor, der im Kontext der Selbstständigkeit nicht zu vernachlässigen ist – neben der direkten Lösung aus dem SGB II-Leistungsbezug –, ist die Qualifikation, die ein erwerbsfähiger Leistungsbezieher auf diesem Wege für den ersten Arbeitsmarkt erwerben kann. Ausgehend von einer Situation als Leistungsbezieher ohne Arbeitsumfeld kann die selbstständige Tätigkeit auch ohne direkte Tragfähigkeit des eigentlichen Geschäftsmodells für Jobs im ersten Arbeitsmarkt vorbereiten. Der Kunde „aktiviert“ sich selbst. Der Betreuungs- und Vermittlungsprozess für diese Kunden erfolgt z. B. im JC Kreis Soest (Arbeit Hellweg aktiv) parallel zur selbstständigen Tätigkeit, die ihnen dann nur als Nebentätigkeit angerechnet wird. Die hauptberuflich Selbstständigen werden von einem sogenannten ESOH³-Kompetenzteam betreut.

³ Der ESOH (Erfolgreich selbstständig ohne Hilfen) Reader ist beim Jobcenter Soest (Arbeit Hellweg aktiv) oder über die Website <http://www.nordlicht-werkstatt.de/> beziehbar und bietet einen umfassenden Einblick in die Organisationsstruktur der Selbstständigenbetreuung des

2.3 Faktoren für die Erfolgsaussichten einer Selbstständigkeit nach SGB II

2.3.1 Q1: Der Gründer

Welche Voraussetzungen bringt der Kunde mit? Sind Qualifikationen oder Vorerfahrungen vorhanden? Welchen Einblick hat er in die Branche? Sind seine Vorstellungen vom Leben als Selbstständiger realistisch? Weiß er seine Fähigkeiten einzuschätzen?

Ein positives Beispiel sind ehemalige Fachkräfte, die nach längerer Krankheit wieder aus dem SGB II-Leistungsbezug heraus ins Gewerbe eintreten wollen.

2.3.2 Q2: Das Geschäftsmodell

Wie sieht das Geschäftsmodell aus? Kann der Gründungswillige seine Idee klar und verständlich präsentieren? Sind evtl. Genehmigungen oder rechtliche Voraussetzungen für die Umsetzung zu erfüllen?

2.3.3 Q3: Der Markt

Wem bringt die Tätigkeit einen Nutzen? Was ist die Zielgruppe? Wie stark ist die bestehende Konkurrenz am Markt? Was bieten Infrastruktur und regionale Situation für Möglichkeiten, was erschweren sie?

Selbstständigkeit ist nicht Selbstzweck, sondern in der Regel Dienstleistung. Für den Gründer ist daher die Perspektive seiner Kunden von größtem Wert.

2.3.4 Q4: Die Perspektive

Schätzt der Gründer Investitionsbedarf und Umsatzentwicklung realistisch ein? Ab wann plant er, sich von der Tätigkeit selbst finanzieren zu können? Die Unterstützung durch SGB II-Leistungen darf nicht dazu führen, dass Marktteilnehmer in derselben Branche, die keine Leistungen in Anspruch nehmen, durch künstlich niedrige Preise ausgebootet werden.

2.3.5 Unterschiede zwischen Neugründern und bereits Selbstständigen?

Prinzipiell gelten die gestellten Fragen auch für Selbstständige, die die Gewerbeanmeldung bereits hinter sich haben. Die angeführten Richtlinien dienen auch im laufenden Betrieb der Orientierung und Ausrichtung der eingesetzten Mittel auf einen möglichst erfolgreichen Prozess.

3 Die Motivation

Die Gründe, sich im SGB II-Leistungsbezug für eine Selbstständigkeit zu entscheiden, sind vielfältig und gründen im Lebenslauf, in der Ausbildung oder den Erfahrungen des Leistungsempfängers, den regionalen ökonomischen Gegebenheiten, in positiver oder negativer Motivation.

In einer Studie der KfW⁴ wird die Unterscheidung zwischen sogenannten Chancengründern und Notgründern angeführt, deren Verhältnis etwa auf 1/3 zu 2/3 geschätzt wird. Die Unterscheidung der Typen gründet sich auf die Motivation, die den Ausschlag zur Selbstständigkeit gibt. Ist die Idee aus der Überzeugung erwachsen, ein gutes Geschäftsmodell mit marktfähigem Konzept zu haben oder ist die Selbstständigkeit eher aus der Not geboren, „nun einmal nur das zu können“, um Geld zu verdienen?

Diese Zahlen sind für den SGB II-Diskurs nur bedingt verwendbar, da in die Statistik der KfW auch Arbeitslose aus dem Bereich SGB III Eingang finden. Es ist daher anzunehmen, dass das Ungleichgewicht im Umfeld im Kundenkreis des SGB II noch ausgeprägter ist.

Die Werkstattgespräche haben nun gezeigt, dass im SGB II-Bereich der Anteil der Notgründer bisweilen deutlich höher liegt. Die Zahlen variieren allerdings stark zwischen den Jobcentern.

Zusätzlich zu den beiden Gründungsmotivationen wurde im SGB II-Kontext durch Grundsicherungscharakter noch eine weitere Art der Motivation, den Status „Selbstständigkeit“ zu erlangen, besprochen. Ziel dieser Leistungsempfänger ist die Vermeidung von regulärer Vermittlung nach dem Motto: „Lass mich in Ruhe, ich bin doch selbstständig!“

Im Folgenden werden daher die drei Arten von Motivation unterschieden und näher beleuchtet: Vermeidungs-, Chancen- und Notgründer.

Motivation zum Anstreben der Selbständigkeit im SGB II-Bezug

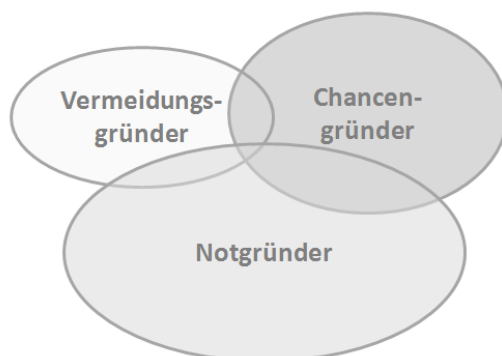


Abb.: SGB II-Bezug und Selbstständigkeit

⁴ KfW-Research: „Aus der Not geboren? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit“, März 2010

3.1 Vermeidungsgründer

Der Begriff „Vermeidungsgründer“ bezeichnet, dass kein eigenes Interesse an Erreichung der Zieldefinition zur Überwindung des SGB II-Bezugs durch selbstständige Tätigkeit vorhanden ist. In der Regel liegt dieser Motivation ein unvollständiges Wissen über Ablauf und Ausgestaltung der Selbstständigkeit im SGB II-Bezug zugrunde. Selbstständigkeit wird als bequeme Möglichkeit verstanden, nicht den Prozess der Vermittlung durchlaufen zu müssen.

Da mit Vermeidungsgründern kein konstruktiver Prozess der Gründungsbetreuung möglich ist, ist es im Interesse des JC, früh dagegen anzugehen, um Zeit und Energie für „ernsthaft“ Interessierte einsetzen zu können.

In den Werkstattgesprächen wurde hervorgehoben, wie wichtig im Vorfeld der eigentlichen Arbeit mit Selbstständigen und deren Geschäftsidee eine umfangreiche Information zu Prozessen, Verpflichtungen und Bedingungen der Selbstständigkeit sei. Klargestellt werden muss, dass der erhoffte „In Ruhe gelassen werden und trotzdem sein Geld bekommen“-Status nicht eintreten werde. Ein Beispiel, um diesem Teil der Gründungswilligen zu begegnen, sind Informationsveranstaltungen, die in vielen Jobcentern stattfinden und detailliert über den Ablauf einer Selbstständigkeit im SGB II-Bezug informieren.

Wo die Selbstständigkeit als „Hängematte“ verstanden wird, wirken insbesondere die Formalien der erforderlichen Anträge und Nachweise abschreckend.

Da die Selbstständigkeit dem Kunden nicht untersagt werden kann, besteht die Basis der Steuerung nach Beginn des Betreuungsverhältnisses in der Restriktion der entsprechenden Leistungen, die der Kunde für sein Gewerbe beansprucht.

Für den laufenden Umgang mit Vermeidungsgründern im Betreuungsprozess wurde in den Gesprächen das Prinzip der „engen Steuerung“ angesprochen. Hier werden mit dem Kunden klare, zeitlich und inhaltlich präzise Ziele vereinbart. Von großem Vorteil ist es, wenn sich hierzu Leistungs- und Vermittlungsbetreuer eng koordinieren, damit diese nicht durch verschiedene Aussagen des Kunden gegeneinander ausgespielt werden können.

Des Weiteren ist die Ausstellung einer Tragfähigkeitsbescheinigung für Geschäftsmodell und Selbstständigen von zentraler Bedeutung. Ohne diese wird die Selbstständigkeit nicht als Haupterwerb, sondern nur als Nebenerwerb anerkannt und der Kunde wird über den regulären Vermittlungsprozess in abhängiger Beschäftigung weiterbetreut, was der ursprünglichen Absicht der Vermeidungsgründung zuwiderläuft.

3.2 Chancengründer

Ein Chancengründer sieht in seiner Selbstständigkeit die reelle Möglichkeit mit einem Geschäftsmodell den SGB II-Bezug zu verlassen und ist dadurch intrinsisch motiviert.

Wichtig ist, dass zu Beginn intensiv geprüft wird, ob die wahrgenommene Chance tatsächlich eine tragfähige Geschäftsidee oder eher ein Luftschloss ist, das nur aus der Sicht des Kunden sinnvoll erscheint. Betrachtet werden müssen in diesem Falle alle zuvor in Kapitel 2.3 erläuterten Faktoren: Gründer, Geschäftsmodell, Markt und Perspektive.

In den Jobcentern wird diese Identifizierung von Chancengründern sehr unterschiedlich gehandhabt. Gute Erfahrungen wurden mit Spezialistenteams mit kaufmännischer Ausbildung und eigener Selbstständigenberufserfahrung gemacht. Andernorts wurde eine Kommission mit regelmäßigem Turnus zusammengestellt, die aus Mitgliedern der Handelskammern, Unternehmensberatern und den zuständigen Kundenbetreuern innerhalb des Jobcenters bestand. Weitere Mitglieder solcher Teams oder Kommissionen sind z. B. Innungen, Wirtschaftsenioren, Fachdienste, Mikrokreditfinancier oder Ämter für Wirtschaftsförderung. Von großer Bedeutung kann auch ein ärztliches Gutachten sein, das sich mit der Frage befasst, ob der Kunde körperlich und psychisch in der Lage ist, das angestrebte Gewerbe zu betreiben. Auch hier wurde in den Werkstattgesprächen von zahlreichen Kooperationen berichtet, die zum Vorteil aller Beteiligten eingesetzt werden können.

Ist die Entscheidung für die Tragfähigkeit und Unterstützung gefallen, ist individuell anzupassen, ob die angemessenen Leistungen in finanzieller, organisatorischer oder strategischer Form geeignet sind.

3.3 Notgründer

Die Motivation der Notgründer zur Selbstständigkeit gebiert sich aus der Verzweiflung/Resignation/Not, keine angemessenen Erwerbsalternativen in abhängiger Beschäftigung zu finden.

Diese Kunden wären lieber heute als morgen regulär angestellt, sehen aber in einer Selbstständigkeit zumindest eine Möglichkeit, nicht nur „zu Hause herumzusitzen“ und Rückschläge im Vermittlungsprozess in Form abgesagter Bewerbungen zu erleben. Sie aktivieren sich durch die Selbstständigkeit selbst.

Die Erfolgsaussichten für den Kunden, mit dieser Art von Selbstständigkeitsmotivation den SGB II-Bezug zu verlassen, sind eher gering, da sich für Menschen, die evtl. multiple Vermittlungshemmnisse haben, auch erst ein Geschäftsfeld auf tun müsste, das so vom Markt noch nicht gedeckt wird.

Es ist daher wichtig, den Vermittlungsprozess parallel weiterzuführen, um die Entwicklung in diesem Moment ggf. durch eine Anstellung auffangen oder weiterführen zu können.

Die Vorbereitung für den Arbeitsmarkt kann einen Menschen gerade in Grundsätzlichem wie einer Wochenstruktur mit Arbeitszeiten und Arbeitsstätte, gegebenenfalls Arbeitskleidung, Kollegen, Kunden und selbst verdientem Geld, einen deutlichen und wertvollen Kontrast zur „angespannten Untätigkeit“ eines schwierigen Vermittlungsprozesses erleben lassen.

Für eine Vermittlung auf dem 1. Arbeitsmarkt fallen diese Voraussetzungen immer besonders ins Gewicht, wenn sie eben nicht gegeben sind.

4 Prozess

Im Folgenden wird der Prozess der Selbstständigenbetreuung exemplarisch nachvollzogen anhand von in den Werkstattgesprächen genannten Beispielen.

Ausgangspunkt ist der Wunsch eines Kunden, im SGB II-Bezug Selbstständigkeit anzumelden bzw. die Meldung einer Selbstständigkeit von Kundenseite mit der Beantragung von unterstützenden Leistungen.

4.1 Erster Schritt: informieren

In Informationsveranstaltungen zur Aufklärung über Voraussetzungen, Formalia und Ablauf einer Selbstständigkeit im SGB II-Bezug wird bei den Interessenten ein Bewusstsein geweckt, wie der weitere Verlauf aussieht. Die Vermeidungsgründe sollen bereits an dieser Stelle aus dem Prozess gelöst werden, indem klargestellt wird, dass sich die Vorstellung vom „In Ruhe gelassen werden und Geld dafür kriegen“ nicht mit der Wirklichkeit deckt.

Für kleinere Jobcenter oder solche mit geringem Selbstständigenanteil wurde die Empfehlung gegeben, überkommunale Veranstaltungen und Kooperationen einzurichten, die diese Aufgabe erfüllen.

4.2 Zweiter Schritt: Einschätzung der Möglichkeiten

Die Beantwortung der geschilderten Fragen zu Gründer, Geschäftsmodell, Markt und Perspektive soll eine passgenaue Betreuung der Kunden ermöglichen. Dazu gehört auch die Einschätzung, wer von den Gründern zu den Notgründern und wer zu den Chancengründern gehört. Prüfstein für jedes Konzept ist die Tragfähigkeitsbescheinigung.

Die Handhabung dieser Evaluation ist regional sehr unterschiedlich. In vielen Jobcentern werden externe Gutachter herangezogen, um diese Entscheidung zu treffen. Vonseiten der Jobcenter wurde betont, dass die Gutachter politisch und fiskalisch neutral sein müssen, um keine „Gefälligkeitsgutachten“ in den Prozess einzubringen. Entsprechende Entscheidungen müssen später auch wasserdicht genug sein, um einer Klage vor dem Sozialgericht standzuhalten, wenn die Entscheidung des Gremiums vom Kunden nicht akzeptiert und juristisch angegangen wird.

Bewährt hat sich hier bei den Teilnehmern der Werkstattgespräche das medizinisch-psychologische Gutachten in der Kooperation mit Ärzten und Psychologen.

Des Weiteren wurde eine Präsentation des Geschäftsmodells durch den Kunden selbst vor der Kommission und in Gegenwart des JC-Betreuers empfohlen. Hintergrund ist insbesondere das breitere Spektrum an Perspektiven, das durch diese fachliche und persönliche Bandbreite ermöglicht wird, sodass weder der Betreuer allein, noch ein Gremium, das nur einen sehr kurzen

und begrenzten Einblick in die Geschichte des Leistungsempfängers hat, die Entscheidung treffen kann.

Für die Arbeit mit Kommissionen oder Ausschüssen in diesem Zusammenhang ist die gute Vorbereitung bzw. Aufbereitung des zu entscheidenden Falls zentral.

Für kleinere Jobcenter wäre auch hier denkbar als interkommunale Kooperation die Expertensitzungen und Prüfkommisionen gemeinsam abzuhalten und einen engen Erfahrungsaustausch beizubehalten.

Die Alternative zur Tragfähigkeit besteht wieder in der regulären Vermittlung durch das JC, allenfalls nun mit der Selbstständigkeit als anerkanntem Nebenerwerb.

4.3 Dritter Schritt: Betreuung und Begleitung

Eine erfolgreiche Tragfähigkeitsprüfung ist Voraussetzung für die Gewährung des Einstiegsgeldes von bis zu 150,00 € monatlich für die Dauer von maximal 24 Monaten in strikt kausalem Zusammenhang mit der ausgeübten Tätigkeit. Diese werden in der Regel für mindestens sechs Monate im Voraus bewilligt. Ausnahmeregelungen sind möglich, treten aber bisweilen in Konflikt mit den Entscheidungen der Sozialgerichte.

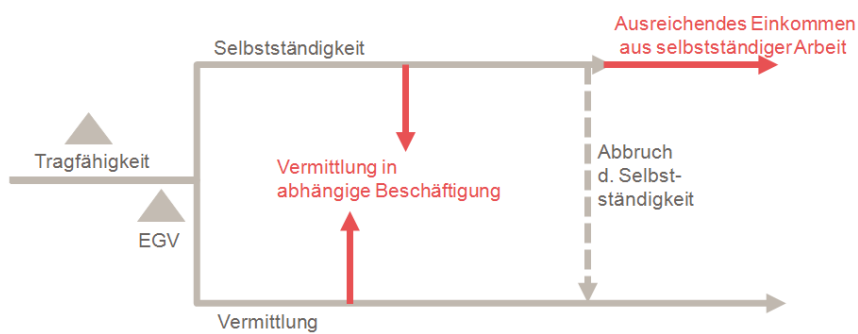
Für notwendige Investitionen, die einmalig zur Anschaffung von Betriebsmitteln gebraucht werden, stehen nun noch die Leistungen zur Eingliederung zur Verfügung. Diese werden nach Ermessen als Darlehen oder Zuschuss ausgegeben und sind ebenfalls streng zweckgebunden. Eine kontinuierliche Betreuung und organisatorische Unterstützung seitens des Jobcenters zählt gleichermaßen zu den unterstützenden Leistungen.

Für die korrekte Verwendung der Gelder und die Nachhaltigkeit der eingesetzten Mittel empfehlen die Teilnehmer der Werkstattgespräche die konsequente Handhabung von Vereinbarungen und Terminen als eine „enge Steuerung“. Bewährt hat sich für diese Betreuungstermine der Modus des Dreiergesprächs, in dem sich der Leistungsgewährer mit dem Betreuer und dem Kunden trifft. Vorteil dieser Gesprächsform sind der geringere Abstimmungsbedarf im Nachgang sowie die konkrete und unmittelbare Übersicht der Entscheidungsträger über den geschäftlichen Fortschritt. Nachteil ist insbesondere in Jobcentern mit hohem Selbstständigenanteil die Personalintensität.

Für die Verwendung der eingesetzten Mittel auf Kundenseite wurde die Investitionsbelehrung empfohlen. Als eine Form des Betreuungsprozesses sollen so Anhaltspunkte gegeben werden, wie das verfügbare Geld am besten dem Geschäftsmodell dienend eingesetzt werden kann. Klassische Beispiele sind Vermarktung der Dienstleistung, Anschaffung von Betriebsgütern oder fachliche Fortbildungen.

4.4 Das Ende der Betreuung

Das Ziel jeder Betreuung von Selbstständigen im SGB II-Bezug ist die Beendigung der Leistungsabhängigkeit. Die zwei bestehenden Möglichkeiten sind also deutlicher Erfolg oder deutlicher Misserfolg. Im Falle des Erfolgs kann sich der Selbstständige mit seinem Geschäftsmodell tragen und den Betrieb ohne weitere Unterstützung fortführen. Im Misserfallsfall wird der Kunde wieder in den Vermittlungsprozess eingebracht und es wird versucht, ihn in abhängiger Beschäftigung anzustellen.



5 Gründerzentrum für SGB II-Selbstständige

Als Vorschlag wurde bei den Werkstattgesprächen die Idee eines Gründerzentrums für SGB II-Selbstständige vorgestellt. Dieses soll als Büroarbeitsplatz und Shared-Office für Selbstständige dienen und eine Anlaufstelle für die Unterstützung bei den täglichen, für neu Selbstständige ungewöhnlichen Aufgaben wie Buchhaltung, Finanzen, Marketing, Rechnungsstellung etc. sein. Vor Ort erhalten sie professionelle Unterstützung durch Haupt- und Ehrenamtliche, auf deren Erfahrung und Fachkenntnis zugegriffen werden kann. Das Ziel einer solchen Einrichtung wäre, zu qualifizieren, zu coachen, zu beraten und zu begleiten.

Die Trägerschaft einer solchen Einrichtung könnte unter Schirmherrschaft des Jobcenters, einer Kammer, der Wirtschaftsförderung oder anderer Träger geregelt sein.

Der Grundgedanke dahinter ist, dass es in einem sozialen Netzwerk leichter fällt, die Disziplin und Motivation aufzubringen, solchen Tätigkeiten regelmäßig nachzugehen. Die Selbstständigen finden hier, vergleichbar mit regulären Gründerzentren, Austausch und Unterstützung.

Die Resonanz der Teilnehmer auf das Thema war skeptisches Interesse, da in einigen Regionen ähnliche Institutionen bereits erprobt wurden oder noch im Einsatz sind. Interesse bestand vor allem an der Option einer effizienten und konzentrierten Abwicklung von Aufgaben, die sonst viel Zeit einzelner Mitarbeiter binden. Die meistdiskutierte Frage war in diesem Zusammenhang: „Wer macht das alles personell und finanziell?“

Grundlegende Einigkeit herrschte darüber, dass das Zentrum vor allem keine Vermeidungsgründer anziehen soll, nach dem Motto: „Ich frage dort die Kollegen, mit welchen Antworten ich am besten unbehelligt am JC vorbeikomme.“

Darüber hinaus wären sowohl Chancengründer als auch Notgründer in der Einrichtung willkommen.

Mancherorts wurden schon Erfahrungen mit ähnlichen Versuchen gesammelt und im Allgemeinen lässt sich bis jetzt sagen, dass es sehr auf die regionale Struktur der Selbstständigen und deren Geschäftsmodelle ankommt. Wenn das Geschäftsmodell z. B. viel Kundenkontakt vorsieht, sollen die Selbstständigen eher möglichst wenig Zeit dort verbringen.

Grundsätzlich stößt die Frage nach dem Gründerzentrum allerdings schnell auf eine Henne/Ei-Frage nach dem Umgang mit Selbstständigen im SGB II-Bezug im eigenen Jobcenter. Macht man solch eine Einrichtung, weil es so viele Selbstständige gibt, oder gibt es dann noch mehr Selbstständige, weil Bedingungen und Infrastruktur so viel besser geworden sind?

Festzuhalten bleibt der positive Effekt einer Auslagerung bestimmter Aufgabenbereiche über spezialisierte Fachkräfte, die in einer solchen Einrichtung einen Anlaufpunkt darstellen können. Das Thema der Spezialisierung wird nun auch im folgenden Kapitel „Leistungsgewährung“ aufgegriffen und veranschaulicht verschiedene Möglichkeiten der Bündelung und Pointierung von Kompetenzen.

6 Leistungsgewährung – verschiedene Modelle

„Mit einem möglichst geringen zeitlichen Aufwand sollen korrekte Bescheide zeitnah erstellt werden.“

Unter dieser Maxime steht die Leistungsgewährung. Doch die Umsetzung kennt viele verschiedene Facetten, die je nach Zusammensetzung der Kundenstruktur im Jobcenter mehr oder weniger angebracht sind.

Im Unterschied zur regulären Betreuung und Vermittlung müssen hier u. a. Zuverdienste, steuerrechtliche Fragen, Förderungsberechtigungen, Umsatzprognosen und Tragfähigkeitsgutachten berücksichtigt werden.

Um diese komplexen Tätigkeiten im Alltag effektiv bewältigen zu können, wurden verschiedene Modelle zur Aufgabenverteilung bzw. Teamzusammensetzung erarbeitet, die nachfolgend dargestellt sind.

Fünf deutlich unterscheidbare Varianten sind:

- Mischteams aus Selbstständigen- und Regelbetreuern
- Spezialistenteams für Selbstständige und Regelbetreuung
- 2nd Level Support intern (Fachkräfte im Jobcenter für Spezialfragen)
- 3rd Level Support extern (externe Fachkräfte für Spezialfragen)
- Reguläre Teams

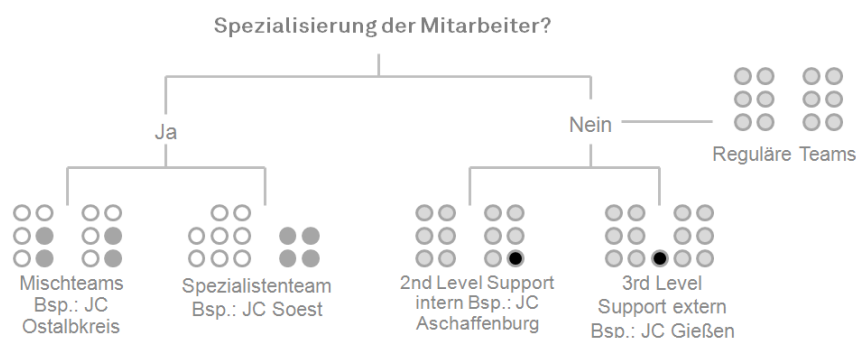


Abb: Spezialisierung der einzelnen Jobcenter

Mischteams aus Selbstständigen- und Regelbetreuern: Sie ermöglichen den Mitarbeitern in erster Linie mehr Konzentration auf eine Perspektive. Das Konzept hat sich in mehreren Fällen bewährt. Als vorteilhaft wurde es identifiziert, wenn die Mitarbeiter für die Betreuung Selbstständiger auch Lehrgänge der Leistungsbearbeiter mitnahmen, um die Perspektive zu haben und den Anschluss im Prozess leichter zu gestalten. Gleichzeitig mussten in diesem Modell mancherorts die MA zur Spezialisierung auf Selbstständige von der Geschäftsleitung bestimmt werden, da sich nicht

genug Freiwillige finden ließen. Im Arbeitsalltag, ist dann eine strukturierte Kommunikation zwischen den Spezialisten der Teams wichtig um Austausch und Einheitlichkeit zu gewährleisten. Spezialistenteams für Selbstständige und Regelbetreuung: Spezialisierung hat bei einer guten Einbindung in den Gesamtprozess in einigen Jobcentern den positiven Effekt, dass stärker in die Tiefe gegangen werden kann. Trotz der auf diesem Wege normalerweise intensiveren Arbeitsbelastung ist dies möglich, da mehr Zeit pro Einzelfall und somit mehr Gelegenheit besteht, ein eigenes Bild von der Situation zu entwickeln. Die räumliche Nähe auch der Akten zu den Mitarbeitern im Spezialteam kann helfen, die Fokussierung auf Selbstständige effizient zu gestalten. Als Kommunikationsmaßnahme wurde hier das „Durchgangsbüro“ empfohlen, um auch ohne Intention mit anderen Mitarbeitern ins Gespräch zu kommen.

2nd Level Support intern (Fachkräfte im Jobcenter für Spezialfragen): In vielen Jobcentern bestehen offiziell Mischteams, die aber de facto aufgrund einer dünnen Personaldecke zum 2nd Level Support zählen, da die Flexibilität der einzelnen Mitarbeiter hoch sein muss und im Spezialfall ein Kollege konsultiert wird, der auf Fachwissen oder Erfahrung zurückgreifen kann. Der unbürokratische Habitus dieser Konstellation wird von mehreren Jobcentern angeführt und geschätzt. Allerdings tritt bisweilen im Krankheitsfall das Problem einer fehlenden Vertretung auf.

3rd Level Support extern (externe Fachkräfte für Spezialfragen):

Bsp.: Einsatz eines Steuerberaters, der sich auf Abschreibungen und „nicht notwendige“ Investitionen fokussiert. Da die Fachkraft dies nur nebenberuflich macht, halten sich die Kosten im Rahmen und die Investition hat sich bislang immer gelohnt. Der Vorteil externer Unterstützung ist außerdem, dass der Personalschlüssel nicht steigt. Für einen 3rd Level Support können sich auch mehrere Jobcenter zusammenschließen und die Kosten und Einsatzzeiten aufteilen.

Reguläre Teams: Diese haben mitunter einen sehr hohen Kommunikationsaufwand, um Informationen und Learnings aus den Gesprächen und Betreuungssituationen miteinander zu teilen. In vielen Jobcentern, die das reguläre Teammodell mit gleichmäßig verteilter Zuständigkeit einsetzen, wird zumindest laut über eine Spezialisierung, ein „Gründungsgremium“, einen Ausschuss oder Vergleichbares nachgedacht. Der Status der Gleichberechtigung bzw. Gleichwertigkeit der Arbeit muss als Grundkultur mit in einen Differenzierungsprozess hineingetragen werden.

Diese Sammlung ist keineswegs erschöpfend. Vielmehr sind die Systeme in den meisten Jobcentern sehr individuell und sowohl an die Kundennachfrage, aber auch die Personalsituation und Infrastruktur angepasst. Die vorgestellten Typen dienen der Orientierung und Abgrenzung, um den Blick für Optionen zu öffnen, die vielleicht bisher noch nicht in Betracht gezogen wurden.

7 Fazit und weitere Schritte

„Wenn es nicht klappt, muss man auch den Mut haben, die Notbremse zu ziehen.“

Die Werkstattgespräche haben sich als eine wertvolle Plattform erwiesen, um die verschiedenen Jobcenter und Vertreter aus unterschiedlichen Abteilungen einmal ganz abseits des normalen Arbeitsalltags in einen Austausch zu bringen. Die Vernetzung zwischen den Beteiligten und die Sammlung der gemachten Erfahrungen haben für die Zukunft des Themas „Selbstständigkeit im SGB II-Bezug“ einen hohen Stellenwert. Gleichzeitig ist der Bedarf nach wissenschaftlicher Auswertung der Zahlen und Methoden stärker ins Bewusstsein gedrungen. Diskurs und Planung müssen sowohl auf der persönlichen Erfahrungs-, als auch auf der Zahlen- und Faktenebene weitergeführt werden.

Speziell im Bereich der Leistungsgewährung fanden sich große Unterschiede in der Organisationsstruktur. Das Potenzial, durch passende Teamkonfigurationen, Spezialisierungen und Auslagerung einzelner Kompetenzbereiche die Effizienz der Arbeit zu erhöhen, ist groß. Durch die stark unterschiedlichen regionalen Gegebenheiten und Selbstständigenzahlen bzw. -schwerpunkte gibt es hier kein Patentrezept für eine optimale Aufstellung. Vielmehr spielt der individuelle Zuschnitt von Personal und Ressourcen eine zentrale Rolle.

Das Thema der Existenzgründung nimmt in den Jobcentern eine andere Form an als im regulären wirtschaftlichen Kontext. Die extrem anspruchsvolle und intensive Betreuung, die hier für Selbstständige zur Lösung aus dem SGB II-Bezug erforderlich ist, wird in vielen Jobcentern als problematisch angesehen. Die Idee eines Existenzgründungszentrums wurde insofern kritisch aufgenommen, dass das Ziel der Selbstständigenbetreuung stets die Beendigung des Leistungsbezugs bleiben muss. Dauerhafte Strukturen, die zu einer Gewöhnung oder längerfristigen Abhängigkeit führen könnten, sollen möglichst vermieden werden. Festzuhalten ist von der Idee eines solchen Gründerzentrums allerdings die zentrale Unterstützung der Selbstständigen durch Spezialisten in bestimmten administrativen Bereichen, die nicht zur Kernkompetenz der örtlichen Jobcenter-Mitarbeiter gehören.

Diese Dokumentation, unsere Präsentationsunterlagen und die Liste der Teilnehmer an den drei Werkstattgesprächen in Frankfurt, Hamburg und Berlin sollen einen Einblick in den Status quo des Umgangs mit Selbstständigen im SGB II-Bezug sowie eine Perspektive auf laufende und kommende Entwicklungen bieten und gleichzeitig Anregung für den persönlichen Austausch der beteiligten Praktiker sein. Zentral wird es sein, als Jobcenter die passende Strategie und Aufstellung zu wählen, die den Anforderungen und den Ressourcen am besten entspricht.

Wir als Nordlicht Management Consultants verstehen uns in diesem Prozess als Begleiter und Impulsgeber und stehen Ihnen auch über die Werkstattgespräche hinaus als Ansprechpartner in Strategie- und Organisationsfragen zur Verfügung.

8 Teilnehmer

Die vorliegenden Ergebnisse wurden gemeinsam von Nordlicht Management Consultants und den nachstehenden Teilnehmern der Werkstattgespräche erarbeitet.

Herzlichen Dank an:

Kerstin Bartels,	Jobcenter Hansestadt Stralsund
Nina Brandmeier,	Jobcenter Berchtesgadener Land
Daniela Dümer,	Jobcenter Landkreis Kassel
Ralph Eibenstein,	Jobcenter Berchtesgadener Land
Andreas Euler,	Jobcenter Giessen
Thorsten Fischer,	Jobcenter Steinburg
Michaela Franz,	Jobcenter Stadt Aschaffenburg
Annett Gellinger,	Jobcenter Flensburg
Martin Godau,	Jobcenter im Landkreis Schwäbisch Hall
Simone Götz,	Jobcenter Ostalbkreis
Bernhard Jaeger,	AITS Traunstein
Karl-Heinz Klein,	Jobcenter Bad Kreuznach
Jörg Langendorf,	Kommunales Jobcenter Kreis Groß Gerau
Rainer Liermann,	Jobcenter AM-AS
Michael Mehlig,	Jobcenter Bad Kreuznach
Alexander Merk,	Jobcenter Freiburg
Sirko Mösenthin,	Jobcenter Jerichower Land
Anett Müller-Romisch,	Jobcenter Nürnberg Stadt
Sonja Nasner,	Jobcenter Kreis Soest, Arbeit Hellweg aktiv
G. Ostrowski,	MAIA Team 614 Potsdam-Mittelmark
Kathrin Pabst,	Jobcenter Landkreis Osnabrück/ Maßarbeit kAöR
Olaf Peters,	Jobcenter Augsburger Land
Conrad Rauchfuß,	Jobcenter Potsdam-Mittelmark
Heiko Ritter,	Jobcenter Stadt Aschaffenburg
Andrea Rudolph,	Jobcenter Hansestadt Stralsund
Ludwig Schlarb,	Kommunales Jobcenter Kreis Groß Gerau
Thomas Schlumm,	Jobcenter Dahme Spreewald
Edmund Schwan,	BASFI Hamburg
Frau Stappenbeck,	Jobcenter Landeshauptstadt Magdeburg
Heinz-Herbert Stephan,	Jobcenter Bad Kreuznach
Achim Straub,	Jobcenter Alzey-Worms
Tina Tratz,	Jobcenter Nürnberg Stadt
Daniel Vogeler,	Jobcenter Halle (Saale)
Beate Vollmer,	Jobcenter Landkreis Kaiserslautern
Sandra Wendel,	Jobcenter Landkreis Kassel
Christine Wieble,	Jobcenter Ostalbkreis
Silvia Wiesner,	Jobcenter Cottbus
Tobias Wilde,	Jobcenter Freiburg
Siegfried Wimmer,	AITS Traunstein
Erika Zörner,	Jobcenter Halle (Saale)
Mario Zubrod,	Jobcenter Deutsche Weinstraße

9 Anlagen

- Präsentation „Selbstständig aus dem SGB II-Bezug – Strategien und Erfahrungen mit Selbstständigen im SGB II-Bezug“
- Teilnehmerliste mit Emailkontakten