



Generaldirektion Unternehmen

Zweite Karriere

**Von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit:
Beseitigung der Hindernisse**





EUROPÄISCHE KOMMISSION
GENERALDIREKTION UNTERNEHMEN

Förderung des Unternehmergeistes und der KMU
Verbesserung der Maßnahmen zur Förderung der Unternehmen

BERICHT DER SACHVERSTÄNDIGENGRUPPE

ZWEITE KARRIERE

VON DER ABHÄNGIGEN BESCHÄFTIGUNG ZUR SELBSTÄNDIGKEIT:

BESEITIGUNG DER HINDERNISSE

2004

Rechtlicher Hinweis

Dieses Projekt wurde von Sachverständigen durchgeführt, die von den nationalen Behörden der EU-Mitgliedstaaten, Kandidaten-/Beitrittsländer und EFTA-/EWR-Länder im Rahmen des Mehrjahresprogramms für Unternehmen und unternehmerische Initiative ernannt wurden.

Obwohl die Arbeiten unter der Leitung der Kommissionsbeamten durchgeführt wurden geben die in diesem Dokument vertretenen Auffassungen nicht unbedingt die Ansichten der Europäischen Kommission wider.

Die Wiedergabe dieses Berichts unter Angabe der Quelle ist gestattet.

Weitere Auskünfte:

Europäische Kommission
Generaldirektion Unternehmen
Referat B.1.

B-1049 Brüssel, Belgien

Fax: + 32.2.29.66 27 8

E-mail: Entr-Business/Support@cec.eu.int

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/index.htm

Informationen zu anderen Projekten

Informationen zu anderen Projekten, die gemeinsam von der Europäischen Kommission und den nationalen Verwaltungen durchgeführt werden und Fragen der Förderung des unternehmerischen Initiative und der Verbesserung von Unterstützungsmaßnahmen für Unternehmen betreffen finden Sie unter:

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/index.htm>

INHALTSVERZEICHNIS

MITGLIEDER DER SACHVERSTÄNDIGENGRUPPE.....	5
ZUSAMMENFASSUNG	7
1. EINFÜHRUNG	11
1.1. Hauptziele und Hintergründe des Projekts	11
1.2. Die Methodik des Projekts.....	12
1.3. Umfang des Projekts.....	14
2. UNTERNEHMERISCHE INITIATIVE UND SELBSTÄNDIGKEIT: ROLLE UND BESTIMMENDE FAKTOREN	16
3. ERFAHRUNG UND UNTERNEHMERISCHER ERFOLG.....	22
4. DIE BESONDERE SITUATION ABHÄNGIG BESCHÄFTIGTER	28
4.1. Eine Typbeschreibung.....	28
4.2. Die wichtigsten politischen Probleme.....	31
4.2.1. Unklare Definition der Selbständigkeit	32
4.2.2. Arbeitslosenversicherung.....	34
4.2.3. Konkurs.....	35
4.2.4. Krankenversicherung.....	36
4.2.5. Mutterschutz und damit zusammenhängende Fragen	37
4.2.6. Sonstige.....	38
4.3. Ein Überblick über die Schwierigkeiten, die in den einzelnen Ländern in Bezug auf die Selbständigkeit auftreten.....	40
5. EINIGE BEWÄHRTE VERFAHREN	42
5.1. Definition eines bewährten Verfahrens	42
5.2. Die Definition von Selbständigkeit in den Rechtssystemen	43
5.3. Arbeitslosenversicherung	44
5.4. Formale Voraussetzungen für die Gründung eines Unternehmens.....	46
5.5. Finanzierung von Neugründungen.....	47
5.6. Konkurs und Beschlagnahme	48
5.7. Arbeitsrechtliche Fragen	48
5.8. Allgemeine Förderung der unternehmerischen Initiative	49
6. SCHLUSSFOLGERUNGEN.....	50

7.	ANHANG: DIE LAGE IN EINIGEN BETEILIGTEN LÄNDERN	52
7.1.	Dänemark.....	53
7.2.	Deutschland.....	57
7.3.	Spanien	60
7.4.	Niederlande	63
7.5.	Österreich.....	66
7.6.	Portugal	69
7.7.	Finnland	71
7.8.	Schweden.....	76
7.9.	Vereinigtes Königreich	81
7.10.	Ungarn	85
7.11.	Norwegen	89
7.12.	Türkei	93

MITGLIEDER DER SACHVERSTÄNDIGENGRUPPE¹

Land	Name	Organisation	E-mail
Dänemark	Herr Ib KJØLLER	Ministerium für Wirtschaft, Handel und Industrie	ik@ebst.dk
Deutschland	Dr. Karl-Heinz GROSS	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit	karl-heinz.gross@bmwa.bund.de
Spanien	Herr Jorge OROZCO	Dirección General de Política de la PYME	jorozco@ipyme.org
Italien	Herr Vittorio RESTAINO	Handelskammer, Potenza	vittorio@restaino@tin.it
Niederlande	Herr Rutger BOOT	Ministerium für Wirtschaft	r.j.boot@minez.nl
Österreich	Dr. Thomas NEUMANN	Wirtschaftskammer Österreich	thomas.neumann@wko.at
Portugal	Herr Jaime PRUDENTE	IAPMEI	jaime.prudente@iapmei.pt
Finnland	Frau Carin LINDQVIST-VIRTANEN	Sosiaali – ja terveystieteiden ministeriö	carin.lindqvist-virtanen@stm.vn.fi
Schweden	Frau Monika SELAHN	Ministerium für Industrie, Beschäftigung und Kommunikation	monika.selahn@industry.ministry.se
Vereinigtes Königreich	Herr Ron DOWNING	Small Business Service	ron.downing@sbs.gsi.gov.uk
Ungarn	Herr Peter KELLER	Ministerium für Wirtschaft und Transport	keller@gkm.hu
Norwegen	Herr Kjell GRØNNEVET	Ministerium für Handel und Industrie	kjell.gronnevet@nhd.dep.no

¹ Näheres siehe Kapitel 7.

Türkei	Herr Tarik FERIZOGLU	KOSGEB	mferizoglu@kosgeb.gov.tr
Europäische Kommission	Herr Thomas JAEGERS	Generaldirektion Unternehmen	thomas.jaegers@cec.eu.int

Die Gruppe trat unter Vorsitz der Europäischen Kommission viermal zusammen. Der Bericht basiert auf den Beiträgen der Sachverständigen und wurde von der Europäischen Kommission zusammengestellt.

ZUSAMMENFASSUNG

Das Projekt "Zweite Karriere – Von der abhängigen Beschäftigung in die Selbständigkeit – Beseitigung der Hindernisse" wurde im Rahmen des Mehrjahresprogramms für Unternehmen und unternehmerische Initiative, insbesondere für die kleinen und mittleren Unternehmen (MAP) durchgeführt.² Zwischen Juni 2003 und April 2004 fanden vier Sitzungen von Sachverständigen aus Ländern statt, die am MAP teilnehmen, um die Lage abhängig Beschäftigter zu prüfen, die einen Wechsel zur Selbständigkeit in Erwägung ziehen, die wichtigsten Hindernisse für einen solchen Wechsel zu ermitteln und erforderlichenfalls und wo angemessen Ideen zu entwickeln, wie diese Hindernisse beseitigt werden könnten. Die Sachverständigen konzentrierten sich in ihren Erörterungen hauptsächlich auf die potenziellen Hindernisse, die mit den Rechts- und Verwaltungsvorschriften der teilnehmenden Länder zusammenhängen und sich insbesondere auf abhängig Beschäftigte beziehen. Allgemeinere Hindernisse für die Selbständigkeit, d.h. die Hindernisse, denen sich die meisten Menschen gegenüber sehen, die eine Selbständigkeit erwägen, wurden nicht völlig vernachlässigt, aber weniger ausführlich behandelt. Die Arbeit der Sachverständigen beruhte zum Teil auf einer 2003 von EIM Business & Policy Research (Niederlande) durchgeführten Studie, die auf der Website der Europäischen Kommission vorliegt.³

Generell sind die europäischen Gesellschaften und Volkswirtschaften weniger auf unternehmerische Initiative ausgerichtet als viele andere. Insbesondere in den Vereinigten Staaten haben mehr Menschen ihren eigenen Betrieb oder ziehen die Unternehmertätigkeit ernsthaft als Berufsmöglichkeit in Erwägung (und treffen entsprechende vorbereitende Maßnahmen). Während dies im horizontalen Ländervergleich nicht automatisch einen niedrigeren Lebensstandard bedeutet kann es mittel- und langfristig zu einem geringeren Wirtschaftswachstum führen.

Es gibt viele Gründe für die schwächere unternehmerische Kultur in Europa. Sie sind teilweise auf den wirtschaftlichen Erfolg der Vergangenheit zurückzuführen, d.h. gut entwickelte Sozialversicherungssysteme und eine relativ hohe Zahl von Großunternehmen, die Beschäftigungsmöglichkeiten bieten. Darüber hinaus ist die unternehmerische Mentalität generell nicht gut entwickelt. Die Angst vor Risiken ist erheblich höher und die Schwierigkeiten bei der Gründung und dem Betreiben eines Unternehmens, wie beispielsweise der Zugang zu Kapital, der Umgang mit Behörden usw., werden viel stärker wahrgenommen.

Es gibt keine voll vergleichbaren europäischen Statistiken über den Anteil (ehemals) abhängig Beschäftigter unter den Gründern neuer Unternehmen, die vorhandenen

² Entscheidung des Rates vom 20. Dezember 2000 über ein Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative, und insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) (2001-2005), Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, L333 vom 29.12.2000, S. 84-91.

³ http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/second_career.

Anhaltspunkte deuten jedoch darauf hin, dass die Zahl absolut gesehen verglichen mit anderen Gruppen bedeutend ist, relativ gesehen, d.h. im Verhältnis zum Anteil der jeweiligen Gruppen an der Gesellschaft, jedoch eher gering. Es gibt empirische Hinweise darauf, dass in der Regel die Neugründungen früherer abhängig Beschäftigter erfolgreicher sind als die anderer Gruppen. Die Gründe dafür sind in der größeren Management-Erfahrung zu finden, über die viele abhängig Beschäftigte verfügen, in ihrer besseren Kenntnis der Technologien und Märkte und in der Tatsache, dass sie möglicherweise Kontakte und Netze nutzen können, die sie während ihrer abhängigen Beschäftigung aufgebaut haben. Trotz der relativ guten Erfolgsaussichten für diese Gruppe neuer Unternehmer gibt es kaum, wenn überhaupt, auf diese Gruppe ausgerichtete Unterstützungsmaßnahmen. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass die meisten auf eine bestimmte Zielgruppe ausgerichteten Unterstützungsmaßnahmen weitgehend Arbeitsmarktmaßnahmen sind, die dazu dienen, die Arbeitslosigkeit bestimmter Gruppen zu verhindern, die weniger Möglichkeiten haben, angemessene Beschäftigung auf dem regulären Arbeitsmarkt zu finden. Solche Unterstützungsprogramme sind nicht wirklich als Maßnahmen zur Förderung der unternehmerischen Initiative zu verstehen.

Abgesehen von größeren Kenntnissen in Management-Techniken, Produkten und Märkten usw. werden abhängig Beschäftigte sich in der Regel noch in mehreren anderen Aspekten von anderen Personen unterscheiden, die eine Selbständigkeit erwägen. Am wichtigsten ist, dass der Wechsel zur Selbständigkeit für einen abhängig Beschäftigten den Verlust eines vergleichsweise sicheren Arbeitsplatzes und von relativ stabilen Einkünften und Karriereaussichten bedeutet. Auch sind abhängig Beschäftigte, die ja bereits eine Karriere hinter sich haben, wohl älter als beispielsweise Schul- oder Hochschulabgänger, und es ist auch wahrscheinlicher, dass sie relativ hohe strukturelle Ausgaben haben (für die Familie, Hypotheken usw.), die nicht einfach verringert oder an starke Einkommensschwankungen angepasst werden können, die in der Frühphase eines Unternehmens relativ häufig vorkommen. Daher gibt es, trotz der Tatsache, dass vielleicht recht gute Erfolgsaussichten bestehen, mehrere wichtige Bremsfaktoren, die oft den Wechsel von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit verhindern.

Darüber hinaus birgt der rechtliche und administrative Rahmen der Länder einige strukturelle Hindernisse, die den Übergang schwierig machen können. Das größte Hindernis, das in den meisten Ländern vorhanden zu sein scheint, ist eine unklare Definition der Selbständigkeit. Es kann passieren, dass eine Person, die sich für selbständig gehalten hat, nach einigen Monaten der Geschäftstätigkeit von Sozialversicherungsstellen oder Steuerbehörden als abhängig beschäftigt eingestuft wird. Dies kann dazu führen, dass der/die Selbständige/abhängig Beschäftigte und sein/ihr Hauptkunde/Arbeitgeber zusätzliche Sozialabgaben entrichten müssen.

Ein weiteres strukturelles Problem, das bei den Erörterungen der Sachverständigen relativ häufig erwähnt wurde, ist der in mehreren Ländern gegebene Verlust der Arbeitslosenversicherung nach einem Wechsel zur Selbständigkeit. Das bedeutet, dass die Ansprüche auf Versicherungsleistungen, die durch Beiträge während der Zeit als abhängig Beschäftigter erworben wurden, mit dem Wechsel zur

Selbständigkeit verfallen, obwohl das wirtschaftliche Risiko des Unternehmensgründers dem der Arbeitslosigkeit vergleichbar ist (oft sogar höher).

Das Risiko des Unternehmenskonkurses und des Verlusts der privaten Ersparnisse ist einer der wichtigsten Gründe gegen Selbständigkeit und Unternehmensgründung für die europäische Bevölkerung allgemein und insbesondere für abhängig Beschäftigte. Andere potenzielle Hindernisse sind möglicherweise Nachteile bei der Krankenversicherung (höhere Kosten für Selbständige) und, insbesondere für weibliche Beschäftigte, geringerer Schutz bei Mutterschaft. In einigen Fällen stellte die Sachverständigengruppe weitere potenzielle Probleme fest, die mit Besteuerung, Wettbewerbsverboten, der Finanzierung von Neugründungen und formalen Anforderungen, die für die Gründung eines Unternehmens zu erfüllen sind, zusammenhängen.

Die Sachverständigen haben nicht nur potenzielle Probleme untersucht, die den Übergang von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit verhindern, sondern auch eine Reihe von bewährten oder empfehlenswerten Verfahren ermittelt, um solchen Problemen vorzubeugen oder sie zu lösen. Zu diesen bewährten Verfahren gehören beispielsweise in Finnland und Norwegen, Deutschland und Österreich die Möglichkeit, vor der Einstellung einer Person ihren Beschäftigungsstatus zu prüfen (abhängig beschäftigt oder selbständig), um Schwierigkeiten mit der Zahlung von Sozialversicherungs- oder Arbeitslosenversicherungsbeiträgen für Unternehmer, die früher abhängig beschäftigt waren, zu verhindern. Andere gute Beispiele sind einfache Gründungsverfahren für Gesellschaften mit beschränkter Haftung in Spanien, durch die das wirtschaftliche Risiko für den abhängig beschäftigten Unternehmensgründer begrenzt wird, ein innovativer steuerbegünstigter Sparmechanismus für abhängig Beschäftigte in Österreich, der Ersparnisse zur Finanzierung eines neuen Unternehmens nutzt oder die Möglichkeit eines sechsmonatigen Urlaubs von der abhängigen Beschäftigung, um eine Geschäftsidee auszuprobieren (verbunden mit der Sicherheit, im Falle eines Misserfolgs zurückkehren zu können) in Schweden.

Zwar gibt es einige spezifische Probleme im Zusammenhang mit den nationalen Rechts- und Verwaltungssystemen, die abhängig Beschäftigte daran hindern könnten, selbständig zu werden und/oder ihr eigenes Unternehmen zu gründen, aber diese Hindernisse sind in der Regel nicht unüberwindbar. Offensichtlich sind die Hauptgründe für die relativ geringe unternehmerische Aktivität allgemeinerer Art. Um die europäischen Gesellschaften stärker auf unternehmerische Initiative auszurichten sind langfristige politische Maßnahmen erforderlich, die die Mentalität der Menschen bereits in der Schule oder Hochschule beeinflussen.

Um abhängig Beschäftigte dazu zu bewegen, Unternehmer zu werden, muss dafür gesorgt werden, dass ein solcher Entschluss schrittweise gefasst werden kann und ohne die abhängig Beschäftigten vor die Entscheidung „alles oder nichts“ zu stellen. Beispiele für politische Maßnahmen, die einen schrittweisen Übergang zur Selbständigkeit erlauben, sind die Möglichkeit einer Beurlaubung von der abhängigen Beschäftigung, um Geschäftsideen auszuprobieren, die Weiterführung der Arbeitslosenversicherung zumindest in den ersten Jahren der Selbständigkeit

und eine eindeutige Definition der Selbständigkeit zu Steuer- und Sozialversicherungszwecken, die es neuen Unternehmern ermöglicht, selbständig zu werden ohne die Verbindungen zum früheren Arbeitgeber völlig anzubrechen.

1. EINFÜHRUNG

1.1. Hauptziele und Hintergründe des Projekts

Bei der Tagung des Europäischen Rates von Lissabon im März 2000 steckten sich die Mitgliedstaaten der Europäischen Union das Ziel, Europa zur wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaft der Welt zu machen.⁴ Ein wichtiges Instrument zur Erreichung dieses ehrgeizigen Zieles ist das Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative, insbesondere für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU).⁵

Das vorliegende Projekt “Zweite Karriere – Von der abhängigen Beschäftigung in die Selbständigkeit – Beseitigung der Hindernisse” wurde von der Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Kommission Anfang 2003 im Rahmen des erwähnten Mehrjahresprogramms eingeleitet. Der Projektvorschlag wurde im März 2003 vom Verwaltungsausschuss des Programms für Unternehmen für das Arbeitsprogramm 2003 angenommen.

Oberstes Ziel des Projekts ist es, einen Beitrag zur größeren Flexibilität abhängig Beschäftigter zu leisten, die ihr eigener Chef werden und ihr eigenes Unternehmen gründen wollen. Die zentrale, dem Projekt zugrunde liegende Hypothese ist, dass abhängig Beschäftigte in vielen Hinsichten besser in der Lage sind, erfolgreich ein Unternehmen zu gründen als Personen aus anderen sozioökonomischen Gruppen wie Schul- und Hochschulabgänger oder Arbeitslose.

Bei Personen, die eine bestimmte Zeit als abhängig Beschäftigte gearbeitet haben, bevor sie sich selbständig machen, ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie über nützliche Erfahrungen und Kenntnisse verfügen, größer als bei anderen Unternehmensgründern, insbesondere wenn sie im selben Wirtschaftszweig bleiben. Andererseits könnte der Entschluss, ein eigenes Unternehmen zu gründen, Personen, die bereits einen Arbeitsplatz haben, schwerer fallen, weil die potenziellen Verluste größer sein können als z.B. bei Arbeitslosen oder Schul- und Hochschulabgängern. Von daher ist die Entscheidung in vielen Hinsichten für abhängig Beschäftigte anders geartet als für viele andere potenzielle Neugründer und bedarf besonderer Beachtung.

Mit dem Projekt soll auch eine stärkere Sensibilisierung auf das unternehmerische Potenzial der abhängig Beschäftigten erreicht werden, und politische Maßnahmen zur bestmöglichen Nutzung dieses Potenzials sollen

⁴ Sondertagung des Europäischen Rates (Lissabon, 23. und 24. März 2000), Schlussfolgerungen des Vorsitzes.

⁵ Entscheidung des Rates vom 20. Dezember 2000 über ein Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative, insbesondere für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) (2001-2005), Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, L333 vom 29.12.2000, S. 84-91.

gefördert werden. Derzeit wird die Möglichkeit zur Förderung der unternehmerischen Initiative bei abhängig Beschäftigten von den Politikgestaltern und Unterstützungseinrichtungen offensichtlich weitgehend ignoriert. Obwohl es in den meisten Ländern Maßnahmen gibt, die die unternehmerische Initiative allgemein fördern sollen, gibt es zumindest in den Ländern, die an diesem Projekt teilgenommen haben, nur wenige und sehr begrenzte politische Maßnahmen, die auf abhängig Beschäftigte ausgerichtet sind.

Dieser Mangel an besonderer Unterstützung kann nicht mit dem ausdrücklichen Wunsch erklärt werden, Unternehmensprogramme breit gefächert und allgemein zu halten. Es gibt mehrere Programme und Initiativen, deren Schwerpunkt auf besonderen sozioökonomischen Gruppen liegt (und in der Tat scheint diese Art Initiative relativ häufig zu sein). Aber solche zielgerichteten Maßnahmen sind normalerweise für Gruppen bestimmt, für die es besonders problematisch ist, eine angemessene abhängige Beschäftigung zu finden, d.h. Gruppen, für deren Mitglieder Selbständigkeit und unternehmerische Initiative in erster Linie als Möglichkeit gesehen werden, Arbeitslosigkeit zu verhindern.

Der Rest dieses Kapitels ist der Vorstellung der Methodik gewidmet, die dem Projekt zugrunde liegt; außerdem werden Umfang und Grenzen des Projekts genauer beschrieben. Das folgende Kapitel 2 enthält einige allgemeine Anmerkungen zur unternehmerischen Initiative. In Kapitel 3 wird die Rolle der Geschäftserfahrungen für den unternehmerischen Erfolg erörtert, und in Kapitel 4 wird die Lage abhängig Beschäftigter untersucht, die ihr eigenes Unternehmen gründen wollen. In Kapitel 5, dem wichtigsten Kapitel dieses Berichts, werden einige Beispiele für bewährte Verfahren in den teilnehmenden Ländern vorgestellt, die dazu beitragen, diese Schwierigkeiten zu überwinden. Kapitel 6 schließt den Bericht mit Darstellungen der Lage abhängig Beschäftigter, die sich selbständig machen wollen, in einigen der teilnehmenden Länder ab.

1.2. Die Methodik des Projekts

Zwischen Juni 2003 und April 2004 trat eine aus nationalen Sachverständigen bestehende Arbeitsgruppe viermal zusammen. Die Sachverständigen wurden von den EU-Mitgliedstaaten, den Beitritts-/Kandidatenländern und einem EFTA-Land offiziell ernannt (siehe Liste der Sachverständigen).

Die Aufgaben der Sachverständigen waren:

- Die Sammlung von Informationen zur Lage der abhängig Beschäftigten, die einen Wechsel zur Selbständigkeit erwägen, z. B. die für diese

Personen geltenden Rechts- und Verwaltungsvorschriften oder statistische Angaben zum Anteil früherer abhängig Beschäftigter bei den Selbständigen usw.;

- die Untersuchung der derzeitigen Lage im eigenen Land und Vergleich mit den anderen am Projekt beteiligten Ländern;
- die Ermittlung bewährter und empfehlenswerter administrativer und rechtlicher Verfahren, die in anderen Ländern – mit den erforderlichen Anpassungen - nützlich sein könnten.

Obwohl die Sachverständigen von den teilnehmenden Ländern ernannt wurden vertraten sie nicht einfach die nationalen Regierungen. Während viele Sachverständige aus nationalen Ministerien kamen (normalerweise das Ministerium für Wirtschaft und Handel), arbeiteten einige in quasistaatlichen Einrichtungen wie Handelskammern. Die Sachverständigen arbeiteten auf der Grundlage ihrer besonderen Kenntnisse und Erfahrungen zusammen, und ihre Meinungen und Beiträge geben nicht unbedingt die offizielle Auffassung der Regierungen wieder.

Übereinstimmend mit Artikel 157 des Vertrags ist ein Großteil der Arbeit der Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Kommission und insbesondere das vorliegende Projekt im wesentlichen auf die öffentlichen Verwaltungen der Mitgliedstaaten der Europäischen Union und anderer Länder ausgerichtet, die am Mehrjahresprogramm teilnehmen. Für die meisten Faktoren, die für den Erfolg eines Unternehmens verantwortlich sind, sind nationale, regionale und lokale Verwaltungen zuständig. Die Rolle der Kommission ist darauf beschränkt, zu unterstützen und den Austausch von Wissen und bewährten Verfahren zwischen den Ländern zu erleichtern und zu fördern.

Die Europäische Kommission bei Projekten wie “Zweite Karriere” im Wesentlichen für die Koordinierung zuständig. Durch Information und Konsultation verschiedener Generaldirektionen innerhalb der Europäischen Kommission wurde außerdem sichergestellt, dass mit dem derzeitigen Projekt die Arbeit, die in anderen Bereichen bereits geleistet wurde, nicht doppelt getan wurde. Gleichzeitig gewährleistete dieses Koordinierungsprojekt, dass ein Vielzahl von Standpunkten und eine breite Palette von Erfahrungen berücksichtigt wurden.

Die Arbeit der Sachverständigengruppe wurde teilweise vorbereitet durch eine Studie, die 2002/2003 von EIM Business & Policy Research (Niederlande) durchgeführt wurde und den Titel trug “Second Career – Self-employment and becoming an entrepreneur as a second career for dependent employees”. In dieser Studie wurden für die damals 15 Mitgliedstaaten der Europäischen Union die potenziellen Schwierigkeiten abhängig Beschäftigter untersucht, die den Schritt zur Selbständigkeit erwägen. Insbesondere wurden folgende Bereiche untersucht:

- Rechtliche Definition von Selbständigkeit;
- allgemeine Anforderungen für Neugründungen;
- Fragen der sozialen Sicherheit (Gesundheitsversorgung, Arbeitslosigkeit, Invalidität, Altersversorgung usw.);
- Besteuerung;
- Arbeitsrecht, Arbeitsverträge.

Ausgehend von der eingehenden Analyse dieser Politikbereiche entwickelt EIM außerdem synthetische Indikatoren für die Gesamtsituation abhängig Beschäftigter, die in den EU-Ländern eine Selbständigkeit erwägen. Darüber hinaus schlug das Institut eine Liste mit bewährten Verfahren vor. In den folgenden Kapiteln wird die Studie als "EIM (2003)" zitiert.

Der Abschlussbericht der Studie liegt (in englischer Sprache) auf der Webseite der Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Kommission unter folgender Adresse vor:

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/second_career.

1.3. Umfang des Projekts

Zahlreiche Faktoren sind für den unternehmerischen Erfolg verantwortlich. Zunächst ist zu unterscheiden zwischen exogenen Faktoren, die der Unternehmer nicht unmittelbar beeinflussen kann und indigenen Faktoren, die er – zumindest in gewissem Maße – kontrollieren kann. Die wichtigsten exogenen Faktoren sind das allgemeine Wirtschaftsklima, Zahl und Größe der Konkurrenten, die Verfügbarkeit von Kapital und das ordnungspolitische Umfeld. Wichtige Faktoren der zweiten Kategorie sind z.B. die Motivation, die Persönlichkeit und die Erfahrung des Unternehmers.⁶

Das Projekt "Zweite Karriere" liegt an der Schnittstelle zwischen beiden Bereichen, weil es darum geht, wie ein wichtiger exogener Faktor, nämlich der ordnungspolitische Rahmen, sich auf die Entscheidungen einer bestimmten Gruppe auswirkt, die durch einen der internen Faktoren bestimmt werden, nämlich die Berufs- und Markterfahrungen.

⁶ Eine ähnliche Unterscheidung zwischen Makro- und Mikrofaktoren ist enthalten in Europäische Kommission (2002), Unternehmensdemografie in Europa, Beobachtungsnetz der europäischen KMU, Nr. 5, Luxemburg, S. 41.

Abhängig Beschäftigte, die ihr eigener Chef werden wollen, werden sich mit mehreren Problemen konfrontiert sehen. Einige davon sind möglicherweise auf ihre besondere Lage zurückzuführen, z.B. sind sie vielleicht älter als Hochschulabgänger, und haben daher wahrscheinlich eher Familie und sind deshalb finanziell weniger flexibel. Andere Probleme werden eher allgemeiner Art sein und auch Personen anderer Gruppen betreffen, wie beispielsweise der Wettbewerb auf dem Markt. Um das Projekt handhabbar zu machen wurde es auf die Probleme beschränkt, die wohl überwiegend abhängig Beschäftigte betreffen. Darüber hinaus lag der Schwerpunkt des Projekts auf strukturellen Faktoren, d.h. Faktoren, die in den Rechts- und Verwaltungssystemen der teilnehmenden Ländern ihren Ursprung haben und die es auf die eine oder andere Art abhängig Beschäftigten relativ schwerer machen, selbständig zu werden.

Um ein Beispiel zu nennen: Probleme bei der Erlangung von Kapital kann jeder haben, der sein eigenes Unternehmen gründen will; es handelt sich daher nicht um eine Frage, die im Zuge dieses Projekts eingehend untersucht wird. Das erwähnte Problem der familiären Lage könnte abhängig Beschäftigte häufiger betreffen als einige andere Gruppen, aber da es sich nicht um ein Problem handelt, das auf Rechts- oder Verwaltungsvorschriften zurückzuführen ist, werden seine Folgen hier auch nicht untersucht.

An dieser Stelle muss eine weitere Klarstellung erfolgen, nämlich eine Arbeitsdefinition des Begriffs "Selbständigkeit" für die Zwecke dieses Berichts. In diesem Zusammenhang ist "selbständig werden" relativ allgemein zu verstehen. Der Schwerpunkt liegt auf Personen, die bisher ihr Einkommen als abhängig Beschäftigte verdient haben, aber jetzt die abhängige Beschäftigung aufgeben und ihr eigenes Geschäft gründen wollen, sei es in einem freien Beruf oder indem sie ein Unternehmen gründen. Letztlich werden sie ihren Lebensunterhalt selbständig verdienen und Vollzeit in ihrem eigenen Geschäft tätig sein. Dies schließt jedoch nicht aus, dass für eine gewisse Zeit die Selbständigkeit parallel zu einer abhängigen Beschäftigung ausgeübt wird. In vielen Hinsichten könnte nämlich ein kontinuierlicher „gleitender“ Übergang zur Selbständigkeit für abhängig Beschäftigte die bevorzugte Lösung sein.

2. UNTERNEHMERISCHE INITIATIVE UND SELBSTÄNDIGKEIT: ROLLE UND BESTIMMENDE FAKTOREN

Es gibt keine simple Möglichkeit, das Ausmaß der unternehmerischen Initiative in einer Gesellschaft zu bestimmen. Unternehmerische Initiative hängt von der Mentalität und den Meinungen der Menschen ab, aber auch von tatsächlichen und wahrgenommenen wirtschaftlichen Möglichkeiten, von den rechtlichen und ordnungspolitischen Rahmenbedingungen und zahlreichen anderen Faktoren. Im vorliegenden Zusammenhang wird unternehmerische Initiative im Sinne des „Global Entrepreneurship Monitor“ verstanden, d.h. als aktive Beteiligung bei der Gründung eines neuen Unternehmens oder als Eigner/Manager eines Geschäfts.⁷

Verglichen mit vielen anderen Ländern, vor allem den vereinigten Staaten, ist die gesamte unternehmerische Tätigkeit (total entrepreneurial activity - TEA) in Europa relativ gering. Ein wichtiger Grund dafür ist eine generell schwache unternehmerische Kultur. Diese Schwäche macht sich auf mehrere Arten bemerkbar. Ein Problem ist z.B., dass die Menschen ziemlich risikofeindlich (siehe unten) und weniger bereit sind, die größeren Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Selbständigkeit zu akzeptieren. Darüber hinaus ist das gesellschaftliche Ansehen von Unternehmern oft nicht sehr groß und hohe Einkommen (die die größeren Risiken der Selbständigkeit ausgleichen könnten) gelten manchmal als ungerechtfertigt. Ein weiteres Problem ist, dass es in weniger unternehmerisch orientierten Gesellschaften weniger unternehmerische Rollenvorbilder für junge Menschen gibt (beispielsweise ist bekannt, dass die Kinder von Unternehmern selbst eher Unternehmer werden), so dass das Problem weiter besteht.⁸

Unternehmerische Tätigkeiten werden überwiegend von Männern ausgeübt. Der TEA-Index, d.h. der Anteil der Erwerbstätigen, der unternehmerische Tätigkeiten angibt, ist bei den Männern rund doppelt so hoch wie bei den Frauen (siehe Tabelle). Darüber hinaus sind unternehmerische Tätigkeiten bei jüngeren Menschen, d.h. bei etwa 20- oder 30-jährigen, viel häufiger.

⁷ Siehe Global Entrepreneurship Monitor (2002), Executive Report, S. 5. Die Definition der unternehmerischen Tätigkeit ist relativ weit gefasst. Tätigkeiten, die als unternehmerisch gelten, müssen nicht unbedingt zur Gründung eines neuen Unternehmens führen, z.B. könnte bereits die einfache Suche nach Informationen als unternehmerische Tätigkeit eingestuft werden.

Es sei ferner darauf hingewiesen, dass der TEA-Index das Ausmaß der unternehmerischen Kultur in einer Gesellschaft/Volkswirtschaft nur teilweise widerspiegelt. Er unterliegt darüber hinaus stark konjunkturellen Einflüssen.

⁸ Ein weiteres Problem in diesem Zusammenhang ist, dass die Mehrheit der jungen Menschen in der Schule oder an der Universität nicht auf die Möglichkeit einer Unternehmerkarriere hingewiesen wird. Dieses Problem wird im Rahmen des Projekts Ausbildung zum Unternehmertum aufgegriffen. Weitere Information finden Sie unter folgendem Link: europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/index.htm.

Es scheint kein unmittelbarer und eindeutiger Zusammenhang zwischen unternehmerischer Tätigkeit oder dem Anteil der Selbständigen und Geschäftseigner einerseits und dem wirtschaftlichen Wohlstand eines Landes andererseits zu bestehen. Beispielsweise ist in den meisten weniger entwickelten Ländern die unternehmerische Tätigkeit relativ stark ausgeprägt, wird aber aus purer Bedürftigkeit und Nichtvorhandensein größerer Firmen, die Arbeitsplätze anbieten, oder auf Grund eines geringen Sozialschutzes ausgeübt.

Es besteht jedoch eine Verbindung zwischen der unternehmerischen Tätigkeit in einem Land und dem gesamten Wirtschaftswachstum. Zwar bietet die unternehmerische Tätigkeit keine Erfolgsgarantie für die wirtschaftliche Entwicklung, aber die Förderung der unternehmerischen Initiative ist immer eine sichere politische Möglichkeit, weil es keine Länder gibt, in denen die unternehmerische Tätigkeit hoch, das Wirtschaftswachstum dagegen gering ist.⁹

Es überrascht nicht, dass die wirtschaftlichen Auswirkungen der unternehmerischen Initiative in hohem Maße davon abhängen, ob diese Tätigkeit rein aus Notwendigkeit ausgeübt wird oder ob der Unternehmer seinen Beruf aus eigenen Stücken gewählt hat, weil er eine Gelegenheit wahrgenommen hat, die ihm gegenüber anderen Karrieren als besser erschien. Unternehmen, die, in der Ausdrucksweise des Global Entrepreneurship Monitor, „opportunity-driven“ (durch Gelegenheit gesteuert) sind, schaffen eher neue Marktnischen, wachsen eher und schaffen neue Arbeitsplätze.

In den europäischen Ländern ist der Anteil der auf Gelegenheit beruhenden unternehmerischen Tätigkeit relativ hoch, was auf die relativ geringe allgemeine unternehmerische Tätigkeit, das recht breite Spektrum an Beschäftigungsmöglichkeiten und die recht großzügigen Sozialversicherungssysteme zurückzuführen ist. In den meisten Fällen haben die Selbständigen, Besitzer eines Geschäfts oder in anderer Form unternehmerisch Tätigen diesen Status freiwillig gewählt (siehe Abbildungen). In den Ländern, die an diesem Projekt teilnehmen und in denen die auf Notwendigkeit beruhende unternehmerische Tätigkeit relativ hoch war, war dies mit Sicherheit auch auf relativ hohe Arbeitslosigkeit zurückzuführen.

Aus dem Flash Eurobarometer¹⁰ ging hervor, dass verglichen mit den USA nur ein relativ kleiner Prozentsatz der europäischen Bevölkerung lieber selbständig wäre,

⁹ Siehe Global Entrepreneurship Monitor (2002), Executive Report, S. 22.

¹⁰ Europäische Kommission, Attitudes to Entrepreneurship in Europe and in the United States. Die in diesem Kapitel erwähnten Ergebnisse stammen aus dem Flash Eurobarometer Nr. 146 (2003). Bei der 2003 durchgeführten Erhebung wurden mehr als 10 000 Personen in der EU und etwa 1 000 Personen in den USA befragt. Die Ergebnisse des Flash Eurobarometer Nr. 134 (2002) und des Flash Eurobarometer 83 und Nr. 107 (beide 2001) wurden ebenfalls berücksichtigt. Die vollständigen Berichte sind an folgender Adresse zu finden: http://europa.eu.int/comm/public_opinion/.

nämlich 47% der Bevölkerung gegenüber 49%, die lieber abhängig beschäftigt sind. In den USA sprechen sich 59% der Bevölkerung für die Selbständigkeit aus (dagegen ziehen nur 37% eine abhängige Beschäftigung vor). Auch zwischen den europäischen Ländern gibt es große Unterschiede. In Finnland sind nur 26% der Befragten geneigt, selbständig zu werden, in Italien liegt das Ergebnis bei 57% (und nur 39% der Italiener ziehen eine abhängige Beschäftigung vor).

Die niedrigeren Ergebnisse in der EU sind zum Teil auf die stärkere Wahrnehmung von Schwierigkeiten bei der Gründung und dem Betrieb eines Unternehmens zurückzuführen: im Durchschnitt schätzen Menschen in Europa Probleme wie die Erlangung von Finanzmitteln, den Umgang mit Verwaltungsverfahren oder das allgemeine Wirtschaftsklima als größer ein. Aber die diesbezüglichen Unterschiede zwischen der EU und den USA sind nicht der einzige und wahrscheinlich nicht der wichtigste Faktor, um die geringere Neigung zur Selbständigkeit zu erklären.

Es gibt recht deutliche Unterschiede in der Einstellung zu Risiken. Fast die Hälfte der Menschen in Europa sagte, dass sie kein Unternehmen gründen würden, wenn die Gefahr eines Misserfolgs gegeben sei; in den USA liegt der Anteil solcher risikoscheuer Menschen um etwa zehn Prozentpunkte niedriger. Angesichts der Tatsache, dass besonders neue Unternehmen¹¹ stets mit einem relativ hohen Risiko verbunden sind erklärt diese unterschiedliche Einstellung wahrscheinlich, warum die unternehmerische Initiative in Europa weniger entwickelt ist als in den USA.

Man kann nicht sagen, dass ein fehlender Willen zu arbeiten und sich mit vorübergehenden Problemen auseinanderzusetzen sehr wichtige Gründe für die weniger entwickelte unternehmerische Kultur in Europa sind. Für US-Bürger ist die Angst, einem Unternehmen zu viel Zeit und Energie widmen zu müssen, sehr viel häufiger ein Grund, kein Unternehmen zu gründen als in der EU. Darüber hinaus bestehen in den USA mehr Bedenken im Hinblick auf das derzeitige Einkommen und zeitweilige finanzielle Einbußen als in Europa, wo die Möglichkeit eines Konkurses und des Besitzverlustes sowie die Möglichkeit, einen persönlichen Misserfolg zu erleben, viel größere Bedenken hervorrufen.

Die Wahrnehmung von unternehmerischen Risiken hängt natürlich von der Lage einer Person ab, insbesondere davon, ob jemand abhängig beschäftigt oder arbeitslos ist. Im gegenwärtigen Zusammenhang ist es daher interessant festzustellen, dass die Sicherheit des Arbeitsplatzes in der EU mehr von der Selbständigkeit abschreckt als in den USA. Folglich werden insbesondere Menschen, die bereits einen Arbeitsplatz in abhängiger Beschäftigung haben, zögern, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Im Vergleich mit den USA besteht

¹¹ In diesem Zusammenhang ist es auch interessant, dass eine Mehrheit immer noch die Gründung eines neuen Unternehmens der Übernahme eines bestehenden Unternehmens vorzieht, und dies trotz der Tatsache, dass die Übernahme eines bestehenden Unternehmens in der Regel eine weniger riskante Möglichkeit ist.

eine geringere Wahrscheinlichkeit für einen Wechsel vom abhängig Beschäftigten zum selbständigen Unternehmer.¹²

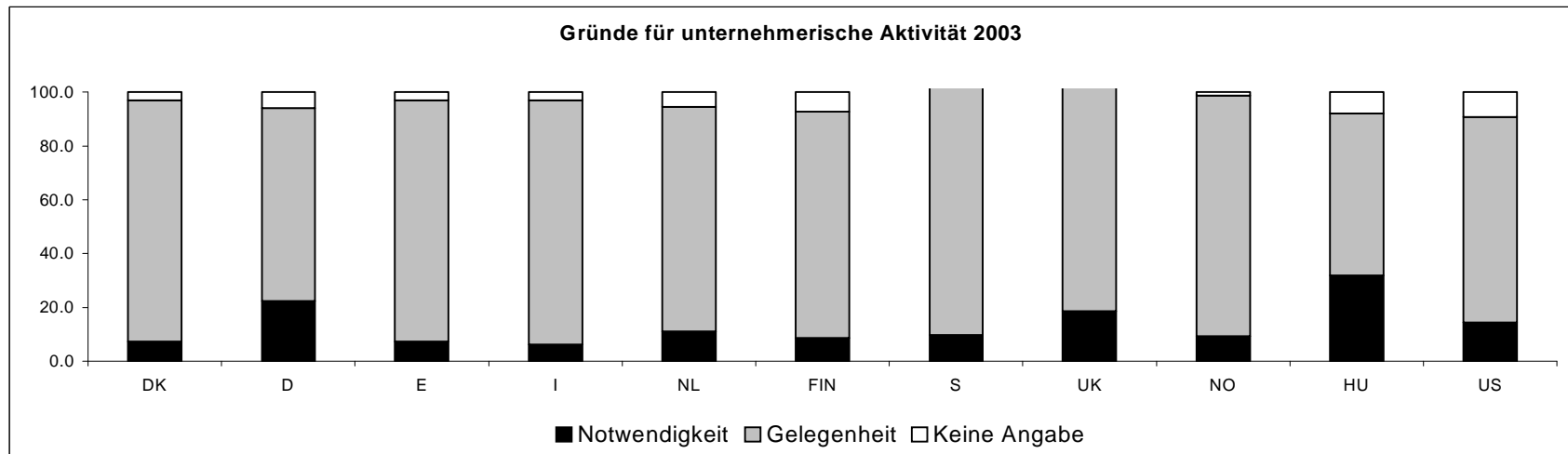
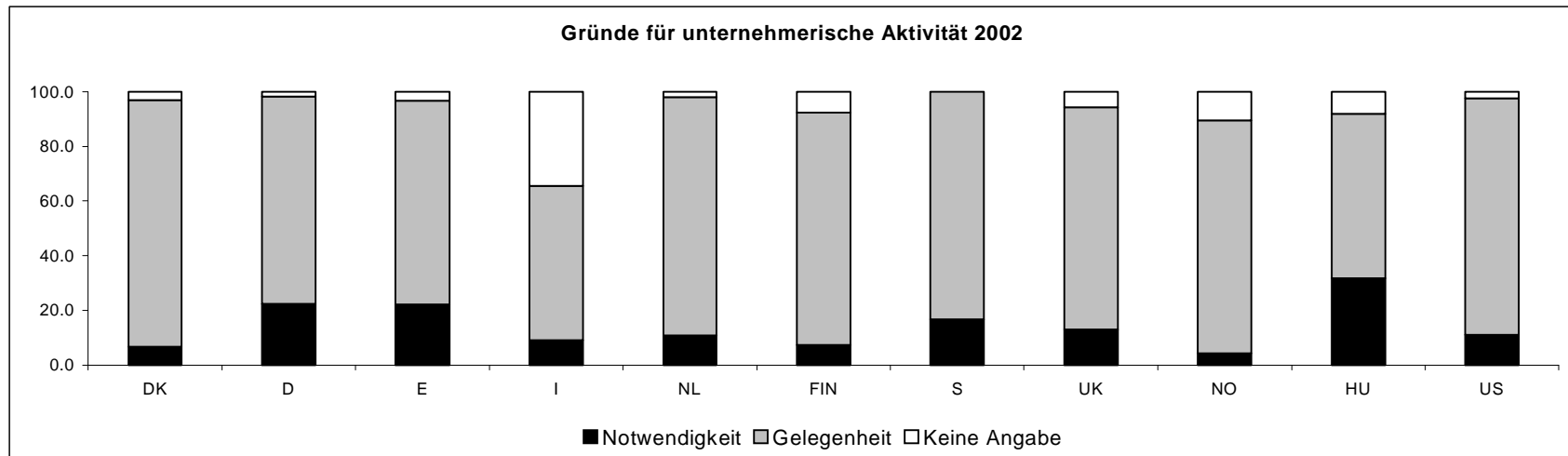
¹² Empirische Forschungen deuten dennoch darauf hin, dass der Anteil früherer abhängig Beschäftigter an den Unternehmensgründern größer ist als der Anteil anderer Gruppen. Allerdings gibt es statistische Messprobleme. Beispielsweise erfassen solche Statistiken oft alle Personen, die einmal abhängig beschäftigt waren, selbst wenn erst beschlossen haben, Unternehmer zu werden, nachdem sie ihre Stelle verloren haben.

Tabelle: Unternehmerische Tätigkeit insgesamt, 2002 und 2003 (Quelle: Global Entrepreneurship Monitor, GEM)

2002	Unternehmer. Aktivität Insg. (TEA)	TEA Gelegenheit-Notwendigkeit		TEA nach Geschlecht		TEA nach Alter (und insg.; 18-74)			
		Notwendig	Gelegenheit	Männer	Frauen	18-34	35-54	55-74	18-74
Dänemark	6.5	0.4	5.9	8.8	4.2	7.0	7.1	n.a.	6.6
Deutschland	5.2	1.2	3.9	6.9	3.4	7.4	5.2	1.2	4.2
Spanien	4.6	1.0	3.4	6.6	2.6	4.9	5.3	0.9	3.7
Italien	5.9	0.5	3.3	7.8	4.1	9.3	4.6	1.2	4.8
Niederlande	4.6	0.5	4.0	5.7	3.5	4.4	6.0	0.8	3.8
Finnland	4.6	0.3	3.9	5.6	3.5	5.7	5.1	1.3	3.9
Schweden	4.0	0.7	3.3	5.4	2.6	5.0	4.1	1.3	3.3
VK	5.4	0.7	4.4	7.4	3.3	5.2	6.3	2.1	4.4
Norwegen	8.7	0.4	7.4	12.6	4.7	9.8	9.4	3.9	6.3
Ungarn	6.6	2.1	4.0	8.9	4.4	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
USA	10.5	1.2	9.1	12.9	8.2	12.2	10.3	5.1	9.1

2003	Unternehmer. Aktivität Insg. (TEA)	TEA Gelegenheit-Notwendigkeit		TEA nach Geschlecht		TEA nach Alter (und insg.; 18-74)			
		Notwendig	Gelegenheit	Männer	Frauen	18-34	35-54	55-74	18-74
Dänemark	5.9	0.4	5.3	8.8	2.9	7.1	6.2	n.a.	5.9
Deutschland	5.2	1.2	3.7	7.0	3.3	5.9	5.9	1.4	4.5
Spanien	6.8	0.5	6.1	9.5	4.1	7.2	7.5	n.a.	5.7
Italien	3.2	0.2	2.9	3.2	3.2	5.3	2.6	0.6	2.7
Niederlande	3.6	0.4	3.0	4.8	2.4	4.0	4.0	1.2	3.2
Finnland	6.9	0.6	5.8	9.5	4.2	8.6	7.2	1.7	6.0
Schweden	4.1	0.4	3.8	6.1	2.1	3.2	6.0	1.1	3.3
VK	5.4	1.0	5.3	8.9	3.8	6.9	7.0	2.3	5.6
Norwegen	7.5	0.7	6.7	10.9	3.9	8.9	8.2	1.8	6.7
Ungarn	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
USA	11.9	1.7	9.1	15.8	8.2	14.2	11.8	4.6	10.9

Abbildung: Gründe für unternehmerische Tätigkeit 2002 und 2003 (Quelle: Global Entrepreneurship Monitor, GEM)



3. ERFAHRUNG UND UNTERNEHMERISCHER ERFOLG

Personen, die bereits einige Zeit abhängig beschäftigt waren, sind vermutlich besser in der Lage, ihr eigenes Unternehmen zu gründen als andere potenzielle Unternehmensgründer, die nicht über derartige Erfahrungen verfügen. Diejenigen, die bereits abhängig beschäftigt waren, haben wahrscheinlich Management-Kompetenzen erworben und werden in der Regel besser über die Marktbedingungen (Nachfrage, Konkurrenten, Kosten und Preise usw.) für die Ware oder Dienstleistung informiert sein, die sie anbieten wollen.

Leider liegen keine vergleichbaren Daten über den Anteil ehemaliger abhängig Beschäftigter bei den Jungunternehmern oder Selbständigen und Geschäftsinhabern im Allgemeinen vor. Aber zumindest für einige der an diesem Projekt beteiligten Länder stehen Daten zur Verfügung. Der **dänischen** Erhvervs- og Boligstyrelsen zufolge waren 87% der Selbständigen abhängig beschäftigt, bevor sie Unternehmer wurden.¹³ In **Deutschland** waren rund 40% der neuen Unternehmer vorher abhängig beschäftigt.¹⁴ Für **Spanien** als Ganzes liegen wohl keine Daten vor, aber eine Studie über die Region Navarra deutet darauf hin, dass mehr als die Hälfte (51,4%) der neuen Unternehmer in der Vergangenheit abhängig beschäftigt waren (in den älteren Altersgruppen ist dieser Anteil sogar noch höher).¹⁵ Für **die Niederlande** wurde in einer Studie für die Jahre 1998 und 1999 festgestellt, dass etwa 4% der Arbeitnehmer dabei waren, ein Unternehmen zu gründen. 69% dieser zukünftigen Unternehmer waren abhängig beschäftigt.¹⁶ 1997 waren 83% der Unternehmensgründer in **Österreich** zuvor abhängig beschäftigt, aber ein beträchtlicher Teil davon war arbeitslos, als sie ihr Unternehmen gründeten.¹⁷ In **Portugal** wird etwa ein Drittel der Neugründungen von ehemals abhängig Beschäftigten vorgenommen. In den Dienstleistungssektoren ist der Anteil relativ hoch. Interessanterweise gibt ein großer Teil der abhängig Beschäftigten, die ihr eigenes Unternehmen gründen, die abhängige Beschäftigung nicht auf. Dies ist wohl möglich, weil die neuen Unternehmer andere Tätigkeiten als ihre früheren Arbeitgeber durchführen.¹⁸ In **Finnland** waren mehr als 70% der Selbständigen vor ihrer Selbständigkeit abhängig beschäftigt.¹⁹ In **Schweden** kündigten rund 67% (2001, für 2002 belief sich die Zahl auf 65%) der Unternehmensgründer ihre

¹³ EIM (2003), Absatz 406. Die Daten erfassen keine Personen, die früher bereits ein Unternehmen hatten.

¹⁴ EIM (2003), Absatz 488.

¹⁵ EIM (2003), Absatz 662.

¹⁶ EIM (2003), Absatz 1161.

¹⁷ EIM (2003), Absatz 1242.

¹⁸ EIM (2003), Absatz 1326.

¹⁹ EIM (2003), Absatz 1391.

abhängige Beschäftigung, um Unternehmer zu werden oder waren noch abhängig beschäftigt, als sie ihr eigenes Unternehmen gründeten. Diese Zahlen waren für den Dienstleistungssektor relativ hoch.²⁰ Rund 30% der Selbständigen und Unternehmer im Vereinigten Königreich im Jahr 2001 waren im Jahr 2000 abhängig beschäftigt.²¹

Den genannten Zahlen zufolge sind die in den einzelnen Ländern bestehenden relativ großen Unterschiede bei den Zahlen der abhängig Beschäftigten, die sich selbständig gemacht haben, wahrscheinlich in recht hohem Maße auf statistische Ungenauigkeiten zurückzuführen, insbesondere bei der Definition von "früher abhängig Beschäftigten". Einige Statistiken umfassen z.B. alle Personen, die in der Vergangenheit irgendeine abhängige Beschäftigung ausgeübt haben, obwohl sie zum Zeitpunkt der Gründung ihres Unternehmens arbeitslos waren. Es wird auch statistische Probleme mit der Gruppe der Personen geben, die zwar ihr eigenes Unternehmen gründen, aber parallel dazu noch abhängig beschäftigt sind. Dennoch deuten die Statistiken darauf hin, dass ein relativ hoher Anteil an Unternehmensgründern über Berufserfahrungen als abhängig Beschäftigte verfügt. Die genannten Zahlen lassen jedoch nicht erkennen, in welchem Maße die frühere abhängige Beschäftigung eine nützliche Erfahrung für die Jungunternehmer war und ihre Erfolgchancen erhöhten.

Das schwedische Institut für wachstumspolitische Studien (ITPS) hat den relativen Erfolg von Unternehmen, die von früheren abhängig Beschäftigten gegründet wurden, im Vergleich zu anderen Gruppen untersucht. Die Studie zeigt, dass 60% der 1998 von früheren abhängig Beschäftigten gegründeten Unternehmen 2001 noch aktiv waren. Die Überlebensrate von Unternehmen, die von Personen gegründet wurden, die bereits ein anderes Unternehmen besaßen, betrug ebenfalls 60%. In Fällen, in denen der Gründer vor der Neugründung arbeitslos war, betrug der Anteil der überlebenden Unternehmen nur 45%. Der durchschnittliche Anteil der abhängig Beschäftigten und des Umsatzes war am größten, wenn das Unternehmen von einer Person gegründet worden war, die bereits ein Unternehmen besaß, am zweitgrößten, wenn der Gründer vorher abhängig beschäftigt war und am niedrigsten, wenn der Gründer vorher arbeitslos war.

In einer spanischen Studie wurden die Abgangsquoten neu gegründeter Unternehmen untersucht; dabei fand man heraus, dass diese für Unternehmen, die von früheren abhängig Beschäftigten gegründet wurden, erheblich niedriger waren als für Unternehmen, die von Arbeitslosen gegründet worden waren.²² Bereits vor der tatsächlichen Gründung eines neuen Unternehmens scheint der Hintergrund des Jungunternehmers wichtig zu sein.

²⁰ EIM (2003), Absatz 1464.

²¹ EIM (2003), Absatz 1527.

²² EIM (2003), Absatz. 663.

Eine Studie der deutschen Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) auf der Grundlage von über 40 000 Interviews mit Personen, die die Gründung ihres eigenen Unternehmens erwägen, deutet darauf hin, dass die Wahrscheinlichkeit, dass abhängig Beschäftigte ihre Geschäftsvorhaben tatsächlich umsetzen, größer ist als bei Arbeitslosen.²³

Die Erfahrungen, die man als abhängig Beschäftigter erworben hat, können auf mehr als eine Art den Erfolg der Selbständigkeit bestimmen. Der erste und offensichtlichste Grund ist, dass frühere abhängig Beschäftigte wahrscheinlich eher über Management-Erfahrungen verfügen und dass sie praktische, lebenserprobte Kenntnisse von Managementtechniken aufweisen. Während ihrer abhängigen Beschäftigung hatten diese Personen die Möglichkeit, die Arbeitsweise ihres Unternehmens als Insider zu beobachten und zu untersuchen und haben deshalb wahrscheinlich Informationen und Kenntnisse erlangt, die denjenigen, die Unternehmen lediglich von außen studiert haben, wie Schul- oder Hochschulabgängern, nur teilweise zugänglich sind.²⁴

Der unternehmerische Erfolg hängt oft von der Nutzung von Gelegenheiten in Form von Marktnischen und bisher nicht abgedeckten Bedürfnissen des Marktes ab. Solche Gelegenheiten und Bedürfnisse sind für Personen, die bereits auf einem bestimmten Markt tätig sind, z.B. Beschäftigte von auf dem Markt tätigen Unternehmen, einfacher zu erkennen als für Außenseiter, z.B. Arbeitslose und insbesondere Langzeitarbeitslose, die den Kontakt zu den Entwicklungen des Marktes verloren haben, oder Schul- und Hochschulabgänger, die noch keine derartigen Erfahrungen erworben haben.

Ohne Einblick in den Markt würden Unternehmensgründer vielleicht eher eine "offene" Marktstrategie verfolgen, d.h. eine Strategie, bei der das Unternehmen auf die vorhandene Nachfrage des Marktes reagiert und bei der die Produkt- oder Dienstleistungspalette relativ breit ist und weder fest noch innovativ. Typischerweise stehen solche Unternehmen in starkem Wettbewerb mit ähnlichen Firmen. Die Wachstumsaussichten (und auch die Überlebenaussichten) solcher Unternehmen sind oft recht bescheiden. Unternehmensgründer mit Erfahrung andererseits verfolgen eher eine "bestimmende" Marktstrategie, d.h. eine Strategie mit spezialisierten und/oder innovativen Produkten und Dienstleistungen, die Bedürfnissen entsprechen, die bisher auf dem Markt nicht angemessen bedient wurden. Die Wahrscheinlichkeit, dass "bestimmende" Unternehmen mit anderen

²³ Kreditanstalt für Wiederaufbau (2003), Warum manche Gründungen nicht zustande kommen, Wirtschafts-Observator, Nr. 10, S. 7.

²⁴ Diese Erfahrungen aus erster Hand können auch Personen erwerben, die ihr Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen, falls sie vor ihrer Arbeitslosigkeit abhängig beschäftigt waren.

Firmen konkurrieren müssen, ist geringer und sie haben deshalb wahrscheinlich bessere Überlebens- und Erfolgsaussichten.²⁵

Neben dem allgemeineren Einblick in den Markt und die Marktchancen werden frühere abhängig Beschäftigte auch häufig einen Wettbewerbsvorteil gegenüber weniger erfahrenen Jungunternehmern haben, was spezielle Technologien, Vertriebskanäle, die Situation von Konkurrenten, Kostenstrukturen, Preise usw. angeht, die sich für ihr eigenes Unternehmen als äußerst wertvoll erweisen und die unvermeidliche Lernphase zu Beginn einer Unternehmenstätigkeit deutlich verkürzen könnten.

Ein weiterer auf der Hand liegender Vorteil für frühere abhängig Beschäftigte ist, dass sie in ihrer neuen Eigenschaft als Unternehmer möglicherweise früher geknüpfte Geschäftskontakte und Netze nutzen können.²⁶

Die genannten Argumente für die relativen Vorteile erfahrener abhängig Beschäftigter bei Unternehmensgründungen sind recht allgemein, und es sei darauf hingewiesen, dass ihre tatsächliche Gültigkeit stark von dem Wirtschaftszweig abhängt, in dem eine Person tätig ist. Technologische Kenntnisse sind natürlich in wissensintensiven, neuen und in der Entwicklung begriffenen Industriezweigen relativ wichtiger, während Kenntnisse der Märkte und Kontakte mit Lieferanten und Kunden in Sektoren mit reifen Technologien und relativ starker Konkurrenz relativ mehr Gewicht haben.

Neben Kenntnissen und Kontakten sind auch die Motivation und die Bereitschaft, alle Probleme im Zusammenhang mit der Gründung eines neuen Unternehmens anzugehen, wichtige Faktoren. Wenn abhängig Beschäftigte unternehmerisch tätig werden sind diese Tätigkeiten in hohem Maße "gelegenheitsbedingt". Für viele andere Gruppen sind unternehmerische Tätigkeiten eher "notwendigkeitsbedingt".²⁷ Auf Gelegenheiten basierende Unternehmen werden eher durch eine stärkere Motivation, einen größeren Erfolgswillen gesteuert. Sie werden ferner durch einen größeren Ehrgeiz im Hinblick auf Wachstum und die Einstellung von Personal gekennzeichnet.

Trotz der offensichtlichen Vorteile, die abhängig Beschäftigte im Vergleich zu vielen anderen potenziellen Unternehmensgründern haben, wird ihr unternehmerisches Potenzial nicht von der offiziellen Politik gefördert, zumindest nicht in den Ländern, die an diesem Projekt teilgenommen haben. Die einzigen

²⁵ Europäische Kommission (2002) Unternehmensdemografie in Europa, Beobachtungsnetz der europäischen KMU, Nr. 5, Luxemburg, S. 44.

²⁶ In gewissem Maße kann die Nutzung solcher Kontakte durch Abwerbeverbote in Arbeitsverträgen behindert werden. In der Praxis scheinen solche Verbote jedoch keine sehr schädlichen Auswirkungen auf die neuen Unternehmen zu haben (siehe auch Kapitel 4).

²⁷ Global Entrepreneurship Monitor (2002), Executive Report.

(teilweisen) Ausnahmen zu dieser allgemeinen Feststellung scheinen Initiativen zu sein, die auf Wissenschaftler ausgerichtet sind, die an Hochschulen oder Forschungszentren tätig sind (z.B. Maßnahmen zur Förderung von High-tech-Spin-off-Unternehmen usw.).

Dafür könnte es zwei Gründe geben. Zum einen könnten Initiativen zur Förderung der unternehmerischen Initiative bei abhängig Beschäftigten auf den Widerstand von bestehenden Unternehmen stoßen, die Personal beschäftigen, weil solche Initiativen so verstanden werden könnten, dass sie die Konkurrenz für diese Unternehmen verschärfen. Insbesondere könnte eingewandt werden, dass solche Initiativen die Investitionen gefährden würden, die Unternehmen in ihre Beschäftigten tätigen. Es könnte sogar argumentiert werden, dass solche Initiativen zu einer Situation führen würden, in der Unternehmen, die in ihre Beschäftigten investieren, befürchten müssten, in ihre Konkurrenten zu investieren.

Die genannten Argumente haben ihre Berechtigung und es wird erforderlich sein, das Gleichgewicht zwischen der erfolgreichen Nutzung brachliegenden unternehmerischen Potenzials und dem Schutz bestehender Unternehmen herzustellen. Idealerweise könnte das bisher ungenutzte unternehmerische Potenzial sogar innerhalb des Unternehmens des Arbeitgebers gefunden werden und der frühere abhängig Beschäftigte könnte mit der Zustimmung und Unterstützung seines früheren Arbeitgebers selbständig werden. Ein solcher Übergang könnte schrittweise erfolgen und die Möglichkeit einer Rückkehr bei Misserfolg des neuen Unternehmens vorsehen. Die Zahl der in den USA auf diese Art gegründeten Unternehmen ist nachweislich relativ hoch²⁸, und die Erfolgchancen sind deutlich höher als in Fällen, in denen der abhängig Beschäftigte jede Verbindung zu seinem früheren Arbeitgeber abbricht. Abgesehen von der Tatsache, dass ein solcher schrittweiser Übergang das Risiko für den abhängig beschäftigten Unternehmensgründer senkt und ihn damit eher geneigt macht, diese Karrieremöglichkeit zu wählen, senkt ein schrittweiser Übergang mit der Möglichkeit der Rückkehr zur abhängigen Beschäftigung auch das Risiko der potenziellen Partner, Lieferanten und Kapitalgeber, denn im Falle eines Misserfolgs kann der abhängig beschäftigte Unternehmensgründer zu seiner früheren Beschäftigung zurückkehren und ein Einkommen verdienen, mit dem er Schulden zurückzahlen könnte.

Um Missverständnisse zu vermeiden sei jedoch darauf hingewiesen, dass der Schwerpunkt dieses Projekts auf möglichen Hindernissen liegt, auf die abhängig Beschäftigte stoßen könnten, wenn sie selbständig werden wollen, d.h. Hindernisse, die für ihre Situation charakteristisch sind und nicht oder nicht im gleichen Maße für Mitglieder anderer Gruppen gelten. Der Schwerpunkt des Projekts liegt nicht auf speziellen Initiativen, die die Selbständigkeit abhängig Beschäftigter künstlich

²⁸ Siehe z.B. U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, The Facts about Small Business 1999.

fördern würden, z.B. durch Gewährung spezieller Beihilfen, spezielle Darlehensprogramme usw.

In einigen Ländern gibt es politische Maßnahmen zur Förderung der unternehmerischen Initiative. Aber solche Maßnahmen sind in der Regel allgemeiner Art, d.h. sie wenden sich an jedermann. Wenn solche Maßnahmen auf eine bestimmte Gruppe ausgerichtet sind, sind sie eher als Arbeitsmarktmaßnahmen denn als unternehmenspolitische Maßnahmen zu sehen. Mit anderen Worten: die unternehmerische Initiative bestimmter Gruppen wird hauptsächlich in der Absicht gefördert, die Arbeitslosigkeit von Gruppen zu verhindern, die sonst keine oder keine angemessene abhängige Beschäftigung finden würden. Dies wird nicht nur dann deutlich, wenn man sich die derzeitigen Zielgruppen politischer Maßnahmen wie ethnische Minderheiten, Frauen, Langzeitarbeitslose ansieht, sondern auch, wenn man die Funktionsweise spezieller Unterstützungsmechanismen betrachtet.

In diesem Bericht wird keine Bewertung derartiger Beschäftigungsprogramme vorgenommen. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass solche Programme trotz positiver unmittelbarer Auswirkungen problematisch sein können, weil sie in einigen Fällen die (zeitweilige) Arbeitslosigkeit sogar ermutigen könnten, denn für einen abhängig Beschäftigten, der selbständig werden will, kann es lohnend sein, einen "Umweg" über die Arbeitslosigkeit zu machen, um bestimmte Leistungen zu erhalten.

4. DIE BESONDERE SITUATION ABHÄNGIG BESCHÄFTIGTER

4.1. Eine Typbeschreibung

Natürlich ist die Gruppe der abhängig Beschäftigten, die selbständig werden wollen, an sich heterogen, und in vielen Hinsichten können die Personen, die zu dieser Gruppe gehören, so unterschiedlich voneinander sein, wie die Mitglieder dieser Gruppe es von anderen Personen sind, die die Gründung ihres Unternehmens in Erwägung ziehen. Dennoch wird es auch wichtige gemeinsame Merkmale geben, so dass es sinnvoll ist, eine Typbeschreibung dieser Gruppe und der wichtigsten Unterschiede ihrer Mitglieder gegenüber anderen Gruppen potenzieller Unternehmer zu erstellen, insbesondere den Gruppen, die auf ihrem Weg in die Selbständigkeit bereits spezielle Unterstützung erhalten.

Die Unterschiede zwischen abhängig Beschäftigten und anderen Gruppen werden in drei Kategorien unterteilt: Berufserfahrung, Fertigkeiten und Demografie.

Berufserfahrung

Wie bereits erwähnt kann davon ausgegangen werden, dass ein abhängig Beschäftigter, der sein eigenes Unternehmen gründet, ein relativ hohes Niveau an Kenntnisse der Märkte und Technologien hat, die die Art seines Unternehmens beeinflussen und es eher "gelegenheitsbedingt" machen werden. (Ausnahmen geben sind natürlich möglich, vor allem in Fällen, wo ein abhängig Beschäftigter sich nur für die Selbständigkeit entscheidet, weil er seine baldige Entlassung fürchtet.)

Weil frühere abhängig Beschäftigte zu einer Firma oder einer ähnlichen Struktur gehörten, kann auch damit gerechnet werden, dass sie über ein gewisses Maß an Berufs- und Management-Erfahrungen verfügen, die für ihr eigenes Unternehmen von Nutzen sein können. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass der Nutzen dieser Erfahrungen für den Erfolg des neuen Unternehmens eher begrenzt und wohl weniger wichtig sein wird als die Kenntnisse der Märkte und Technologien. Der Grund dafür ist, dass diese Management-Erfahrung wahrscheinlich mit einem Unternehmen verknüpft ist, das größer war als das neue Unternehmen. Dennoch ist die allgemeine Berufserfahrung von Vorteil für abhängig beschäftigte Unternehmensgründer beispielsweise im Vergleich zu Schulabgängern.

Fertigkeiten

Im Gegensatz zu Arbeitslosen und Schul- oder Hochschulabgängern ist ein abhängig Beschäftigter Partner eines gültigen Arbeitsvertrages, wenn er überlegt, selbständig zu werden. Sofern die Arbeitslosigkeit nicht absehbar ist (z.B. weil der Arbeitgeber in Schwierigkeiten ist) bedeutet dies relativ klar definierte Karriereaussichten. Noch wichtiger ist, dass damit außerdem ein recht sicherer und kalkulierbarer zukünftiger Einkommensfluss sowie recht sichere zukünftige soziale Ansprüche wie Rentenansprüche, Krankenversicherung usw. verbunden sind.

Neben den genannten Vorteilen, die die Bereitschaft verringern könnten, das Risiko einer Unternehmertätigkeit auf sich zu nehmen, unterliegt ein abhängig Beschäftigter auch der Verpflichtung, seinem derzeitigen Arbeitgeber gegenüber loyal zu sein, was seine Möglichkeiten zur Gründung oder gar Vorbereitung der Gründung eines eigenen Unternehmens begrenzen könnte.

Demografie

Die demografischen Merkmale früherer abhängig Beschäftigter, die selbständig werden, sind wahrscheinlich heterogener als die oben beschriebenen Faktoren; sie führen auch weniger wahrscheinlich zu Unterschieden zwischen dieser Gruppe der Selbständigen und anderen.

Da sie per definitionem ihre berufliche Karriere nicht als Selbständige beginnen, sind sie wahrscheinlich älter als z.B. Hochschul- oder Schulabgänger. Das bedeutet auch, dass sie wahrscheinlich eher eine Familie haben, für die sie verantwortlich sind. Die beiden Faktoren werden zu relativ hohen persönlichen strukturellen Ausgaben führen, d.h. Ausgaben, die nicht leicht verringert werden können, wie der Unterhalt der Familie oder eine Hypothek auf ein Haus. Da frühere abhängig Beschäftigte über einen bestimmten Zeitraum über ein regelmäßiges Einkommen verfügten ist es andererseits wahrscheinlicher als bei vielen anderen Gruppen, dass sie persönliche Ersparnisse besitzen, die ihnen helfen könnte, die typischen Anfangsschwierigkeiten im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung zu überwinden.

Natürlich werden nicht alle genannten Merkmale auf alle abhängig Beschäftigten zutreffen, die die Selbständigkeit erwägen (sie sind z.B. vielleicht noch jung oder haben keine Familie), und einige Merkmale werden auch auf Mitglieder anderer Gruppen zutreffen (z.B. kann ein Arbeitsloser relativ alt und der Ernährer einer Familie sein). Dennoch verdeutlicht die obige Beschreibung insgesamt die sozusagen typische Situation eines abhängig Beschäftigten, der eine Selbständigkeit in Betracht zieht.

Die obige Typbeschreibung der Gruppe abhängig Beschäftigter und ihrer Lage enthält einige wichtige Anhaltspunkte für die Entscheidung von Mitgliedern dieser Gruppe für die Selbständigkeit. Um ein besser strukturiertes Bild der Entscheidungssituation eines abhängig Beschäftigten zu erhalten könnte ein heuristisches Modell von Nutzen sein.²⁹ In diesem Modell wird die derzeitige und relativ sichere Lage der zukünftigen (und relative unsicheren) Lage gegenüber gestellt und die positiven und negativen Merkmale beider Positionen verglichen. Die Kombination dieser beiden Dimensionen ergibt folgenden Entscheidungsrahmen.

Abbildung: Entscheidungssituation abhängig Beschäftigter

Perspektive	Derzeitige Position	Mögliche zukünftige Position
Merkmale		
Positiv	Bremsfaktoren	Pull-Faktoren
Negativ	Push-Faktoren	Hindernisse

Bremsfaktoren sind wirklich positive oder als positiv empfundene Aspekte der derzeitigen Situation als abhängig Beschäftigter, die die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels in die Selbständigkeit verringern.

Push-Faktoren sind negative oder als negativ empfundene Aspekte der abhängigen Beschäftigung, die abhängig Beschäftigte dazu bringen werden, die Selbständigkeit ernsthafter in Erwägung zu ziehen.

Pull-Faktoren sind attraktive Aspekte der Selbständigkeit, die eine Person dazu bringen können, sich für diese Karrieremöglichkeit zu entscheiden.

Hindernisse schließlich sind die Aspekte der Selbständigkeit, die entweder unattraktiv sind oder objektive Hindernisse schaffen, die einen Wechsel zum Selbständigen-Status verhindern.

Es sei darauf hingewiesen, dass die obige Klassifikation lediglich die Art bestimmter Hindernisse der Selbständigkeit wiedergibt, nicht jedoch ihr Ausmaß.

²⁹ EIM Business & Policy Research (2003), Second Career – Self-employment and becoming an entrepreneur as a second career for dependent employees, Studie im Auftrag der Europäischen Kommission, Zoetermeer, Kapitel 1.2.

Ausgehend von der obigen Terminologie kann man sagen, dass das wichtigste Problem, das den Übergang von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit in der Entscheidungssituation behindert, Bremsfaktoren wie relativ sichere Einkommensaussichten im Zusammenhang mit der derzeitigen Beschäftigung gegenüber den finanziellen Risiken und der Unsicherheit der Selbständigkeit sind. Dies wurde durch die Erörterungen der Sachverständigengruppe bestätigt.

Darüber hinaus wurde festgestellt, dass Bremsfaktoren auch eng mit einem allgemeinen Mangel an unternehmerischer Kultur in den europäischen Gesellschaften zusammenhängen. Obwohl die wirkliche Sicherheit einer abhängigen Beschäftigung in einigen Fällen vielleicht geringer ist als die empfundene Sicherheit sind die europäischen Arbeitnehmer generell eindeutig weniger an unternehmerischen Tätigkeiten interessiert als es z.B. in den USA der Fall ist (siehe Kapitel 2).

Abgesehen von der allgemeinen mangelnden Bereitschaft, sich selbständig zu machen, die abhängig Beschäftigte und andere Gruppen der Gesellschaft in hohem Maße teilen, könnten langfristige finanzielle Verpflichtungen (z.B. Hypotheken) ein weiterer wichtiger Bremsfaktor sein, der - aufgrund ihres höheren Alters - eher auf abhängig Beschäftigte zutrifft.

Pull- und Push-Faktoren sind bei den abhängig Beschäftigten hauptsächlich psychologischer Art, d.h. entweder Unzufriedenheit mit den Entwicklungsmöglichkeiten der derzeitigen Beschäftigung oder der Wunsch nach größerer Autonomie als Selbständiger.

Wirkliche Hindernisse der Selbständigkeit sind relativ rar. Es gibt jedoch einige strukturelle Hindernisse, die in den Rechts- und Verwaltungssystemen verankert sind und den Wechsel zur Selbständigkeit verhindern könnten. Es gibt auch allgemeinere Probleme, die auf das Image der unternehmerischen Initiative in den Gesellschaften zurückzuführen sind. Diese Probleme werden im nächsten Abschnitt erörtert.

4.2. Die wichtigsten politischen Probleme

Um einen Überblick über die wichtigsten Probleme im Zusammenhang mit den Rechts- und Verwaltungssystemen der teilnehmenden Länder und ihre relative Bedeutung zu gewinnen haben die Sachverständigen für ihre eigenen Länder eine Rangordnung erstellt, die auf folgender Liste basiert:

- unklare Definition des Selbständigen-Status
- formale und/oder Bildungsvoraussetzungen für die Unternehmensgründung

- Fragen im Zusammenhang mit der Arbeitslosenversicherung
- Fragen im Zusammenhang mit der Krankenversicherung
- Fragen im Zusammenhang mit der Arbeitsunfähigkeitsversicherung
- Fragen im Zusammenhang mit der Unfallversicherung
- Fragen im Zusammenhang mit den Renten
- andere Fragen im Zusammenhang mit der Sozialversicherung
- Steuerfragen
- Fragen im Zusammenhang mit laufenden Arbeitsverträgen wie beispielsweise Wettbewerbsverbote, Abwerbeverbote und andere arbeitsrechtliche Fragen

Laut der Rangordnung waren die beiden wichtigsten Probleme die oft unklare Definition des Selbständigen-Status sowie Fragen im Zusammenhang mit der Arbeitslosenversicherung. In mehreren Ländern wurden auch Fragen im Zusammenhang mit der Kranken- und Arbeitsunfähigkeitsversicherung als relativ wichtige Hindernisse für die Selbständigkeit angesehen.

Ebenfalls wichtig sind Konkurs- und Insolvenzvorschriften, die in einigen Fällen strukturelle Hindernisse darstellten, da sie ein relativ hohes Risiko für ehemals abhängig Beschäftigte beinhalteten.

Die Rentenversicherungssysteme scheinen generell weitgehend neutral organisiert zu sein, was den Übergang von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit angeht. In Spanien wurde diese Neutralität erst vor kurzem mit einer Gesetzesreform eingeführt. In einigen Ländern machen die Pensionssysteme für Beamten den Wechsel zur Selbständigkeit jedoch ziemlich unattraktiv, obwohl es keine bestimmten formalen Hindernisse gibt.

Die Steuersysteme sind zwar nicht völlig problemlos, scheinen in der Regel aber keine großen Probleme für den Wechsel zu beinhalten. In mehreren Fällen scheinen die Steuersysteme sogar vorteilhaft für Selbständige zu sein, hauptsächlich wegen einer größeren Möglichkeit, Kosten abzusetzen und wegen niedrigerer Steuersätze.

4.2.1. Unklare Definition der Selbständigkeit

Das größte Problem für abhängig Beschäftigte, die eine Selbständigkeit erwägen, scheinen die oft unklare Definition dieses Begriffs und die möglicherweise weit reichenden Folgen davon zu sein, z.B. im Hinblick auf die soziale Sicherheit und

Steuerverpflichtungen. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass die unklare Definition des Selbständigen-Status in den meisten Ländern zwar das wichtigste strukturelle Problem zu sein scheint, das Ausmaß des Problems aber unterschiedlich ist. In einigen Ländern wird es als ernsthaftes Hindernis angesehen, in anderen sind seine Auswirkungen auf den Entschluss zur Selbständigkeit viel geringer.

Die europäischen Sozialsysteme beruhen nach wie vor weitgehend auf einer Dichotomie zwischen abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit, wobei die wachsende Grauzone zwischen den beiden Konzepten nicht offiziell anerkannt ist. Dies spiegelt sich z.B. in der Tatsache wider, dass es normalerweise keine positive Definition der Selbständigkeit gibt. Die Definition ist negativ, d.h. jemand ist selbständig, wenn er/sie erwerbstätig, aber nicht abhängig beschäftigt ist.

Die juristischen Definitionen der Selbständigkeit sind nicht nur von Land zu Land verschieden, sondern auch innerhalb eines Landes; sie kann in den Steuergesetzen und den einzelnen Bereichen des Sozialversicherungssystems anders definiert sein. Während dies bereits zu einiger Verwirrung führt besteht das Hauptproblem darin, dass die Verwaltungsentscheidung, ob eine bestimmte Person selbständig oder abhängig beschäftigt ist, viele Monate nach dem Beginn der Selbständigkeit eines abhängig Beschäftigten getroffen werden könnte – oder nachdem er glaubt, selbständig geworden zu sein.

Wenn eine Person, die glaubte selbständig zu sein, nach einem längeren Zeitraum der wirtschaftlichen Tätigkeit zum abhängig Beschäftigten erklärt wird, so muss sie, ebenso wie ihr Hauptkunde, der als ihr Arbeitgeber gilt, Sozialversicherungsbeiträge nachzahlen. Diese unerwarteten Zahlungen können leicht zum Konkurs des neuen Unternehmens führen.

Natürlich müssen Sozialversicherungssysteme vor Verlusten durch Scheinselbständigkeit geschützt werden, d.h. eine betrügerische Erklärung der Selbständigkeit, die nur durch den Wunsch begründet ist, Sozialversicherungsverpflichtungen zu entgehen. Das Problem ist jedoch, dass in den Fällen, in denen die Sozialversicherungsbehörden über den Beschäftigungsstatus einer Person entscheiden (was normalerweise eine Entscheidung darüber bedeutet, ob Sozialbeiträge entrichtet werden müssen oder nicht), eine solche Entscheidung voreingenommen sein könnte, besonders zu einer Zeit, in der Finanzmittel rar werden.

Oft hängt die Entscheidung, ob eine Person als abhängig beschäftigt oder als selbständig anzusehen ist, von einer Reihe von Kriterien ab; typische Beispiele für solche Kriterien sind die Zahl der Kunden, der

Ort, an dem die Tätigkeit ausgeübt wird, ob autonom entscheiden werden kann, wie eine bestimmte Arbeit ausgeführt wird oder ob die Person Anweisungen erhält usw. Der genaue Inhalt dieser Kriterien ist nicht immer leicht zu bestimmen, und es auch nicht ganz klar, inwiefern einige Kriterien, die auf eine abhängige Beschäftigung hindeuten könnten, ein geringeres Gewicht haben könnten als andere, die auf Selbständigkeit hindeuten.

Es ist damit zu rechnen, dass in der Zukunft die Beschäftigungsverhältnisse und die Fälle von Selbständigkeit differenzierter werden. Eine Person wird beispielsweise eine Stelle als abhängig Beschäftigter innehaben und gleichzeitig ein kleines Unternehmen führen oder selbständig tätig sein. Abhängig Beschäftigte werden sich selbständig machen, während ihr früherer Arbeitgeber ihr Kunde wird (und in der Anfangsphase des neuen Unternehmens oft der wichtigste Kunde). Zeitarbeitsvereinbarungen, bei denen die Abgrenzung zwischen abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit unklar ist, werden ebenfalls üblicher werden. Dies sind nur einige Beispiele, es ist damit zu rechnen, dass es noch viel mehr Formen geben wird, bei denen die traditionelle Dichotomie von abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit nicht länger zutrifft. Daher wird sich der Bedarf an besseren, d.h. eindeutigen und einfach zu verstehenden Definitionen von abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit stärker bemerkbar machen. Alternativ dazu könnten die Folgen der unterschiedlichen Definitionen im Hinblick auf soziale Sicherheit, Besteuerung usw. herabgesetzt werden, um die Bedeutung der Definitionsfrage zu verringern.

Abgesehen von der großen Ungewissheit, zu der die unklaren Definitionen der Selbständigkeit führen, besteht auch das Problem, dass die Gefahr, als Scheinselbständiger zu gelten, einen schrittweisen Übergang zur Selbständigkeit schwieriger macht. Idealerweise würde ein abhängig Beschäftigter, mit Einwilligung seines früheren Arbeitgebers, sich schrittweise ganz selbständig machen. Anfangs könnte er wirtschaftlich nach wie vor von seinem früheren Arbeitgeber abhängig sein und dann nach und nach andere Kunden und mehr Autonomie erlangen. Eine solche Strategie könnte das Risiko des Misserfolgs des neuen Unternehmens mit Sicherheit verringern, aber ein solcher schrittweiser Übergang könnte von Sozialversicherungseinrichtungen leicht verhindert werden.

4.2.2. *Arbeitslosenversicherung*

Das zweitwichtigste Problem, das den Wechsel von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit verhindern kann, hängt mit der Arbeitslosenversicherung zusammen. Abhängig Beschäftigte sind

nach einem bestimmten Beschäftigungszeitraum und damit verbundenen Beiträgen zur Arbeitslosenversicherung in gewissem Maße gegen das finanzielle Risiko eines Arbeitsplatzverlustes geschützt. In einigen Fällen verliert ein abhängig Beschäftigter, der sich selbständig macht, diesen Schutz sofort und ganz.

Die bereits gezahlten Beiträge und die daraus entstehenden Ansprüche müssen somit abgeschrieben werden. Gleichzeitig ist das neue wirtschaftliche Risiko im Zusammenhang mit der Selbständigkeit (Fehlschlag, Konkurs) wahrscheinlich höher als das Risiko, seinen Arbeitsplatz zu verlieren, dem es in gewissem Maße gleicht. Wenn die Ansprüche aus der Arbeitslosenversicherung mit dem Wechsel zur Selbständigkeit ganz abgeschrieben werden müssen heißt das auch, dass die Ansprüche, sollte der Jungunternehmer nach einiger Zeit beschließen, sein Geschäft aufzugeben und wieder eine abhängige Beschäftigung anzunehmen, erneut erworben werden müssen (d.h. es gibt unter Umständen Wartezeiten, bevor der Versicherungsschutz wieder eintritt).

Auch wenn die Möglichkeit besteht, dass ein Selbständiger seine Arbeitslosenversicherung aufrecht erhält (oder genauer gesagt gegen das Risiko des wirtschaftlichen Fehlschlags versichert ist) könnte die Tatsache, dass er dann den Arbeitnehmer- und den Arbeitgeberanteil für diese Versicherung entrichten muss als problematisch angesehen werden.

In einigen Ländern wurden diese Probleme zumindest teilweise gelöst, indem entweder das Risiko der Selbständigkeit von der Arbeitslosenversicherung abgedeckt wird oder indem es den Selbständigen gestattet wird, innerhalb einer bestimmten Zeit wieder der Arbeitslosenversicherung beizutreten, falls das Unternehmen nicht erfolgreich ist. Diese Möglichkeiten bestehen nicht immer für alle abhängig Beschäftigten, insbesondere vielleicht nicht für Beamten, die aufgrund ihres besonderen Beschäftigungsstatus nicht von der allgemeinen Arbeitslosenversicherung abgedeckt werden.

4.2.3. *Konkurs*

In einigen Fällen sind Rentenersparnisse, die eine Person während einer abhängigen Beschäftigung erworben hat, im Falle eines Misserfolgs des neuen Unternehmens nach dem Wechsel zur Selbständigkeit nicht oder nicht ganz vor der Pfändung geschützt. Sofern die Rentenersparnisse zum Zeitpunkt des Beginns der Selbständigkeit nicht als Unternehmenskapital genutzt werden können, führt dies zu einer Unausgewogenheit und einem gewissen Nachteil für den abhängig beschäftigten Unternehmensgründer

gegenüber anderen Jungunternehmern, die, zumindest im Prinzip, die Möglichkeit haben, solche Ersparnisse für ihr neues Unternehmen zu nutzen.³⁰

Die mögliche Pfändung von Rentenersparnissen ist eindeutig ein strukturelles Hindernis für das Gründungsvorhaben des abhängig Beschäftigten. Das Risiko eines Fehlschlags des neuen Unternehmens ist vergleichbar mit dem Risiko des Fehlschlags des Arbeitgebers des abhängig Beschäftigten (oft sogar größer). Die Rentenersparnisse des abhängig Beschäftigten sind jedoch normalerweise besser geschützt, sei es, weil sie an ein öffentliches System entrichtet wurden oder, im Falle eines Unternehmenssystems, weil eine Versicherung für dieses Ersparnisse besteht.

4.2.4. *Krankenversicherung*

Angesichts der potenziellen Kosten einer medizinischen Behandlung werden die meisten Menschen eine Mindest-Krankenversicherung für eine Notwendigkeit halten. In einigen Fällen bietet der Staat ein gewisses Maß an Gesundheitsschutz für alle Bürgerinnen und Bürger. In anderen Fällen wird das Risiko der Selbständigen von einem speziellen Zweig der öffentlichen Gesundheitsfürsorgesysteme abgedeckt. In diesen Fällen ergeben sich für die Selbständigen Probleme im Hinblick auf Beiträge und Kosten sowie im Hinblick auf Leistungen. Auch wenn Selbständige im gleichen Maße von der Sozialversicherung abgedeckt sind wie abhängig Beschäftigte müssen sie unter Umständen den Arbeitgeber- und den Arbeitnehmeranteil entrichten, was ungefähr dem Doppelten des Betrags entspricht, den sie als abhängig Beschäftigte zu entrichten hatten. Darüber hinaus bietet das öffentliche Sozialversicherungssystem den Selbständigen in einigen Fällen einen geringeren Sozialschutz als den abhängig Beschäftigten. Dies ist somit kein Anreiz zur Selbständigkeit.³¹

In einigen Fällen werden Selbständige nicht von einem öffentlichen System abgedeckt und müssen eine private Versicherung abschließen. Im Prinzip hat das den Vorteil, dass die Art und das Ausmaß des Schutzes nach individuellen Bedürfnissen ausgewählt

³⁰ Ein typisches Beispiel ist ein privater Sparplan (manchmal verbunden mit einer Lebensversicherung), der gekündigt werden kann, so dass die Ersparnisse zur Finanzierung des neu gegründeten Unternehmens zur Verfügung stehen.

³¹ Siehe z.B. Europäische Kommission (1999), Hindernisse für die Gründung von Kleinstunternehmen in der Europäischen Union, Schlussbericht, Luxemburg.

werden können. Da private Versicherungsbeiträge jedoch noch mehr an das individuelle Risiko gebunden sind als Beiträge zu öffentlichen Systemen kann dies einen strukturellen Nachteil für frühere abhängig Beschäftigte bedeuten, weil diese in der Regel älter sind und daher höhere Prämien zahlen müssen. Darüber hinaus müssen sie vielleicht auch für Familienmitglieder, die in den öffentlichen Systemen automatisch mitversichert wären, einen Versicherungsschutz erwerben.

4.2.5. *Mutterschutz und damit zusammenhängende Fragen*

Zwar betreffen Fragen im Zusammenhang mit Mutterschutz und dem allgemeineren Problem, den Betrieb eines Unternehmens und das Familienleben unter einen Hut zu bekommen, im Prinzip beide Geschlechter, aber es sind überwiegend Frauen, die in der Praxis damit zu tun haben. In einigen Ländern haben Unternehmer Anspruch auf Mutterschutz, d.h. während dieser Zeit erhalten sie eine finanzielle Unterstützung des Staates/des Sozialversicherungssystems, die ihre Einkommensverluste zumindest in gewissem Maße abdeckt.

In vielen Fällen werden die empfangenen Leistungen aber, verglichen mit den Leistungen, die abhängig Beschäftigte erhalten, relativ niedrig sein. Darüber hinaus werden die Leistungen als Einkommensersatz angesehen und nur gezahlt werden, wenn der/die Unternehmer/in seine/ihre wirtschaftlichen Tätigkeiten vorübergehend einstellt. In vielen Fällen ist dies jedoch eine eher theoretische Möglichkeit, weil ein Unternehmer normalerweise nicht in der Lage sein wird, Verträge mit Klienten, Kunden und Lieferanten usw. für mehrere Wochen zu unterbrechen, ohne erhebliche Schwierigkeiten damit zu haben, den Betrieb danach wieder aufzunehmen.

Von daher überrascht es nicht, dass es noch immer weniger Unternehmerinnen als Unternehmer gibt (siehe Tabelle in Kapitel 2). In einigen Fällen jedoch, insbesondere wenn ein Unternehmen von zu Hause aus betrieben werden kann oder keine langen Abwesenheiten, Reisen usw. erfordert, könnten unternehmerische Initiative und Selbständigkeit auch dazu beitragen, Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen, weil Unternehmer mehr Möglichkeiten haben, ihren Zeitplan selbst zu gestalten als abhängig Beschäftigte.

4.2.6. Sonstige

In mehreren Ländern sind **Wettbewerbsverbote** und/oder **Abwerbverbote** üblicherweise Teil von Arbeitsverträgen. Erstere hindern den abhängig Beschäftigten, der ein Unternehmen verlässt, für gewisse Zeit und in einem bestimmten Gebiet daran, ein ähnliches Unternehmen wie das seines früheren Arbeitgebers zu gründen. Letztere beinhalten Auflagen für Kontakte mit Kunden, Lieferanten usw. des früheren Arbeitgebers.

Die Gesetzgebung und Geschäftspraktiken hinsichtlich dieser Verbote sind in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich, und somit ist das Maß, in dem sie ein Hindernis für die Selbständigkeit bilden, ebenfalls unterschiedlich. In Österreich beispielsweise stellen Wettbewerbsverbote ein vorübergehendes Hindernis für die Unternehmensgründung dar, aber ein abhängig Beschäftigter kann zumindest die Gründung seines Unternehmens in einem bestimmten Bereich vorbereiten, auch wenn er nach wie vor in diesem Bereich abhängig beschäftigt ist.³²

Obwohl solche Verbote in einigen der am Projekt teilnehmenden Länder als vorübergehende Hindernisse angesehen werden verursachen sie in der Regel keine größeren Bedenken. In einigen Fällen haben die Rechtsetzung oder Rechtsprechung den Umfang solcher Verbote in gewisser Hinsicht beschränkt, sodass sie nicht übermäßig sein und den früheren abhängig Beschäftigten nicht daran hindern dürfen, als Selbständiger seinen Lebensunterhalt zu verdienen. Darüber hinaus dürfen diese Verbote in allen Fällen nur für bestimmte Zeit, so dass sie nur ein vorübergehendes Hindernis darstellen.

Was die **Finanzierung** der Neugründung angeht, so gibt es normalerweise keine Probleme, die auf Selbständige beschränkt sind. Es besteht jedoch die Gefahr eines indirekten Hindernisses, wenn z.B. eine spezielle Starthilfe für Gruppen wie Arbeitslose bereitgestellt wird, die dazu führen könnte, dass Selbständige gegenüber anderen benachteiligt werden. Darüber hinaus könnte jemand, der ein Unternehmen gründet, in eine schlechtere Lage geraten als z.B. ein abhängig Beschäftigter mit einem regelmäßigen Einkommen, was Verbraucherkredite oder Darlehen zum Kauf eines Hauses angeht.

In einigen Fällen genießen abhängig Beschäftigte auch Vorteile gegenüber anderen Unternehmensgründern in Form von speziellen

³² EIM (2003), Absatz 1290.

Finanzhilfen oder Steuerermäßigungen für Zinsen auf Ersparnisse, die zur Gründung eines Unternehmens genutzt werden.

Was die **Arbeitsunfähigkeitsversicherung** angeht konstatierten die Sachverständigen nicht viele Probleme. Gewisse Hindernisse für die Selbständigkeit bestehen möglicherweise in Systemen, die Selbständige, die nicht völlig arbeitsunfähig sind, sondern die nur ihren ursprünglichen Beruf nicht mehr ausüben können, leichter dazu verpflichtet werden können, eine andere Arbeit anzunehmen als abhängig Beschäftigte.

Im Allgemeinen scheinen **Steuervorschriften** keine besonderen Hindernisse für abhängig beschäftigte Unternehmensgründer darzustellen. Es gibt aber möglicherweise einige besondere Situationen, wo sich Probleme aus Steuervorschriften ergeben können, z.B. wurden aus Dänemark Fälle berichtet, in denen zu Steuerzwecken vom Einkommen des Selbständigen abgesetzte Geschäftsausgaben nachdem sie akzeptiert worden waren widerrufen wurden, weil behauptet wurde, das Unternehmen sei nicht echt und folglich seien dafür zusätzliche Steuern zu entrichten. Als weiteres Problem wurde erwähnt, dass feste Pensionsbeiträge entrichtet werden müssen, damit diese steuerlich absetzbar sind, was für die Selbständigen zu Zeiten, in denen das Unternehmen keine hohen Einkünfte erbringt, zu relativ hohen Kosten führen würde. Andererseits ist es nicht unüblich, dass das Steuersystem den Wechsel von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit belohnt, z.B. durch bessere Möglichkeiten, Ausgaben vom steuerpflichtigen Einkommen abzusetzen. Überdies gibt es unter Umständen weitere besondere Steuervorteile im Zusammenhang mit der unternehmerischen Initiative, wie beispielsweise die Möglichkeit, sich für eine vereinfachte Steuer zu entscheiden, die mehrere andere Steuern ersetzt, z.B. in Ungarn (siehe länderspezifisches Kapitel).

Formale Anforderungen wie spezielle Lizenzen, Prüfungen, Diplome bestehen für bestimmte Berufe in vielen Ländern. Während sich das Ausmaß dieser Anforderungen in den einzelnen Ländern stark unterscheidet, gibt es keine besonderen Hindernisse für abhängig beschäftigte Unternehmensgründer. Im Gegenteil, in einigen Fällen akzeptieren die Behörden Berufserfahrung anstelle von formalen Prüfungen, und daher haben abhängig Beschäftigte zuweilen einen relativen Vorteil.

Es darf nicht vergessen werden, dass die Selbständigkeit auch einige Vorteile gegenüber der abhängigen Beschäftigung bietet. Insbesondere auf dem Gebiet der Besteuerung ist die Selbständigkeit vorteilhaft, zumindest vorübergehend.

Darüber hinaus haben frühere abhängig Beschäftigte einen gewissen Vorteil gegenüber „Neuen“, wenn für einen bestimmten Beruf der Nachweis von Kenntnissen und Erfahrungen erbracht werden muss, weil ihre Erfahrung manchmal anstelle eines formalen Nachweises (Test, Prüfung usw.) anerkannt wird.

4.3. Ein Überblick über die Schwierigkeiten, die in den einzelnen Ländern in Bezug auf die Selbständigkeit auftreten

In der folgenden Tabelle werden die oben beschriebenen Inhalte für alle Länder zusammengefasst. Es werden aber nicht nur die wichtigsten Gebiete aufgeführt, in denen es beim Wechsel von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit zu Problemen kommen kann, sondern es wird auch zwischen strukturellen Hindernissen (SO, dunkel/rot) und vorübergehenden Hindernissen (TO, hell/gelb) unterschieden. Ein strukturelles Hindernis ist ein Problem, das von einem Jungunternehmer kurzfristig nicht gelöst werden kann und das eine Person, die im Prinzip gerne selbständig werden würde, ernsthaft abschrecken kann. Ein vorübergehendes Hindernis andererseits wird nur in der Übergangsphase auftreten und danach verschwinden.

Tabelle: Überblick über strukturelle Hindernisse, vorübergehende Hindernisse und Vorteile

	DK	D	E	NL	AU	POR	FIN	SWE	UK	HUN	NOR	TUR
Definition	SH	SH	SH	SH	TH		SH	SH	SH	SH		SH
Lizenzen		TV							TV			TH
Finanzmittel					TV				TH	TV		TH
Insolvenz												SO
Steuern				TV	TV		TV			TV		TV
Arbeitsverträge	TH			TH	TH	TH		TV				TH
Arbeitslosigkeit		TV	SH	SH	TV	SH	TV		SH	SH	SH	TH
Lohnfortzahlung				SH		SH			SH			SH
Gesundheit					SH							SH
Alterspensionen						SH						SH
Behinderung				SH	SH	SH						SH
Schwangerschaft		SH		SH		SH						SH

SH – Strukturelles Hindernis
 TH – Temporäres Hindernis
 TV – Temporärer Vorteil

Um Fehlinterpretationen der Tabelle zu vermeiden sind mehrere Vorbehalte zu machen. Erstens betrifft die Tabelle nur den Wechsel zwischen dem Status des abhängig Beschäftigten und des Selbständigen/Unternehmers und nicht beispielsweise Hindernisse für die unternehmerische Initiative allgemein. Zweitens ist die Tabelle nicht als quantitativer Vergleich der Länder zu verstehen. Die einzelnen Spalten der Tabelle zeigen lediglich, in welchen Bereichen die nationalen Sachverständigen der Gruppe mögliche strukturelle oder vorübergehende Hindernisse in ihrem Land sehen oder wo sie einen möglichen Vorteil für den Wechsel vom abhängig Beschäftigten zum Selbständigen sehen. Es kann nicht gemessen werden, inwiefern ein wahrgenommenes Hindernis den Wechsel vom abhängig Beschäftigten zum Selbständigen tatsächlich schwieriger macht (oder in welchem Maße ein vorübergehender Vorteil diesen Wechsel leichter macht). Das bedeutet auch, dass es nicht möglich ist, Schlussfolgerungen aus der Zahl der Hindernisse oder Vorteile zu ziehen, die in der Tabelle aufgeführt sind.

5. EINIGE BEWÄHRTE VERFAHREN

5.1. Definition eines bewährten Verfahrens

Im letzten Kapitel wurden die wichtigsten Probleme genannt, mit denen abhängig Beschäftigte konfrontiert werden, wenn sie sich selbständig machen wollen. Trotz der zahlreichen Unterschiede zwischen den Ländern wurde deutlich, dass es eine Reihe von Problemen gibt, die in fast allen oder zumindest einer großen Zahl von Ländern vorkommen. Es gibt jedoch auch Länder, in denen solche Probleme nicht auftreten oder bereits erfolgreich gelöst werden konnten. Im vorliegenden Kapitel werden einige ausgewählte administrative und juristische Verfahren vorgestellt, die die Sachverständigen für gute Beispiele halten, aus denen andere Länder lernen könnten.

Um als gutes Beispiel gelten zu können sollte ein bestimmtes administratives oder juristisches Verfahren zumindest einige der folgenden Merkmale aufweisen. Erstens sollte es im Einklang mit dem vorliegenden Projekt entweder auf ein spezifisches Problem für abhängig Beschäftigte, die sich selbständig machen wollen, ausgerichtet sein oder es muss sich um eine Maßnahme handeln, die zwar im Prinzip allgemeiner Natur ist, de facto aber hauptsächlich den Mitgliedern dieser Gruppe Vorteile bringt.

Um für dieses Projekt von Interesse zu sein sollte ein mögliches bewährtes Verfahren ein Problem aufgreifen, das in mehreren Ländern auftritt, d.h. es sollte keine spezifische Lösung für Probleme sein, die in anderen Ländern nicht existieren. Wenn z.B. eine bestimmte Maßnahme geeignet ist, ein spezielles Problem von abhängig Beschäftigten in Land A zu lösen und ein solches Problem in den Ländern B, C, D usw. nicht besteht, sollte es nicht als gutes Beispiel herangezogen werden.

Ein gutes Beispiel sollte ferner, zumindest prinzipiell, auf andere Länder übertragbar sein. Da es zahlreiche und erhebliche Unterschiede zwischen den europäischen Ländern gibt, was Besteuerung, soziale Sicherheit und andere Bereiche betrifft, die hier von Interesse sind, ist selbstverständlich, dass fast kein administratives oder juristisches Verfahren einfach „exportiert“ werden kann, ohne Änderungen vorzunehmen, weil jedes einzelne Verfahren so gestaltet sein wird, dass es in das Gesamtsystem eines Landes passt. Dennoch sollten die Grundgedanken einzelner Maßnahmen übertragbar sein.

Schließlich sollte ein bewährtes Verfahren nicht nur theoretisch gut aussehen, sondern auch in der Wirklichkeit wirksam sein, und die Wirksamkeit sollte am besten durch Statistiken, Studien usw. belegt werden. Weil der tatsächliche Nachweis des Wertes eines administrativen Verfahrens jedoch aus praktischen Gründen schwer zu erbringen ist, könnten eindeutige wissenschaftliche Nachweise durch glaubhafte Beweise und die Beurteilung durch Sachverständige ersetzt werden.

Die Sachverständigen glauben, dass die nachfolgend vorgestellten Fälle den meisten der genannten Kriterien entsprechen und ausreichend interessant sind, um als Beispiele ausgewählt und einem breiteren Publikum vorgestellt zu werden. Es sei darauf hingewiesen, dass die folgenden bewährten Verfahren nur Beispiele dafür sind, wie bestimmte Probleme gelöst oder verringert werden könnten. Das bedeutet nicht, dass das System oder die Vorschriften eines bestimmten Landes unbefriedigend oder problematisch sein müssen, wenn es in diesem Kapitel nicht erwähnt wird.

5.2. Die Definition von Selbständigkeit in den Rechtssystemen

Wie oben bereits kurz ausgeführt kann eine unklare Definition des Beschäftigungsstatus einer Person (selbständig oder abhängig beschäftigt?) schwerwiegende wirtschaftliche Folgen haben. Wenn jemand, der als Selbständiger Arbeits- oder Dienstleistungsaufträge angenommen hat, später zum abhängig Beschäftigten erklärt wird, bedeutet dies gewöhnlich die Zahlung von Sozialbeiträgen auf das erzielte Einkommen. Diese Zahlungen sind sowohl von der Person selbst als auch von ihrem Kunden zu leisten, der als ihr Arbeitgeber gilt. Als Folge davon werden Unternehmen möglicherweise nicht geneigt sein, neu gegründeten kleinen Unternehmen Aufträge zu erteilen, insbesondere wenn die auszuführenden Arbeiten bestimmte Merkmale aufweisen, die einer abhängigen Beschäftigung ähneln (z.B. wenn sie in den Räumlichkeiten des Käufers durchgeführt werden müssen, wenn der Kunde mitbestimmen kann, wie die Arbeit organisiert wird usw.). Diese rechtliche Unsicherheit kann es besonders für kleine Unternehmen schwierig machen, Aufträge zu bekommen.

Finnland hat in Zusammenarbeit mit den Finanzbehörden ein auf Daten basierendes Register erstellt, das alle registrierten Unternehmen umfasst: das *Finnish Business Information System*, ein gemeinsames Register für Unternehmen und Gemeinden, die mit dem finnischen Handelsregister, dem Gründungsregister und den Finanzbehörden zusammenarbeiten. Das Register umfasst derzeit etwa 410 000 Unternehmen. Besonders nützlich ist es für Unternehmer, wenn zwischen Beschäftigung und Arbeitsentgelt unterschieden werden muss. Wenn das Unternehmen nicht registriert ist, muss der Käufer auf das Entgelt Steuern einbehalten, während registrierte Unternehmen der Vorsteuer unterliegen. Der Käufer kann das Register online direkt konsultieren und prüfen, ob das Unternehmen registriert ist oder nicht. Das Register ändert nichts an den tatsächlichen Gegebenheiten: falls die Arbeit im Rahmen eines Beschäftigungsverhältnisses durchgeführt wird, gelten alle diese Regeln. Das ist wichtig für alle, die Arbeiten sowohl als abhängig Beschäftigte als auch als Selbständige ausführen. In **Norwegen** sind Informationen über Unternehmen aus dem *Register of Business Enterprises*, auch *Brønnøysund Register Centre* (<https://nbr.brreg.no>) genannt, zu entnehmen. Alle aktiven Unternehmen und Selbständigen müssen sich in diesem zentralen Register eintragen. Eines der Register in Brønnøysund, das

1995 eingerichtete Central Coordinating Register for Legal Entities, stellt sicher, dass alle Informationen an einem Ort gesammelt und koordiniert die weitere Registrierung von Unternehmen, z.B. zu Steuerzwecken, statistischen Zwecken usw.³³

Ein ähnlicher aber bürokratischerer und zeitaufwändigerer Mechanismus besteht in **Deutschland**, wo ein potenzieller Kunde eines Selbständigen in Zweifelsfällen den Status des Betreffenden bei der Sozialversicherungsbehörde, d.h. der Bundesversicherungsanstalt (BfA) in Berlin, abklären kann. Auch in **Österreich** ist eine solche Überprüfung bei den Sozialversicherungsstellen möglich.

Der unklare Beschäftigungsstatus einzelner Personen ist normalerweise auf eine fehlende allgemeine und einfache Definition der Selbständigkeit zurückzuführen, d.h. Selbständigkeit wird lediglich negativ definiert als erwerbstätig aber nicht abhängig beschäftigt. Ein Gegenbeispiel für diese allgemeine Gegebenheit ist wohl **Italien**. Das dritte Kapitel des italienischen Zivilrechts enthält eine positive Beschreibung der Selbständigkeit, derzufolge ein Selbständiger eine Person ist, die selbst über Zeit, Ort und Art ihrer Tätigkeiten entscheidet. Darüber hinaus enthält Artikel 2082 des Zivilrechts auch eine positive Definition eines Unternehmers als einer Person, die eine professionelle wirtschaftliche Tätigkeit ausübt, die auf die Herstellung von oder den Handel mit Waren und Dienstleistungen ausgerichtet ist.³⁴

5.3. Arbeitslosenversicherung

Normalerweise ist eine Person, die eben erst eine Beschäftigung aufgenommen hat, nicht unmittelbar gegen Arbeitslosigkeit versichert; in der Regel gibt es Wartezeiten, während derer durch Zahlung von (Arbeitnehmer- und Arbeitgeber-) Beiträgen ein Anspruch auf Leistungen bei Arbeitslosigkeit erworben wird. Diese Wartezeiten sind eine Art Investition. Falls diese Investition abgeschlossen werden muss, wenn der abhängig Beschäftigte ein eigenes Unternehmen gründet, wäre dies ein Hindernis für den Wechsel von abhängig Beschäftigten zum Unternehmer.

In **Finnland** verfügen sowohl abhängig Beschäftigte als auch Selbständige über eine Grundversicherung gegen Arbeitslosigkeit. Unternehmer können auch freiwillig einem Arbeitslosigkeitsfonds für Unternehmer beitreten (es gibt deren zwei), um sich im Falle der Auflösung ihres Unternehmens

³³ Das zweite Brønnøysund-Register, das seit 1997 bestehende Register of Reporting Obligations for Enterprises, enthält eine ständig aktualisierte Übersicht über die Meldepflichten der Unternehmen, um diese Pflichten zu koordinieren und zu vereinfachen.

³⁴ Siehe EIM (2003), Kapitel 12.2.1.

Ansprüche auf einkommensbezogene Leistungen zu erwerben (in Schweden gibt es ähnliche Systeme). Normalerweise besteht eine Wartezeit von 24 Monaten, bevor ein Anspruch auf Leistungen entsteht. Ein früher abhängig Beschäftigter kann jedoch 6 Monatsbeiträge zum Arbeitslosenfonds der Lohnempfänger übertragen und die Wartezeit auf 18 Monate verkürzen, wenn er dem Arbeitslosenfonds der Unternehmer innerhalb eines Monats nach Beginn seiner Unternehmertätigkeit beiträgt.

Im Allgemeinen hängen die finanziellen Ansprüche, d.h. die potenziellen Leistungen bei Arbeitslosigkeit, bei abhängig Beschäftigten vom Lohneinkommen und bei Selbständigen vom Geschäftseinkommen ab. Innerhalb von 18 Monaten nach Gründung seines Unternehmens hat ein früherer abhängig Beschäftigter jedoch auf der Basis seiner früheren Beiträge zur Arbeitslosenversicherung für abhängig Beschäftigte Ansprüche auf Leistungen für Lohnempfänger. Somit haben frühere abhängig Beschäftigte, die ihr eigenes Unternehmen gründen, insgesamt eine kürzere Wartezeit bevor sie als Unternehmer Ansprüche auf Leistungen erwerben, und während der kürzeren Wartezeit sind sie so abgedeckt, als wären sie noch abhängig beschäftigt.

In **Schweden** können Selbständige dem Arbeitslosenfonds beitreten, der Selbständige als Mitglieder zulässt. Selbständige können die Ansprüche aus ihrer Zeit als abhängig Beschäftigte an diesen Fonds übertragen. Die Mitgliedschaft ist völlig freiwillig. Wenn das Unternehmen innerhalb von 12 Monaten den Betrieb einstellt, beruhen die täglichen Leistungen auf dem früheren Einkommen des Einzelunternehmers als abhängig Beschäftigter (und nicht auf dem Einkommen als Selbständiger), vorausgesetzt, dass er oder sie Arbeitslosenversicherungsbeiträge entrichtet und Ansprüche auf Leistungen bei Arbeitslosigkeit erworben hat.

Im Prinzip deckt die Arbeitslosenversicherung in **Deutschland** nur abhängig Beschäftigte ab, d.h. es gibt kein umfassendes System wie in Finnland oder Schweden. Es gibt jedoch eine Ausnahmeregelung für abhängig Beschäftigte, die ein Unternehmen gründen. Während eines Zeitraums von fünf Jahren nach Beendigung der abhängigen Beschäftigung haben diese Jungunternehmer Anspruch auf Leistungen bei Arbeitslosigkeit und können alle anderen Dienstleistungen der Arbeitsämter nutzen, obwohl während dieses Zeitraums keine Beiträge an die Arbeitslosenversicherung entrichtet werden müssen. Es besteht somit ein Mindestschutz für Jungunternehmer während der ersten und normalerweise schwierigsten Jahre nach Gründung des neuen Unternehmens. Scheitert ein neues Unternehmen innerhalb von fünf Jahren nach Beendigung der abhängigen Beschäftigung hat der früher abhängig Beschäftigte die Möglichkeit, ohne Verlust früher erworbener Ansprüche wieder eine abhängige Beschäftigung aufzunehmen.

5.4. Formale Voraussetzungen für die Gründung eines Unternehmens

Im Allgemeinen ist die Lage, was formale Voraussetzungen angeht, für frühere abhängig Beschäftigte die gleiche wie für andere Personen. Wenn es Unterschiede gibt, sind sie normalerweise auf den Vorteil zurückzuführen, den frühere abhängig Beschäftigte haben, weil formale Qualifikationen (Lizenzen, Prüfungen usw.) in einigen Ländern und unter bestimmten Bedingungen durch den Nachweis ersetzt werden können, dass die erforderliche Erfahrung bei früheren Beschäftigungen erworben wurden.

Im **Vereinigten Königreich** sind die formalen Voraussetzungen für die Gründung eines Unternehmens generell ziemlich gering. In ihrem Bericht "Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation" stellt die OECD bei länderübergreifenden Vergleichen nach innen ausgerichteter Regelungen fest, dass das UK von allen untersuchten Ländern die wenigsten Hindernisse für die unternehmerische Initiative aufweist.³⁵ Einer von Growth Plus und Arthur Andersen durchgeführten Erhebung in 9 EU-Ländern und den USA zufolge steht das UK an erster Stelle, was das unternehmerfreundlichste Umfeld angeht.³⁶

In **Deutschland** wurden die Möglichkeiten zur Gründung eines Handwerksunternehmens mit der vor kurzem erfolgten Reform der Handwerksordnung erheblich verbessert. In zahlreichen Fällen wurde mit der Reform die Auflage abgeschafft, dass man über einen Meistertitel verfügen muss, um ein bestimmtes Handwerk auszuüben. Heutzutage besteht diese Auflage nur für 41 (früher 94) Handwerksberufe, insbesondere diejenigen, in denen der Nachweis einer erfolgreichen Ausbildung für die Sicherheit der Kunden wichtig ist (z.B. Autoreparaturen, elektrische Einrichtungen usw.). Außerdem können erfahrene Berufsangehörige, die sechs Jahre in einem bestimmten Handwerksberuf tätig waren (vier davon in führender Position) jetzt auch in einem Handwerk, für das normalerweise ein Meistertitel erforderlich ist, ihren eigenen Betrieb gründen.

Ein Beispiel für eine Reform zur Erleichterung der Unternehmensgründung ist die Einführung der "Sociedad Limitada Nueva Empresa" (GmbH, Neugründung) in **Spanien** am 1. April 2003. Eine Sociedad Limitada Nueva Empresa kann mit Hilfe elektronische Kommunikationsmittel unter Verwendung eines einzigen elektronischen Dokuments innerhalb sehr kurzer Zeit gegründet werden (etwa zwei Tage). Ein weiterer großer Vorteil dieser

³⁵ Economics Department Working Papers Nr. 226 – ECO/WKP(99)18", S. 31.
(<http://www.oecd.org/dataoecd/21/13/1880867.pdf>).

³⁶ Studie von Arthur Anderson "Not Just Peanuts 2001," Growth Plus und Arthur Andersen, Oktober 2001.

neuen Unternehmensform ist die vollständige Trennung der Vermögenswerte des Unternehmens von den Vermögenswerten des Eigentümers, wodurch die wirtschaftlichen Risiken im Falle eines Konkurses und einer Beschlagnahme in der Tat begrenzt werden (siehe unten 5.6.).

5.5. Finanzierung von Neugründungen

Der **österreichische** Gründungs-Bonus ist ein Programm, das gut geeignet ist für abhängig Beschäftigte, die Kapital für die Gründung ihres eigenen Unternehmens sparen wollen. Das Programm wird von der österreichischen Bürges-Bank, der Handelskammer und den Bundesländern durchgeführt und steht Personen offen, die nicht selbständig sind und dies in den letzten fünf Jahren auch nicht waren. Potenzielle Unternehmensgründer, die an dem Programm teilnehmen, können während eines Zeitraums von zwei bis sechs Jahren bis zu EUR 55 000 sparen. Wenn sie am Ende dieses Zeitraums das Kapitel benutzen, um ein Unternehmen zu gründen, erhalten sie einen Bonus von 14% (d.h. maximal EUR 7 700) zusätzlich zu den regulären Zinsen.

Für den Gründungs-Bonus sind regelmäßige Ersparnisse über einen längeren Zeitraum erforderlich, zudem kann er mit einem finanziellen Beteiligungssystem kombiniert werden. Damit ist das Programm besonders sinnvoll für abhängig Beschäftigte, die ihr eigenes Unternehmen gründen wollen.

Ein ähnlich dem “Gründungs-Bonus” funktionierender Mechanismus ist das **spanische** “Sparkonto für die Unternehmensgründung”, das am 25. April 2003 von der Regierung verabschiedet wurde (Real Decreto Ley Nr. 2/2003). Mit diesem neuen Konto können potenzielle Unternehmensgründer Geld für die Gründung ihres eigenen Unternehmens sparen. Auf dieses Konto überwiesene Ersparnisse können bis vier Jahre vor der Gründung vom steuerpflichtigen Einkommen abgesetzt werden, was zu niedrigeren Einkommensteuern führt. Wenn der potenzielle Unternehmensgründer während dieses Zeitraums kein Unternehmen gründet, entfällt der steuerliche Anreiz. Da der Vorteil über die Einkommensteuer entsteht, werden abhängig Beschäftigte davon eher profitieren als andere Gruppen potenzieller Unternehmensgründer, die möglicherweise kein oder kein hohes Einkommen haben.³⁷

³⁷ Das “Sparkonto für die Unternehmensgründung” funktioniert ähnlich wie das “Sparkonto für Wohneigentum”, das den Bau und den Erwerb von Immobilien fördert. Dieser neue steuerliche Anreiz beruht auf Empfehlungen im Grünbuch der Europäischen Kommission “Unternehmergeist in Europa”.

5.6. Konkurs und Beschlagnahme

Einer der wichtigsten Gründe dafür, dass die Menschen in Europa vor der Selbständigkeit und vor der Umsetzung von Geschäftsvorhaben zurückschrecken ist die Angst vor geschäftlichen Misserfolgen und dem Verlust von Vermögen. Die geltenden Modalitäten in Fällen von Insolvenz sind daher für die Entscheidung, ob man ein Unternehmen gründen soll oder nicht, äußerst wichtig.

Mit der Ley 22/2003 Concursal hat **Spanien** neue Handelsgerichte eingesetzt, durch die geltende Regelungen für alle Insolvenzfälle vereinheitlicht werden. Das neue Gesetz ermöglicht die Weiterführung von Unternehmen und die Erhaltung von Arbeitsplätzen sowie die Entschädigung von Gläubigern durch einen einzigen Richter und spezialisierte Verwaltungsbeamte. Das neue System verhindert die Aufgabe der Geschäftstätigkeit im Falle der Insolvenz, der Schuldner wird nur an der Weiterführung seiner Geschäfte gehindert, wenn ihm persönliches Verschulden nachgewiesen wird, einzelne Leistungen auf Schulverschreibungen nicht erbracht und Verträge nicht automatisch beendet werden. Die Liquidierung des Unternehmens ist nach dem neuen Gesetz nur eine subsidiäre Lösung, falls keine Einigung zwischen Schuldner und Gläubigern erzielt werden kann.

5.7. Arbeitsrechtliche Fragen

Seit 1998 haben abhängig Beschäftigte in **Schweden** die Möglichkeit, für einen Zeitraum von sechs Monaten unbezahlten Urlaub von ihrem Arbeitsplatz zu nehmen, um eine Geschäftsidee auszuprobieren. Mit dem Gesetz wurde beabsichtigt, neue Unternehmen durch Verringerung der Risiken im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung zu fördern. Falls sich herausstellt, dass das neue Unternehmen nicht lebensfähig ist, hat der abhängig Beschäftigte das Recht, zu seinem früheren Arbeitgeber zurückzukehren. Dieses Recht auf unbezahlten Urlaub ist jedoch begrenzt auf abhängig Beschäftigte, die mindestens sechs Monate ohne Unterbrechung beschäftigt waren oder abhängig Beschäftigte, die während der zwei Jahre, die dem beabsichtigten Urlaub vorausgehen, mindestens 12 Monate bei ihrem Arbeitgeber beschäftigt waren. Der Arbeitgeber kann den Urlaubsantrag des abhängig Beschäftigten ablehnen, aber nur, wenn er nachweisen kann, dass ein solcher Urlaub für sein Unternehmen zu größeren Schwierigkeiten führen würde. Eine weitere Auflage ist, dass das neue Unternehmen nicht mit dem Unternehmen des Arbeitgebers konkurrieren darf. Das Gesetz und seine Folgen wurden noch nicht bewertet. Bevor das neue Gesetz verabschiedet wurde wurden Bedenken geäußert, dass es zu Schwierigkeiten für kleine Unternehmen führen könnte, nach Inkrafttreten des Gesetzes wurden jedoch keine diesbezüglichen Beschwerden geäußert.

5.8. Allgemeine Förderung der unternehmerischen Initiative

Im **Vereinigten Königreich** werden abhängig Beschäftigte, die die Gründung eines Unternehmens erwägen, bei der Entwicklung ihrer Ideen unterstützt, wenn auch auf subtile Weise. Die „Business Links“ inserieren häufig in der Lokalpresse, nach dem Motto “Sie wollen ein Unternehmen gründen? Dann sprechen Sie mit uns!”. Die Inserate sind zwar nicht ausschließlich, aber überwiegend auf Personen ausgerichtet, die derzeit abhängig beschäftigt sind, denn man vermutet, dass dort das größte Potenzial für wachstumsintensive Neugründungen vorhanden ist.

Ein Programm von „Enterprise Shows“, das vor allem auf abhängig Beschäftigte ausgerichtet ist, die ernsthaft erwägen, ein Unternehmen zu gründen, läuft derzeit im UK. Zugrunde liegt das Konzept, alle Einrichtungen, mit denen man Kontakt aufnehmen muss, wenn man über die Gründung einer eigenen Firma nachdenkt, z.B. Business Link, die Banken, Rechnungsführer, Finanzbehörden usw., an einem Ort zusammenzubringen. Für die Veranstaltungen wird in der regionalen und lokalen Presse geworben und daher sind die Chancen gut, dass abhängig Beschäftigte darauf aufmerksam werden. Auch diese Veranstaltungen sind überwiegend auf abhängig Beschäftigte ausgerichtet.

6. SCHLUSSFOLGERUNGEN

Im Großen und Ganzen gibt es für abhängig Beschäftigte, die sich selbständig machen oder ihre eigenes Unternehmen gründen wollen, in den an diesem Projekt beteiligten Ländern keine unüberwindbaren Schwierigkeiten. In bestimmten Bereichen, beispielsweise im Hinblick auf die Definition von Selbständigkeit oder die Arbeitslosenversicherung, gibt es einige Probleme, die den Wechsel von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit in manchen Fällen erschweren könnten. Es gibt aber auch Beispiele dafür, wie diese Probleme vermieden oder gelöst werden könnten.

Die Gründe, weshalb relativ wenige abhängig Beschäftigte sich dafür entscheiden, ihr abhängige Beschäftigung aufzugeben und ihr eigener Chef zu werden, sind nicht in erster Linie auf Probleme des Wechsels zwischen den beiden Formen zurückzuführen. Die größte Schwierigkeit scheint die relativ schwache unternehmerische Grundlage der europäischen Gesellschaften im Allgemeinen zu sein. Eine Mehrzahl der Menschen hält die relative Sicherheit einer abhängigen Beschäftigung und eine mehr oder weniger vorhersehbare Zukunft für besser als die Unsicherheit der Selbständigkeit, auch wenn das Einkommen, das durch letztere erzielt werden kann, im Durchschnitt höher sein könnte.

Um die unternehmerische Lücke mittel- und langfristig zu schließen sollte die unternehmerische Mentalität gefördert werden, z.B. an Schulen und Hochschulen. Während ihrer Ausbildung sollten Schüler und Studenten nicht nur rein technische gewerbliche Fähigkeiten lernen, sondern auch mit der Möglichkeit vertraut gemacht werden, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Darüber hinaus müssen Anstrengungen zur Erleichterung der Gründung neuer Unternehmen und zur Stärkung der Wachstumsmöglichkeiten bestehender Unternehmen fortgesetzt und verstärkt werden, z.B. durch weitere Vereinfachung von Verwaltungsverfahren, einen unternehmensfreundlichen Steuerrahmen und ausreichenden Zugang zu Finanzmitteln.

Abhängig Beschäftigte haben in der Regel mehr zu verlieren als Arbeitslose oder Schulabgänger, verfügen jedoch auch über mehr Kenntnisse und Erfahrung und sind damit potenziell besser für eine Neugründung geeignet. Um mehr abhängig Beschäftigte dazu zu bewegen, den Wechsel zur Selbständigkeit zu wagen, wären wahrscheinlich Maßnahmen am erfolgreichsten, die einen schrittweisen Übergang von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit unterstützen. Auf diese Art wären abhängig Beschäftigte nicht gezwungen, einen unwiderruflichen Entschluss zu fassen, dessen Konsequenzen schwer zu beurteilen sind. Die Möglichkeit, eine Geschäftsidee während eines unbezahlten Urlaubs von der abhängigen Beschäftigung mit der Möglichkeit der Rückkehr auszuprobieren ist ein Beispiel dafür.

Darüber hinaus brauchen insbesondere Jungunternehmer eine Basisversicherung gegen einige der Folgen eines Fehlschlags. Daher sollten Jungunternehmer, die vorher abhängig beschäftigt waren, Beitragszeiträume zur Arbeitslosenversicherung

gegebenenfalls an Versicherungssysteme für Selbständige übertragen können oder die Möglichkeit haben, zur Arbeitslosenversicherung für abhängig Beschäftigte zurückzukehren. Schließlich sollte ein schrittweiser Übergang von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit nicht durch eine unklare Definition der Selbständigkeit verhindert werden und die Möglichkeit zulassen, dass das neue Unternehmen insbesondere während der ersten Phase vielleicht nur wenige Kunden haben und dass auch der frühere Arbeitgeber ein Hauptkunde sein könnte.

7. ANHANG: DIE LAGE IN EINIGEN BETEILIGTEN LÄNDERN

Für die meisten am Projekt beteiligten Länder stellten die Sachverständigen detailliertere Informationen über die Lage abhängig Beschäftigter bereit, die sich selbständig zu machen und/oder eine eigene Firma gründen wollen.

Jede der einzelnen Länderbeschreibungen enthält eine einfache Abbildung mit den Hindernissen, denen sich abhängig Beschäftigte gegenübersehen, wenn sie in Betracht ziehen, sich selbständig zu machen³⁸. In der Abbildung werden folgende Bereiche berücksichtigt:

- (klare und zuverlässige) Definition von Selbständigkeit
- Lizenzen usw., die für eine Unternehmensgründung erforderlich sind
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Insolvenzbestimmungen und die Gefahr des Eigentumverlustes im Falle des Scheiterns
- Besteuerung
- Arbeitsverträge einschließlich Problemen mit Wettbewerbsklauseln usw.
- Arbeitslosenversicherung
- Lohnfortzahlung (Einkommen im Falle einer Erkrankung)
- Krankenversicherung (Erstattung von medizinischen Kosten usw.)
- Rentenversicherung
- Invaliditätsversicherung
- Schutz im Falle von Schwangerschaft, Erziehungszeiten usw.

Im Falle eines strukturbedingten Hindernisses, z.B. ein Hindernis, das eine kontinuierliche Benachteiligung der Selbständigkeit gegenüber einer abhängigen Beschäftigung bedeutet, wird in den Abbildungen ein Wert von -2 angegeben, handelt es sich lediglich um ein temporäres Hindernis, wird der Wert -1 angegeben. In einigen Fällen kommt es auch zu temporären Vorteilen nach dem Übergang zur Selbstständigkeit, was mit einem Wert von +1 angegeben wird.

Wie bereits in Kapitel 4.3 dargelegt, sind die Abbildungen für die einzelnen Länder nicht miteinander vergleichbar. Sie zeigen lediglich, in welchen Bereichen die nationalen Sachverständigen der Gruppe mögliche strukturbedingte oder temporäre Hindernisse in ihrem Land sehen oder wo sie einen möglichen Vorteil für abhängig Beschäftigte erkennen. Bis zu welchem Grad ein gefühltes Hindernis den Übergang vom abhängig Beschäftigten zur Selbständigkeit schwieriger macht (oder bis zu welchem Grad ein solcher Übergang durch einen temporären Vorteil erleichtert wird), kann nicht gemessen werden. Dies bedeutet auch, dass es nicht möglich ist, aus der Anzahl der in der Abbildung angegebenen Hindernisse oder Vorteile Schlussfolgerungen zu ziehen.

³⁸ Die Abbildungen wurden ursprünglich von EIM (2003) entwickelt, jedoch von den nationalen Sachverständigen geändert und angepasst.

7.1. Dänemark

Die rechtlichen und wirtschaftlichen Folgen, z.B. in Bezug auf die **Besteuerung**, der Selbständigkeit hängen in erster Linie von der Tätigkeit und nicht von der Person ab. Rund 40 % aller registrierten Unternehmer gründen und betreiben ihr Unternehmen – zumindest für einen gewissen Zeitraum – parallel zu ihrer Tätigkeit als abhängig Beschäftigter. Teilzeitunternehmer werden daher in Bezug auf einen Teil ihres Einkommens als Lohnempfänger besteuert, während die Einkünfte aus ihrer unternehmerischen Tätigkeit den Bestimmungen der Unternehmenssteuer unterliegen.

Damit die Steuerbehörden die Bestimmungen der Unternehmenssteuer anwenden können, müssen sie entscheiden, ob es sich bei der Tätigkeit um ein echtes Unternehmen handelt oder um ein Hobby. Diese Situation kann zu Unklarheiten führen. Es besteht die Gefahr, dass die Steuerbehörden sogar rückwirkend frühere Entscheidungen zur Besteuerung ändern. Dies ist z. B. der Fall, wenn eine unternehmerische Tätigkeit eingestellt wird und der Unternehmer nicht in der Lage war, die Steuerbehörden davon zu überzeugen, dass es sich bei der Tätigkeit um den ernsthaften Versuch handelte, ein Unternehmen zu gründen. In einem solchen Fall sind vorher von der Steuer abgesetzte Produktionskosten zurückzuführen und die Steuern zu zahlen. Um dies zu vermeiden, kann der Unternehmer von den Steuerbehörden eine verbindliche Aussage dahingehend erhalten, ob seine Tätigkeit als Unternehmen oder Hobby eingestuft wird. Die Regierung will die Bedingungen für Unternehmer vereinfachen. Deshalb wird in unklaren Fällen zugunsten des Unternehmers entschieden.

Für einige Selbständige, z. B. Berater, kann es sich als schwierig erweisen, von den Steuerbehörden als Selbständiger eingestuft zu werden, wenn ihre Tätigkeit der von abhängig Beschäftigten gleicht. Da die Regierung für diese Gruppe der Selbständigen günstige Bedingungen schaffen will, wird eine Arbeitsgruppe eingerichtet, die die Möglichkeiten zur Verbesserung ihrer Situation analysieren soll.

Die **Finanzierung der Gründung** eines neuen Unternehmens oder die Übernahme eines vorhandenen Unternehmens stellt für Unternehmer ein größeres Problem dar. Steuernachlässe sind jedoch für Finanzmittel möglich, die mit dem Ziel der Gründung eines eigenen Unternehmens abgezweigt werden. Dies können 100 000 DKK oder bis zu 40 % des Einkommens des Steuerzahlers sein. Dabei müssen sich die Ersparnisse jedoch auf mindestens 5 000 DKK jährlich belaufen, damit sie für eine Steuersenkung in Frage kommen. Das Geld muss auf ein spezielles Konto überwiesen werden. Durch Steuersenkung gesparte Gelder dürfen nur für Investitionen von mindestens rund 200 000 DKK verwendet werden. Vorausgesetzt wird dabei, dass die Investitionen, die durch aufgrund von Steuersenkungen gesparte Gelder finanziert wurden, abgeschrieben werden. Der Umfang der Abschreibung

seinerseits wird um die Summe gekürzt, die von dem genannten Konto eingesetzt wurde.

Im Januar 2003 veröffentlichte die Regierung "Promoting Entrepreneurship, A plan of action" (Förderung des Unternehmertums, ein Aktionsplan), und im Oktober 2003 wurden eine Reihe von detaillierten Initiativen vorgelegt. Eine Initiative umfasst Verbesserungen der genannten Steuervorschrift. Da heute viele Unternehmen innerhalb des Dienstleistungssektors gegründet werden und hier keine umfangreichen Investitionen getätigt werden müssen, beabsichtigt die Regierung, die Schwelle von 200 000 DKK auf 100 000 DKK zu verringern und außerdem die im Rahmen dieser Steuervorschrift in Frage kommenden Kostenarten zu erweitern, indem die Möglichkeit geschaffen wird, die Ersparnisse auch für abzugsfähige Betriebskosten zu verwenden.

In Dänemark gibt es ein allgemeines Alterssicherungssystem für alle aus dem Erwerbsleben ausgeschiedenen Bürger ab 65, das staatlich finanziert wird und eine Grundrente vorsieht. Die meisten haben mit einem Versicherungsunternehmen eine zusätzliche Rentenversicherung abgeschlossen. Bei Lohnempfängern ist dies häufig Bestandteil ihres Arbeitsvertrags, und der vom Arbeitgeber gezahlte Beitrag wird häufig als Teil des Lohns betrachtet. Der gezahlte Beitrag gilt jedoch nicht als zu versteuerndes Einkommen des Lohnempfängers. Die Rente wird bei ihrer Auszahlung versteuert.

Auch Selbständige können sich in derselben Weise zusätzlich rentenversichern. Der gezahlte Beitrag ist im Prinzip vor der Besteuerung abzugsfähig. Die Beträge sind allerdings über einen Zeitraum von fünf Jahren aufzuteilen, ferner müssen die jährlichen Beitragszahlungen in gleicher Höhe erfolgen. Diese Bestimmungen können für Selbständige zu Problemen führen, weil ihre Einkünfte schwanken und in Jahren mit niedrigem Einkommen derartige Zahlungen kaum möglich sind. Daher wird die Regierung im Rahmen der Initiativen ab Oktober 2003 die derzeitigen Rechtsvorschriften ändern und für Selbständige die Möglichkeit schaffen, die Höhe der Zahlungen anzupassen.

Die **Arbeitslosenbezüge** des Selbständigen unterscheiden sich von denen des abhängig Beschäftigten. Abhängig Beschäftigte erhalten Arbeitslosengeld ab dem ersten Tag ihrer Arbeitslosigkeit, während Selbständige nur dann Anspruch auf derartige Leistungen haben, wenn sie nachweisen können, dass ihre Geschäftstätigkeit aufgegeben wurde. Außerdem gibt es für Selbständige eine Karenzzeit von drei Wochen, bevor sie Arbeitslosengeld beziehen. Ferner hat ein Arbeitsloser nur dann Anspruch auf Arbeitslosengeld, wenn er innerhalb der letzten drei Jahre mindestens 52 Wochen einer Vollzeitbeschäftigung nachging. Diese Bedingung kann für Selbständige zu Problemen führen, die seit mehr als zwei Jahren ein Unternehmen nicht vollzeitig führen. Abhängig Beschäftigte ohne Vollzeitbeschäftigung können

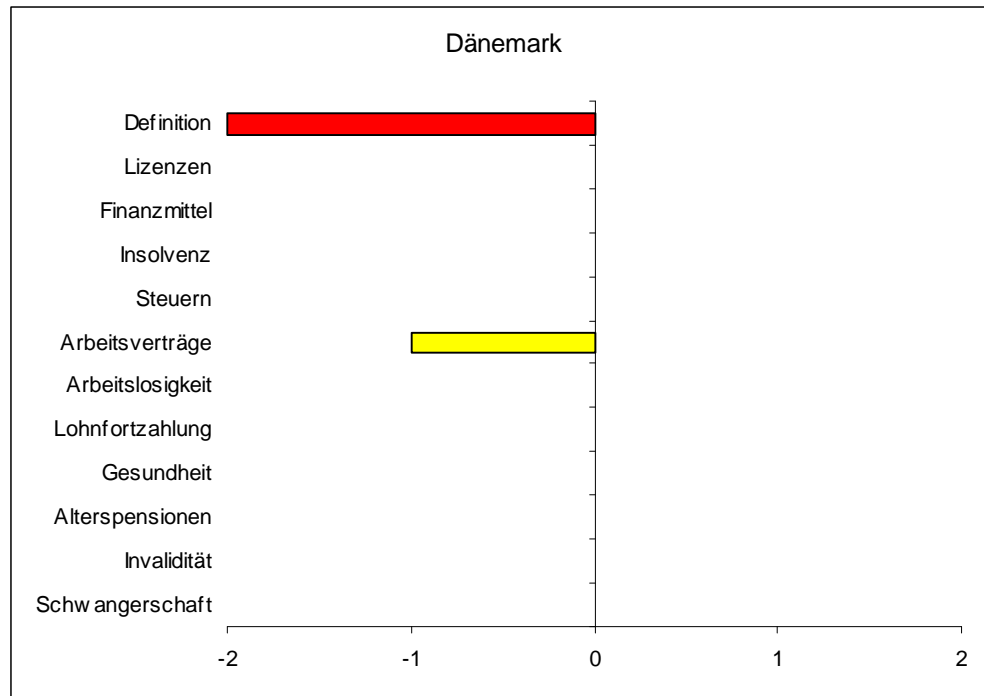
ergänzendes Arbeitslosengeld für die verbleibenden Stunden bis zu 37 Stunden pro Woche beziehen. Selbständige haben diese Möglichkeit nicht.

Vorruhestand ist ab 60 Jahren möglich. Vorruheständler dürfen pro Jahr eine begrenzte Anzahl von Stunden arbeiten, was mit einer entsprechenden Kürzung des vorgezogenen Altersruhegelds einhergeht. Diese Möglichkeit besteht auch für Selbständige, ist jedoch häufig nicht realistisch.

Eine der im Oktober 2003 angekündigten Initiativen sieht vor, die Möglichkeiten, ein eigenes Unternehmen auf der Grundlage des Arbeitsplatzes zu gründen, für im **öffentlichen Dienst Beschäftigte** zu verbessern. Die Regierung wird vorhandene Bestimmungen und Möglichkeiten zur diesbezüglichen Unterstützung erläutern und öffentliche Einrichtungen anweisen, Möglichkeiten der Vergabe von Tätigkeiten (Outsourcing) an ihre Beschäftigten zu schaffen.

Die Regierung hat in Zusammenarbeit mit regionalen Behörden neue **One-Stop-Shops** eingerichtet, die an die Stelle der bisherigen Informationszentren treten. Sie sollen alle verfügbaren Informationsquellen vorhalten, so dass Unternehmer und KMU genau die Informationen finden können, die sie benötigen.

Unter www.startguiden.dk finden Unternehmer und KMU umfassende Informationen und Antworten auf ihre Fragen. Es ist auch möglich, Fragen an ein Sachverständigenpanel zu richten. Durch "Startguiden" wird der Bedarf an direkten Beratungen verringert, und Unternehmer oder KMU, die um eine direkte Konsultation bitten, haben die Möglichkeit, sich vor einem Treffen mit den Sachverständigen vorzubereiten. "Startguiden" wurde kürzlich aktualisiert.



Weitere Informationen erteilt:

Ib Kjøller

Senior Advisor

The National Agency for Enterprise and Housing

Ministry of Economic and Business Affairs

Dahlerups Pakhus

Langelinie Allé 17

DK 2100 Copenhagen

Phone + 45 35 46 63 41

Email: ik@ebst.dk

7.2. Deutschland

Bezüglich der **Definition von Selbständigkeit** besteht eine gewisse Unsicherheit, da dieser Begriff in Deutschland nicht rechtsverbindlich definiert ist. Vielmehr ist im Falle des Übergangs von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit eine Klärung von Fall zu Fall notwendig, damit in Bezug auf Erwerbs- und Sozialstatus zwischen abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit unterschieden werden kann.

Nach einer im Jahr 2001 veröffentlichten Studie³⁹ führt die Heranziehung von Kriterien, die von den Bundesarbeits- und Sozialgerichten entwickelt wurden, und denen der Sozialversicherungseinrichtungen zu einem stark divergierenden Bild: Nach den Kriterien des Bundesarbeitsgerichts handelt es sich bei 48 % der untersuchten Fälle um Selbständige, bei 30 % um semi-abhängig Beschäftigte, bei 19 % um abhängig Beschäftigte und bei 3 % um einen nicht geklärten Status; die Kriterien der Sozialversicherungseinrichtungen ergeben ein Verhältnis von 14 % Selbständigen gegenüber 46 % abhängig Beschäftigten und 40 % mit ungeklärtem Status. Bei Unternehmensneugründungen, die während einer abhängigen Beschäftigung in Angriff genommen werden, kann es zu einem gewissen Grad von Unsicherheit kommen.

Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Neuunternehmer kein Personal einstellt und ausschließlich oder vorrangig für einen einzigen Kunden arbeitet. In solchen Fällen birgt der ungeklärte Status ein gewisses Risiko für den Kunden, der möglicherweise für den selbständigen Geschäftspartner Rückzahlungen an die Sozialversicherung tätigen muss. Rechtssicherheit bezüglich des Status kann durch eine Überprüfung der Statusfeststellung erzielt werden, die von der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte durchgeführt wird. Die Entscheidung über den Status wird auf der Grundlage der jeweiligen Fakten des Einzelfalls getroffen.

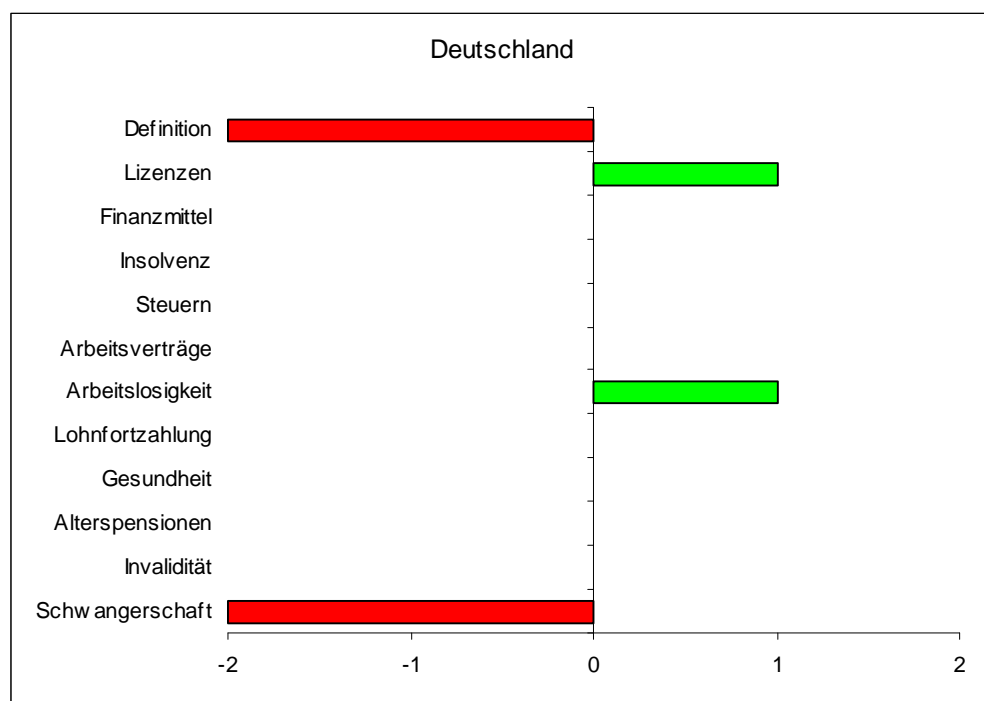
Nach der jüngsten Reform der Handwerksordnung wurden für einige Berufe die **Bedingungen für eine Unternehmensgründung** teilweise aufgehoben, und in einigen Fällen können die als Arbeitnehmer gewonnenen Erfahrungen an die Stelle formaler Qualifikation treten.

In Deutschland gibt es ein breites Spektrum von Maßnahmen zur **finanziellen Unterstützung**, die die Gründung einer neuen oder die Übernahme einer vorhandenen Firma erleichtern. Neuunternehmer, die bereits einer Erwerbstätigkeit nachgehen, haben bei ihren Verhandlungen mit den Banken

³⁹ Dietrich, H. (2001), Scheinselbständigkeit als neuer Erwerbstyp bzw. neue Unternehmerform? Theoretische und empirische Befunde aus der IAB-Scheinselbständigenstudie, in: Merz, J. (ed.), Existenzgründung: Erfolgsfaktoren und Rahmenbedingungen, Baden-Baden, pp. 135 – 153, Nr. 12 der Reihe: Schriften des Forschungsinstituts Freie Berufe.

einen gewissen Vorteil, wenn sie ihre Berufserfahrung für die Neugründung einsetzen können.

Bezüglich einer Änderung des **Insolvenzrechts** plant die deutsche Regierung die Einführung von Bestimmungen, die Selbständige vor der Pfändung ihrer privaten Versicherungspolice zur Altersversorgung schützen. Der Schutz vor Pfändung von gemischten Lebensversicherungen und privaten Rentenversicherungen ist notwendig, damit für Selbständige beim Eintritt in den Ruhestand und Fehlen eines Rechtsanspruchs auf Sozialversicherung eine angemessene finanzielle Sicherung gewährleistet ist.



Ein Selbständiger, der früher abhängig beschäftigt war, behält seinen Anspruch auf **Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung**. Er kann seine Mitgliedschaft in diesen Versicherungssystemen fortsetzen, muss jedoch selbst den Beitrag zahlen, der früher vom Arbeitgeber geleistet wurde. So müssen sie für einen guten Versicherungsschutz erheblich mehr zahlen.

Im Rahmen der gesetzlichen **Rentenversicherung** ist die Versicherung vorgeschrieben, wenn in Verbindung mit der Selbständigkeit keine Arbeitnehmer mit gesetzlicher Versicherung regelmäßig beschäftigt werden und wenn die Tätigkeit hauptsächlich und auf dauerhafter Basis für einen einzigen Kunden durchgeführt wird. Ferner ist eine Pflichtversicherung auf Antrag möglich.

Die Ansprüche auf **Arbeitslosenversicherung** bleiben fünf Jahre bestehen, danach erlischt der Anspruch.

Im Falle einer **Schwangerschaft** verlieren Frauen die Rechte und den Schutz, die sie als abhängig Beschäftigte gegenüber dem Arbeitgeber in Anspruch nehmen konnten.

In den **Steuergesetzen** wird rechtlich zwischen zwei Arten von Erwerbstätigkeit bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens sowie bei der Art der Besteuerung unterschieden. Bezüglich des Einkommens gibt es unterschiedliche Steuerkategorien, für die es wiederum unterschiedliche rechtliche Bestimmungen gibt. Der Selbständige erzielt sein Einkommen aus unabhängigen persönlichen Dienstleistungen (in diesem Fall zahlt er keine Gewerbesteuer) oder aus Handel oder Gewerbe. Der abhängig Beschäftigte erzielt sein Einkommen durch seine Erwerbstätigkeit. Seine Lohnsteuer wird einbehalten und vom Arbeitgeber an das Finanzamt abgeführt.

Weitere Informationen erteilt:

Dr. Karl-Heinz Groß

Ministry for Economy and Labour

Villemombler Str. 76

D-53123 Bonn

Phone: +49 (0)228 615 4590

Fax: +49 (0)228 615 4920

Email: karl-heinz.gross@bmwa.bund.de

7.3. Spanien

Es gibt **keine einheitliche Definition für Selbständigkeit**, unterschiedliche Kriterien werden von unterschiedlichen spanischen Einrichtungen verwendet. Selbständige sind durch das “Spezielle Sozialversicherungssystem für Selbständige” (Regimen Especial de la Seguridad Social para Trabajadores Autónomos, R.E.T.A.) abgedeckt. Im Rahmen dieses Systems werden Selbständige als Personen betrachtet, “die auf herkömmliche, persönliche und direkte Weise eine gewinnbringende wirtschaftliche Tätigkeit entwickeln, ohne über einen Arbeitsvertrag zu verfügen, und unabhängig davon, ob sie andere Mitarbeiter beschäftigen”. Trotz dieser Definition erfasst das System Personen, die nicht wirklich selbständig sind, wie beispielsweise katholische Priester, Schriftsteller, Vorstandsmitglieder in privaten oder öffentlichen Unternehmen, Aktionäre von Kommanditgesellschaften oder Genossenschaften (letztere fakultativ). Im Gegensatz zum R.E.T.A. haben die spanischen Finanzbehörden keine spezielle Definition für Selbständige und treffen lediglich die folgende Unterscheidung: Allgemein gilt, dass, wenn eine Person ein Unternehmen gründet und ihm eine Rechtsform gibt (eine Aktiengesellschaft oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung), sie Gesellschaftssteuer zahlen muss. Ansonsten zahlt sie Einkommenssteuer.

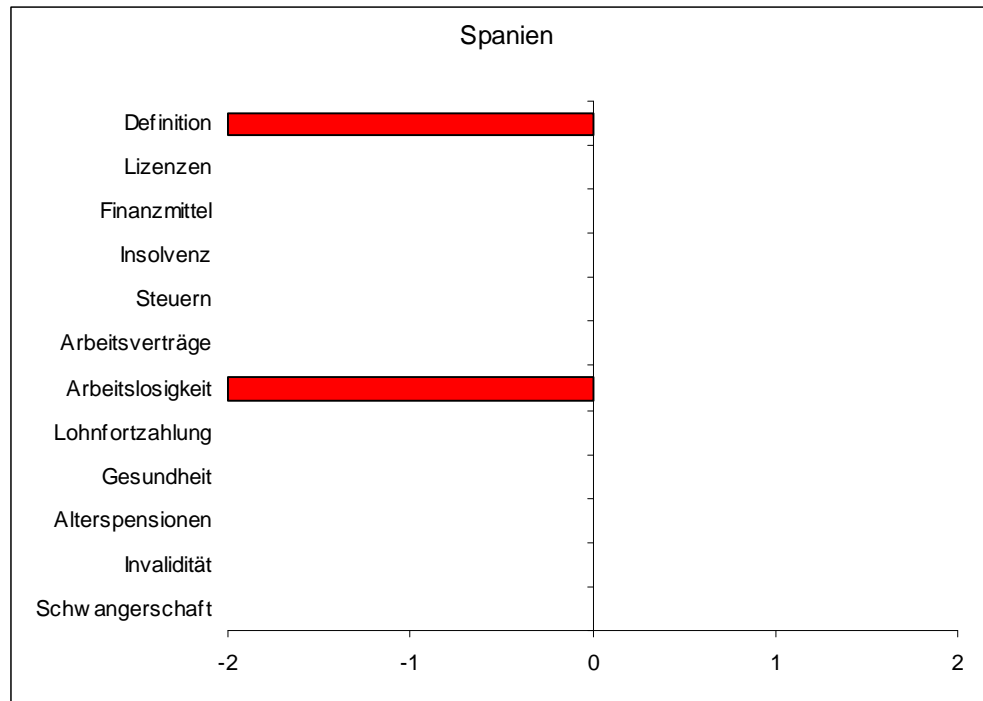
Im Laufe der letzten Jahre hat die spanische Regierung sich insbesondere darum bemüht, das Sondersystem der **Sozialversicherung** für Selbständige (R.E.T.A.) dem allgemeinen Sozialversicherungssystem (R.G.S.S.) anzunähern, das abhängig Beschäftigte abdeckt.

Seit der Genehmigung der Verordnungen: “Ley 53/2002, Artikel 40” und “Real Decreto 1273/2003, Artikel 1” sind Selbständige, die unter das Sondersystem der Sozialversicherung für Selbständige (R.E.T.A. de la Seguridad Social) fallen, freiwillig unter denselben Bedingungen versichert wie Arbeitnehmer, die in Bezug auf “Krankheit” unter das allgemeine Sozialversicherungssystem fallen.

In Bezug auf **Invalidität** sind (wie aus der Abbildung unten hervorgeht) Selbständige, die vom Sondersystem der Sozialversicherung für Selbständige (R.E.T.A. de la Seguridad Social) abgedeckt sind, seit der Genehmigung des “Real Decreto Ley 2/2003, Artikel 8” und des “Real Decreto 1273/2003, Artikel 9” freiwillig unter denselben Bedingungen versichert, wie die Erwerbstätigen, die vom allgemeinen Sozialversicherungssystem erfasst werden. Sie erhalten also die entsprechende Leistung nach dem vierten Tag der Invalidität.

Altersruhegelder werden für Selbständige, die unter das Sondersystem der Sozialversicherung fallen, genauso berechnet wie für die Arbeitnehmer, die unter das allgemeine Sozialversicherungssystem fallen. Allerdings können Selbständige zwischen einer Bemessungsgrundlage von 740,7 EUR pro Monat und höchstens 1 388,10 EUR pro Monat wählen, wobei die gezahlte Rente von der ausgewählten Bemessungsgrundlage abhängt. Es gibt lediglich

beim Vorruhestand eine Ausnahme, denn der Selbständige, der unter das Sondersystem der Sozialversicherung fällt, kann erst mit 65 Jahren seinen Anspruch auf Altersruhegeld geltend machen (siehe Real Decreto Ley 2/03).



Schließlich können abhängig Beschäftigte, die sich selbständig machen wollen, bis zu 20 % ihres **Arbeitslosengelds** aktivieren, um ihr Unternehmen zu gründen und darin zu investieren. Das restliche Arbeitslosengeld, d. h. 80 %, oder der Gesamtbetrag, sofern der neue Selbständige die 20 % nicht aktivieren will, kann auf einer vierteljährlichen Grundlage von der Sozialversicherung gezahlt werden, um den Sozialversicherungsbeitrag des neuen Selbständigen zu bezuschussen. Es gibt allerdings keine Arbeitslosenversicherung für Selbständige, deren Unternehmen scheitert oder in Konkurs geht.

Weiterhin ist die Bedeutung der “Sociedad Limitada Nueva Empresa” einer neuen Rechtsform der **Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, die seit dem Erlass des “Ley 7/2003 vom 1. April 2003” gegründet werden kann, hervorzuheben. Dieses neue Gesetz ermöglicht die Gründung einer “Sociedad Limitada Nueva Empresa” durch telematische Datenübertragung innerhalb sehr kurzer Zeit (rund 48 Stunden) mit einer weit gefassten “Satzung” oder Unternehmensklauseln, die leicht geändert werden können. Ferner bietet es sogar die Möglichkeit, diese neue Rechtsform fast ohne Kosten oder Hemmnisse in ebenfalls sehr kurzer Zeit in eine andere zu überführen. Der große Vorteil dieser neuen Rechtsform ist die vollständige Trennung des

Betriebsvermögens vom Privatvermögen, wodurch im Falle des Konkurses oder der Pfändung größere Risiken vermieden werden und der Selbständige nur begrenzt haftet (d.h. nur mit dem Betriebsvermögen und nicht mit seinem Privatvermögen).

Weitere Informationen erteilt:

Jorge Orozco

Subdirector General de Apoyo a las PYME

Dirección General de Política de la PYME

C/ Maria de Molina, 50 – 2ª planta

E-28006 Madrid

Phone: 91 545 08 25

Fax: 91 545 09 10

Email: jorozco@ipyme.org

7.4. Niederlande

In den vergangenen drei Jahren war in den Niederlanden eine langsame, doch stetige Abnahme der Zahl neuer Unternehmen zu beobachten. Ende 2003 pendelte sich die Abnahme bei durchschnittlich 44 000 Neugründungen pro Jahr ein. Der Anteil der Selbständigen an Unternehmen insgesamt ist in den letzten 10 Jahren prozentual stark angestiegen, insb. in den Bereichen Bau, Verkehr und Unternehmensdienstleistungen.

Die Gründe für die Entscheidung zur Selbständigkeit wurden im Jahr 2002 vom Wirtschaftsministerium untersucht. Es zeigte sich, dass der erste und wichtigste **Grund, sich selbständig zu machen**, der Wunsch ist, unabhängig zu sein. Der Selbständige betrachtet die Freiheit, Zeit und Arbeit nach seinen Vorstellungen organisieren zu können, als großes Plus und die Möglichkeit, seine beruflichen Fähigkeiten im Vergleich zu seiner Arbeit als abhängig Beschäftigter effizienter einsetzen zu können, als bedeutenden Vorteil.

Die in den Niederlanden verwendete **Definition von Selbständigkeit** lautet: Als selbständig gilt eine natürliche Person, die den Finanzbehörden zufolge Einkommen (Gewinn) aus einer unternehmerischen Tätigkeit bezieht und kein Personal beschäftigt. Auch ein Hauptanteilseigner, der gleichzeitig Geschäftsführer und einziger Beschäftigter ist, gilt als selbständig. Wie jedoch die Abbildung unten zeigt, bleibt die Definitionsfrage ein Hindernis, weil die Steuerbehörden und die Sozialversicherung nicht dieselben Kriterien für Selbständige zugrunde legen.

In den Niederlanden gibt es – wie die Abbildung deutlich macht – noch weitere Hindernisse für selbständige Unternehmer bezüglich **Krankheit, Invalidität und Schwangerschaft**. Derzeit wird an einigen größeren Änderungen gearbeitet, um die Belastung für Selbständige durch Krankheit, Invalidität und Schwangerschaft zu verringern.

Man geht davon aus, dass bis zum 1. Juli 2004 alle Selbständigen im Rahmen des so genannten *Wet Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen* (WAZ – System für Selbständige im Falle der Invalidität) weiterhin versichert sind. Ein arbeitsunfähiger Selbständiger kann nach einem Jahr Invalidität eine Rente von bis zu 70 % des Mindestlohns beziehen (vorausgesetzt, es wurde eine 100-prozentige Arbeitsunfähigkeit festgestellt). Das System ist dem Sozialministerium angegliedert, doch wird das Einkommen des Fonds von den Steuerbehörden reguliert. Der Versicherungsbeitrag wird zusammen mit der Einkommenssteuer gezahlt. Der Fonds wird vom UWV verwaltet.

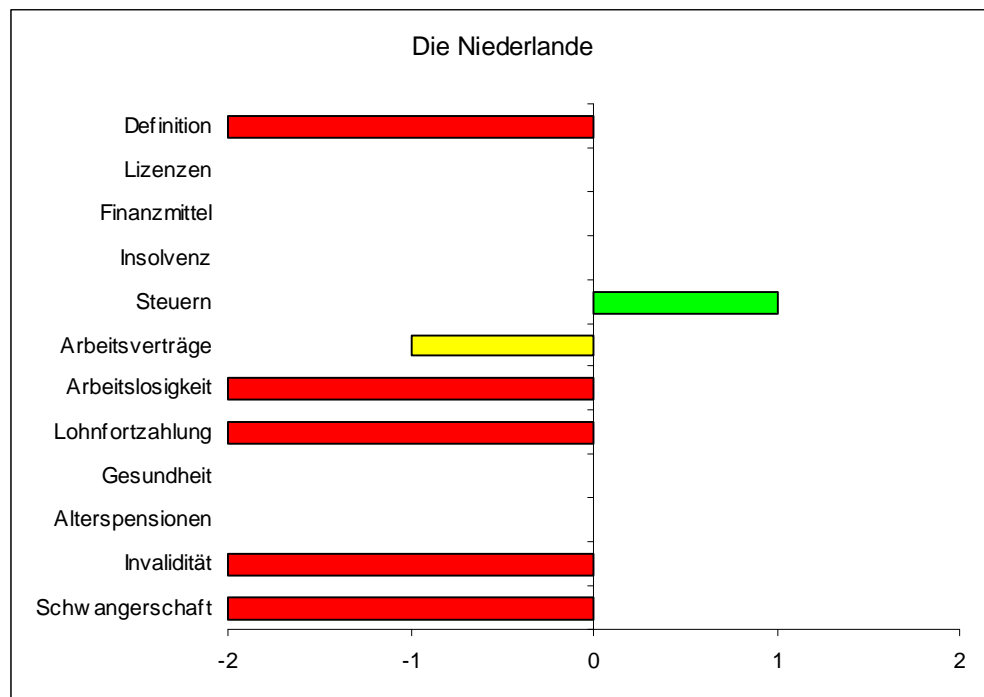
Das beschriebene System wird am 1. Juli 2004 abgeschafft. In Anbetracht der zu erwartenden Abschaffung des WAZ wurden die Beiträge der Selbständigen bereits auf Null gesetzt. Selbständige, die ab jetzt bis zum 1. Juli arbeitsunfähig werden, sind durch das WAZ versichert. Die Kosten dieses Systems sind im Verhältnis zur Höchstreute für Selbständige hoch. Rentenzahlungen erfolgen aufgrund der Definition von Invalidität und weil

Selbständige nicht sehr häufig krank sind, relativ selten. Dadurch gibt es derzeit eine Reserve von fast 1,1 Mrd. EUR.

Aufgrund des Missverhältnisses zwischen Einkünften, Auszahlungen und dem Gesamtergebnis hat das Sozialministerium entschieden, dass ab dem 1. Januar 2004 Selbständige ihren „Beitrag“ nicht zahlen müssen, jedoch bis zum 1. Juli 2004 versichert bleiben. Dies hat zu einer gewissen Unsicherheit geführt, denn es ist noch nicht klar, was nach dem 1. Juli 2004 geschehen wird. Es wird angenommen, dass die Privatwirtschaft die Rolle des Versicherers übernehmen wird, da das WAZ nicht mehr existiert. Es ist allerdings noch nicht geklärt, ob eine Privatversicherung für hohe Risiken angeboten wird.

Bei **Schwangerschaftsurlaub** sind selbständige Frauen zumindest über das WAZO (System Arbeit und Pflege) versichert. Die Zahlungen werden aus dem verbleibenden WAZ-Fonds geleistet. Es ist nicht geklärt, wie der Schwangerschaftsurlaub finanziert wird, sobald das WAZ abgeschafft ist.

Arbeitslosigkeit bleibt nach wie vor ein Hindernis, wobei allerdings zu fragen ist, ob Arbeitslosigkeit als Hindernis gelten kann. In den Niederlanden wird Arbeitslosigkeit als Berufsrisiko für Selbständige betrachtet. Und daher ist es nicht Aufgabe des Staates, sondern des Einzelnen entsprechend Vorkehrungen zu treffen. In den Niederlanden ist für jeden Bürger eine Grundsicherung vorgesehen.



*Weitere Informationen erteilt:
Rutger Boot
Ministry of Economic Affairs
NL, The Hague
Email: r.j.boot@minez.nl*

7.5. Österreich

Mit 30 300 **neu gegründeten Unternehmen** im Jahr 2003 übertraf die Anzahl der Neugründungen innerhalb eines Jahres zum ersten Mal die Schwelle von 30 000. Seit 1993 (als 14 600 neue Unternehmen gegründet wurden) sind die Zahlen beinahe stetig angestiegen. Einer Studie über **Unternehmensgründungen** aus dem Jahr 1997 zufolge waren 83 % der Unternehmensgründer abhängig beschäftigt, bevor sie sich zur Selbständigkeit entschlossen. Rund 6 % waren bereits selbständig gewesen, 5 % kamen von Universitäten oder Schulen und 6 % waren einer „anderen“ Beschäftigung nachgegangen. Im Jahr 2001 lag der Anteil der Selbständigkeit an der Wirtschaft bei 7,8 % (ausgenommen Landwirtschaft).

Die österreichische Gesetzgebung kennt keine klare **Definition** der Selbständigkeit, daher werden unterschiedliche Definitionen im Hinblick auf Besteuerung, Sozialversicherung und Arbeitsrecht herangezogen. Daraus ergibt sich jedoch kein ernsthaftes strukturelles Hindernis in Österreich.

Es gibt eine Reihe von Berufen und Gewerben, die nur ausgeübt oder betrieben werden dürfen, wenn der Unternehmer bezüglich der beruflichen Anforderungen bestimmte **rechtliche Bestimmungen** erfüllt. Einige Berufe (z. B. medizinische Berufe, Drogisten oder Tabakwarenhändler) unterliegen dem so genannten Gebietsschutz, wonach nur eine bestimmte Anzahl von Anbietern in einer Region tätig sein darf. In der Vergangenheit benötigten neue Unternehmer Bescheinigungen von unterschiedlichen Behörden (dem Magistrat, dem Gericht und dem örtlichen Finanzamt), während heute die Wirtschaftskammer Österreich dem neuen Unternehmer die Möglichkeit gibt, sein neues Unternehmen als **“First-Start-Shop”** anzumelden. Im besten Falle wird nur ein Ausweis benötigt, und das Unternehmen ist innerhalb weniger Minuten gegründet. Außerdem ist es durch E-Government möglich, ein Unternehmen online über das Internet zu gründen.

Eine interessante **Finanzierungsmöglichkeit** für Unternehmensgründungen bildet der so genannte Gründungsbonus. Dieses Programm ist sehr gut geeignet für abhängige Beschäftigte, die für die Gründung ihres eigenen Unternehmens Kapital ansparen wollen. Das Programm wird von der österreichischen Bürges-Bank, der Handelskammer und den österreichischen Bundesländern organisiert und steht Personen offen, die nicht selbständig sind und während der letzten fünf Jahre nicht selbständig waren. Potenzielle Unternehmensgründer, die sich an dem Programm beteiligen, können innerhalb eines Zeitraums zwischen zwei und sechs Jahren bis zu 55 000 EUR ansparen. Verwenden sie danach das Kapital zur Gründung eines Unternehmens, erhalten sie einen Bonus von 14 % (d.h. maximal 7 700 EUR) zusätzlich zu den regulären Zinszahlungen. Für den Gründungsbonus müssen über einen längeren Zeitraum regelmäßige Spareinlagen getätigt werden, ferner kann er mit einem Beteiligungsmodell kombiniert werden.

Ein weiteres Beispiel für die Förderung von Neugründungen ist der „double equity Garantiefonds“. Kleine und mittlere Unternehmen erhalten eine Kreditgarantie, wobei die Höhe der Garantie vom Umfang des Eigenkapitals abhängt. Ferner gibt es im Rahmen des „Neugründungs-Förderungsgesetzes NEUFÖG“ im Falle einer Unternehmensgründung Steueranreize, indem keine Gebühren oder Steuern erhoben werden.

Der neue Unternehmer entscheidet allein welchen **Unternehmenstyp** er gründen will. Dabei reicht die Spanne zwischen Einzelunternehmen mit persönlicher Haftung bis zur Aktiengesellschaft. In einigen Fällen wird eine persönliche Haftung festgelegt, und für die Tilgung von Unternehmensschulden kann Privatvermögen herangezogen werden.

Wettbewerbsklauseln sind für die Unternehmensgründung ein vorübergehendes Hindernis, doch kann ein abhängig Beschäftigter die Unternehmensgründung zumindest in einem bestimmten Bereich vorbereiten, auch wenn er in diesem Bereich noch abhängig beschäftigt ist. Es ist möglich, in **Arbeitsverträgen** Klauseln aufzunehmen, wonach ein abhängig Beschäftigter Ausbildungskosten für externe Weiterbildung tragen muss, wenn er den Vertrag kündigt. Es gibt jedoch Gerichtsurteile, wonach derartige Klauseln den abhängig Beschäftigten weder in unverhältnismäßiger Weise belasten, noch ihm das ganze finanzielle Risiko aufbürden dürfen.

Mit dem österreichischen System zur **Sozialversicherung** wird fast die gesamte Bevölkerung abgedeckt. Abhängig Beschäftigte sind im Hinblick auf Krankheit, Unfall und Rente pflichtversichert. Ein Wechsel von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit führt daher nicht zu besonderen Problemen. Es gibt jedoch unterschiedliche Regelungen für abhängig Beschäftigte und Selbständige im Hinblick auf die Höhe der Beitragszahlungen: Selbständige zahlen 24 % und abhängig Beschäftigte 18,15 % ihres monatlichen Lohns/Einkommens (der Arbeitgeber trägt die Hälfte der Versicherungskosten für die abhängig Beschäftigten). Bei der Krankenversicherung zahlt der Selbständige 9 %, während der abhängig Beschäftigte (einschließlich der Beiträge des Arbeitgebers) lediglich 7,4 % zahlt.

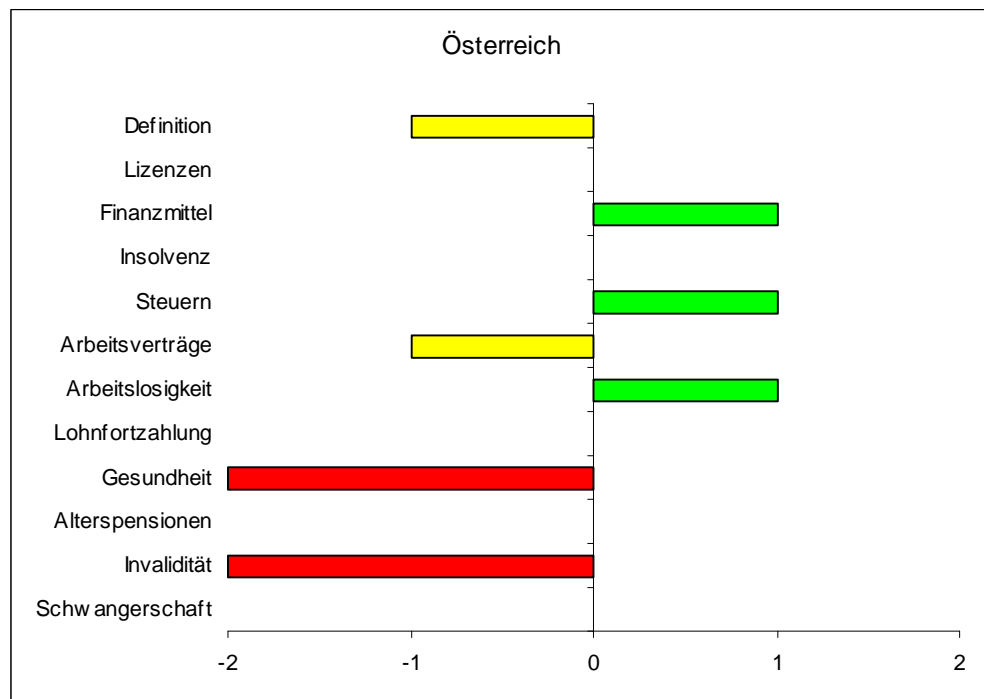
Alle Selbständigen sind Mitglied einer **Rentenversicherung**, und im Hinblick auf die Höhe der Rente gibt es keinen Unterschied zwischen abhängig Beschäftigten und Selbständigen.

Die Kriterien für **Invaliditätsrente** sind für Selbständige (unter 50 Jahren) strenger, da sie nicht unter den „Berufsschutz“ fallen (das heißt, sie müssen einen Arbeitsplatz/Selbständigkeit in jedem anderen Arbeitsbereich akzeptieren, solange sie nicht absolut unfähig sind, zu arbeiten). Der abhängig Beschäftigte hingegen muss nur eine Beschäftigung annehmen, die seiner bisherigen Beschäftigung ähnlich ist.

Im Allgemeinen fallen nur abhängig Beschäftigte unter die **Arbeitslosenversicherung**, doch haben Selbständige Anspruch auf Arbeitslosengeld, sofern sie vor Beginn der Selbständigkeit mindestens 52 Wochen abhängig beschäftigt waren.

Die Regelungen für **Erziehungsgeld** wurden ab dem 1. Januar 2002 grundlegend geändert. Eltern, die einen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich haben und mit ihrem Kind zusammen leben, haben Anspruch auf Erziehungsgeld, sofern ihr Gesamteinkommen nicht 14 600 EUR pro Jahr überschreitet. Das Erziehungsgeld beträgt 14,53 EUR täglich. Die Altersgrenze des Kindes liegt bei 36 bzw. 30 Monate, abhängig davon, ob beide Eltern das Erziehungsgeld in Anspruch nehmen.

Obwohl es in Österreich mehrere **finanzielle und steuerliche Anreize** für abhängig Beschäftigte gibt, um sich selbständig zu machen, gibt es auch einige Hindernisse. Die österreichische Regierung hat jedoch die Absicht, diese Hindernisse zu beseitigen, so beinhaltet das Regierungsprogramm eine Initiative, die die Möglichkeit für Unternehmer schaffen soll, freiwillig Beitragszahlungen an eine Art „Arbeitslosenversicherung“ zu leisten.



Weitere Informationen erteilt:

Dr. Thomas Neuman

Wirtschaftskammer Österreich (Austrian Federal Economic Chamber)

Wiedner Hauptstraße 63

A-1045 Wien

Phone: +43 0590900/3714

Fax: +43 0590900/3588

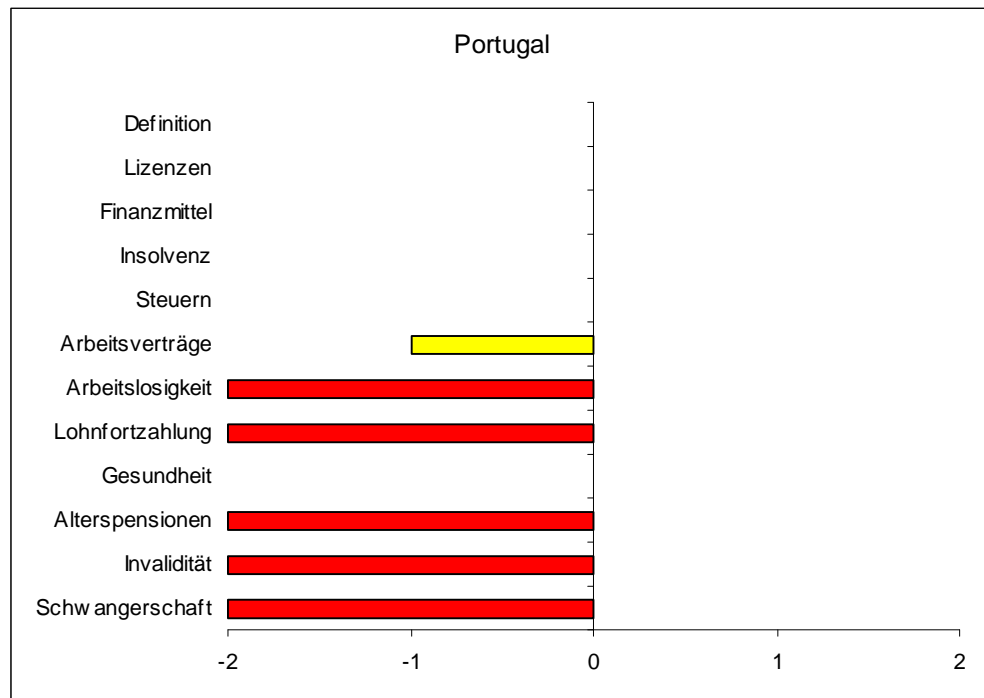
Email: Thomas.neumann@wko.at

7.6. Portugal

Der portugiesischen Gesetzgebung zufolge gibt es **keine klare Definition von Selbständigkeit**, daher werden im Hinblick auf Besteuerung, Sozialversicherung und Arbeitsrecht unterschiedliche Definitionen herangezogen.

Beim Übergang von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit muss im Hinblick auf den Beschäftigungs- und Sozialstatus zur Unterscheidung zwischen abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit von Fall zu Fall entschieden werden.

In der Praxis wird in Portugal von Selbständigkeit ausgegangen, wenn eine natürliche Person der Finanzbehörde zufolge Einkommen (Gewinne) aus einer unternehmerischen Tätigkeit bezieht und keine Mitarbeiter beschäftigt.



In Portugal gibt es ein breites Spektrum von Maßnahmen zur **finanziellen Unterstützung**, die die Gründung eines neuen Unternehmens oder die Übernahme eines vorhandenen Unternehmens erleichtern. Neuunternehmer, die bereits beschäftigt sind, haben im Hinblick auf finanzielle Unterstützung durch das portugiesische Institut für Beschäftigung und berufliche Bildung (Instituto do Emprego e Formação Profissional) einen gewissen Vorteil.

In den vergangenen zehn Jahren war eine langsame Zunahme bei der **Anzahl neuer Unternehmen** zu beobachten. Dennoch war Ende 2003 ein Rückgang von 23,3 % zu verzeichnen (von 35 735 im Jahr 2002 auf 26 825 im

Jahr 2003). Der Anteil der Selbständigen an der Gesamtzahl der Unternehmen ist in den letzten zehn Jahren prozentual stark angestiegen, insbesondere im Dienstleistungssektor.

In Portugal gibt es ein allgemeines **Alterssicherungssystem** für alle Bürger im Ruhestand ab dem Alter von 65, das staatlich finanziert wird und eine Mindestrente vorsieht. Die meisten Menschen haben bei einer Versicherungsgesellschaft eine Zusatzrentenversicherung abgeschlossen. Die gezahlte Prämie gilt für Lohnempfänger nicht als zu versteuerndes Einkommen.

Weitere Informationen erteilt:

Jaime Prudente

IAPMEI

Rua Rodrigo de Fonseca, 73

P-1269-158 Lisboa

Phone: + 351 21 383 61 88

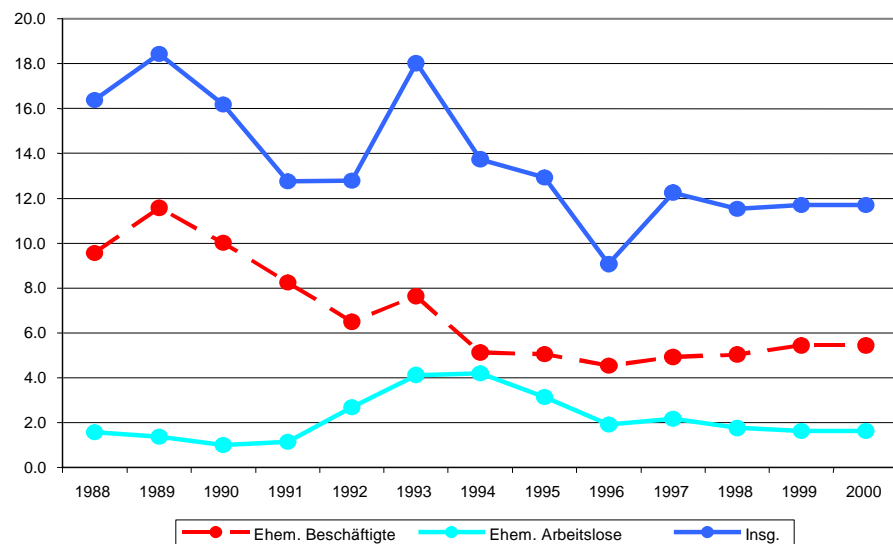
Fax: +351 21 386 40 20

Email: jaime.prudente@iapmei.pt

7.7. Finnland

In Finnland wurden im Jahr 2002 22 117 neue Unternehmen gegründet, was einer Nettozunahme von 1 982 Unternehmen (0,8 %) und 12 % aller Unternehmen entspricht. Es gab eine leichte Nettozunahme bei der Gesamtzahl aller Unternehmen während der letzten Jahre, die bei durchschnittlich 1,5 % pro Jahr lag. Etwa die Hälfte aller neuen Unternehmen wurde von Personen gegründet, die für die Neugründung ihre abhängige Beschäftigung aufgaben. Rund ein Sechstel wurde von Personen gegründet, die arbeitslos waren. Diese Zahlen sind während der vergangenen zehn Jahre relativ konstant geblieben. Die kritischste Phase für ein Unternehmen sind die ersten drei Jahre. Jede dritte Neugründung überlebt diesen Zeitraum nicht. Während der letzten zehn Jahre schwankte die fünfjährige Überlebensrate um 55 %. Von den 1999 neu gegründeten Unternehmen waren im Jahr 2002 nach drei Jahren noch 67,3 % tätig.

Abbildung: Anteil der Neugründungen an allen Unternehmen in %



Unternehmer nennen Unabhängigkeit, die Möglichkeit, das eigene Wissen zu nutzen und davon entsprechend zu profitieren, sowie Innovationen als Hauptgründe für eine Unternehmensgründung. Allgemein hängt eine Neugründung in hohem Maße von sich bietenden Gelegenheiten ab. Andererseits werden folgende Gründe angeführt, die einer Unternehmensgründung im Wege stehen: Risiko des Scheiterns, unsichere Einkünfte (einschließlich Risiken der sozialen Sicherung), Verschuldung und Verlust des Vermögens sowie die Art und Weise, in der man durch Selbständigkeit an die Arbeit gebunden ist. Insbesondere abhängig Beschäftigte neigen dazu, die Vor- und Nachteile gegeneinander abzuwägen. Andererseits zeigen Studien, dass von vormalig abhängig Beschäftigten gegründete Unternehmen in der Regel recht erfolgreich sind.

Von allen Unternehmern sind zwei Drittel Männer und ein Drittel Frauen. Weibliche Unternehmer arbeiten in der Regel in kleineren Firmen. Unternehmer sind durchschnittlich älter als abhängig Beschäftigte, lediglich 16 % sind jünger als 35 Jahre.

Es gibt **keine rechtliche Definition für Selbständigkeit** in Finnland. Dies kann in einzelnen Fällen zu Schwierigkeiten führen, insbesondere zu Beginn und für viele „neue“ Unternehmen, die Dienstleistungen anbieten, wie beispielsweise Beraterfirmen. Gibt es vielleicht nur einen einzigen Kunden (oder einen einzigen Hauptkunden), kann sich die Unterscheidung zwischen Selbständigkeit und abhängiger Beschäftigung als schwierig erweisen. Es gibt auch Situationen, in denen dieselbe Person gleichzeitig selbständig und abhängig beschäftigt sein kann. Es werden zwei Hauptkriterien zugrunde gelegt. Ob eine Person selbständig ist, ermitteln die Finanzbehörden auf der Grundlage des Einkommensteuergesetzes. Es müssen folgende Bedingungen gegeben sein: Unabhängigkeit, unternehmerisches Handeln und auf Dauer angelegte Geschäftstätigkeit. Als zweites Kriterium wird ermittelt, ob die fragliche Person im Rahmen des Rentengesetzes für Selbständige rentenversichert sein sollte. Ist dies der Fall, gilt die Person in den meisten Fällen auch im Hinblick auf die anderen Sozialversicherungsgesetze als selbständig. Es gibt jedoch einige Unterschiede bei den Kriterien zwischen den unterschiedlichen Sozialversicherungsgesetzen. Die meisten Probleme betreffen insbesondere den Status von Familienangehörigen (selbständig oder abhängig beschäftigt) und Personengesellschaften.

Wie in den meisten Ländern ist in der Verfassung festgehalten, dass jeder Bürger ein Recht darauf hat, ein Unternehmen zu führen. **Einschränkungen** können nur eingeführt werden, um allgemeine vitale Interessen zu schützen. Die Einschränkungen betreffen in erster Linie bestimmte klassifizierte Berufe. Ihre Anzahl ist sehr eingeschränkt und betrifft in erster Linie das Gesundheitswesen, den Verkehrssektor, Rettungsdienste und Feuerwehren sowie Lehrer, Rechtsanwälte und Revisoren.

Zur Gründung eines Unternehmens gibt es allgemeine **Förderung und Unterstützung** von staatlichen Stellen durch die T&E-Zentren (Zentren für Beschäftigung und Wirtschaftsentwicklung)⁴⁰. Allerdings steht finanzielle Unterstützung in erster Linie Arbeitslosen für Neugründungen und Investitionen sowie für allgemeine technische Entwicklung zur Verfügung. Es gibt keine Förderungssysteme speziell für abhängig Beschäftigte, die ein Unternehmen gründen wollen.

⁴⁰ Es gibt 15 regionale Zentren für Beschäftigung und wirtschaftliche Entwicklung. Sie sollen das Unternehmensumfeld und die Beschäftigung in der Region durch das Angebot zahlreicher Dienstleistungen verbessern. Die Zentren werden gemeinsam vom Arbeitsministerium, vom Handelsministerium und vom Landwirtschaftsministerium betrieben.

Im Falle des Konkurses wird das verfügbare Vermögen für die Tilgung der Schulden herangezogen. **Einlagen für die Rente**, die Teil der gesetzlichen Sozialversicherungssysteme sind, sind völlig risikofrei. Private Vorsorge ist relativ selten und bietet lediglich zusätzlichen Schutz. Sie ist ebenfalls risikofrei, sofern der Unternehmer selbst die private Versicherung abgeschlossen hat. Wurde die Versicherung jedoch vom Unternehmen abgeschlossen, kann das Unternehmen darüber entscheiden, ob die Einlagen für die Rente im Falle des Konkurses gesichert werden, indem die entsprechende Begünstigungsklausel eingesetzt wird. In der Mehrheit der Fälle entscheidet das Unternehmen, die Einlagen für die Rente des Begünstigten auch im Falle des Konkurses zu sichern.

Die **Besteuerung** kann allgemein als neutral oder sogar günstig für Unternehmer gesehen werden. Für abhängig Beschäftigte gibt es eine progressive Besteuerung des Arbeitseinkommens. Das Einkommen aus einem privaten Unternehmen wird besteuert als Einkommensbestandteil des Eigentümer-Unternehmers. Es wird unterteilt in Kapitaleinkünfte und Arbeitseinkünfte auf der Grundlage des Nettovermögens des Unternehmens. Die Vermögenseinkommenssteuer liegt bei einheitlich 29 %, während das Arbeitseinkommen progressiv besteuert wird. 2002 lag der durchschnittliche Steuersatz für Arbeitseinkommen für alle Lohnempfänger bei 28,3 %.

In **Arbeitsverträgen** können Wettbewerbsklauseln aufgenommen werden. Arbeitgeber und Arbeitnehmer haben bei der Gestaltung derartiger Verträge erhebliche Freiheiten. Geschäftsgeheimnisse sind in der Regel geschützt, allerdings nur für einen bestimmten Zeitraum. Es gibt kaum Anzeichen dafür, dass diese Klauseln in der Praxis ein Hindernis für Neugründungen bilden. Aus- und Weiterbildung wird in der Regel ohne Bedingungen angeboten.

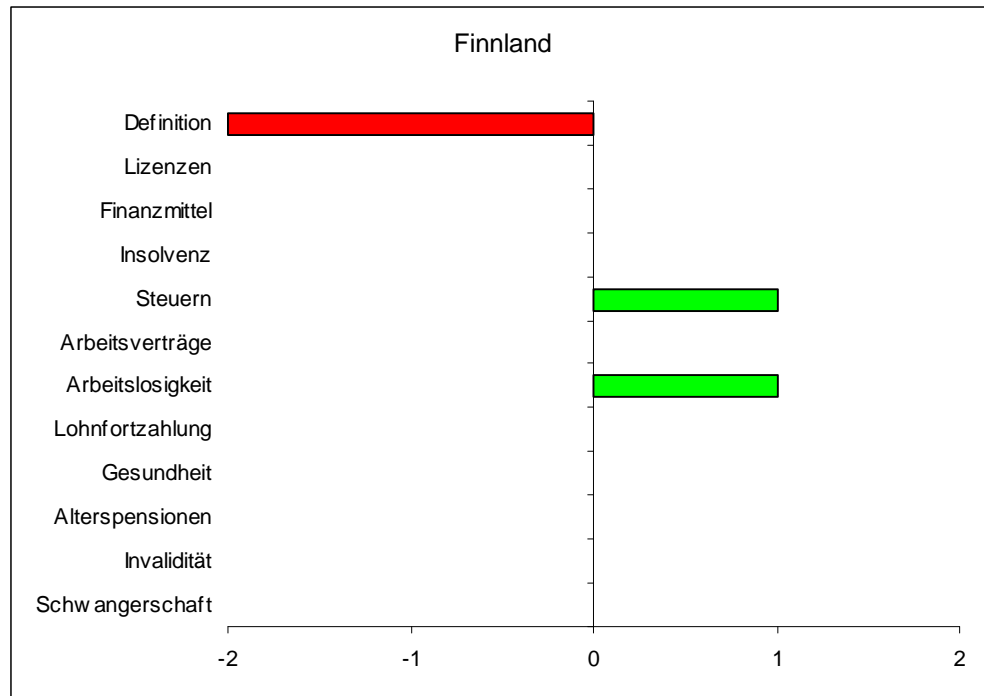
Das System der **Sozialversicherung** basiert auf individuellen Rechten und individuellem Einkommen. Die Grundregeln und Ansprüche sind für Arbeitnehmer und Selbständige gleich. Jeder, der in Finnland arbeitet, ob als Arbeitnehmer, Selbständiger oder Freiberufler, ist in Bezug auf arbeitsbezogene Leistungen im Falle von Krankheit, Mutterschutz (Elternzeit), Ruhestand oder Arbeitslosigkeit abgesichert. Eine gesetzliche Versicherung für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten gibt es nur für Arbeitnehmer, doch können sich Selbständige auf freiwilliger Basis gegen Arbeitsunfälle versichern.

Die **Gesundheitsfürsorge** übernehmen für alle Bürger die Kommunen. Im Falle von Krankheit und Elternzeit wird ein Tagegeld auf der Grundlage des bisherigen Einkommens gezahlt. Krankentagegeld wird nach einer Karenzzeit von neun Tagen gezahlt. Auf der Grundlage von Tarifverträgen und des Arbeitsrechts erfolgt jedoch durch die meisten Arbeitgeber während der Karenzzeit eine Lohnfortzahlung, während die Selbständigen die Kosten während dieser Zeit vollständig selbst tragen müssen.

Ruhegelder werden in erster Linie durch gesetzliche einkommensbezogene Rentenversicherungen gezahlt mit ähnlichen Bestimmungen bezüglich Anspruch und Leistung für Arbeitnehmer, Selbständige und Freiberufler. Selbständige können jedoch bis zu einem gewissen Grad die Höhe des Versicherungsschutzes wählen (zwischen Mindest- und Höchstbeträgen). Die Höhe des für die Rente versicherten Einkommens wird auch zur Festlegung der Höhe des Tagegeldes der Krankenversicherung herangezogen. In der nationalen Rentenversicherung ist eine Grundrente für alle mit niedriger oder nicht einkommensbezogener Rente vorgesehen. Die nationale Rente ist in die gesetzliche einkommensbezogene Rente integriert, so dass die nationale Rente durch alle anderen Renteneinkommen um 50 % verringert wird.

Die **Arbeitslosenunterstützung** basiert auf einer Grundversicherung und einer freiwilligen einkommensbezogenen Arbeitslosenversicherung durch die Arbeitslosenkasse. Unternehmer haben ihre eigene Arbeitslosenkasse. Die Grundversicherung wird vom Staat finanziert. Der freiwillige einkommensbezogene Anteil der Arbeitnehmer wird gemeinsam von Arbeitgeber und Arbeitnehmer finanziert. Die Selbständigen finanzieren den einkommensbezogenen Teil selbst. Um seinen Anspruch geltend machen zu können, muss der Unternehmer beweisen, dass er seinen Lebensunterhalt nicht mehr durch das Unternehmen finanziert. Dies bedeutet entweder die Schließung des Unternehmens oder den Nachweis, dass die unternehmerische Tätigkeit eingestellt wurde. Damit die Risiken für einen Arbeitnehmer, der sich selbständig macht, vermindert werden, gelten spezielle Übergangsregeln. Eine Arbeitsgruppe, die sich mit den Fragen im Zusammenhang mit der sozialen Sicherung von Selbständigen befasst, hat vorgeschlagen, ähnliche Übergangsregeln für Unternehmer zu schaffen, die eine abhängige Beschäftigung aufnehmen wollen.

Allgemein werden Selbständige im Hinblick auf die Sozialversicherung ähnlich behandelt wie abhängig Beschäftigte. Fragen zur Sozialversicherung sind in Finnland generell von Bedeutung, und vor allem für Arbeitnehmer, die Selbständigkeit in Betracht ziehen, scheinen sie einen Risikofaktor darzustellen. Selbständigenorganisationen haben insbesondere auf die Wartezeiten bei der Krankenversicherung hingewiesen, auf Probleme bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf (insbesondere für weibliche Unternehmer), die Situation von Familienangehörigen im Hinblick auf die Arbeitslosenversicherung, die als selbständig gelten, wenn sie im Unternehmen arbeiten, sowie Leistungen für Erwachsene im Zusammenhang mit Studium und Aus- und Weiterbildung.



Weitere Informationen erteilt:

Carin Lindqvist-Virtanen

Neuvotteleva virkamies

Sosiaali- ja terveysministeri

PL 33

FIN-00023 Valtioneuvosto

Phone: +358 9 1607 3869

Fax: +358 9 1607 3876

Email: carin.lindqvist-virtanen@stm.vn.fi

7.8. Schweden

2002 wurden in Schweden insgesamt 37 430 **neue Unternehmen** gegründet. Von den Personen, die diese Unternehmen gründeten, gaben 65 % ihre abhängige Beschäftigung auf oder sind weiterhin Arbeitnehmer, 8 % waren arbeitslos, und 9 % besaßen bereits eine andere Firma. Zwei Drittel der neu gegründeten Unternehmen hatten einen Umsatz von weniger als 300 000 SEK während der ersten zwölf Monate ihrer Tätigkeit. Durchschnittlich beschäftigte jedes Unternehmen 1,7 Personen. Der Anteil weiblicher Unternehmer lag bei 31 %, der männlicher Unternehmer bei 66 %. Der typische Unternehmer ist 39 Jahre alt, verfügt über eine Ausbildung im Tertiärbereich und war in dem Sektor beschäftigt, in dem das neue Unternehmen angesiedelt ist. Grund für die Unternehmensgründung ist der Wunsch, unabhängig zu arbeiten oder eigene Ideen zu verwirklichen.

Empirische Daten legen nahe, dass **Unternehmen, die von früher abhängig Beschäftigten gegründet wurden, relativ erfolgreich sind**. 60 % solcher im Jahr 1998 gegründeten Unternehmen waren im Jahr 2001 noch aktiv (im Vergleich zu 45 % der Unternehmen, die von Arbeitslosen gegründet wurden). Außerdem stellen solche Unternehmen eher Personal ein und haben einen höheren Umsatz als Unternehmen früherer Arbeitsloser.

Wie in den meisten anderen Ländern gibt es in Schweden **keine rechtliche Definition der Arbeitslosigkeit**. Ob jemand als selbständig gilt oder nicht, hängt von der Klassifikation seines Unternehmens durch die Finanzbehörden auf der Grundlage des Einkommenssteuergesetzes ab (1999: 1229). Um als gewerblicher Unternehmer zu gelten, müssen drei Bedingungen erfüllt sein: Unabhängigkeit, unternehmerisches Handeln und auf Dauer angelegte Geschäftstätigkeit, das heißt, der Einzelne muss von seinen Kunden unabhängig sein, und er entscheidet, wie ein vereinbarter Vertrag umgesetzt wird. Im Allgemeinen führt die Klassifikation nicht zu Problemen, doch in einigen Fällen herrscht Uneinigkeit darüber, ob eine Person selbständig oder abhängig beschäftigt ist. Es gibt auch einige Unterschiede zwischen den Merkmalen des Einkommenssteuergesetzes, der Arbeitslosenversicherung und der Sozialversicherung.

In Schweden ist in der Verfassung festgehalten, dass jeder Bürger ein Recht darauf hat, ein Unternehmen zu führen. Einschränkungen können nur eingeführt werden, um allgemeine öffentliche Interessen zu schützen. Daher ist die **Zahl reglementierter Berufe eingeschränkt**. Dazu gehören in erster Linie Berufe des Gesundheitswesens, des Verkehrssektors, des Rettungswesens, Feuerwehrberufe sowie Lehrer, Rechtsanwälte und Revisoren.

Mehrere staatliche und private Akteure bieten Finanzierung und Beratung zur Unternehmensentwicklung an. Doch der **typische Unternehmer erhält zur Unternehmensgründung keine staatliche Unterstützung**. Darlehen im Rahmen des Unterstützungsprogramms für Unternehmensgründungen, die

vom Arbeitsamt festgelegt und vom Sozialversicherungsamt zur Verfügung gestellt werden, kommen für Unternehmensgründer, die aus einer abhängigen Beschäftigung ausscheiden, nicht in Frage. Um für ein solches Darlehen in Frage zu kommen, muss der Bewerber mindestens 20 Jahre alt sein, sein Geschäftsvorschlag muss genehmigt sein, schließlich muss er arbeitslos sein oder Gefahr laufen, demnächst arbeitslos zu werden, sowie beim örtlichen Arbeitsamt als arbeitssuchend gemeldet sein. Die gewährte finanzielle Unterstützung entspricht dem Arbeitslosengeld und wird maximal sechs Monate gewährt (unter bestimmten Bedingungen kann der Zeitraum verlängert werden).

Im Falle des Konkurses wird im Prinzip das gesamte Vermögen zur Tilgung der Schulden herangezogen. Unter bestimmten Umständen kann der Unternehmer auch Privatkonkurs anmelden. **Renteneinlagen sind völlig ohne Risiko**, so dass ihr potenzieller Verlust kein Hindernis für einen abhängig Beschäftigten darstellt, der ein neues Unternehmen gründen will.

Das System der **Sozialversicherung**, das auf dem Individualeinkommen basiert, **gilt sowohl für Unternehmer als auch für abhängig Beschäftigte**⁴¹. Eine in Schweden als abhängig Beschäftigte, Freiberufler oder Unternehmer tätige Person ist durch die arbeitsbezogene Versicherung erfasst, deren Leistungen auf Grund eines Verlusts des Arbeitseinkommens gezahlt werden. Die Höhe der Leistung im Falle von Krankheit und Erziehungsurlaub basiert auf dem erwarteten jährlichen Nettoeinkommen oder dem Lohn (SGI)⁴². Mit Ausnahme von Gesellschaften mit beschränkter Haftung können die Unternehmer im Falle von Krankheit zwischen einer Karenzzeit von 1, 3 oder 30 Tagen wählen. Je länger die Karenzzeit desto niedriger ist der abhängig vom Einkommen zu zahlende Krankenversicherungsbeitrag. Selbständige müssen ihre eigenen Krankenversicherungsbeiträge neben ihren sonstigen Steuern zahlen.

Um **Arbeitslosengeld** zu erhalten, muss eine Einzelunternehmung bei einer Arbeitslosenkasse gemeldet sein. Um Leistungen zu erhalten, muss der Einzelunternehmer alle unternehmerischen Tätigkeiten einstellen. Der Tagessatz basiert auf dem Nettoeinkommen im Falle von Einzelunternehmungen und Personengesellschaften und auf der Lohnsumme im Falle von Gesellschaften mit beschränkter Haftung und finanziellen Zusammenschlüssen (financial associations). Der Tagessatz basiert auf dem Durchschnittseinkommen des Unternehmens während der letzten drei Jahre. Gibt das Unternehmen seine wirtschaftliche Tätigkeit innerhalb von zwölf Monaten auf, basiert der Tagessatz auf dem Einkommen des

⁴¹ Da das Einkommen am Anfang gering sein kann, hat ein Selbständiger die Möglichkeit, eine Privatversicherung abzuschließen.

⁴² SGI ist eine Abkürzung für "Krankengeld auf Einkommensbasis".

Einzelunternehmers als abhängig Beschäftigter unter der Voraussetzung, dass er einer bezahlten Beschäftigung nachging und Anspruch auf eine solche Leistung hatte.

Das neue **Rentensystem** erfasst sowohl Selbständige als auch abhängig Beschäftigte und gilt für jeden, der nach 1938 geboren wurde. Die Berechnungen für die Rentenbezüge basieren auf dem vom Unternehmen vorgelegten Einkommen. Dies wiederum basiert auf den von den Gesellschaften mit beschränkter Haftung und wirtschaftlichen Zusammenschlüssen gezahlten Löhnen. Bei den Rentenberechnungen werden auch Ausgleichszahlungen aufgrund von Krankheit oder Erziehungsurlaub sowie Leistungen bei Arbeitslosigkeit berücksichtigt. Macht ein Unternehmen nur geringe Gewinne oder zahlt geringe Löhne, hat dies einen negativen Effekt auf die Rentenrückstellung. Dies kann mit einer privaten Rentenversicherung ausgeglichen werden. Einzelunternehmer und Personengesellschaften können Rentenversicherungsprämien und Rentenkassenbeiträge von der Steuer absetzen.

Wie bereits erwähnt haben Selbständige im Falle der **Elternzeit** dieselben Rechte wie abhängig Beschäftigte. Während des Mutterschutzes oder der Elternzeit wird das SGI während der ersten zwölf Monate nach der Geburt des Kindes nicht gekürzt.

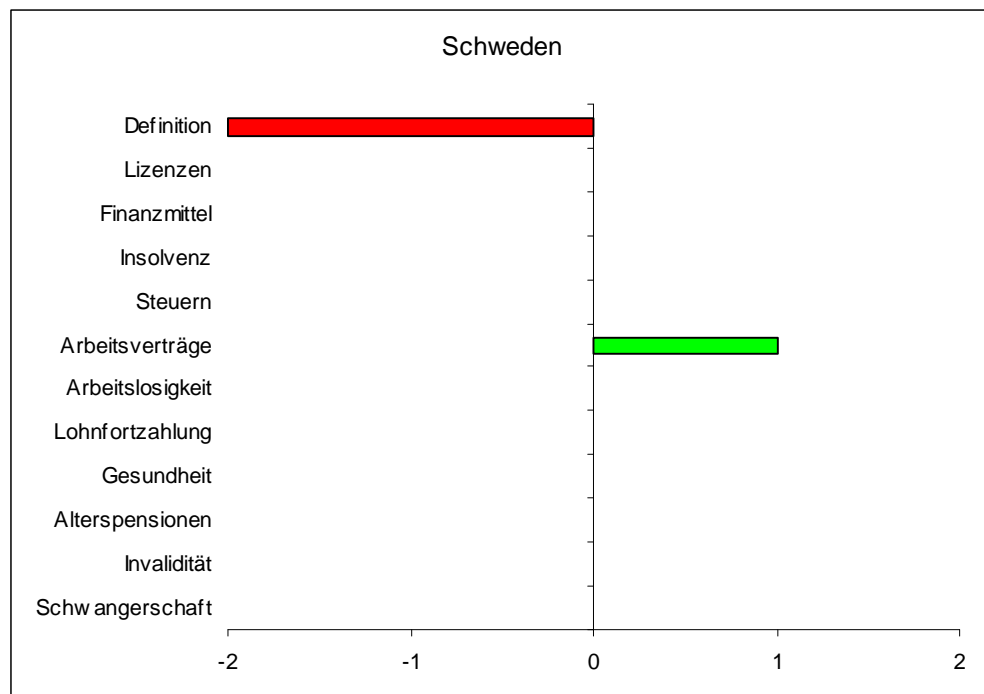
Es gibt Unterschiede bei der **steuerrechtlichen Behandlung**. Ein abhängig Beschäftigter hat Steuercode A, und der Arbeitgeber muss die Steuer vom Lohn einbehalten. Ein Selbständiger mit dem Steuercode F ist für die Zahlung sämtlicher Steuern und Abgaben selbst zuständig. Bei Einzelunternehmern und Personengesellschaften geht die Steuerschuld nach dem Unternehmen zu Lasten des Einzelnen. Das Unternehmen selbst (Einzelunternehmer oder Personengesellschaft) hat keine Steuerschuld, doch unterliegen Gewinne des Einzelnen der Standardbasiseinkommenssteuer und anderen Abgaben. Im Falle einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung und eines finanziellen Zusammenschlusses gilt der Eigentümer als abhängig Beschäftigter und unterliegt der Lohnsteuer.

Arbeitsverträge sind für Arbeitgeber und Arbeitnehmer frei verhandelbar, und entsprechend gibt es bei den Vereinbarungen, zum Beispiel bei **Wettbewerbsklauseln**, Unterschiede zwischen den jeweiligen Wirtschaftszweigen. Eine jedoch immer wiederkehrende Klausel zum Schutz von Unternehmensgeheimnissen ist das Verbot, innerhalb eines bestimmten Zeitraums nach Verlassen des bisherigen Arbeitgebers ein Unternehmen in einem ähnlichen Bereich zu gründen. Berufliche Weiterbildung wird meist ohne Bedingungen angeboten. Für einige KMU stellt dies ein Problem dar, da die Beschäftigten das Unternehmen nach einem Weiterbildungskurs verlassen können, um sich finanziell zu verbessern.

In Schweden kann ein Arbeitnehmer sechs Monate **Urlaub** nehmen, um **ein gewerbliches Unternehmen zu gründen**. Der Gesetzgeber will damit neue

Unternehmen mit verminderten Risiken fördern. Scheitert der Unternehmer, kann er zu seinem früheren Arbeitsplatz zurückkehren. Das entsprechende Gesetz ist auch Teil der Arbeitsmarktpolitik: Wenn ein Arbeitnehmer sich dafür entscheidet, seinen Arbeitsplatz zu verlassen, um ein Unternehmen zu gründen, erhält ein Erwerbsloser die Möglichkeit, wieder in den Arbeitsmarkt eingegliedert zu werden. Das Gesetz (1997:1293) gilt für Arbeitnehmer, die während der letzten sechs Monate oder zumindest zwölf Monate während der letzten beiden Jahre vor dem Ausscheiden von einem Unternehmer beschäftigt wurden. Das Gesetz ist seit dem 1. Januar 1998 in Kraft.

Eine wichtige Maßnahme zur Verbesserung des Wirtschaftsklimas zur Förderung von Wachstum und unternehmerischer Initiative ist die **Verringerung und Vereinfachung von Verwaltungsvorschriften**. Ein Hauptziel der „Simplex-Gruppe“ innerhalb des Industrieministeriums ist eine eindeutige Verringerung des Verwaltungsaufwands kleiner Unternehmen. Eine Möglichkeit für Selbständige, Unsicherheiten und Risiken zu verringern, ist die Nutzung von One-stop-Shops; hier erhält der Selbständige relevante Informationen und kann Fragen zur Unternehmensgründung und zu seiner Situation in Bezug auf das Sozialversicherungssystem stellen. Dazu stehen viele unterschiedliche Portale und Homepages von öffentlichen und privaten Akteuren zur Verfügung. Ein Beispiel ist der „Företagsguiden“, der im Jahr 2001 von der schwedischen Agentur für Unternehmensentwicklung in Zusammenarbeit mit 20 Behörden eingerichtet wurde, um das Unternehmensklima zu verbessern.



Selbständige in Schweden haben denselben Anspruch auf Sozialversicherung wie abhängig Beschäftigte. Das System basiert auf dem Einkommen erwerbstätiger Personen: Angestellte, Unternehmer und Selbständige. Ist eine Person wohl begründet nicht in der Lage, zu arbeiten, bietet das Versicherungssystem wirtschaftliche Unterstützung. Selbständige müssen rund 27 bis 33 % ihres Einkommens als Steuer an das Versicherungssystem abführen. Sie halten ihr Einkommen in der Regel niedrig, in erster Linie aus steuerlichen Gründen, und setzen Gewinnüberschüsse als Betriebskapital ein. Dadurch haben sie ein geringes Einkommen und erhalten entsprechend geringe Leistungen aus dem Versicherungssystem.

Selbständige können sich der Arbeitslosenkasse anschließen, die Selbständige als Mitglieder akzeptiert. Ein Selbständiger kann dieser Kasse seine Zeit als Arbeitnehmer übertragen. Die Mitgliedschaft ist freiwillig. Arbeitslose Mitglieder der Kasse müssen aktiv nach einem Arbeitsplatz suchen und ihre Firma auflösen, damit sie Arbeitslosengeld beziehen können. Wird die Wirtschaftstätigkeit des Unternehmens aufgrund saisonaler Faktoren für eine gewisse Zeit unterbrochen, hat der Selbständige keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld. Ein Selbständiger kann seine Tätigkeit zeitlich nur bei einer Gelegenheit unterbrechen und Leistungen beziehen, wenn diese Unterbrechung nicht, wie oben angeführt, aus saisonalen Gründen erfolgt.

Weiter Informationen erteilt:

Monika Selahn

Ministry of Industry, Employment and Communications

S-103 33 Stockholm

Phone: +46 8 405 37 46

Email: monika.selahn@industry.ministry.se

7.9. Vereinigtes Königreich

Wie in den anderen Mitgliedstaaten wird im Vereinigten Königreich **der Status des Selbständigen** nicht genau gegenüber dem des abhängig Beschäftigten abgegrenzt. Dennoch ist es wichtig, zwischen einem abhängig Beschäftigten und einem Selbständigen zu unterscheiden. Die Steuerbehörde (Inland Revenue – IR) unterstreicht, dass der Beschäftigungsstatus einer Person Einfluss hat auf die von ihm zu zahlenden Steuern und Beiträge zur Sozialversicherung (National Insurance). Im „Gesetz“ wird jedoch „abhängige Beschäftigung“ und „Selbständigkeit“ nicht definiert. Es gibt auch keine amtliche Definition. Die Unterscheidung beruht auf dem Fallrecht, das eine Reihe von Kriterien zur Unterscheidung zwischen den beiden geschaffen hat. Dazu gehören **Kontrolle** („unter der Kontrolle eines Arbeitgebers“ – ausführen, was er möchte, wenn er es anordnet, wo er es anordnet – ist ein Hinweis für abhängige Beschäftigung) sowie **finanzielles Risiko** (jemand, der ein finanzielles Risiko eingeht, indem er in umfangreiche Ausrüstung investiert, die für die Arbeit erforderlich ist, dürfte selbständig sein). Die Angabe eines festen Betrags für eine Arbeit (nicht aber ein Stundenlohn) bedeutet ebenfalls ein finanzielles Risiko und ist ein Hinweis auf Selbstständigkeit.

Der Selbständige muss sich von der Finanzbehörde registrieren lassen (Selbsteinstufung zu Steuerzwecken im Gegensatz zu "Pay As You Earn" (laufende Besteuerung) für diejenigen, die für andere als Arbeitnehmer arbeiten). Als Selbständiger gilt, wer die Kriterien der Steuerbehörde zur Registrierung erfüllt. Ferner hat die Steuerbehörde umfassende Leitlinien und Unterstützung eingeführt, die den Betroffenen bei der Festlegung ihres Status helfen sollen. Dazu gehören Broschüren – einige speziell auf spezifische Wirtschaftszweige ausgerichtet – umfassende webbasierte Leitfäden und die Möglichkeit eines Gesprächs mit einem Fachmann (inspector) für Beschäftigungsstatus. So liefert die Finanzbehörde eine recht klare Definition für Selbständigkeit und grenzt sie gegenüber abhängiger Beschäftigung ab, und mit Hilfe der bereitgestellten Informationen dürften die Betroffenen in der Regel keine Schwierigkeiten haben, ihren Status korrekt zu bestimmen.

Fälle, in denen die Betroffenen glauben, dass sie selbständig sind, jedoch nachfolgend als abhängig Beschäftigte eingestuft werden und rückwirkend Beiträge zahlen müssen, werden im Vereinigten Königreich nicht als größeres Problem betrachtet. Aus der Sicht der Steuerbehörde ist es die Aufgabe des Einstellenden zu entscheiden, ob jemand, den er einstellt, als Arbeitnehmer oder Selbständiger zu betrachten ist. Arbeitet jemand inkorrekt auf der Basis eines Selbständigen, muss der Arbeitgeber und nicht der Arbeitnehmer Steuern und Sozialabgaben nachzahlen.

Leistungen für Arbeitssuchende (JSA – Jobseeker's Allowance) können von Männern unter 65 und von Frauen unter 60 Jahren bezogen werden, die nicht arbeiten oder nicht mehr als 16 Stunden pro Woche arbeiten. Die JSA wird in

beitragsbezogene JSA und einkommensbezogene JSA unterteilt. Im Falle der beitragsbezogenen JSA basiert die Leistung auf der Anzahl der an die Sozialversicherung (NI – National Insurance) gezahlten Beiträge. Diejenigen, die eine abhängige Beschäftigung aufgeben und selbständig werden wollen, können JSA beziehen, da die für die Gründung eines Unternehmens aufgewendete Zeit als Arbeitssuche interpretiert werden kann. In diesem Falle spricht man von „Test Trading“ (Test-Gewerbe), und die in Frage kommenden Antragsteller können für einen Zeitraum von bis zu 26 Wochen JSA beziehen. Personen mit Ersparnissen von über 8 000 GBP kommen in der Regel für eine einkommensbezogene Unterstützung nicht in Frage. Personen, die bereits selbständig sind, unterliegen anderen Bedingungen. Personen, die selbständig sind, haben keinen Anspruch auf beitragsbezogene JSA, wenn sie lediglich NI-Beiträge für Selbstständigkeit bezahlt haben. Sie kommen jedoch für einkommensbezogene JSA in Frage.

Abhängig Beschäftigte, die sich selbständig machen und Leistungen beziehen, können einen "Working Tax credit" (Steuerfreibetrag für Niedrigverdiener) in Anspruch nehmen. Die betreffenden Personen werden steuerlich niedriger eingestuft, indem ihre Steuerschuld auf der Grundlage ihres gesamten Einkommens während des vorangegangenen Steuerjahres berechnet wird. Derzeit liegt die Einkommensschwelle bei 15 000 GBP. Für Niedrigverdiener, die sich selbständig machen, kann sich der Steuerfreibetrag als günstig erweisen, weil sie dadurch einen höheren Anteil des gesamten Unternehmereinkommens während des laufenden Jahres einbehalten können.

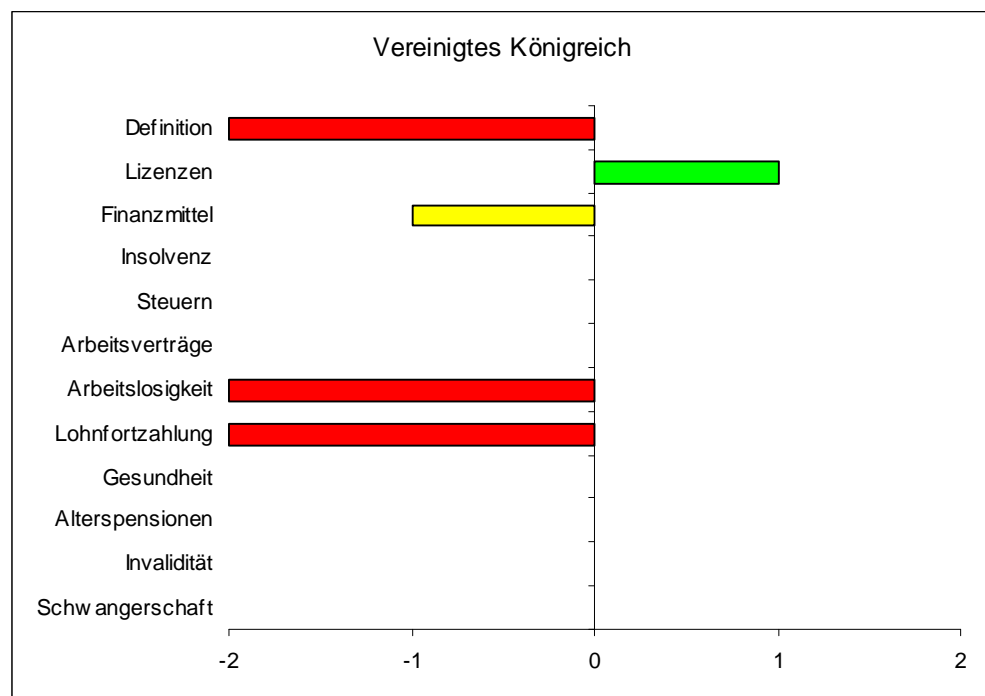
Im Vereinigten Königreich ist es nicht so, dass Personen, die sich selbständig machen, sofort ihren Leistungsanspruch verlieren. Normalerweise kann die beitragsabhängige JSA unabhängig von persönlichen Ersparnissen während der ersten sechs Monate der Arbeitslosigkeit gezahlt werden (abhängig davon, ob die entsprechenden NI-Beiträge gezahlt wurden). Diejenigen, die keinen Anspruch haben, können immer noch eine von einer Bedürftigkeitsprüfung abhängige JSA („means tested JSA“ – Leistung, abhängig von der Bedürftigkeit und der Höhe der Ersparnisse) beantragen. Eine Person, die ihre Beschäftigung aufgibt, um ein Unternehmen zu gründen, sich jedoch nach beispielsweise drei Monaten dafür entscheidet, das Unternehmen nicht weiterzuführen, hat Anspruch auf JSA. Nach sechs Monaten erhält **jeder, der arbeitslos bleibt** (Beschäftigte und Selbständige), nur eine von einer Bedürftigkeitsprüfung abhängige JSA. Daher hat eine Person, die abhängig beschäftigt war, sich dann aber für kurze Zeit selbständig macht, keinen besonderen Nachteil.

Im Rahmen seines „New-Deal“-Programms finanziert das Amt für Arbeits- und Rentenfragen (DWP – Department of Work and Pensions) ein Netz von Anbietern zur Unterstützung von Langzeitarbeitslosen. Im Rahmen dieses Programms können diejenigen, die sechs Monate und länger arbeitslos sind, Hilfe und Rat erhalten, wenn sie sich selbständig machen wollen. Per definitionem sind abhängig Beschäftigte, die gerade ihren Arbeitsplatz

aufgegeben haben, um ein Unternehmen zu gründen, ausgenommen. Sie erhalten allerdings normalerweise kostenlose Unterstützung von ihrer örtlichen Unternehmensagentur (local Business Link). Jede Agentur bietet Start-up-Dienste an und hilft bei der Entwicklung von Unternehmensideen, berät bei der Einrichtung und Führung eines Unternehmens, wozu die Entwicklung von Unternehmensplänen, geistige Eigentumsrechte (IPR), Patentierung und Darlehensfinanzierung gehören.

Der „Small Business Service“ (Dienst für kleine Unternehmen) finanziert ein Mentoring-Projekt der Regierung (BVM –Business Volunteer Mentoring). Im Rahmen des BVM kann demjenigen, der ein Unternehmen gründet, ein persönlicher Mentor zugewiesen werden, der ihm bei den Vorbereitungen sowie in der ersten Wachstumsphase des Unternehmens zur Seite steht. Dieser Dienst ist kostenlos.

Beiträge zur Sozialversicherung, die als „Class 2“ bezeichnet und von Selbständigen gezahlt werden, führen normalerweise nicht zu einer einkommensbezogenen JSA oder einer Leistung bei Arbeitsunfähigkeit (im Falle von Krankheit) – das Sicherheitsnetz der Bedürftigkeitsprüfung stellt jedoch sicher, dass sie einen Anspruch auf JSA oder Einkommensunterstützung haben. Mit ihren Beiträgen zur Sozialversicherung sind sie berechtigt, den staatlichen Gesundheitsdienst (NHS) in Anspruch zu nehmen (dies gilt auch für diejenigen, die noch nie Beiträge gezahlt haben), folglich entstehen dem Selbständigen im Hinblick auf die Gesundheitsfürsorge keine Kosten.



Im Rahmen der Förderung von Unternehmensgründungen gibt es im Vereinigten Königreich keine zielgerichteten Maßnahmen für „Beschäftigte“.

Dennoch gilt dieser Bereich als vordringlich, doch die Gefahr der Kritik durch die Arbeitgeber, dass die Regierung Beschäftigte aktiv ermutigt, ihren Arbeitsplatz aufzugeben, steht offenen Maßnahmen im Wege. Im Vereinigten Königreich wurde daher ein subtiler Ansatz gewählt. Kleine Unternehmen werden im Allgemeinen zunächst im Falle von Problemen aufgefordert, sich mit ihrer örtlichen Unternehmensagentur in Verbindung zu setzen (in England, Wales, Schottland und Nordirland gibt es ähnliche Einrichtungen). Dies gilt sowohl für die Vorbereitungs- als auch für die Anlaufphase des Unternehmens. Abhängig Beschäftigte werden durch nationale, regionale und örtliche Werbung, die Berichterstattung über Ministerreden usw. auf die Unternehmensagenturen und ihre Aufgabe aufmerksam gemacht. Auch die neue Website der Regierung bietet Zugang zu Regierungsinformationen und Unterstützungsdiensten, wozu auch die der Unternehmensagenturen gehören (www.businesslink.gov.uk).

Weitere Informationen erteilt:

Ron Downing

Head of Start-ups and Business Support Networks

Small Business Service

Kingsgate House

66-74 Victoria Street

UK- London SW1E 6SW

Phone: +44 20 7215 8218

Fax: +44 20 7215 8206

Email: ron.downing@sbs.gsi.gov.uk

7.10. Ungarn

In den ersten Jahren nach dem Regimewechsel ging die Beschäftigungsquote erheblich zurück. Es wurde ein vom Parlament verabschiedetes Gesetz zur Förderung der Beschäftigung und Versorgung der Arbeitslosen (Gesetz IV, 1991) angenommen. Mit dem Gesetz sollen Arbeitslose bei der Arbeitssuche unterstützt sowie Leistungen im Falle der Arbeitslosigkeit bereitgestellt werden. In Bezug auf den Anspruch auf Arbeitslosengeld gilt die entsprechende Verordnung nur für Rechtsverhältnisse, die dem Arbeitsrecht unterliegen. Zivilrechtliche Aufträge oder eine Tätigkeit als Einzelunternehmer oder Vollhafter in einer Unternehmensorganisation ohne Rechtspersönlichkeit werden nicht berücksichtigt.

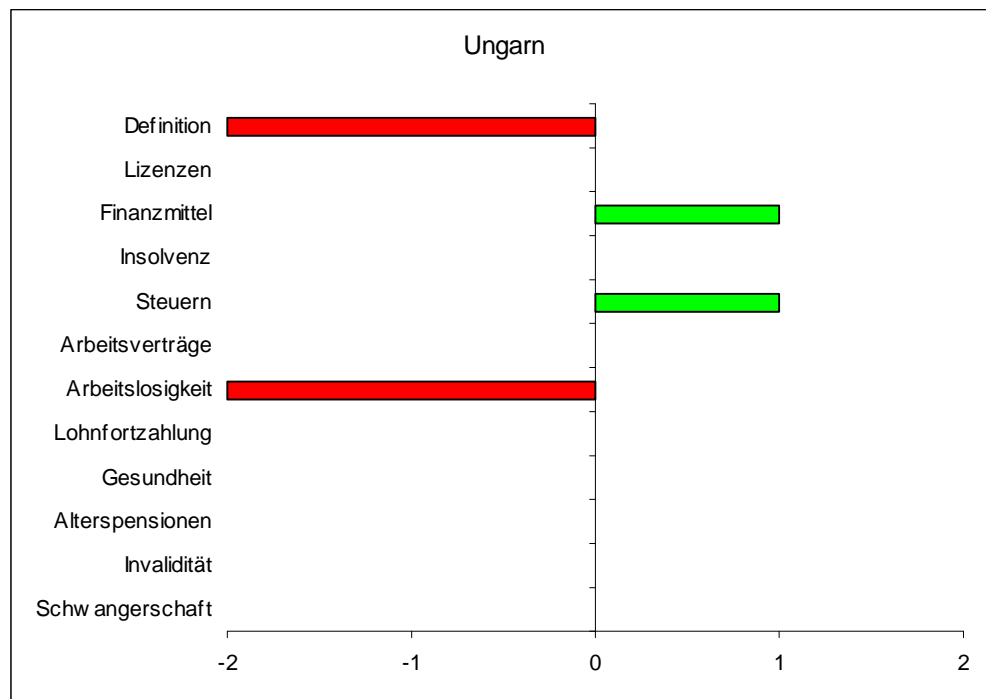
Viele, die vor dem Regimewechsel abhängig beschäftigt waren, gründeten ihr eigenes Unternehmen, um sich zu verändern oder Arbeitslosigkeit zu vermeiden, wobei sie eigenes oder Familienkapital einsetzten und ihre eigenen Fähigkeiten und ihre eigene Arbeitskraft sowie die ihrer Familie nutzten. In Bezug auf den Sozialschutz wurden die Angehörigen dieser Gruppe jedoch rechtlich ausgegrenzt, da sie keinen Anspruch auf Arbeitslosenunterstützung haben, wenn ihr Unternehmen scheitert oder zu keinem ausreichenden Einkommen führt. Tritt dieser Fall ein, sind sie bei einem Neustart benachteiligt.

Der amtlichen Statistik zufolge liegt der **Anteil der Selbständigen** bei 14,6 %. Eine vom ungarischen statistischen Amt (KSH) durchgeführte Arbeitskräfteerhebung ergab, dass rund 510 000 (nur 491 000 im Jahr 2001) Einzelunternehmer, Mitglieder von Einrichtungen ohne Rechtspersönlichkeit und 26 000 mithelfende Familienangehörige zu dieser Kategorie gehören.

Im Vergleich zu Europa ergibt sich hinsichtlich der Zusammensetzung der Selbständigen und des Grundes, warum man sich für diese Form der Beschäftigung entschieden hat, in Ungarn ein etwas anderes Bild. Natürlich planen einige ihre Zeit selbst, organisieren ihre Arbeit relativ frei und übernehmen selbst die Verantwortung für ihre Arbeit. Viele jedoch – und dieser Anteil ist höher als im EU-Durchschnitt – können nicht wirklich als unabhängig betrachtet werden. Zum Zeitpunkt des Regimewechsels wurden viele Unternehmen als letzter Ausweg gegründet. Viele von ihnen sind auch heute noch selbständig. Es ist ein starker Trend hin zur Vertragsbeschäftigung zu beobachten (wobei allerdings die Zahl der betroffenen Arbeitnehmer nicht ermittelt werden kann). Diese Vertragnehmer haben dieselben Verpflichtungen wie die üblicherweise abhängig Beschäftigten, doch genießen sie nicht denselben Sozialschutz. Ihre Arbeitgeber wollen oder können nicht die der geleisteten Arbeit entsprechenden Beiträge und Steuern zahlen. Arbeitnehmer sind in der Regel aus einer Notwendigkeit heraus bereit, unter solchen Bedingungen zu arbeiten, oder weil sie an einem kurzfristigen Einkommen interessiert sind, doch im Hinblick auf ihre berufliche Laufbahn, insbesondere auf ihre inaktive Zeit, werden sie benachteiligt, da sie keinen Ausgleich erhalten. Dies ist mit den Praktiken und den Normen der

Europäischen Union unvereinbar. Deshalb müssen die Praktiken in Ungarn überdacht werden. So muss die soziale Sicherheit der Selbständigen gestärkt werden. Das Beschäftigungsverhältnis derjenigen die technisch Arbeitnehmer sind, muss wiederhergestellt werden, oder es sollten als Alternative spezielle Regeln zur Regulierung dieser „gemischten“ Situation entwickelt werden.

Im ungarischen Recht sind diejenigen abgedeckt – normalerweise durch spezifische Vorschriften und spezielle Regelungen zur Besteuerung und zur Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen –, die im internationalen Recht als „Selbständige“ bezeichnet werden, Alleinunternehmer, Primärerzeuger, Freiberufler und einige andere.



Im Wesentlichen kann eine Arbeit nach dem Arbeitsrecht oder nach dem Zivilrecht aufgenommen werden. Die Arbeitsbestimmungen nach dem Arbeitsrecht basieren auf dem Zivilrecht und beinhalten eine Reihe von Garantien für den Arbeitnehmer, die im Zivilrecht unbekannt sind. Im Arbeitsgesetzbuch ist unter anderem Folgendes festgehalten:

- Auflagen bezüglich der Beendigung eines Beschäftigungsverhältnisses durch den Arbeitnehmer (Begründungspflicht der Entlassung, Kündungsverbot, Abfindung, Einschränkungen hinsichtlich der Dauer und der Gestaltung der Arbeitszeit, Urlaubsanspruch);
- Garantien in Bezug auf Lohnhöhe und -zahlung;
- Verbote in Bezug auf die Beschäftigung von Frauen und Jugendlichen;

- rechtliche Möglichkeit kollektiven Handelns der Arbeitnehmer, die Bildung von Gewerkschaften und Personalräten.

Im Gegensatz dazu sind die Bedingungen für Auftragsvergaben und Vertragsabschlüsse gemäß dem Zivilgesetzbuch frei aushandelbar. Außerdem ist nicht immer klar, zu welcher Kategorie eine bestimmte Tätigkeit gehört.

Im vergangenen Jahr wurde die Annahme eines unabhängigen so genannten Selbständigkeitsgesetzes ernsthaft in Erwägung gezogen, doch argumentierte die Regierung, dass die zahlreichen Formen der Beschäftigung in Ungarn so unterschiedlich seien, dass sie nicht einheitlich behandelt werden könnten. Daher gibt die Regierung speziellen Gesetzen für Bereiche den Vorzug, in denen die Art der Tätigkeit Auftragsvergaben oder Vertragsabschlüsse anstelle konventioneller Arbeitsverträge rechtfertigt.

Einerseits will die Regierung Beschäftigungsverhältnisse durch die Änderung bestehender Gesetze und die Annahme neuer Gesetze regulieren. Andererseits will sie das Arbeitsgesetzbuch überarbeiten und so feststellen, ob die Bestimmungen für die unterschiedlichen Formen der Beschäftigung angemessen sind.

Im Jahr 2003 führte Ungarn eine **vereinfachte Unternehmenssteuer (SET - simplified entrepreneurial tax)** ein, um den Verwaltungsaufwand für kleinere Unternehmen zu verringern. Ein Unternehmen kann die zentrale Steuerbehörde davon in Kenntnis setzen, dass es sich für die Zahlung der SET entschieden hat, die 15 % des steuerpflichtigen Bruttoeinkommens beträgt und alle drei Monate zu entrichten ist. Die vereinfachte Steuer tritt an die Stelle mehrerer anderer Steuern, insbesondere der Umsatzsteuer, der persönlichen Einkommenssteuer auf Unternehmereinkommen, der Körperschaftsteuer und der Firmenkraftfahrzeugssteuer.

Für die SET können sich nur Steuerzahler mit einem Bruttoeinkommen unter 25 Mio. HUF (rund 100 000 EUR) entscheiden. Die SET ist nicht auf Einzelunternehmer beschränkt. Personengesellschaften, allgemeine Personengesellschaften, Partnerschaften mit stillen Teilhabern (deposit partnerships), Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Genossenschaften, Anwaltskanzleien, Patentkanzleien, Gerichtsvollzieherkanzleien sowie Gesellschaften zur Verwaltung von Forstbesitz können diese Steuerform wählen.

Finanzierung von Neugründungen: Das Kleinstkreditprogramm (KKP) lief 1992 an und wird von einem Netz lokaler Wirtschaftsförderagenturen (LEA) verwaltet, das aus 20 Einheiten und ca. 120 Zweigstellen im ganzen Land besteht. Es wird aus Mitteln des EU-Programms PHARE und des ungarischen Staatshaushalts kofinanziert.

Durch eine zwischen dem Wirtschaftsministerium und der ungarischen Stiftung für Wirtschaftsförderung (MVA) geschlossene Vereinbarung, die

von der Europäischen Kommission und dem für die Koordinierung des Programms PHARE zuständigen Minister ohne Geschäftsbereich gebilligt wurde, kam es am 17. Mai 2000 zur Gründung des nationalen Kleinstkreditfonds (NKKF). Dadurch wurden die bereits ausgezahlten Finanzmittel zusammengefasst und das NKKF-Vermögen zum ungarischen Staatseigentum erklärt. Das neue zentralisierte System besteht seit dem 1. Juli 2000.

Für das KKP gelten derzeit folgende Bedingungen: Höchstbetrag 12 000 EUR; Zinssatz ist der Basissatz der Zentralbank zum Zeitpunkt der Auszahlung des Zinses; Laufzeit mindestens drei Monate, höchstens drei Jahre; Nachfrist maximal sechs Monate; Eigenbetrag des Kreditnehmers mindestens 20 % der Kreditsumme; Tilgungsraten und Zinsen sind monatlich fällig. Kleinstkredite können wiederholt beantragt werden, aber die jeweilige Restschuld darf nicht den Höchstbetrag eines Einzelkredits übersteigen. Über die Wirtschaftsförderagenturen erhalten die Unternehmer zusätzlich zur Finanzhilfe unentgeltliche Unterstützungsleistungen.

Weitere Informationen erteilt:

Peter Keller

Ministry of Economy and Transport

Phone: + 36 1 374-2895

Fax: +36 1 374-2800

Email: keller@gkm.hu

7.11. Norwegen

Im Jahr 2002 wurden insgesamt 39 041 **neue Unternehmen** in Norwegen gegründet. Das bedeutet einen Zuwachs von 9 % im Vergleich zum Vorjahr. Bei 69 % dieser neuen Unternehmen handelte es sich um Einzelunternehmer und bei 24 % um Gesellschaften mit beschränkter Haftung⁴³.

Der Arbeitsplatz eines abhängig Beschäftigten ist häufig gut bezahlt, sozial angesehen und bietet interessante Aufstiegsmöglichkeiten. Dies und eine niedrige Arbeitslosigkeit dürften erklären, warum die meisten Norweger es vorziehen, als Arbeitnehmer tätig zu sein. Im Vergleich zu einem gut bezahlten Arbeitsplatz ist die Alternative der Selbständigkeit besonders risikoreich. Die Beschäftigungskultur in Norwegen fordert nur in begrenztem Maße die Selbständigkeit. Außerdem liegt der Schwerpunkt hier kaum auf Kreativität und Innovation, und die Beschäftigungskultur regt den Einzelnen nicht dazu an, das Leben in die eigene Hand zu nehmen.

Dennoch ist Norwegen laut GEM⁴⁴ in Bezug auf die unternehmerische Tätigkeit insgesamt unter den drei führenden europäischen Ländern. Norwegische Unternehmer werden durch den Wunsch motiviert, ein Geschäftsvorhaben zu verwirklichen. Dieselbe Studie zeigt jedoch auch, dass die Norweger in Bezug auf Unternehmensgründung kaum motiviert sind.

Es gibt in der **norwegischen Gesetzgebung keine einheitliche Definition für Selbständigkeit**. Der Begriff wird auf der Grundlage unterschiedlicher Rechtsvorschriften (Besteuerung und Arbeitsgesetze) verwendet, dies bildet jedoch für den Arbeitnehmer kein Hindernis, sich selbständig zu machen.

Es gibt allgemeine Hindernisse für die Selbständigkeit, wie beispielsweise Bedingungen für Neugründungen (Tests, Untersuchungen, Genehmigungen usw.) sowie Finanzierungsfragen, sie bilden jedoch keine spezifischen Hindernisse für abhängig Beschäftigte, die sich selbständig machen wollen. In Norwegen gibt es bestimmte Unternehmenstypen, für die **eine Genehmigung**, ein Antrag oder eine Registrierung **erforderlich** ist, wenn man beispielsweise ein Taxi fahren, Alkohol verkaufen oder praktischer Arzt werden will. In einigen Fällen und für bestimmte Unternehmenstypen ist umfassende Erfahrung ausreichend, um eine Genehmigung zu erhalten, die sonst beispielsweise nach einer Prüfung erteilt würde. Finanzierungsprobleme stellen in Norwegen angeblich ein Hindernis dar, doch gibt es im Vergleich zu

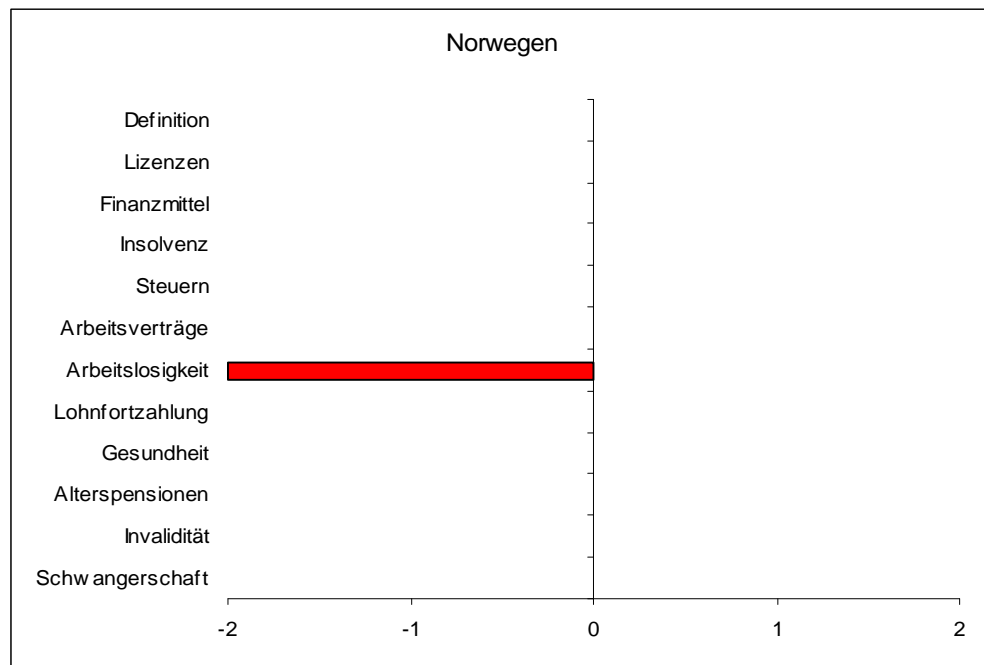
⁴³ Statistics Norway, <http://www.ssb.no>

⁴⁴ The Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Die gesamte unternehmerische Tätigkeit (GUT) basiert auf repräsentativen Stichprobenerhebungen der Erwachsenenbevölkerung in jedem einzelnen Land. Die GUT ist die Summe aus (1) Einzelpersonen, die sich in der Vorbereitungsphase für eine Unternehmensgründung befinden, und (2) Einzelpersonen, die als Eigentümer-Unternehmer in Firmen tätig sind, die nicht länger als 42 Monate bestehen.

anderen Unternehmensneugründern keine für Arbeitnehmer spezifischen Probleme im Falle einer Unternehmensgründung.

In den norwegischen **Steuervorschriften** wird nicht zwischen früheren Arbeitnehmern und anderen Gruppen von Unternehmensneugründern unterschieden, und ein Arbeitnehmer, der sich für die Selbständigkeit entscheidet, wird daran nicht durch arbeitsrechtliche Vorschriften gehindert.

In der norwegischen Gesetzgebung sind **Wettbewerbsklauseln** und **Abwerbverbote** nicht vorgesehen. In privaten Arbeitsverträgen sind jedoch derartige Klauseln möglich, die eine Ausgründung verhindern können.



Leistungen aus der **Nationalversicherung**, auf die der Selbständige Anspruch hat, sollten mit den Beiträgen zur Sozialversicherung des einzelnen norwegischen Bürgers und denen der Arbeitgeber zur Nationalversicherung verglichen werden. Für die Sozialversicherung gibt es drei unterschiedliche Beitragssätze: Ein niedriger Satz (Rentensatz) von 3 %, ein mittlerer Satz (Arbeitnehmersatz) bei 7,8 % und ein hoher Satz bei 10,7 %. Selbständige zahlen den hohen Satz von 10,7 %. Begründet wird dies damit, dass diese Gruppe gewöhnlich kein regelmäßiges Einkommen hat. Dies bedeutet, dass sie keine Arbeitgeberbeiträge in die Nationalversicherung einzahlen. Der Beitragssatz der Nationalversicherung liegt zwischen 0 und 14,1 % des Arbeitnehmerverdienstes. Dies bedeutet, dass insgesamt bis zu 21,9 % des Verdiensts des einzelnen Arbeitnehmers als Beiträge zur Sozialversicherung und zur Nationalversicherung gezahlt werden.

In Norwegen basiert der **Beitrag zur Arbeitslosenversicherung** auf dem Einkommen des letzten Jahres oder auf dem Durchschnitt der letzten drei Jahre. Der Selbständige hat im Allgemeinen keinen Anspruch auf

Arbeitslosengeld. Es gibt jedoch einige spezielle Kategorien, wie Personen über 64 und Personen, die in ihrer eigenen Gesellschaft mit beschränkter Haftung beschäftigt waren, Lohn erhalten haben und deren Verdienst im vorangegangenen Jahr bei mindestens 85 292 NOK lag oder während der letzten drei Jahre diesen Betrag als Durchschnitt aufwies.

Jeder Bürger Norwegens, unabhängig von seinem Beschäftigungsstatus, hat einen Anspruch auf kostenlose medizinische Leistungen.

Im Falle von **Krankheit** hat der Arbeitnehmer Anspruch auf 100-prozentige Lohnfortzahlung ab dem ersten Tag der Erkrankung. Bei Selbständigen beträgt die Leistung 65 Prozent der ruhegehaltstfähigen Einkünfte nach 17 Tagen der Erkrankung. Der Selbständige hat jedoch die Möglichkeit, sich bei der norwegischen Nationalversicherung zusätzlich zu versichern. Abhängig von der Art des gewünschten Versicherungsschutzes gibt es drei verschiedene Versicherungsmöglichkeiten. Die Prämie kann von der Steuer abgesetzt werden. Freiberufler haben Anspruch auf 100-prozentige Leistung nach 17 Tagen der Erkrankung. Sie können sich auch bei der Nationalversicherung versichern.

Als Mitglied der Nationalversicherung in Norwegen erwirbt ein Einwohner in Norwegen automatisch **Rentenansprüche**. Zusätzlich gehören rund 60 % aller norwegischen Arbeitnehmer einer betrieblichen Rentenversicherung an.

Die **Invaliditätsversicherung** basiert auf dem Durchschnitt der ruhegehaltstfähigen Einkünfte während der letzten drei Jahre, unabhängig davon, ob die betreffende Person selbständig oder abhängig beschäftigt ist. Die Erbringung des Invaliditätsnachweises ist jedoch für Selbständige aufwändiger als für Arbeitnehmer. Für den Arbeitnehmer wird der Arbeitgeber den Behörden die erforderlichen Nachweise vorlegen, der Selbständige hingegen ist selbst dafür zuständig.

Sowohl Arbeitnehmer als auch Selbständige haben Anspruch auf **Mutterschutz/Elternzeit**. Für einen Arbeitnehmer wird die Leistung auf der Grundlage des Einkommens während der letzten vier Arbeitswochen berechnet. Für den Selbständigen gilt als Einkommensäquivalent der Basissatz der ruhegehaltstfähigen Einkünfte während der letzten drei Jahre. Die Leistung wird auf 65 % des jährlichen Einkommens während dieses Zeitraums berechnet. Selbständige, die bei der Nationalversicherung (wie oben beschrieben) versichert sind, erhalten einen höheren Prozentsatz ihres Einkommens. Die Leistungen werden für Gehälter bis zu 6G⁴⁵ bezahlt.

⁴⁵ 6G bedeutet das Sechsfache des Basissatzes der Nationalversicherung. Der Basissatz liegt bei 54 170 NOK (6 885 EUR).

Schwangerschaftsleistungen erhalten schwangere Frauen, die nicht ohne Gefahr weiter arbeiten können. Für Arbeitnehmerinnen werden die Schwangerschaftsleistungen genauso berechnet wie die Leistungen im Falle einer Erkrankung. Durch eine neue Bestimmung im Jahr 2003 haben Selbständige Anspruch auf Schwangerschaftsleistungen, die genauso berechnet werden wie Leistungen im Falle einer Erkrankung.

Arbeitnehmer haben Anspruch auf jährlich zehn Tage Urlaub bei Erkrankung eines Kindes oder Erkrankung der Betreuungskraft des Kindes bei 100-prozentiger Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber. Selbständige haben keinen Anspruch auf eine derartige Sozialleistung.

Im Oktober 2003 legte die norwegische Regierung einen **Plan für umfassende innovationspolitische Maßnahmen** vor. Obwohl in diesem Plan der Schwerpunkt nicht auf dem Übergang von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit liegt, gibt es doch ein Kapitel zu politischen Maßnahmen, die auf die Förderung unternehmerischen Handels in Norwegen abzielen. Diese Arbeit wird 2004 fortgesetzt, wobei im Rahmen einer der Initiativen des Handels- und Industrieministeriums die soziale Sicherheit für Unternehmer im Allgemeinen beleuchtet werden soll, wie beispielsweise ihr Anspruch auf Arbeitslosengeld. In diesem Zusammenhang wird das Ministerium ebenfalls die spezifische Frage nach den Unterschieden bei den Bestimmungen für Arbeitnehmer und Unternehmer in Bezug auf Schwangerschaft, Geburt und Kinderbetreuung untersuchen.

Weitere politische Maßnahmen, mit denen der Übergang von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit gefördert werden soll, gibt es jedoch nicht. Es gibt allerdings eine vom Staat geschaffene Möglichkeit, wobei Arbeitslose nach bestimmten Kriterien Anspruch auf Arbeitslosenleistungen haben, wenn sie ein neues Unternehmen gründen. Dies kann ein Anreiz für freigesetzte Arbeitnehmer sein, sich selbständig zu machen, es verleitet jedoch möglicherweise auch dazu, sich arbeitslos zu melden, bevor man ein Unternehmen gründet.

Weitere Informationen erteilt:

Kjell Grønnevet

Deputy Director General

Ministry of Trade and Industry

P.O. Box 8014 Dep

NO-0030 Oslo

Phone: +47 22 24 67 02

Fax+ 47 22 24 27 62

Email: kjell.gronnevet@nhd.dep.no

7.12. Türkei

In der Türkei wurden im Jahr 2002 zwischen Januar und November 21 910 neue Unternehmen gegründet. Im gleichen Vorjahreszeitraum wurden 30 437 neue Unternehmen gegründet, während 11 837 geschlossen wurden. Ein Vergleich zeigt, dass die Anzahl der Neugründungen um 38,9 % zunahm, die Anzahl der Schließungen hingegen um 15 % sank. Im November 2003 gab es 20 214 neugegründete Unternehmen. Dem „Economic Outlook 1996“ der OECD zufolge war die Selbständigkeit in der Türkei weiter verbreitet als in allen anderen OECD-Ländern (58 %). Diese Daten zeigen, dass es in der Türkei eine positive Einstellung zur Selbständigkeit gibt. Dafür gibt es mehrere Gründe.

So kann der Selbständige mehr verdienen als der abhängig Beschäftigte. Das macht die Selbständigkeit attraktiv. Außerdem ist die Arbeitslosigkeit in der Türkei recht hoch, und viele Arbeitslose gründen ein eigenes Unternehmen, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Einige Regierungs- und internationale Organisationen unterstützen die neu gegründeten Unternehmen und Unternehmer mit einigen Projekten, wie beispielsweise Niedrigzinskrediten und Beratungsdiensten, um das Problem der Arbeitslosigkeit zu lösen. Es gibt allerdings auch Gründe, warum der abhängigen Beschäftigung der Vorzug gegeben wird, insbesondere einer Beschäftigung im öffentlichen Dienst. Zum einen ist dort die soziale Absicherung besser (insbesondere für staatliche Bedienstete), und das Risiko einer Wirtschaftskrise besteht nicht.

Die meisten, die sich für die Selbständigkeit als zweite Karriere entscheiden, sind älter als 55, d. h., sie befinden sich in Bezug auf ihre erste Karriere als abhängig Beschäftigter bereits im Ruhestand und beziehen Sozialleistungen als Ruheständler. In der Türkei wird nicht unterschieden zwischen der Gründung eines Unternehmens als zweite Karriere (d. h. nach einer abhängigen Beschäftigung) oder aus einer anderen Position heraus. Es gibt keine speziellen Anreize wie etwa Steuernachlässe oder sonstige Vorteile für Selbständige.

Es gibt drei staatlich verwaltete Einrichtungen für die soziale Sicherung mit 11,8 Millionen aktiven Mitgliedern und 5,9 Millionen Rentnern (2000). Eine Einrichtung ist die so genannte *Bag-Kur* (BK), die Kasse für Selbständige. Die anderen beiden sind Sozialversicherungseinrichtungen für Angestellte im Privatsektor und Arbeitnehmer im öffentlichen Sektor sowie die Pensionskasse für Beamte.

Alle drei Einrichtungen zahlen Ruhestandsgelder an ihre Mitglieder im Ruhestand. Durch das System werden folgende Risiken abgedeckt bzw. Leistungen erbracht: Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten, Krankenversicherung, Mutterschutz, Invaliditätsversicherung, Rentenversicherung, Heiratsprämien usw.

Personen, die der Bag-Kur angehören, zahlen 35 % des Einkommens pro Monat, die sich wie folgt aufteilen: 20 % für Invalidität, Rente und Sterbeversicherung, 15 % für Krankenversicherung.

Von der „Organisation für soziale Sicherung für Selbständige“ (Generaldirektion der Ba•-Kur) werden die Selbständigen erfasst, die nicht unter das Sozialversicherungsgesetz fallen, wie beispielsweise Handwerker, Künstler und Kleinunternehmer, Angehörige technischer und akademischer Berufe, die einer Kammer oder einem Verband angehören, sowie Aktionäre von Firmen, die keine Genossenschaften oder Gesellschaften in Form einer körperlich organisierten Personengesellschaft sind.

Den Rechtsvorschriften zufolge müssen alle Arbeitnehmer im Sozialversicherungssystem erfasst sein und Sozialversicherungsbeiträge zahlen. Im System sind Leistungen für Arbeitsunfälle und Krankheit, Gesundheitsfürsorge, Mutterschaft, Invalidität, Alter und Tod vorgesehen. Außerdem übernimmt es in bescheidenem Maße fast alle Kosten für medizinische Leistungen.

Mit dem Gesetz zur Arbeitslosenversicherung wurde die Arbeitslosenversicherung im Jahr 2002 zur Pflicht. Im Rahmen dieses Gesetzes werden folgende Leistungen und Dienste erbracht:

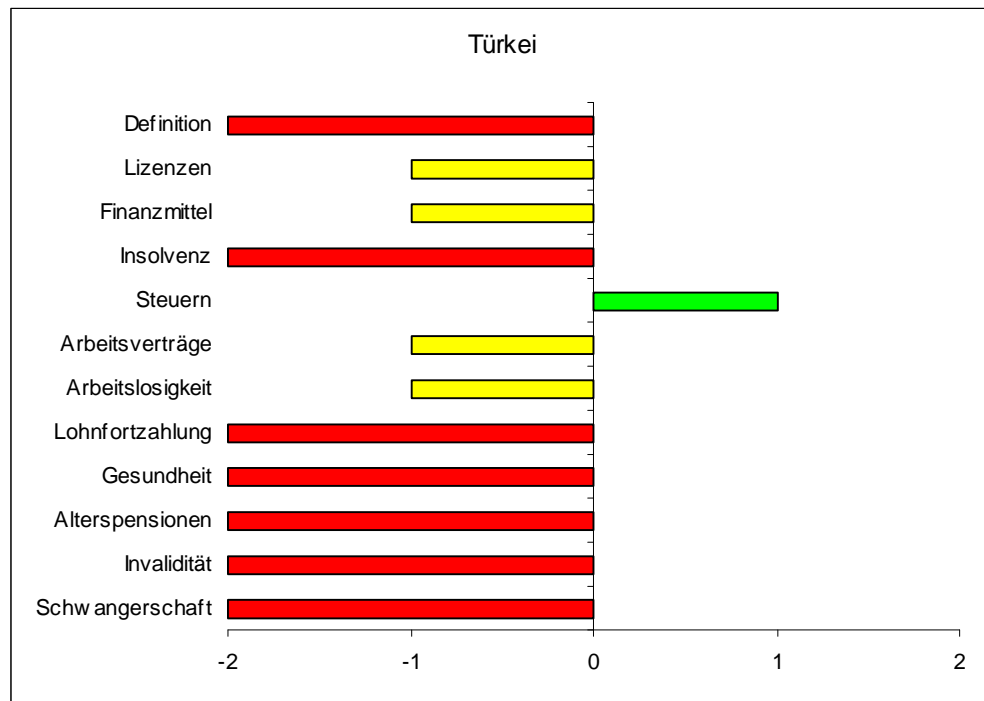
- Lohnersatzleistungen
- Kranken- und Mutterschaftsbeiträge
- Arbeitsvermittlung
- Ausbildung, berufliche Weiterbildung

Berechnungsgrundlage für die zu zahlenden Arbeitslosenversicherungsbeiträge ist das monatliche Bruttoeinkommen, wobei der Arbeitnehmeranteil 2 %, der Arbeitgeberanteil 3 % und der Anteil des Staates 2 % beträgt. Da die Arbeitslosenversicherung erst kürzlich eingeführt wurde, stellt sie in der Türkei im Falle der Selbständigkeit kein großes Hindernis dar.

Arbeitsverträge können für einen bestimmten oder unbefristeten Zeitraum geschlossen werden. Wird der Arbeitsvertrag vom Arbeitgeber beendet, hat der Arbeitnehmer in der Regel Anspruch auf eine Abfindung. Der Arbeitnehmer kann diesen Anspruch verlieren, wenn das Arbeitsverhältnis aus einem bestimmten Grund beendet wurde, in der Regel wegen schlechter Führung und/oder unredlichen Verhaltens sowie aus bestimmten im Gesetz festgelegten Krankheitsgründen.

Nach bestehendem Arbeitsrecht muss ein Unternehmen einem Arbeitnehmer eine Abfindung zahlen, dessen Beschäftigungsverhältnis beendet wird, weil er

in den Ruhestand tritt oder aus Gründen, die weder durch eine Kündigung durch den Arbeitnehmer noch durch Fehlverhalten begründet sind. Die Abfindung beträgt maximal ein Monatsgehalt pro Jahr der Betriebszugehörigkeit. Diese Grenze wird viermal jährlich angepasst. Kündigt der Arbeitnehmer, ist der Arbeitgeber nicht zur Zahlung einer Abfindung verpflichtet.



Weitere Informationen erteilt:

Tarik Ferizoglu

Director

Small Industry Development Centre of Sincam

KOSGEB

Email: mferizoglu@kosgeb.gov.tr