

Institut für Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung

Die Forschungseinrichtung der
Bundesagentur für Arbeit

IAB

IAB-Bibliothek

Die Buchreihe des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

342

Zur Bedeutung von „Konventionen“ in der Arbeitsverwaltung

Die Vergabepaxis des Gründungszuschusses

Michael Grüttner

Forschungsarbeiten



Institut für Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung

Die Forschungseinrichtung der
Bundesagentur für Arbeit

IAB

IAB-Bibliothek

Die Buchreihe des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

342

Zur Bedeutung von „Konventionen“ in der Arbeitsverwaltung

Die Vergabep Praxis des Gründungszuschusses

Michael Grüttner

Forschungsarbeiten

Für Constantin

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Die Forschungsarbeit wurde mit Daten aus dem IAB-Projekt „Die Praxis des Gründungszuschuss“ (Projektlaufzeit: 16.10.2008 bis 31.10.2011) durchgeführt.

Dieses E-Book ist auf dem Grünen Weg Open Access erschienen. Es ist lizenziert unter der CC-BY-SA-Lizenz.



Herausgeber der Reihe IAB-Bibliothek: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB), Regensburger Straße 104, 90478 Nürnberg, Telefon (09 11) 179-0
■ **Redaktion:** Martina Dorsch, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit, 90327 Nürnberg, Telefon (09 11) 179-32 06, E-Mail: martina.dorsch@iab.de
■ **Gesamtherstellung:** W. Bertelsmann Verlag, Bielefeld (wbv.de) ■ **Rechte:** Kein Teil dieses Werkes darf ohne vorherige Genehmigung des IAB in irgendeiner Form (unter Verwendung elektronischer Systeme oder als Ausdruck, Fotokopie oder Nutzung eines anderen Vervielfältigungsverfahrens) über den persönlichen Gebrauch hinaus verarbeitet oder verbreitet werden.

© 2013 Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg/
W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG, Bielefeld

In der „IAB-Bibliothek“ werden umfangreiche Einzelarbeiten aus dem IAB oder im Auftrag des IAB oder der BA durchgeführte Untersuchungen veröffentlicht. Beiträge, die mit dem Namen des Verfassers gekennzeichnet sind, geben nicht unbedingt die Meinung des IAB bzw. der Bundesagentur für Arbeit wieder.

ISBN 978-3-7639-4071-4 (Print)
ISBN 978-3-7639-4072-1 (E-Book)
ISSN 1865-4096

Best.-Nr. 300810

www.iabshop.de

www.iab.de

Inhalt

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	5
Glossar	6
Dank	9
1 Einleitung und Forschungsproblem.....	11
2 Der theoretische Rahmen der Gegenstandskonstruktion.....	17
2.1 Die pragmatische Soziologie der Konventionen und des Engagements....	17
2.1.1 Die Architektur der Regimes des Engagements	17
2.1.2 Konventionen im Regime der Rechtfertigung	19
2.1.3 Prüfungen, Disput und Macht.....	24
2.2 Konventionen in Institutionen, Diskursen und Situationen	26
3 Daten und Methoden	31
3.1 Datengrundlage.....	31
3.2 Auswertungsstrategien und Methoden.....	35
3.2.1 Inhalts- und Diskursanalyse	35
3.2.2 Interaktionssituationsanalyse	38
4 Die Analyseebene des Diskurses und der Institution	43
4.1 Der Diskurs um Existenzgründungserfolg und -förderung	43
4.1.1 Konventionenbasierte Stützen des Diskurses	44
4.1.2 Zwischenbetrachtung zur Analyseebene des Diskurses.....	53
4.2 Institutionelle Regelungen des Gesetzgebers und der BA	56
4.2.1 Beschreibung und Analyse des institutionellen Korpus.....	56
4.2.2 Zwischenbetrachtung zum institutionellen Regelwerk	60
5 Die praktische Umsetzung des Regelwerkes aus Sicht der Führungsebene	63
5.1 Die Ungewissheit der Situation	63
5.2 Beteiligte Welten und verfügbare Dispositive aus Sicht der Führungsebene.....	65
5.3 Die zwei Welten der Gründungszuschussvergabe – Inspirierte Netzwerker oder verantwortungsvolle Arbeitsverwaltung?	72

6	Die Analyseebene der Situation.....	81
6.1	Die Präsenz von Konventionen in Existenzgründungsgesprächen.....	81
6.1.1	Die Ordnung des Hauses.....	81
6.1.2	Die Ordnung der Industrie.....	86
6.1.3	Die Ordnung der staatsbürgerlichen Solidarität.....	89
6.1.4	Die Ordnung der Netzwerk- und Projektwelt.....	92
6.1.5	Die Ordnung der Inspiration.....	94
6.1.6	Die Ordnung des Marktes.....	97
6.1.7	Die Ordnung der Meinung.....	98
6.2	Prüfungen, Dispute und Momente der Einigung.....	98
6.2.1	Die Bewährungsprobe in der Welt des Hauses.....	99
6.2.2	Die Prüfung der Netzwerkgröße (in einem hybriden Setting).....	102
6.2.3	Die Prüfungssituation als hybrides Monster und der Spagat zwischen den Welten.....	105
6.2.4	Die Macht von Objekten beim Wechsel zwischen den Welten.....	110
6.2.5	Der Disput zwischen einer häuslich-industriellen Komposition und dem Prinzip der Inspiration.....	113
6.3	Dominante Kompromisse – Die drei Welten des Existenz- gründungsgesprächs.....	115
7	Zusammenfassung und Konklusion.....	123
	Literatur.....	129
	Anhang.....	139
	Übersicht A: Die Architektur der Regime des Engagements.....	139
	Übersicht B: Die sieben konventionenbasierten Welten.....	139
	Übersicht C: Gesprächsinventar: Aufbau und inhaltliches Beispiel.....	140
	Übersicht D: Der Wechsel zwischen den Analyseebenen im empirischen Forschungsprozess.....	141
	Kurzfassung.....	143

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Die Präsenz von Konventionen in Situationen	27
Abbildung 2: Die Datenformate in der Forschungsheuristik.....	34
Abbildung 3: Das Argumentationsschema nach Toulmin	36
Abbildung 4: Kodierparadigma „Kontext und Konsequenzen von Existenzgründungen“.....	64
Abbildung 5: Raumskizze zu Beobachtung 12.....	100
Abbildung 6: Raumskizze zu Beobachtung 1.....	103
Abbildung 7: Raumskizze zu Beobachtung 25.....	106
Abbildung 8: Die drei <i>konventionenbasierten Weisen</i> des Existenzgründungsgespräches.....	117

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Komplexität und Kontingenz oder Planbarkeit und Erwartbarkeit – Die Bruchlinie im Diskurs.....	55
Tabelle 2: Motivation, Bedingungen und Konsequenzen geförderter Unternehmensgründungen in zwei Welten der Gründungs- zuschussvergabe	75
Tabelle 3: Konstruktion/Prüfung der Gründerqualität in den zwei Welten der GZ-Vergabe	79

Glossar

Abkürzungen

AP_X	Analytisches Protokoll zu teilnehmender Beobachtung Nr. X
B_X	Teilnehmende Beobachtung Nr. X
EXP_X	Experteninterview Nr. X
AV in B_X	Arbeitsvermittler in Beobachtung Nr. X
V in B_X	Versicherter in Beobachtung Nr. X
BA	Bundesagentur für Arbeit
BMAS	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

Indizes für die verschiedenen konventionenbasierten Welten (in Anlehnung an Boltanski/Thévenot 2007)

I	Objekt, Konzept oder Relation, die der inspirierten Welt zugeordnet werden kann.
E	... der industriellen Welt
M	... der Marktwelt
S	... der staatsbürgerlichen Welt
H	... der Welt des Hauses
O	... der Welt der Meinung
N	... der Netzwerk- und Projektwelt
/	Ein Schrägstrich zwischen zwei der oben genannten Buchstaben drückt aus, dass mit einem Konzept, Objekt oder Argument ein Widerspruch oder Konflikt zwischen zwei Welten thematisiert wird.
-	Bindestiche drücken aus, dass ein Objekt oder Konzept einen Kompromiss zwischen zwei Welten thematisiert wird.
,	Ein Komma zwischen den Buchstaben drückt aus, dass ein Objekt/ Konzept in mehreren Welten zu Hause ist.
> oder <	Bringt zum Ausdruck, dass mit einem Konzept die Bedeutung eines Ordnungsprinzip und die damit verbundene Größe unterstrichen oder herabgewürdigt wird.

Konversationsanalytische Symbole in Zitaten

[Sich überschneidende Wortmeldungen
=	Direkt aneinander anschließende Wortmeldungen („turns“)
'	Hörbar unterbrochene Wortmeldung (z. B. Glottalverschluss)
(.)	Sehr kurze Sprechpause
(')	Kurze, aber deutliche Pause
('')	Längere Pause (min. 1 Sek.)
<u>aber</u>	Unterstreichung von starken Betonungen durch Heben der Stimme
(_{lacht})	Beispiel für nicht-sprachliche Äußerungen
[...]	Zitat gekürzt
[XX; MG]	XX durch Autor ergänzt

Dank

An der Entstehung dieser Arbeit waren zahlreiche Personen beteiligt, denen ich an dieser Stelle danken möchte. Zunächst ist Stefan Bernhard zu nennen, der mir Vertrauen in die eigene Intuition schenkte, den Zugriff auf die Daten ermöglichte sowie mit motivierenden Worten und gutem Rat die empirische Arbeit und die Darstellung unterstützte. Monika Jungbauer-Gans hat diese Arbeit als Betreuerin ermöglicht und durch ihre kritische Haltung, bei gleichzeitiger Offenheit und Vertrauensbekundung, eine unerlässliche Ressource im Kampf mit mir selbst, meiner Arbeit und meinen Zweifeln bereitgestellt. Anja Gottburgsen spendete mir, durch ihr Interesse, ihr Verständnis und die Möglichkeit mich mit ihr über erste Erfahrungen bei der Erschließung des empirischen Materials auszutauschen, das nötige Zutrauen in meinen Arbeitsprozess. Frank Adloff und allen Teilnehmern des Oberseminars zur Kultur- und Sozialtheorie in Erlangen möchte ich für die Gelegenheit danken, den theoretischen und methodologischen Rahmen der vorliegenden Studie sowie einen frühen Arbeitsstand erster Ergebnisse vorstellen und diskutieren zu können. Rainer Diaz-Bone gilt der Dank für ein offenes Ohr zwischen Tür und Angel am Rande eines Vortrages sowie hilfreiche, motivierende und Zuversicht stiftende Worte für einen nervösen Studierenden der kurz vor Abgabe seiner Masterarbeit stand.

Ein ganz besonderer Dank gilt den akademischen Lehrern, die in den Jahren des Bachelorstudium mein Selbstverständnis und Verständnis von Sozialwissenschaft entscheidend geprägt haben: Alfred Oppolzer, Leonhard Hajen und Ulrich Zachert[†]. Deren Wissens- und Erfahrungsvermittlung, praktisches Beispiel und Kritik waren während des Studiums immer eine unerlässliche Ressource meines Nachdenkens, meines Mutes und für die Justierung des inneren Kompass. Sie werden es auch weiter sein.

Ohne meine Familie, insbesondere meine Eltern und Schwiegereltern (in spe), hätte diese Arbeit nicht gelingen können. Ihr alle habt mir die nötige Zeit, Zuspruch und Wärme geschenkt, habt als Babysitter und Probeleser Wochenenden geopfert. Letztlich ist es aber doch so, dass es ohne die unzähligen kritischen, ermutigenden oder auch einfach nur mal ablenkenden Gespräche mit dir, Tina, abends auf dem Balkon, bei Bier und/oder Wein, alles nichts geworden wäre. Danke!

„Aber [...] unsere
Verhältnisse in der
Gesellschaft haben
einigermaßen schon
begonnen ...“

Karl Marx, 1835

1 Einleitung und Forschungsproblem

An die Neugründung von Unternehmen wurden und werden verschiedenste Hoffnungen und Erwartungen geknüpft. Zunächst stellt Selbständigkeit eine Alternative zu einem abhängigen Arbeitsverhältnis dar, die vor allem auch in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit, als individueller Ausweg aus selbiger gesehen werden kann. Es handelt sich dann um eine Existenzgründung, die als alternative Einkommensquelle der Existenzsicherung dienen soll. Weit stärker im akademischen als auch im öffentlichen Diskurs vertreten sind aber Gedanken, die mit Existenzgründungen die Stärkung von Innovativität und Dynamik einer Volkswirtschaft assoziieren und von den Neugründungen selbst wieder positive Arbeitsmarkt- und Wachstumseffekte erwarten (z. B. Europäische Kommission 2004). Dem Gründer wird als „Entrepreneur“ eine öffentliche Bedeutung zugeschrieben. Gerne stellt die Entrepreneur-Literatur eine explizite Verbindung zwischen Unternehmensgründungen, Gründungsförderung und wirtschaftlichem Aufschwung her (z. B. Koch/Zacharias 2001). Dabei wird Gründungsförderung zuweilen offen in den Kontext neoliberaler Wirtschaftspolitik gestellt und mit Flexibilität, Innovativität und Wachstumsstärke sowie dem Wandel in der Arbeitswelt in Bezug gesetzt (Tröger 2001: 51; Voß/Pongratz 1998). Kaum ein Ratgeber oder Lehrbuch zum Thema Existenzgründung kommt ohne einen Hinweis in Einleitung oder Vorwort aus, der diese in einen Bezug zu Innovativität, Wirtschaftskraft und Arbeitsmarkteffekten und damit zum *Allgemeinwohl* aller an der Volkswirtschaft partizipierenden Akteure setzt. Oft wird der Bezug auf den *Schumpeter'schen Unternehmertyp* (Schumpeter 2006, zuerst 1911) greifbar, der für die Modernisierung der Gesellschaft die entscheidende Funktion übernehme, die etwa bei Karl Marx noch dem anonymen Kapital (Marx 1979, zuerst 1867) zuteilwurde (vgl. z. B. Koch 2001: 23). Zwischen den Stühlen der beiden genannten Erwartungen befindet sich das Versprechen moderner „Leistungsgesellschaften“ (McClelland 1966), welches besagt, dass soziale Positionen auf Leistung beruhen und soziale Mobilität auch darüber ermöglicht wird, dass Personen jeder sozialen Herkunft – einer Idee oder Leidenschaft folgend – über die Aufnahme einer eigenen Unternehmertätigkeit zu hohem Einkommen und Prestige gelangen können. Damit sind mit dem Thema der Existenzgründung zwei geradezu konstitutive Narrative der liberalen Gesellschaften unserer Zeit angesprochen.

Daher verwundert es nicht, dass seit etwas mehr als 25 Jahren die finanzielle Förderung von Unternehmensgründungen auch als Bestandteil der Arbeitsmarktpolitik in Deutschland etabliert und in die aufgezeigte Gemengelage unterschiedlicher Erwartungen eingebettet ist. Vor allem mit den Arbeitsmarktreformen im Gefolge der sogenannten Hartz-Kommission wurde diese Förderung, mit der Einführung der Ich-AG (Existenzgründungszuschuss) im Jahr 2003, deutlich ausgebaut (Hartz et al. 2002; zu Förderzahlen s. Bernhard/Wolff 2011a). Schließlich wurden die unterschiedlichen bestehenden Förderprogramme im Jahr 2006 im Zuge der „Fortentwicklung der Grundsicherung für Arbeitslose“ (BT-Drs. 16/1696) zum Gründungszuschuss (GZ) nach § 57 SGB III zusammengefasst. Der GZ stellt seither das bedeutendste Förderinstrument zur Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit dar. Im Jahr 2009 sind knapp 140.000 Personen in eine solche Förderung eingetreten und über 1,5 Milliarden Euro wurden hierfür von der Bundesagentur für Arbeit aufgewendet (Bernhard/Wolff 2011a). In diesem Kontext ist auch der Gegenstandsbereich der vorliegenden Arbeit angesiedelt, die sich die praktische Implementierung dieses Förderinstrumentes zum Problem macht. Bisher liegen umfangreiche Evaluationsstudien zum arbeitsmarktpolitischen Erfolg dieses und ähnlicher Instrumente vor (Wießner 2000; Sandner/Block/Lutz 2008; Caliendo/Kritikos 2009; Caliendo et al. 2012; Caliendo/Künn/Wießner 2010). Das Öffnen der „black-box“ des Vergabeprozesses in den Arbeitsagenturen durch die Auswertung qualitativen Materials in Implementationsstudien ist aber erst seit kurzem angelaufen (Bernhard/Wolff 2011a; 2011b). Die vorliegende Arbeit, die sowohl in der Umsetzung als auch in der Darstellung an einer pragmatischen Forschungslogik (Dewey 2008), die sich die Rekonstruktion der Probleme der Handelnden zum Problem macht, orientiert ist, will hierzu einen weiteren Beitrag leisten. Ein besonderes Augenmerk soll dabei auf die Durchführung von Existenzgründungsgesprächen zwischen Arbeitsvermittlern¹ und Versicherten gelegt werden.

Der GZ wurde zuletzt zum Jahreswechsel 2011/12 deutlich reformiert, mit dem Ziel, die Förderzahlen zu verringern und damit Kosten einzusparen (BT-Drs. 17/6277). Hierzu wurde die Förderung von einer Pflicht- zu einer Kann-Leistung umgestaltet.² Seither dürften die Förderzahlen also weit geringer ausfallen.³ Die hier vorgelegte Studie stützt sich auf Daten, die deutlich vor dieser Reform

1 Zur besseren Lesbarkeit wird nur die männliche Form genannt. Dabei sind selbstverständlich alle Geschlechter bedacht. Lediglich in Kapitel 6 werden die Geschlechter der beobachteten Akteure relevant und daher unterschieden.

2 Zur Diskussion um diese Reform und ihre Auswirkungen vergleiche z. B. Neuerer (2012). Online: <http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/gekappter-gruendungszuschuss-von-der-leyens-kaum-nachvollziehbarer-reformfehler/6210800.html> (05.10.2012).

3 Die Statistik der Bundesagentur für Arbeit weist für das Jahr 2012 einen Rückgang der Zugänge in Gründungszuschussförderung um 84,6 Prozent aus. Die absoluten Zugangszahlen gingen von ca. 134.000 auf ca. 21.000 zurück (Quelle: statistik.arbeitsagentur.de).

erhoben wurden und alle Darstellungen gesetzlicher Regelungen beziehen sich auf die alte Rechtsgrundlage. Auf eine ausführliche Besprechung dieser Regelungen soll zunächst verzichtet werden; dies wird schließlich in Kapitel 4.2 nachgeholt.

Ein erster Problemaufriss soll allerdings so viel vorwegnehmen: im Unterschied zu manch anderen arbeitsmarktpolitischen Instrumenten war der GZ zum Zeitpunkt der Datenerhebung, im Jahr 2010, wie angedeutet insofern klar geregelt, als – innerhalb formal definierten Grenzen – ein Rechtsanspruch auf Förderung bestand (Bernhard/Wolff 2011a: 36). Nach Bernhard und Wolff zeigt sich auch empirisch, dass das Instrument in den Agenturen in Hinblick auf die gesetzlichen Regelungen überwiegend als „handwerklich gut gemacht“ und klar formuliert beurteilt wird. Abschlüsse der Förderungsvergabe gehen in die Vermittlungsstatistiken von Agenturen und Arbeitsvermittlern ein, wie dies auch bei der Vermittlung einer abhängigen Beschäftigung der Fall ist. Grundsätzlich könnte sich die Interaktion zwischen Versicherten⁴ und Arbeitsvermittlern also auf das Ausfüllen von Formularen, das Vorlegen der erforderlichen Nachweise und deren ordnungsgemäße Prüfung beschränken (a.a.O.: 44). Dennoch zeigt sich in Vermittlungsgesprächen empirisch, dass die Mitarbeiter der Arbeitsagenturen ihre Rolle sehr unterschiedlich interpretieren, unterschiedliche Interventionen wie z. B. ausführliche Beratungsgespräche durchführen (a.a.O.: 47) und die Gesprächssituationen insgesamt sehr unterschiedlich rahmen (a.a.O.: 62). Aber auch die Versicherten gestalten ihre Rolle in den Gesprächen sehr unterschiedlich. So stand am Beginn der Aufnahme dieser Forschungsarbeit die vage formulierte Frage: Wieso lässt sich in einer institutionell klar geregelten Situation, wie derjenigen der Gründungszuschussvergabe, eine deutliche Varianz von Ausgestaltung und Ablauf der Interaktion beobachten?

Bisher haben qualitative Untersuchungen zur Arbeitsmarktpolitik gezeigt, dass Vermittler Handlungsspielräume nutzen, innerhalb derer ihre subjektiven Deutungsmuster zum Tragen kommen (z. B. Ludwig-Mayerhofer/Behrend/Sondermann 2009; Behrend et al. 2006). Dies wird möglich und wohl auch notwendig, da bei der Umsetzung „moderner Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“ (Hartz et al. 2002) gesetzliche Regelungen oft relativ knapp gehalten und somit Handlungsspielräume zur konkreten und fallbezogenen Umsetzung vor Ort in den Agenturen gegeben sind. Gleichzeitig besteht aber ein erkennbarer Steuerungs- und Standardisierungsdruck in den Agenturen (Ludwig-Mayerhofer/Sondermann/Behrend 2007; Hielscher/Ochs 2009) und allgemeine Erwartungen an Effizienz, Sparsamkeit und Subsidiarität sind präsent. Im Vergleich zum sonstigen Vermittlungsalltag in den Agenturen ist die

4 Die betreffenden Personen werden meist als Kunden oder alternativ als Klienten bezeichnet, wobei diese Bezeichnungen im Kontext Arbeitsagentur nicht unumstritten sind (Bernhard/Wolff 2011a). Da es sich m. E. um eine empirische Frage handelt, in welcher Rolle sich die Beteiligten in konkreten Interaktionssituationen begegnen, wird hier zunächst nur von Versicherten gesprochen, da allen Personen gemein ist, dass sie als Beitragszahler oder Leistungsempfänger in die Arbeitslosenversicherung eingebunden sind.

Asymmetrie der Beziehung zwischen Vermittlern und Versicherten im Falle des GZ durch den Rechtsanspruch entschärft, die gesetzliche Grundlage vergleichsweise klar. Dennoch könnten die Regelungen bezüglich der angedeuteten Erwartungen, die an das Thema der Existenzgründung geknüpft sind, höchst interpretationsbedürftig bleiben. Aus der poststrukturalistischen Organisationsforschung ist bekannt, dass institutionelle Regelungen immer interpretationsbedürftig und unvollständig sind (Kneer 2008). Jedoch greift gerade diese Literatur auf eine *Metaphysik der Macht* zurück, die sich empirischer Überprüfung entzieht und die Möglichkeit einer ernstzunehmenden, von den Akteuren selbst eingebrachten, „empirical existing ,ordinary normativity“ (Diaz-Bone 2011b: 56) ignoriert. Gerade in der Interaktion zwischen Arbeitsvermittlern und zukünftigen Unternehmensgründern kann man aber vermuten, dass bisweilen verschiedene *Welten* (Arbeitsverwaltung und Unternehmertum) mit divergierenden Erwartungshorizonten aufeinandertreffen. Sicher ist zunächst nur, dass der Gesetzgeber darauf besteht, dass potenzielle Gründer ihre Kenntnisse und Fähigkeiten sowie ihre Eignung nachweisen müssen (§ 57 (2) SGB III). Arbeitsvermittler ihrerseits sind somit aufgefordert, diese anhand geeigneter Kriterien zu prüfen. Dies macht das Existenzgründungsgespräch zu einer „Schlüsselsituation“ (Goffman 2001: 74), deren Ausgang erwerbsbiographische und mithin sozialstrukturelle Konsequenzen für die potenziellen Gründer hat. Daran schließt sich die Frage an, auf welche Maßstäbe Arbeitsvermittler zurückgreifen, wenn sie mit den ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen versuchen, die Eignung festzustellen, und wie Versicherte ihre Gründerqualitäten zur Geltung bringen?

Um die bisher aufgeworfenen Fragen genauer fassen und einer systematischen Untersuchung unterziehen zu können, soll auf eine Theorieperspektive zurückgegriffen werden, die diese Fragen gemeinsam bearbeiten kann. Ein solches Theorieschema ist die pragmatische Soziologie der Konventionen (Diaz-Bone 2011a),⁵ die sowohl eine Theorie der Qualitätskonstruktion und Evaluation darstellt, als auch zur Analyse von Prozessen und Interaktionen in Organisationen eingesetzt wird (Boltanski/Thévenot 1999; Eymard-Duvernay/Marchal 1997; Kädtler 2011; Ponte 2009; Salais/Storper 1992; Stark 2009; Thévenot 2001a). Es werden sieben Konventionen in einem Handlungsregime der öffentlichen Rechtfertigung unterschieden, auf deren Grundlage Bewertungen von Objekten und Personen vorgenommen werden und die mit Objekten, Akteuren und Konzepten zu kohärenten Welten vernetzt werden können. Organisationen können dann als Komplexe verstanden werden, in denen mehrere dieser Welten miteinander vereinbart werden (s. Kapitel 2). Auch bei der interpretativen bzw. situativen Umsetzung von gesetzlich fixierten

5 Auch bekannt als „Economics des Conventions“ (Eymard-Duvernay et al. 2006), „Economics of Conventions“ (Jagd 2007) oder „Economics of Worth“ (Boltanski/Thévenot 2006; Stark 2009).

Politikprogrammen in Handlungsvollzüge griffen die Akteure auf diese Konventionen zurück. Die Arbeit soll zum einen explorieren, inwiefern Konventionen für die praktische Umsetzung der GZ-Vergabe von Bedeutung sind und auf welche Konventionen sich die beteiligten Akteure in der Arbeitsverwaltung und insbesondere in den konkreten Existenzgründungsgesprächen stützen. Da die „pragmatische Methode“ darin bestehe, „jede Ansicht in Hinblick auf ihre jeweiligen praktischen Folgen zu untersuchen“ (William James bei Diaz-Bone/Schubert 1996: 73), kann man fragen, *welchen Unterschied es macht – welche Konsequenzen beobachtbar sind –, wenn Existenzgründungsgespräche stärker an der einen oder anderen Konvention orientiert werden.* So soll es möglich sein, die Varianz in Gestaltung und Verlauf der Existenzgründungsgespräche und die zugrunde liegende Komplexität mithilfe des Analyseschemas von Boltanski und Thévenot (2007; 2000; 1999) greifbar zu machen. Weil diese Gespräche aber nicht losgelöst von einem institutionellen und diskursiven Kontext stattfinden, werden weitere Untersuchungsebenen und entsprechende Datenformate herangezogen (s. Kapitel 2.2 und 3.1). Somit ergibt sich ein umfassender Blick auf die konventionenbasierte Integration von Handlungsproblemen in der Arbeitsverwaltung. Die Arbeit greift auf eine qualitative Methodologie (Flick 2010) zurück und es ergibt sich eine Triangulation (Flick 2008) verschiedener Datenformate und Methoden, wobei die kohärente Passung zwischen Theorie und Methoden respektiert werden sollte (Diaz-Bone 2010a; 2010b s. Kapitel 3.2). Es wird zunächst mit der Analyse diskursiver Beiträge (u. a. Ratgeberliteratur) begonnen (s. Kapitel 4.1). Die Studie arbeitet sich von dort aus über die Analyse der institutionellen Regelungen (s. Kapitel 4.2), der Einschätzungen von Experten (Mitglieder der Führungsebenen der Agenturen), die Bewertung und Umsetzung des Instrumentes betreffend (s. Kapitel 5), vor zur Ebene der konkreten Praxis in den Existenzgründungsgesprächen (s. Kapitel 6). Die verschiedenen Ebenen der empirischen Analyse werden jeweils mit einem Kapitel zusammengefasst. Interessierte Leser können sich bei ihrer Lektüre also auch direkt an diesen Kapiteln entlang hangeln (Kapitel 4.1.2, 4.2.2, 5.3, 6.3). Im Vergleich zu bisherigen Studien zur Praxis der Arbeitsverwaltung wird die Interaktion zwischen Arbeitsvermittlern und Versicherten sowie die zustande kommenden Einigungen der Beteiligten fokussiert und nicht lediglich eine der beiden Seiten einer systematischen Betrachtung und Typisierung unterzogen (z. B. zuletzt Bartelheimer 2012).

Es zeigt sich, dass die Akteure in den Agenturen insofern selbst zu Entrepreneuren werden, als sie im Zuge der Implementierung aus der Fülle präsender Konventionen, spezifische Kombinationen entwickeln. Als Ausgangspunkt kann dabei die Ungewissheit der Situation angesehen werden, die sich zu einem gehörigen Teil aus der Ungewissheit des Markterfolges von Unternehmensgründungen speist (s. Kapitel 5.1). So wird deutlich, wie sich das Förderinstrument, ausgehend von ein

und demselben arbeitsmarktpolitischen Regelwerk (s. Kapitel 4.2.1), im Zuge der praktischen Umsetzung – unterstützt von bereits enthaltenen Dissonanzen (s. Kapitel 4.2.2) und unter erkennbarem Bezug auf inhaltliche Bruchlinien auf der Ebene des Diskurses (s. Kapitel 4.1.2) – in zwei verschiedene Richtungen ausdifferenziert (s. Kapitel 5.3). Diese können als Kompromisse zwischen Konventionen analysiert werden, die z. T. völlig verschiedenen Handhabungsweisen des Förderinstrumentes kennzeichnen. In ähnlicher Weise lassen sich dann auch die z. T. verwinkelten Pfade (s. Kapitel 6.2) systematisieren, auf welchen in der Interaktion der Existenzgründungsgespräche die Qualität der potenziellen Existenzgründer (ko-)konstruiert wird (s. Kapitel 6.3; hier werden drei Formen unterschieden). Die herausgearbeiteten *konventionenbasierten Weisen* der GZ-Vergabe und des Existenzgründungsgesprächs lassen empirisch begründete Hypothesen in Bezug auf Selektionsmechanismen im Vergabeprozess zu, die verschiedenen Kundengruppen (z. B. nach Geschlecht und Alter) je Vor- oder Nachteile beim Zugang zum Förderinstrument verschaffen (s. Kapitel 7). Die Relevanz der vorgelegten Arbeit wird durch die seit Dezember 2011 geltende Gesetzeslage noch vergrößert. Der Wechsel von einer Pflicht- zu einer Ermessensleistung (s. BT-Drs. 17/6277) hat den bisherigen Handlungsspielraum der Arbeitsvermittler vergrößert sowie die Anforderung Gründungsvorhaben und Gründern zu bewerten verstärkt. Hier können also möglicherweise Erkenntnisse gewonnen werden, welche in die ab 2013 beginnende Begleitforschung zur Implementierung der neuen Regelungen in die Praxis der Agenturen einfließen können.

2 Der theoretische Rahmen der Gegenstandskonstruktion

2.1 Die pragmatische Soziologie der Konventionen und des Engagements

2.1.1 Die Architektur der Regimes des Engagements

Hier soll die Soziologie der Konventionen in ihren Grundzügen und ihrer pragmatischen Fundierung vorgestellt werden. Boltanski und Thévenot (1999, 2000, 2007) rücken zentrale Begriffe der Sozialwissenschaften wie Handlung, Ungewissheit, Koordination und Evaluation in den Mittelpunkt der Betrachtung. Dabei wird ein pragmatischer Begriff von Handlung und Erfahrung vorausgesetzt (Mead 1987; Dewey 2004, insb. S. 150 ff. und 233 ff.; s. auch Dodier 2010; Schubert 2009).⁶ Es werden Handlungen als eine Verbindung zwischen Vergangenheit und Zukunft in einer Gegenwart konzipiert, oder anders ausgedrückt: als Koordination zwischen einem Akteur und seiner Umwelt, die erkannte Bedingungen mit erwünschten Konsequenzen verbindet. Dabei ist immer wieder Reflexion als ein funktionaler Bestandteil des Handelns notwendig (Schubert 2009: 349; Dewey 2004: 233 f.) und die kognitiven Ressourcen, auf welche für Interpretation und Handlung zurückgegriffen wird, rücken in den Vordergrund (Knorr-Cetina 1981). Ihren Ursprung haben die theoretischen Arbeiten von Boltanski und Thévenot in empirischen Studien zu Praktiken der Klassifikation, öffentlichen Anklagen und der Produktionsorganisation (Boltanski/Thévenot 1983; Boltanski 1990, 1987; Thévenot 1984). Für empirische Implementationsstudien (Maynitz 1980, 1983) eignet sich diese pragmatische Perspektive deshalb, weil sie den Blick schärft für die Frage, in welchem Kontext die Akteure ihre Aufgaben sehen, auf welche Probleme sie bei der praktischen Umsetzung öffentlicher Programme stoßen und wie sie diese im Hinblick auf normative Ansprüche und mögliche Konsequenzen lösen.

Eine zentrale Annahme Boltanskis und Thévenots ist die radikaler Ungewissheit in Situationen der sozialen Handlungskoordination (Boltanski/Thévenot 2007; Beckert 2009). Das bezieht sich nicht nur auf die Erwartungen und Erwartungs-Erwartungen der Akteure, sondern auch auf die Definition der Situation, in der bestimmte Annahmen und Erwartungen überhaupt erst Sinn machen. Wenn Akteure ihre Handlungen mit ihrer Umwelt und anderen Akteuren koordinieren – und das Problem der Koordination ist der Ausgangspunkt der Soziologie der Konventionen (Thévenot 2010a: Abs. 1) –, müssen sie von einer bestimmten Situationsdefinition ausgehen oder eine

6 Zur besonderen Nähe der Soziologie der Konventionen zum amerikanischen Pragmatismus siehe auch Diaz-Bone (2011b) und (2011c).

solche gemeinsam hervorbringen und sich darauf einlassen, um die Ungewissheit zu überwinden. Dieser handlungstheoretische Ansatz sieht die Akteure mit einer situationsgebundenen und interpretativen Rationalität ausgestattet (Thévenot 2002; Favreau 2005), und betont die stützende im Gegensatz zur beschränkenden Wirkung von Konventionen für das Handeln (Diaz-Bone 2011a; Thévenot 2001a). Um Akteure, Handlungen, Objekte und damit Handlungssituationen insgesamt vergleichbar zu machen, entwickeln die Akteure Formen der Koordination, die als *Format* bestimmbar machen, was die jeweils relevanten Informationen sind (Thévenot 2001a: 407), auf die sich die Situationsdefinition stützt und die darüber entscheiden, was in dieser Situation als rationales Handeln gelten darf. Es handelte sich dabei demnach um „relevant kognitive structures“ (Knorr-Cetina 1981: 5). Diese Koordinationsformen werden von Thévenot (2011; 2010a; 2007) in einem analytischen Theorierahmen einmal nach *Konventionen*⁷ und nach *Regimes des Engagements*⁸ unterschieden. Das *Engagement* der Akteure zielt darauf ab, „eine Form von Abhängigkeit in Macht zu transformieren“ und verknüpft Kognition, Handlung und Bewertung untrennbar miteinander (Thévenot 2010a; ähnlich Dewey 2004: 152 f.). Engagement bedeutet auch, dass hier die *Rigidität* sozialen Handelns betont wird: Sind Akteure einmal dabei, eine Koordination mit einem Gegenüber herzustellen, müssten sie sich auch auf die Gesamtheit der bereits von der Vergangenheit bereitgestellten Verbindungen, die eine jede Koordinationsform ausmachen (Worte, Objekte, Regeln), einlassen (vgl. Dodier 2010: Abs. 31 f.). Zeitlich können Handlungsregime und Konventionen in einem interaktiven Handlungsverlauf wie den hier betrachteten institutionellen Gesprächen gleichzeitig, aufeinanderfolgend oder in Konfrontation stehend auftreten (Dodier 2010: Abs. 29). Über Räume oder Personen hinweg können unterschiedliche Wissens- bzw. Erfahrungsaufschichtungen vorliegen, die ein mehr oder weniger gelingendes Einlassen auf bestimmte Regimes oder Konventionen ermöglichen (Dodier 2010: Abs. 44 ff.).

Jedes Handlungsregime ist auf ein bestimmtes *Gut* gerichtet, d. h. eine Umwelt, die entsprechend dieser Koordinationsform geordnet oder formatiert ist, verbürgt spezifische wünschenswerte Konsequenzen für einen entsprechend engagierten Akteur. Dabei kann zwischen Handlungsregimes unterschieden werden, die ein individuelles Gut und solchen, die ein *Gemeingut* verbürgen. Gemeingut bedeutet hier, dass argumentiert werden kann, von der Teilhabe an einer bestimmten Form der Koordination würden alle Menschen profitieren (Thévenot 2011). Dies wird später unter dem Begriff der Konvention genauer erläutert (s. Kapitel 2.1.2).

Es werden vier Handlungsregime unterschieden. 1) Das *Regime der Exploration*, in welchem der Akteur auf eine Welt eingestellt ist, die für ihn etwas Neues be-

7 Auch Wertigkeitsordnungen (engl. Orders of Worth, Stark 2009), Qualitätskonventionen (Diaz-Bone 2007) oder Rechtfertigungsordnungen (Boltanski/Thévenot 2007).

8 Auch Handlungsregimes (engl. pragmatic Regimes, Thévenot 2001a).

reithält. Der Akteur zeigt Erfahrungsoffenheit in einer Welt, die deren Möglichkeit und Nützlichkeit verbürgt (Thévenot 2011). Sodann 2) wird von einem *Regime des Nahbereichs* ausgegangen. Es wird regiert von einer Orientierung auf das „lokalisierte und personalisierte“ Gut der Annehmlichkeit in einem „durch den Gebrauch geprägten Milieu“ (Thévenot 2010a: Abs. 13). Akteure stützen sich hier auf vertraute Gegenstände mit welchen intime Erfahrungen verbunden sind. Erfahrungen in diesem Regime sind kaum verbal kommunizierbar (Thévenot 2010b). Deshalb findet Verständigung über nonverbale Kommunikation (z. B. Gesten) statt (a.a.O.: Abs. 18). Oder Akteure nutzen Gemeinplätze (z. B. Floskeln, Metaphern oder Objekte, die nahezu jedem vertraut sind) und entwerfen eingängige Narrative (Thévenot 2011). Freundschaft, liebevolle Fürsorge und sensible Aufmerksamkeit für die tiefen Bindungen des anderen stellen Möglichkeiten der Relation zwischen Akteuren dar. Wiederum den Sozialwissenschaften vertraut ist 3) das *Regime des Planes*. Das Engagement des Akteurs orientiert sich hier am Gut der Funktionalität im Dienste individueller Pläne. Hierbei geht es um „die gelingende[n] Willensausübung eines *autonomiebegabten Individuums* [...], das in der Lage ist, sich erfolgreich in die Zukunft zu versetzen“ (Thévenot 2010a: Abs. 20, Hervorhebungen im Orig.). Ökonomische Entscheidungstheorie und Spieltheorie beziehen sich auf diesen Koordinationsmodus zwischen Akteur und Umwelt. Bestandteile der Umwelt werden unter dem Aspekt ihrer Funktionalität betrachtet und daraufhin geprüft. Akteure können Strategien verfolgen, sich über Ziele und Methoden verständigen und ihre Kompetenz wechselseitig anerkennen, indem sie z. B. Verträge abschließen und auf deren Einhaltung setzen. Dieses Handlungsregime kann aber nicht bei dem Problem helfen, wie zwischen inkommensurabel bleibenden Plänen abgewogen werden könnte (Thévenot 2010a: Abs. 24), zumal nicht jede Umwelt für eine kalkulierende Rationalität vorbereitet ist. Somit bleibt die Herstellung von Einigungen und Koordination in den bisher besprochenen Regimes – in Abhängigkeit freilich von der Beschaffenheit der Umwelt der Akteure – mit erhöhtem Aufwand und Konfliktpotenzial verbunden. Daher verfügen menschliche Gesellschaften über ein weiteres Handlungsregime. 4) Das *Regime der Rechtfertigung* bietet rechtfertigungsfähige Äquivalenzprinzipien als Lösung an und soll nun in einem selbständigen Abschnitt ausführlicher erläutert werden. Der Anhang bietet zu dieser *vertikalen Pluralität* der Handlungsregimes nochmals eine Übersicht A.

2.1.2 Konventionen im Regime der Rechtfertigung

In dieser vertikalen Pluralität möglicher Handlungsregime identifizierten Boltanski und Thévenot (2007) – im Original bereits in den achtziger Jahren – ein Handlungsregime des „öffentlich rechtfertigungsfähigen Handelns“ (Thévenot 2010a:

Abs. 25 f.; 2007: 417 f.). Dieses wird von Konventionen bestimmt, die darauf abzielen, ein gerecht geordnetes *Gemeinwesen* zu begründen, das alle Menschen einschließt (Boltanski/Thévenot 2007: 28). Dieses Handlungsregime ist besonders relevant für die Analyse von Organisationen (Thévenot 2001a) und stellt eine Theorie der Qualitätskonstruktion dar. Diese Arbeit wird sich deshalb weitgehend auf dieses Handlungsregime konzentrieren und es wird aus diesem Grund besonders ausführlich besprochen werden. Die oben skizzierten anderen Regime werden lediglich punktuell und unterstützend für die Darstellung der Interaktion in Existenzgründungsgesprächen wieder aufgegriffen (s. Kapitel 6).

Leitend ist die Idee, dass Akteure das Problem der Handlungskoordination durch Konventionen lösen, die im Stande sind, mehrere Akteure hinter einem Gemeingut, das alle Beteiligten angeht, zu (ver-)einigen.⁹ Allen Konventionen im Sinne Boltanskis und Thévenots (1999, 2007) ist gemeinsam, dass sie sowohl ein *Äquivalenzprinzip*, welches Bewertung bzw. Qualifikation von Situationen, Handlungen und Dingen ermöglicht, als auch ein *Format* oder *Schema* besitzen, das es ermöglicht aus dem „Rauschen“ der *Kontingenz* vorhandener Daten das Relevante und Verallgemeinerbare zu Erfassung und daraus Information zu gewinnen (Thévenot 2007; Boltanski/Thévenot 2007).¹⁰ Sie machen es den Akteuren leichter, handlungsorientierende Hypothesen bezüglich der Situation und dem darin Erwartbaren aufzustellen (Diaz-Bone 2011a; Salais 2007).¹¹ Konventionen sollen es den Akteuren ermöglichen, „einen Rahmen des Wissens und Handelns zu setzen, eine Welt, von der sie [...] annehmen können, dass die anderen sie kennen. [...] Anhaltspunkte entstehen, die Handlungen bekommen einen Sinn, die Zukunft der Koordination kann antizipiert, das gemeinsame Ziel gesucht [...] werden.“ (Salais 2007: 97). Sie sind „interpretative Rahmen“, die es den Akteuren erlauben „Evaluation von und Koordination in Handlungssituationen durchführen zu können“ (Diaz-Bone/Thévenot 2010a: Abs. 10) und entstehen sowie verbreiten sich, aufgrund ihrer Nützlichkeit für die Handlungskoordination der Akteure mit ihrer Umwelt (Diaz-Bone 2011b: 48).

Bei der Beurteilung von Handlungen und Situationen können verschiedene Konventionen zur Anwendung kommen, da von einer radikalen Pluralität – jedoch nicht von einem Relativismus – ausgegangen wird. Ein Relativismus wird vermieden, da alle

9 Diese Prinzipien wurden in Studien entdeckt, die dazu angelegt waren zu untersuchen, wie Personen(-gruppen) statistische Kodierungen vornehmen und versuchen, einzelne Fälle unter möglichst allgemeinen Gesichtspunkten zu ordnen. Exemplarisch ist hierfür die Studie „Finding one's way in social space. A study based on games“ (Boltanski/Thévenot 1983).

10 Erhöhte Verallgemeinerbarkeit ist für den gelernten Ökonomen und Statistiker Thévenot immer mit einem Preis verbunden; es geht immer etwas verloren (Thévenot 2011). Die konventionenbasierte Koordination verlangt dafür, dass sie den Koordinationsaufwand reduzieren und Einigungen herstellen kann, Opfer zu bringen (partikuläre Pläne anpassen, von Annehmlichkeiten Abstand nehmen).

11 Ähnlich betonte bereits der amerikanische Pragmatismus die Bedeutung von Hypothesen für das Handeln. Siehe „lebendige Hypothese“ bei James (2002: 129) oder allgemeiner „Hypothese“ bei Dewey (2011: 202).

Konventionen am Problem der Handlungskoordination ansetzen, hierfür Lösungsmöglichkeiten bieten und an ein *übergeordnetes Prinzip* im Sinne eines Gemeingutes geknüpft sind, welches nicht in beliebiger Weise formuliert werden kann (Boltanski/Thévenot 2007: 28 ff.). So „erhalten [Konventionen; MG] ihre Wirkmächtigkeit durch das Versprechen, eine bestimmte Form des Allgemeinwohls [oder Gemeingutes; MG] anzustreben“ (Diaz-Bone 2009c: 41) oder zumindest die jeweils an einer Situation beteiligten Personen potenziell zu einigen. Weil sie darauf abzielen, mehrere Akteure oder Akteure und Dinge gelingend miteinander zu koordinieren und mit Bezug auf ein übergeordnetes Prinzip auch den Gerechtigkeitssinn der Akteure betreffen, sind sie nicht arbiträr (Diaz-Bone 2009b). Vielmehr eröffnet sich durch die hier vorgeschlagene Konzeption „ein recht ungewöhnlicher Zugang zu den Gerechtigkeitsvorstellungen“, der allerdings „nicht über eine transzendente Regel [...], sondern über den Nachvollzug von Zwängen pragmatischer Art“ führe (Boltanski/Thévenot 2007: 20). Gleichzeitig wird so ein Idealismus vermieden, indem die Konventionen und die darauf beruhenden Urteile an Probleme der Handlungskoordination sowie an kognitive und materielle Stützen (Objekte) gebunden werden (Thévenot 2002). Jede Konvention bringt also eine spezifische Wertigkeit oder Gemeingut mit sich, auf das Handlungen im Sinne eines Werthorizontes ausgerichtet werden können und auf deren Grundlage einer Person, einer Handlung oder einem Ding selbst Größe, Wertigkeit oder Qualität zugeschrieben werden kann. Gemäß dem Ausmaß, in dem sie in der Lage sind, ein Gemeingut zu verbürgen, können Personen und Dinge einen Status zugewiesen bekommen und in eine hierarchische Ordnung gebracht werden.

Boltanski und Thévenot haben sechs solcher Konventionen in klassischen Quellen der politischen Philosophie (2007: 93 ff.) identifiziert und deren Bedeutung für die Koordination in Organisationen anhand von Managementratgebern überprüft (2007: 177 ff.). Dazu gehören die Konvention des Hauses^H, des Marktes^M, der staatsbürgerlichen Solidarität^S, der Meinung^O, der Industrie^E und der Inspiration^I. Boltanski und Chiapello (2006) haben hierzu noch die Netzwerk- und Projektkonvention^N erarbeitet, die in jüngerer Zeit als „neuer Geist des Kapitalismus“ durch Managementliteratur und Arbeitswelt spuckte.¹² Die „Grammatik“ (Boltanski/Thévenot 2007: 196), der öffentlich rechtfertigungsfähiges Handeln und entsprechende Situationen genügen müssen, wird nun vorgestellt und mit charakteristischen Begriffen aus der zitierten Primärliteratur illustriert. Dabei wird in Anlehnung an Boltanski und Thévenot auf eine Notation zurückgegriffen, um die Begriffe entsprechend ihrer Zugehörigkeit zu kennzeichnen (s. Glossar).

12 Der Status dieser Konvention ist umstritten (Blokker/Brighenti 2011), sie könnte etwa auch selbst als Kompromissversuch zwischen Industrie und Inspiration analysiert werden, da sie in ihrer historischen Genese seit den 1960er Jahren Aspekte beider Ordnungen aufgenommen und miteinander versöhnt hat (Boltanski/Chiapello 2006). Ich schließe mich an dieser Stelle der deutschsprachigen Sekundärliteratur an, die diese Konvention für empirische Arbeiten aufgreift (z. B. Imdorf 2012).

Alle Konventionen der öffentlichen Rechtfertigung verfügen über ein „übergeordnetes gemeinsames Prinzip“ (z. B. Effizienz^E, Hierarchie^H, Wettbewerb^M, Aktivität^N), an dem sich die Bewertungen orientieren können. Sie müssen den Personen eine spezifische Würde zusprechen, im Sinne einer Kompetenz über die alle Menschen verfügen (z. B. Wunsch und Interesse^M, Gewohnheit^H, Teilhabe^S, schöpferische Kraft^I) und auf deren Grundlage über einen spezifischen Investitionsmodus (z. B. Pflicht^H, Solidarität^S, Aufmerksamkeit^M) die Größe und damit der Status einer Person bestimmt werden. Personen können so miteinander in ein Verhältnis gesetzt werden, das Große und Kleine einschließt (z. B. Identifikation^O, Verantwortungsgefühl^H, Einzigartigkeit^I). Zudem besitzt jede Konvention ein charakteristisches Format (z. B. Erzählung^H, Messung^E, Emotion^I), charakteristische Relationierungen zwischen Personen oder Dingen (z. B. kontrollieren^E, träumen^I, respektieren^H) und Qualifizierungen (z. B. *treu*^H, *zuverlässig*^E, *verkäuflich*^M). So können sich durch die Vernetzung von Akteuren, Dingen und Konzepten kohärente *Welten* ergeben, die von einem der oben genannten Prinzipien regiert und von charakteristischen Objekten (z. B. Methode^E, Ware^M, Höflichkeiten^H) und Subjekten (z. B. Experte^E, Kunde^M, Chef^H) bevölkert werden. Eine jede Konvention ergibt gemeinsam mit verschiedenen *Wesen* (Personen, Objekten, Subjekten, Konzepten und deren Relationen), die gemäß des Formats dieser Konvention Relevanz besitzen, eine kohärente *Welt* (Boltanski/Thévenot 2007: 65 und 201 f.; Dodier 2010: Abs. 31; s. auch Anhang Übersicht B). Hierzu gehören auch unterschiedliche Konzeptionen von Raum (cartesischer Raum^E, räumliche Nähe^H, Überdauernd^I) und Zeit (langfristige Zukunft^E, Kurzfristigkeit^M, Brüchigkeit^I) wie Thévenot zusammenfassend darstellt (2001c). Gerade diese Strukturierungsprinzipien spielen eine entscheidende Rolle für die Kompromissfähigkeit der Welten (s. empirisch Knoll 2012). Die relationale Ordnung dieser Welten folgt verständlichen Regeln und sie macht für einen Akteur, der in selbiger engagiert ist, die Wirklichkeit, Realität, oder auch die „Natur der Dinge“ aus, auf deren Grundlage er *rational* handelt.¹³ Zu jedem der diskutierten Handlungsmodi gehört also eine Umwelt, die für ein entsprechendes Engagement vorbereitet ist (Thévenot 2002). Im späteren Verlauf wird von einer Konvention, einem Ordnungs- oder Äquivalenzprinzip gesprochen werden, wenn es um die Logik geht, der eine Handlung folgt oder nach der ein Objekt in den Blick genommen wird. Von einer Welt, Realität oder Ordnung wird zu sprechen sein, wenn es um das relationale Gefüge geht, in dem Objekte, Handlungen und Personen miteinander stehen und dessen bedeutsames Element sie sind.

13 Hier wird also ein Versuch formuliert, die „soziale Konstruktion der Wirklichkeit“ (Berger/Luckmann 2007) systematisch mit Koordinationserfordernissen und einem empirisch beobachtbaren Gerechtigkeitssinn der Akteure zu verknüpfen, um ein zentrales aber oft unklar bleibendes Konzept der Soziologie – den Sinn – deutlicher zu fassen. So spricht Thévenot etwa von einem nicht-relativistischen Konstruktivismus (Thévenot 2011).

Damit ist eine Situation definiert als ein raum-zeitlich abgrenzbares Arrangement (franz. „Dispositif“) von involvierten Akteuren, Objekten und Konzepten und damit präsenten Konventionen, auf die die Akteure ihr Handeln stützen können (Dodier 2010: Abs. 14 und 31). Die raum-zeitliche Begrenztheit ist dabei weniger theoretisch als vielmehr empirisch zu bestimmen, indem Akteure z. B. neue Objekte und Konzepte in die Situation einführen oder bestehende Objekte unter einem bisher nicht thematisierten Gesichtspunkt behandeln und so möglicherweise die Situation in eine andere übergehen lassen (s. Kapitel 2.1.3). Schon nach Dewey (2008: 87 f.) kann eine Situation als „Feld“, in welchem Objekte, Ereignisse, Handlungen und Personen miteinander in Relation stehen und in dem eine Erfahrung gemacht wird, angesehen werden. Die Präsenz von Konventionen in einer Situation verleiht dieser eine bestimmte „Qualität“ (Dewey 2008: 91) als Teil ganzer Welten und zeichnet die verallgemeinerbaren Aspekte der Situation aus. Im Unterschied zu rein idiosynkratischen Anteilen, die am Rande der Situation – in der *Kontingenz* – zuhause sind (Boltanski/Thévenot 2007: 189 f.).

Es handelt sich bei den vorgestellten Konventionen also um meritokratische Prinzipien oder *Äquivalenzprinzipien*, die auf einer in charakteristischen Sprachordnungen repräsentierten Metaphysik des Sozialen und der Welt aufbauen und Evaluation ermöglichen. Wobei festgehalten werden muss, dass es die empirischen Akteure sind, die sich zur Absicherung, Reflexion und *Legitimation* ihrer Handlungen auf diese Metaphysiken stützen. Die hier behandelten Konventionen fungieren so als kognitive „deep structures of human behaviour“ (Knorr-Cetina 1981: 4) auf welche Personen in ungewissen Handlungssituationen kompetent zurückgreifen. Die soziologische Perspektive erhält demnach ihre Besonderheit dadurch, dass sie zwar alle Äquivalenzprinzipien in Betracht zieht, ohne sich aber auf die Seite des einen oder anderen zu stellen. Aufgrund ihrer Allgemeinheit lassen sich Konventionen mit den geringsten Schwierigkeiten – auch kulturübergreifend (Lamont/Thévenot 2000) – kommunizieren und auf deren Grundlage sind somit besonders leicht Hypothesen, im oben angesprochenen Sinn, formulier- und überprüfbar.

Neben den oben genannten Konventionen können auch solche niedrigerer Reichweite entwickelt werden, die spezifische Koordinationsprobleme lösen (s. auch Dodier 2010: Abs. 36; Salais 2007: 96). So sind beispielsweise vier Konventionen, die in der Praxis der Personalrekrutierung eine entscheidende Rolle spielen, und jeweils in sich kohärente Typen des gesamten Rekrutierungsprozesses sowie der „Rollen“, die die beteiligten Akteure dabei übernehmen, erarbeitet worden (Diaz-Bone 2009c; Imdorf 2012). Auch Goffman (2001: 101) beschreibt eine Konvention begrenzter Reichweite: Im Protokoll von Staatsempfängen wird das Problem der Gleichzeitigkeit von Gleichheit und Ungleichheit über das Äquivalenzsprinzip der Länge der Anwesenheit gelöst. Boltanski und Thévenot schlagen vor, Organisationen und

organisierte Prozesse als „komplexe Konstellation von Konventionen“ (Diaz-Bone 2009b: 237) zu analysieren, die unter Rückgriff auf Objekte, Regeln und Konzepte zu charakteristischen Kompromissen integriert werden (Thévenot 2001a). Schließlich würden Akteure auf Ungewissheiten mit dem Versuch der Herstellung konventionenbasierter Gewissheiten antworten (Boltanski/Thévenot 2007: 469) und auf bestehende *Dissonanzen* zwischen divergierenden Konventionen mit der Suche nach gangbaren Kompromissen und neuen Kompositionen (Stark 2009). Diese Hinweise sollen in dieser Studie aufgegriffen werden. Die Untersuchung widmet sich daher weniger der Suche nach ‚der Konvention der GZ-Vergabe‘, als vielmehr der Relevanz der oben eingeführten Konventionen in diesem Handlungsfeld und deren komplexen Verschränkung und Kompromissbildung. Schließlich lassen sich Organisationen nach Thévenot (2001a: 410) als „compromising devices“ analysieren.

Nun kann eingewendet werden, dass sich Handelnde nicht ständig Rechtfertigungszwängen ausgesetzt sehen oder wechselseitige Kritik üben. Dennoch müssen Handlungen in zwischenmenschlichen Angelegenheiten häufig so gestaltet werden, dass sie Anforderungen an Kohärenz und Kontrolle genügen und gewissermaßen für eine Rechtfertigung vorbereitet sind (Boltanski/Thévenot 2007: 464 f.); d. h. sie unterliegen einem *Rechtfertigungsimperativ*. Dies dürfte insbesondere bei der Umsetzung staatlicher Politikprogramme der Fall sein. Für diese Studie erschien die Soziologie der Konventionen deshalb geeignet, um die „black-box“ des Vergabeprozesses des GZ zu öffnen und dabei Anhaltspunkte für Systematisierungen zu haben.

2.1.3 Prüfungen, Disput und Macht

Um sich im Zuge ihres Engagements der Welt zu versichern, in der sie sich wähen, führen Akteure immer wieder Prüfungen durch (Thévenot 2010a: Abs. 3). Diese Prüfungen beziehen Objekte mit ein und können sich sowohl auf die Versicherung einer bestimmten Situationsdefinition richten als auch darauf, die Größe von Objekten oder Akteuren innerhalb einer solchen zu bestimmen (Boltanski/Thévenot 2007: 65 f. und 187 f.; Boltanski/Chiapello 2006). Eine Situationsdefinition, auf die eine Handlungsanpassung folgt, bestünde demnach auch aus zwei Komponenten. Erstens der Bestimmung der angemessenen Koordinationsform bzw. der Welt, deren Teil die Situation ist, und zweitens der Bedeutung und Qualität der beteiligten Wesen. Soll eine Person einer Prüfung – es wird auch von Bewährungsprobe (Boltanski/Chiapello 2006: 73) gesprochen – in Bezug auf ihre Größe unterzogen werden, müsse die Prüfungssituation besonderen Anforderungen genügen und werde in der Regel in geeigneter Weise *arrangiert*. Durch den „interaktiven und interpretativen Bezug auf Objekte sowie spezifische Formatierung von Information“ (Diaz-Bone/Thévenot 2010: Abs. 10) werde die Qualität einer Person auf „kon-

ventionenbasierte Weise“ (ebd.) konstruiert. Dennoch seien „reine“ Situationen, in welchen keine Objekte vorhanden sind, die auch fremden Welten zugerechnet werden können, kaum erreichbar.¹⁴ Akteuren wären so i. d. R. Möglichkeiten gegeben, verschiedene Konventionen oder Handlungsregime zu mobilisieren, auch weil sie selbst durchaus in verschiedenen Welten zuhause sind (Boltanski/Thévenot 2007: 292 f.).¹⁵ Personen könnten Objekte in die Situation einbeziehen, um ihre Größe optimal zur Geltung zu bringen oder die Präsenz anderer Größen in der Situation zu verstärken, *abzulenken* und die Situation sogar von einer Welt in eine andere übergehen zu lassen (ebd.) oder zu *transformieren*. In Interaktionen bedarf ein reibungsloser Übergang von einer konventionenbasierten Koordinationsform mit der Welt zu einer anderen zuweilen solcher Vorkehrungen; dann veranlasse „der Druck der Situation“ umzuschwenken (Dodier 2010: Abs. 38). Findet ein Akteur jedoch keine Stütze bzw. keinen Anhaltspunkt, um seiner Größe Geltung zu verschaffen, könne er sich Anpassen oder versuchen, die Koordination auf nicht-rechtfertigungsorientierte Handlungsregimes (s. Kapitel 2.1.1) zu lenken. Akteure müssten also einerseits, „vollkommen in die Fülle einer Situation eintauchen“, um „ihren Platz“ einzunehmen und engagiert zu sein (Boltanski/Thévenot 2007: 314). Andererseits sollten sie „die Augen offen halten für andere Welten und Wesen, die deren Präsenz ausmachen“ (ebd.; s. auch Thévenot 2011). Entsprechend wird *Macht* in diesem Theorierahmen als die Fähigkeit definiert, auf Ressourcen zurückgreifen zu können, die es erlauben, die Situationsdefinition zu beeinflussen und die eigene Größe zur Geltung zu bringen (Blokker/Brighenti 2011). Auch in Existenzgründungsgesprächen stellt sich die Frage, als Teil welcher Welt die Situation behandelt wird und welche Bewertungsmaßstäbe genutzt werden, um die (möglicherweise gründungsrelevanten) Größen der Versicherten zu bestimmen. Wenn im Verlauf dieser Studie von der *Größe* oder *Qualität* einer Person oder eines Objektes, von *großen* und *kleinen* Unternehmensgründern oder von der *Legitimität* einer Handlung gesprochen wird, beziehen sich diese Begriffe stets auf die eingeführten konventionentheoretischen Konzepte.

Sind mehrere Konventionen in einer Situation in besonders deutlicher Art und Weise präsent, können diese als *hybride Situationen* bezeichnet werden (Boltanski/Thévenot 2007: 369), die von den Handelnden möglicherweise als

14 Ein Beispiel, das Boltanski und Chiapello (2006) in ähnlicher Form verwenden, soll dies verdeutlichen: In der mündlichen Prüfung, in der Gleichbehandlung⁵ und die Abfrage vermittelten Fachwissens⁶ erwartet wird, kann die persönliche Beziehung⁴ zum Professor oder das Tragen eines besonders edlen und teuren Anzuges³ durch den Prüfling, eine Größe ins Spiel bringen, deren Einfluss wiederum von einer Prüfungsaufsicht⁵ oder einem Zweitprüfer⁰⁻¹ beanstandet werden kann.

15 Wird von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, „situationsfremde Objekte“ in der Prüfung zur Geltung zu bringen, die von Ressourcen abhängen, deren Verteilung auf dem „Investitionsmodus“ (Boltanski/Thévenot 2007: 199) einer situationsunangemessenen Konvention beruht, spricht man davon, dass aus einer legitimen Bewährungsprobe eine illegitime Kraftprobe wird (Boltanski/Chiapello 2006; z. B. das Kaufen von Gemeinderatsentscheidungen).

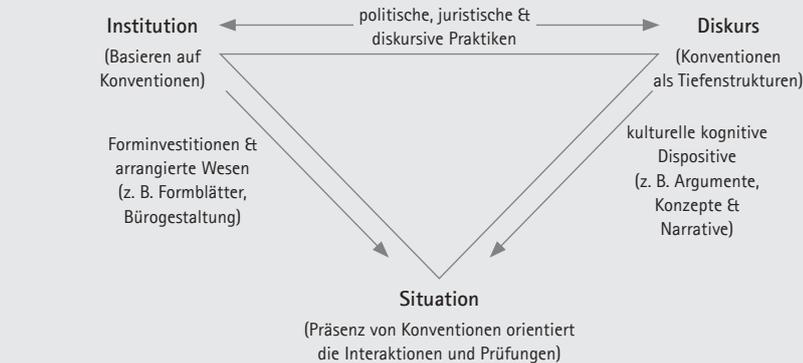
ein *Durcheinander* empfunden werden. Beziehen sich Akteure nun aber auf verschiedene Konventionen, komme es nicht nur zu Missverständnissen, sondern möglicherweise auch zum *Disput*, in dessen Verlauf argumentativ und vermittelt durch den Bezug zu Objekten auf Konventionen und deren Grammatiken der Gerechtigkeit zurückgegriffen werde. So etwa, wenn Personen den Einfluss fremder Größen *anprangern*. Die Konventionen werden dann auch als Rechtfertigungsordnungen bezeichnet (Boltanski/Thévenot 2007). Sie stellen also sowohl ein Mittel der Einigung wie auch der systematischen Kritik dar. Der Disput und die damit einhergehende Kritik von Handlungen und Zuständen kann sich dabei – analog zu den oben diskutierten Prüfungen – einmal auf die Angemessenheit der Einordnung anhand eines Äquivalenzprinzips (a.a.O.: 187) oder auf die Frage nach der Angemessenheit der Anwendung konkurrierender Äquivalenzprinzipien richten (a.a.O.: 188). Akteure sind aber auch in der Lage, auf der Grundlage von Rechtfertigungsordnungen *Einigungen* herzustellen oder *Kompromisse* zu finden, indem sie Objekte, Akteure und Konzepte auf Basis einer Verbindung von mehreren Konventionen in kohärenter Weise miteinander vernetzen (Boltanski/Thévenot 2007: 367). Wobei sich diese Kompromisse auf Wesen stützen, die mehreren Welten angehören (a.a.O.: 368) und als Kompromissobjekte bezeichnet werden können (Knoll 2012). So werden die Handelnden selbst zu Entrepreneuren, die neue Kombinationen entwickeln (Stark 2009).

2.2 Konventionen in Institutionen, Diskursen und Situationen

Immer wieder wird betont, dass die Soziologie der Konventionen nahelegt, sich „genau den Situationen, in denen sich die Koordination ereignet“ (Salais 2007: 94) als Untersuchungseinheit zu widmen (auch Diaz-Bone 2011b: 50 f.). Gleichzeitig wird ihre Bedeutung für die Analyse von Institutionen (Diaz-Bone 2009b) und Diskursen (Diaz-Bone 2009a) und ihr Potenzial, die Mikro- und Makroebene der soziologischen Betrachtung zu integrieren, betont (Diaz-Bone 2011b, 2012). Sie schließt damit an die kognitive Soziologie und den methodologischen Situationalismus an (Knorr-Cetina/Cicourel 1981). An dieser Stelle soll nun verdeutlicht werden, wie Konventionen in einem institutionell geregelten Kontext wie dem der GZ-Vergabe – auch zunächst unabhängig von den beteiligten Akteuren (Arbeitsvermittler, Versicherter) – in die konkrete Situation eingehen. Aufbauend auf den sehr instruktiven Ausführungen von Schubert (2009) sowohl zur pragmatischen Zeichentheorie von Charles S. Peirce (a.a.O.: 352) sowie zur pragmatischen Soziologie von William I. Thomas und seinem Begriff der Situation (a.a.O.: 354 f.), werden hier institutionelle Regelungen, gesellschaftliche Diskurse und die konkrete Situation in

ein Relationsverhältnis gebracht (s. Abbildung 1).¹⁶ Dieses diente als forschungsleitende Heuristik, aus der auch die Analyseebenen des empirischen Teils abgeleitet wurden (s. Kapitel 3.1) und das nun genauer erläutert werden soll.¹⁷

Abbildung 1: Die Präsenz von Konventionen in Situationen



Quelle: Eigene Darstellung.

Konventionen des rechtfertigungsfähigen Handelns strukturierten nicht nur die Rechtfertigung in kritischen Situationen, vielmehr regulierten sie auch die Denkweisen semantisch über „die legitimen Weisen der Koordination und Organisation“ (Diaz-Bone 2005: 31). Daher könnten sie innerhalb von gesellschaftlichen Diskursen als „Diskurslogiken oder Tiefenstrukturen von Diskursordnungen“ (ebd.) aufgefasst werden. Schließlich hatten Boltanski und Thévenot auf die entscheidende Rolle der Sprache als Mittel der Kommunikation von Konventionen hingewiesen und diese als Ordnungen bezeichnet, die Regeln im Sinne einer Grammatik folgen. So betont auch Schwab-Trapp (2011: 39) die Bedeutung von „Konventionen und Regeln“ für die Produktion diskursiver Beiträge. Diaz-Bone (2005; 2009a; 2012) folgend dürfen diese Konventionen einen wesentlichen Aspekt dessen ausmachen, was Diskurse „intern bereits strukturiert“ (Schwab-Trapp 2011: 37). Themenfelder würden in Diskursen zu kollektiv anerkannten Deutungsmustern verdichtet, es würden „legitime Sichtweisen“ institutionalisiert und soziale Handlungszusammenhänge interpretiert, erklärt und gerechtfertigt (ebd.). Daher ließen sich in Diskursen „mehr oder weniger kollektiv geteilte Deutungen für politische und soziale Handlungszusammenhänge“ (ebd.) feststellen.

¹⁶ Bereits Thomas und Thomas (1928) bestanden darauf, bei der Analyse von Handlungssituationen und deren Definition nicht nur ‚subjektive‘, sondern auch ‚objektive‘ Faktoren zu berücksichtigen.

¹⁷ Abbildung 1 diente als orientierende Heuristik bei der Ausgestaltung der Studie, die neben Aufzeichnungen von Vermittlungsgesprächen (Situation) auch Experteninterviews, institutionelle Regelungen (Institution) sowie Broschüren und Ratgeber (Diskurs) als empirisches Material berücksichtigt (s. Abschnitt 3.2).

menhänge" erschließen (Schwab-Trapp 2011: 39). So stellen Diskurse Dispositive bereit, die von den Akteuren als Stützen der Handlung aufgegriffen werden können, indem sie sich – wie schon bei Dewey (2008: 80) beschrieben – „die Signifikanz zunutze [machen; MG], die die Dinge erworben haben und die Bedeutungen, welche die Sprache bereitstellt“ (ebd.). Akteure machen diese Dispositive in der Situation präsent, wenn sie die Möglichkeiten der Sprache nutzen, um „Dinge, die außerhalb der Situation liegen, in den aktuellen Handlungsverlauf miteinzubeziehen“, wie es Goffman (2001: 59) betont.

Wie gezeigt wurde, ist das hier vorgestellte Konzept der Konvention nicht mit einer starren Regel zu verwechseln (Diaz-Bone 2009b: 251), vielmehr werden institutionelle Regelungen als konventionenbasiert angesehen und bedürften durch ihre Unvollständigkeit weiterhin der situativen Interpretation, Abstimmung und Ergänzung (a.a.O.: 252 ff.; Wagner 1993). Dazu dienen den Akteuren wiederum Konventionen als sozial geteilte Wissensbestände und kulturelle kognitive Ressourcen der Handlungsanpassung (Diaz-Bone 2011b: 47), sodass sich der nicht auflösbare relationale Charakter des oben dargestellten Dreiecks aus Institution, Diskurs und Situation verdeutlicht.¹⁸ Für die Argumentation, dass situationsübergreifende Institutionen konventionenbasiert sind, ist der Begriff der Forminvestition von zentraler Bedeutung (Thévenot 1984). Darunter wird „das mit Kosten verbundene Herstellen einer Formäquivalenz [...] zur Verringerung des Koordinationsaufwands“ durch Formate, die mit Konventionen verbunden sind, verstanden (Diaz-Bone/Thévenot 2010). Formate können Anweisungen, Standards, Arbeitsplatzgestaltungen, Pläne, Formulare, Kodes oder Rituale sein, die Situationen vergleichbar machen, Kognition und Verhalten in bestimmte Bahnen lenken und dadurch die Entstehung sozialer Strukturen begünstigen. Bei der Erarbeitung solcher Forminvestitionen sollen Konventionen bereits leitend sein. Sie sind somit über Objekte, in deren Produktion sie eingegangen sind und die ihrerseits die Realisierung der Konvention verbürgen, in Situationen präsent (z. B. einheitliches Formular in Amtsstube^S; Maschine in Fabrikhalle^S). Moreira (2005) zeigt beispielsweise, wie Konventionen in medizinische Richtlinien von Krankenhäusern eingehen. Im Gegenstandsbereich dieser Arbeit dürften hier u. a. EDV-Programme, Geschäftsanweisungen, Formulare oder Vorlagen für Businesspläne von Bedeutung sein. Weiterhin spielt das gezielte Arrangieren von Wesen (Objekte, Konzepte) zur Schärfung der Situationsdefinition eine Rolle. So kann auch die Bürogestaltung in diesem Sinne als ein „investment in form“ interpretiert werden (Thévenot 1984). Diskurse und Institutionen stehen vermittelt über diskursive, politische und juristische Praktiken in Relationen zueinander, die hier nicht näher betrachtet werden.

¹⁸ Ähnlich Schubert (2009: 352) in Bezug auf die Situationsdefinition im Pragmatismus.

Makrostrukturen können mit der Soziologie der Konventionen als in Situationen sozialen Handelns aktiv ausgelegt und umgesetzt begriffen werden, wie es Knorr-Cetina (1981: 40) für die kognitive Soziologie beschreibt. Neben den situationsübergreifenden Forminvestitionen, institutionellen Regelungen und Diskursen können die Akteure Konventionen aber auch durch ihre „Haltung“ (Boltanski/Thévenot 2007: 205) und durch Thematisierungen in die Situation einbringen. Dies tun sie schon allein durch die Anwesenheit ihrer Körper, mit Kleidung, Schmuck, Tattoos, Mimik, Gestik und Körperhaltung (Goffman 2009, 2001: 93; Hirschauer 2006). All das kann Personen zu größeren oder kleineren Wesen in spezifischen Welten machen und das – selbst wenn Personen in begrenzter Weise über die Kompetenz verfügen, sich den Arrangements einer Situation anzupassen – wesentlich in Abhängigkeit von den Interpretationen des Gegenübers. Wie oben angedeutet wurde (s. Kapitel 2.1.3) greifen die Handelnden in der Interaktion durchaus kreativ auf Konventionen zurück, beziehen sich auf Objekte oder treten in Verhandlung über die Bedeutung eines Objektes oder Konzeptes für die Situationsdefinition und die Konstruktion des eigenen Status. Die Gründerqualität würde so gesehen in der Situation erst von den Beteiligten unter Bezugnahme auf Objekte und Konzepte hervorgebracht oder (ko-)konstruiert.

Insgesamt soll so ein Forschungsansatz empirisch realisiert werden, der als „pragmatisch-reflexiv [...] gewendete Erneuerung der Institutionenanalyse“ (Diaz-Bone 2011c: 49) bezeichnet werden könnte. So soll es die vorgestellte sozialtheoretische Perspektive möglich machen, die Orientierungen der Akteure und ihre Handlungsstützen systematisch ernst zu nehmen (Sinnadäquanz) und darüber zu einer Erklärung des Geschehens beizutragen (Kausaladäquanz).

3 Daten und Methoden

3.1 Datengrundlage

Aus einer Implementationsstudie zur „Praxis des Gründungszuschusses“ nach § 57 SGB III liegen dem IAB 20 Experteninterviews (EXP) mit Mitgliedern der Führungsebene von Arbeitsagenturen und Regionaldirektionen, 23 problemzentrierte Interviews mit Arbeitsvermittlern und ca. 50 biographisch-narrative Interviews mit geförderten Gründern vor. Hierzu kommen noch 26 Audioaufzeichnungen teilnehmender Beobachtungen (B) von Existenzgründungsgesprächen. Damit wird situiertes Handeln beobachtbar, was nach pragmatischen Gesichtspunkten einen hervorragenden Zugang zur sozialen Wirklichkeit gewährleistet.¹⁹ Für einen Überblick auch zu Merkmalen der beteiligten Arbeitsvermittler und Versicherten siehe Bernhard und Wolff (2011a). Alle Daten wurden im Jahre 2010 erhoben. Zu allen Interviews und Beobachtungen wurden Feldnotizen in analytischen Protokollen (AP) angefertigt, die beispielsweise das Auftreten, Kleidung, Mimik und Gestik des Interviewten dokumentieren sowie eine inhaltliche Zusammenfassung bieten. Die AP der teilnehmenden Beobachtungen orientieren sich am interaktionistischen Vokabular Erving Goffmans²⁰ (2009, 1980) und beinhalten auch Schilderungen der Bürogestaltung, Vermerke zu Positionsänderungen der Akteure während der Beratungsgespräche und räumliche Skizzen. Die Interviews und Beobachtungen liegen in transkribierter Form vor und wurden bereits zu Forschungszwecken verwendet (Bernhard/Wolff 2011a, 2011b), alle späteren Zitierangaben beziehen sich auf diese Originaltranskripte. Sekundäranalysen sind in der qualitativen Sozialforschung bisher unüblich und in dieser Forschungsgemeinschaft umstritten (Medjedović 2008). Demgegenüber soll hier argumentiert werden, dass qualitative Daten aufgrund ihrer Reichhaltigkeit mehrmals unter verschiedenen Gesichtspunkten bzw. mit verschiedenen Fragestellungen betrachtet werden können. Zusammen mit den Primäranalysen kann so eine „systematische[] Perspektiventriangulation“ (Flick

19 „Für eine Reihe soziologischer Probleme muß die Erhebungs- und Untersuchungseinheit selbst ein soziologischer Sachverhalt sein. Hierzu eignen sich eher als Individuen die Situationen, in denen Individuen handeln“ (Friedrichs 1974: 45). Auch nach Knorr-Cetina (1981) muss die Relevanz von Beobachtungsdaten dieser Art betont werden.

20 Damit sind diese Daten bereits unter Zuhilfenahme einer spezifischen Theorieperspektive konstruiert worden. Bezogen auf die Anforderung des methodischen Holismus (Diaz-Bone 2010b) ist dieses Problem insofern entschärft, als die Goffman'sche Soziologie erstens explizit an den Pragmatismus anschließt (z. B. Goffman 1980: 10, mit Bezug auf William James; auch Diaz-Bone/Thévenot 2010; Dodier 2010) und zweitens ebenfalls einen Versuch darstellt, situationsübergreifende Konzepte (hier „Rahmen“, dort „Konventionen“) zu berücksichtigen, die sozialem Handeln einen intersubjektiv nachvollziehbaren Sinn verleihen. In ganz ähnlicher Weise wie dies Goffman in Bezug auf „Rahmen“ betont, können auch Konventionen als „Atmosphären“ (Favereau 2011) verstanden werden, die von den Akteuren „als Ressource zur Erreichung der unterschiedlichsten Ziele“ – also allgemein handlungsermöglichend – in Betracht gezogen werden (Goffman 2001: 99).

2008: 23 f.) und eine mehrdimensionale Gegenstandskonstruktion mit zusätzlichen Erkenntnissen möglich werden.

Bei der **Auswahl des Beobachtungsmaterials** sollten vornehmlich nur Daten von Existenzgründungsgesprächen berücksichtigt werden, die zum einen vollständig waren, d. h. Audioaufzeichnungen und AP sollten vorliegen. Drei Beobachtungen genügten diesen Anforderungen nicht. In wenigen Fällen wurde die Zustimmung zur Audioaufzeichnung verweigert. Gespräche ohne Audioaufzeichnung wurden aussortiert, da im weiteren Verlauf auch auf Techniken der Konversations- oder Gesprächsanalyse (Deppermann 2008) zurückgegriffen werden sollte, was das Vorhandensein von Audioaufzeichnungen unerlässlich machte (ebd.; auch Silverman 1993: 116 ff.). Zum anderen sollte, insbesondere beim Kodieren von für die Analyse entscheidenden Passagen, diese nicht ausschließlich auf bestehende Transkriptionen gestützt werden. So wurde ein Teil des Materials für die Feinanalyse neu transkribiert. Neben der Vollständigkeit wurde als zweites Kriterium festgelegt, dass es sich bei dem Gespräch um das erste Treffen zwischen Vermittler und Versichertem handelte. Einige Beobachtungen, denen bereits ein oder zwei Termine vorausgingen, wurden daher ebenfalls nicht berücksichtigt.²¹ Zum einen sollten möglichst keine unbeobachtbaren Einflüsse aus vorangegangenen Gesprächen bestehen, wie bereits vollzogene Prüfungen (um in der Terminologie der Theorieperspektive zu bleiben). Zum anderen sollten die Ungewissheit in Handlungssituationen ohne vorherige Kenntnis des Gegenübers und damit auch der Bedarf an konventionenbasierten Stützen der Handlung größer sein. Diese *in actu* greifbar zu machen, ist ja ein Ziel dieser Studie. Somit verblieben noch 12 Vermittlungsgespräche, die den Kern der empirischen Analyse ausmachen.

Zu allen 20 Experteninterviews wurden die zugehörigen Feldprotokolle durchgesehen. Danach wurden solche Experten bevorzugt ausgewertet, die in den Feldprotokollen als besonders kompetent und in die operative Praxis der GZ-Vergabe eingebunden beschrieben wurden. Außerdem sollte mindestens ein Experte aus jeder der vier Agenturen, in welchen die teilnehmenden Beobachtungen stattfanden, vertreten sein. Im Dienste der „Erfassung relevanter Heterogenität der Fälle“ (Kelle/Kluge 2010: 55) und um die Chance auf die Beobachtbarkeit „heterogene[r] Verweisungs- und Rechtfertigungshorizont[e]“ (Knoll 2012: 100) – wie sie die Soziologie der Konventionen erwartet – zu steigern, wurden Fälle ausgewählt, die sich besonders deutlich voneinander unterschieden. Unterscheidungsdimensionen waren dabei das Geschlecht der Experten, die Stellung in der Agenturhierarchie (Regionaldirektion, Geschäftsführung, Gruppenleitung, Teamleitung), die beschriebene

21 Eine Ausnahme spielte hierbei ein Gespräch (B 1), bei welchem das erste Treffen zum Thema Gründungszuschuss mit einem anderen Vermittler stattfand.

Haltung bzw. das Auftreten der Führungskraft, sofern sich diese mit den „Welten“ (Boltanski/Thévenot 2007: 222 ff.) in Verbindung bringen ließ und die Art des Resümees bezüglich des Förderinstruments, das die Führungskraft zog (eher positiv, neutral, eher negativ). Letztlich wurden 10 Experteninterviews in die Analyse aufgenommen.

Für die **Beschreibung des institutionellen Rahmens**, die hier bereits als Teil der empirischen Arbeit verstanden wird, wurden der § 57 SGB III in seiner bis Dezember 2011 geltenden Fassung, die Begründung des Gesetzgebers (BT-Drs. 16/1696) sowie die Geschäftsanweisung der Zentrale der BA (BA 2006) in den Datenkorpus aufgenommen. Außerdem wurden die Formularvordrucke für den GZ besorgt und als wichtige Formate berücksichtigt.

Um das Dreieck von Institution, Diskurs und Situation vollständig abzudecken, werden **Beiträge des Diskurses um Existenzgründungserfolg und -förderung** einbezogen. Boltanski und Thévenot hatten die „Welten“, die sich den Konventionen zuordnen lassen, aus Ratgeberliteratur herausgearbeitet (Boltanski/Thévenot 2007: 210). Hier soll daran orientiert auf Broschüren zurückgegriffen werden, die sich an Personen, die sich (gefördert) selbständig machen möchten, richten. Die Beiträge stammen von Akteuren, die im Prozess der GZ-Vergabe in irgendeiner Weise von Bedeutung sind. Es werden zwei Broschüren der BA, ein 14 Seiten umfassender Informationsflyer zum Förderinstrument (BA 2009a, „Ein Wegweiser für den Schritt in die Selbständigkeit“) sowie eine umfangreichere Ratgeberbroschüre (BA 2009b, „Durchstarten“) aufgegriffen. Eine Broschüre der Bayerischen Industrie- und Handelskammer (IHK Bayern 2009, „Ich mache mich selbständig“) sowie downloadfähige Webinhalte der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW 2012a, b, c), die als fachkundige Stellen (s. Kapitel 4.2.1) und Anbieter von Seminaren und Finanzierungshilfen beteiligt sind. Es wurden Publikationen der Ministerien berücksichtigt, die innerhalb des Regierungsapparates maßgeblich für die Gründungsförderung verantwortlich zeichnen: Das Ministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi 2010a, „Starthilfe“; 2010b „GründerZeiten“) sowie für Arbeit und Soziales (BMAS 2010, „Aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit“) mit einem Beitrag von Prof. Dr. Sternberg (2010). Darüber hinaus wurden populäre Ratgeber (z. B. Kästner/Mönch 1999; Sammet/Schwartz 2007; Bonnemeier 2008; Lutz/Schuch 2011; Lutz 2011) und universitäre Lehrbücher (Klandt 2006; Freiling 2006; Koch/Zacharias 2001) einbezogen. Auch Schwab-Trapp (2011: 36) verweist auf Organisationen, Institutionen und Wissenschaftler als geeignete Quellen für Diskursanalysen. Durch die unterschiedlichen Sprecherpositionen soll die diskursive Praxis inhaltlich umfassend sowie kontrastierend analysiert werden können. Sicherlich stehen die verschiedenen Quellen in keinem unmittelbaren Diskurs miteinander, dennoch können sie als Teil eines Diskurses angesehen werden und verfügen über mehr oder

weniger geteilte Tiefenstrukturen, wie z. B. Konventionen und Leitmetaphern (Diaz-Bone 2010b: 430). Abbildung 2 zeigt an, wie die genannten Datenformate in das oben skizzierte Theoriemodell – in seiner Funktion als forschungsleitende Heuristik – eingeordnet werden können.



Die Triangulation der verschiedenen Analyseebenen und zugehörigen Datenformate kann einer zusätzlichen Validierung dienen, wenn z. B. in den Experteninterviews Probleme thematisiert werden, deren Bearbeitung in den teilnehmenden Beobachtungen erkennbar wird oder wenn die Interaktion zwischen den Gesprächsteilnehmern auf der Ebene der Situation durch den Bezug auf Argumentationsfiguren aus dem Diskurs verständlicher wird. Die Verallgemeinerbarkeit von Ergebnissen soll dadurch gestärkt werden, dass sie sich auf Indikatoren auf allen Ebenen stützen. Zwar bleibt die Ebene der praktischen Implementierung (Experten und Situation) und der Durchführung von Existenzgründungsgesprächen (Situation) im Fokus der Untersuchung, gleichzeitig wird aber der Anspruch der Soziologie der Konventionen, die Mikroebene des situierten und problembezogenen Handelns mit der Makroebene gesellschaftlicher Strukturen zu verbinden, empirisch umgesetzt. Die Konzepte des oben formulierten Theorierahmens (Konventionen, Institution, Situation(-sdefinition), Prüfung etc.) werden als theoretisches Vorwissen für den Prozess der Analyse genutzt und sollen den soziologischen Blick weiter anleiten. Mit Kelle und Kluge (2010: 63) wird das „theoretische[] Raster“ im Zuge der Interpretations- und Analysearbeit langsam gegenstandsbezogen empirisch „aufgefüllt“ (s. auch Bernhard/Schmidt-Wellenburg 2012).

3.2 Auswertungsstrategien und Methoden

3.2.1 Inhalts- und Diskursanalyse

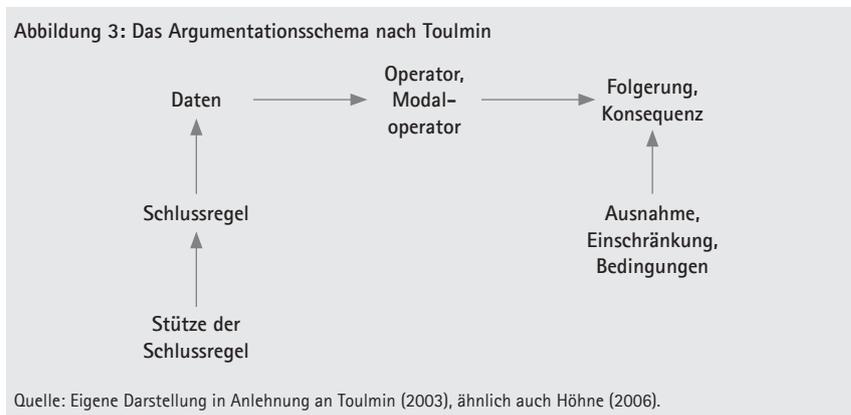
Weil bisher keine umfassende Methodologie für die Soziologie der Konventionen vorliegt (Diaz-Bone 2009a: 268) und in der deutschsprachigen Soziologie wenige Erfahrungen im empirischen Umgang mit dieser Theorieperspektive bestehen,²² war es notwendig aus verschiedenen methodischen Zugängen konkrete Techniken heranzuziehen, zu kombinieren und gegebenenfalls zu erweitern. Das methodische Vorgehen bei der inhaltlichen Analyse von Diskursquellen und Experteninterviews orientierte sich an den Hinweisen, die Boltanski und Thévenot bezüglich ihrer eigenen Empirie geben (insbesondere 2007: 194–207, aber auch S. 11–40). Hierzu gehört bspw. die „Offenheit alternativen Formen von Allgemeinheit gegenüber“ (ebd.: 23). Die Analyse darf sich also nicht auf die Seite einer Konvention stellen und sich auch nicht schnell festlegen, wenn es um das Indizieren eines Begriffs oder Objekts als einer Welt zugehörig geht. Auch wenn die konventionenanalytische Perspektive voraussetzt, dass dies prinzipiell möglich ist, müssen doch auch Mehrdeutigkeiten (Knoll 2012) – verstanden als die Zugehörigkeit eines Objektes zu mehreren Welten (z. B. weil Investitionen nach dem Modus mehrerer Konventionen an der Herstellung einer Forminvestition beteiligt sind oder ein Objekt verschiedene Handlungen oder Wirkungen ermöglicht) – ausgehalten werden.

Ausgehend von den oben dargestellten theoretischen Grundlagen wurden die gesammelten **Diskursmaterialien** (Broschüren, Ratgeber) auf Muster ihres Aufbaues und der formalen und inhaltlichen Struktur untersucht und miteinander verglichen (Diaz-Bone 2006: 257). Dabei sollten sich bereits erste Vergleichshorizonte zwischen diesen Texten zeigen (Schwab-Trapp 2011: 38). Inhaltlich ging es dann darum, Abschnitte und Passagen auszuwählen, die einer genaueren Oberflächenanalyse unterzogen werden sollten (Diaz-Bone 2006: 263). Dies waren insbesondere Passagen oder Kapitel, die sich mit den typischen oder notwendigen Eigenschaften von (erfolgreichen) Unternehmensgründern (Gründertypen) beschäftigen, mit der Vorbereitung der Gründung oder mit Erwartungen an Gründer und Gründungsdynamik sowie deren Wirkungen. Gegenstandsbezogen wurden auch Texte, die sich explizit mit der Frage der Gründungsförderung befassen, in diesen Korpus mit aufgenommen. Anschließend wurde jede dieser Textpassagen einer sequenziellen Inhaltsanalyse unterzogen. Dabei dienten die theoretischen Konzepte der Soziologie der Konventionen

22 Wenige Ausnahmen sind bisher Imdorf (2011) zur Selektivität des Bildungssystems; Imdorf (2012) zu Diskriminierung auf dem Ausbildungsmarkt; Diaz-Bone (2005) zur Struktur des deutschen Weinmarktes; Kädtler (2011) zur Logik der Finanzialisierung in Produktionsbetrieben sowie neuerdings Knoll (2012) zu Emissionshandel kommunaler Stadtwerke.

als Kategorien für eine theoriegeleitete Kodierung oder „Indizierung“ (Kelle/Kluge 2010: 56). Die Textstellen und Begriffe wurden mit entsprechenden Indizes versehen (s. auch Glossar). Ergebnis ist eine „Inventarisierung“ (Boltanski/Thévenot 2007: 206) der Objekte, Konzepte sowie deren Arrangements (a.a.O.: 198), bzw. der beschriebenen Beziehungen zwischen diesen (a.a.O.: 199). Die theoretischen Begriffen werden so – wie auch auf den anderen Ebenen der Analyse (s. unten) – als „symbolische Werkzeuge“ genutzt: mit dem Ziel, „die qualitativen Materialien des gesunden Menschenverstandes zu organisieren und unter Kontrolle zu bringen“ (Dewey 2008: 97). So sollte sich zeigen, welcher Art die „Ordnung der Dinge“ ist, auf die in den Texten verwiesen wird (Boltanski/Thévenot 2007: 200). In die Tiefe sollte die Analyse dadurch gelangen, dass mit den Konventionen auf Tiefenstrukturen der Texte gezielt wurde. Zudem dadurch, dass Äußerungen und Argumentationsfiguren im Textkorpus systematisch entlang ihrer konventionellen Zugehörigkeit, sich aufzeigender Oppositionen und Kompromisse geordnet wurden (s. Kapitel 4.1).

Für die Analyse sowohl des Diskursmaterials, der Experteninterviews als auch der teilnehmenden Beobachtungen wurde den enthaltenen Argumenten besondere Aufmerksamkeit zuteil (Boltanski/Thévenot 2007: 470). Bei deren Analyse konnte auf das Argumentationsschema von Toulmin (2003; auch Imdorf 2012 oder Höhne 2006) zurückgegriffen werden (s. Abbildung 3).



Klein (1981) und daran anschließend Kindt (2001) haben auf die Relevanz von Argumentationen hingewiesen. So legen Argumentationen häufig offen, was Akteure für gemeinsam geteiltes und gültiges Wissen halten, wenn ein Argument bspw. bei der Verknüpfung von „Daten“ mit „Konsequenzen“ explizit oder implizit auf etwas Drittes verweist, auf das es sich stützt (Klein 1981; auch Bayer 2007). Diese Stützen sollten in besonderer Weise auf die Verankerung des Handelns in einer bestimmten Welt hinweisen. Zu beachten ist, dass Argumente in Texten, aber insbesondere

in Interview- und Beobachtungsdaten, selten in der Toulmin'schen Reinform mit allen enthaltenen Elementen vorliegen. Dies ist aber keine strenge Voraussetzung für eine hermeneutische Analyse von Argumenten (vgl. Bayer 2007; Deppermann 2006: 15). Eine Verbindung von Bedingungen oder Handlungen mit Konsequenzen sollten aber indizierbar sein. Auch können die Elemente eines Arguments weit über einen Text verstreut sein oder interaktiv an vorangegangene Gesprächs- oder Interviewsequenzen anschließen. Neben Argumenten durfte die qualitative Analyse aber auch andere Indikatoren wie z. B. Metaphern nicht außer Acht lassen (Lakoff/Johnson 1998; auch Diaz-Bone 2010b).

Für die Inhaltsanalyse der Experteninterviews (Gläser/Laudel 2009) wurde unter Rückgriff auf die Analysesoftware MaxQDA zum einen – ähnlich wie schon oben beschrieben – theoriegeleitet kodiert („Inventarisierung“). Dabei wurden auf thematische Bereiche (Eignungsfeststellung, Tragfähigkeit der Gründungsvorhaben, Vergabeprozess und Bewertung des Förderinstruments) die oben erläuterten theoretischen Begriffe (Konventionen) bezogen. Neben diesen theoriegeleiteten Kodierstrategien wurden besonders aufschlussreiche oder auch irritierende Passagen offen kodiert oder mit Memos versehen, die zur Entwicklung neuer Codes auf höherer Abstraktionsebene beitrugen und aus den Daten heraus theoretische Konzepte gewinnen ließen (Strauss/Corbin 1996; Flick 2010: 388 ff.). Der Einsatz computergestützter Verfahren erleichterte die Erstellung von Synopsen der unterschiedlichen Kodierungen bzw. Indizierungen zu je einem Handlungsproblem (z. B. die Ungewissheit des Markterfolges, s. auch Kapitel 5.1) oder zum Umgang mit Verfahrensschritten (z. B. der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle, s. auch Kapitel 5.3) zu erstellen. Somit wurden interviewübergreifende komparative Analyseschritte unterstützt. Die Bedeutung der vergleichenden Betrachtung wird in unterschiedlichsten Ansätzen der qualitativen Forschung betont (Strauss/Corbin 1996; Bohnsack 2008; Kelle/Kluge 2010). Betrachtet man die von Experten berichtete Handhabung einer Problemstellung vergleichend über die Interviews, wie auch innerhalb eines Interviews über verschiedene Problemstellungen hinweg, können dominierende konventionenbasierte Weisen des Vergabeprozesses rekonstruiert werden.

Die Dokumente zur Beschreibung des institutionellen Rahmens wurden auf enthaltene Regelungen und praktische Hinweise für die Arbeit der Vermittler durchgesehen. Über eine reine Beschreibung von Verfahrensregeln hinaus wurde – ähnlich wie oben für die Ratgeberliteratur beschrieben – versucht, diese Konventionen oder Kompositionen selbiger zuzuordnen. Es wurde also darauf geachtet, welche Begriffe und Relationen von Begriffen diese Quellen enthalten, die einer bestimmten Konvention zugeordnet werden können. Auch Silverman (2005) sieht die Notwendigkeit bei der Analyse institutioneller Prozesse und Gespräche den weiteren institutionellen Rahmen einzubeziehen.

3.2.2 Interaktionssituationsanalyse

Die Auswertung des Beobachtungsmaterials erfolgte zunächst einmal durch Rückgriff auf Techniken der Konversations- bzw. Gesprächsanalyse (Deppermann 2008; Knoblauch 2011). Auf Basis der Audioaufzeichnungen wurden **Gesprächsinventare** angefertigt (Deppermann 2008: 32). Diese Methode konnte mithilfe von Excelltabellen umgesetzt werden (s. Anhang Übersicht C). Dabei werden die Audiodaten aufmerksam angehört und passagenweise oder in dichteren Passagen auch sequenzweise die Sprecher, der Inhalt ihrer Äußerungen oder Handlungen sowie kurze Memos, Zitate und Bezüge zu Forschungsfragen festgehalten. Im Unterschied zum Vorschlag von Deppermann wurden theoriebezogene Ergänzungen vorgenommen. So enthalten die Gesprächsinventare zusätzliche Spalten für das Dokumentieren von Objekten, die in einer Sequenz eine wichtige Rolle spielten. Schließlich verweisen Boltanski und Thévenot (1999: 366) darauf, dass „the orders of worth [...] are [...] embodied in the objectified devices that make up daily situations“ – ob Dispute geführt wurden oder die Durchführung von Prüfungen explizit wurde. Textsorten wurden vermerkt, um Passagen, die Argumentationen enthalten, von z. B. narrativen Ausführungen oder nüchternen Beschreibungen unterscheiden zu können. Die Textsortentrennung diente hier aber nicht nur der Strukturierung des empirischen Materials (Nohl 2007; Küsters 2009), sondern unterstützte auch die Berücksichtigung der Formate der ins Gespräch eingebrachten Information, was ja nicht unabhängig von der Konstitution einer Welt sein sollte (s. Kapitel 2.1.2). Daraus konnte dann auf die Präsenz der Konventionen geschlossen und auch diese entsprechend festgehalten werden. An dieser Stelle muss nachgeschoben werden, dass diese Ergebnisse als vorläufig behandelt werden müssen. Insbesondere bei der Zuordnung von Objekten zu einer bestimmten Welt oder zu mehreren im Falle von Kompromissobjekten (z. B. interner Arbeitsmarkt^{M-H}, Betriebsrat^{E-5}, Markenimage^{M-0}) muss mit großer Sorgfalt vorgegangen werden. Zwar sind Objekte „more easily attached to a single world“ (Thévenot 2002: 189) im Unterschied zu Personen, die immer wieder ihren Status verändern können, doch muss der Kontext, in welchem das Objekt steht, berücksichtigt werden und ggf. eine Menge kultureller Wissensbestände mobilisiert werden, damit eine sichere Zuordnung gelingt. Vor allem aber wurde während der Analyse immer wieder die theoretische Primärliteratur (Boltanski/Thévenot 2007) konsultiert, um auf die besonderen Grammatiken, Zeitstrukturen etc. zu achten, denen die konventionenbasierten Welten gehorchen.

Momenten, in welchen die Interaktion zwischen den Beteiligten ins Stocken gerät und z. B. kurze Pausen, Dispute oder Erwiderungen auftreten, wurde besondere Aufmerksamkeit zuteil (ähnlich Dodier 2010; Spranz-Fogasy 2006). Dies

gilt auch für Gesprächsphasen, die als Verhandlung über die Definition der Situation oder als Wechsel zwischen Situationsdefinitionen angesehen werden können (Bernhard/Wolff 2011a: 75, mit Bezug auf die Definition eines „Praxisrahmens“). Schon Boltanski und Thévenot verwiesen darauf, dass empirische Studien, die auf ihren Arbeiten aufbauen, sich „vorrangig auf die kleinen Schwierigkeiten richten [müssten; MG], aufgrund derer die Akteure [...] ihre Erwartungen bezüglich der beteiligten Dinge oder Personen explizit machen“ (Boltanski/Thévenot 2007: 467). Darüber hinaus geht es um die „Bestimmung dessen, was in der Situation von Belang ist“ (ebd.); ein Prozess, der empirisch beobachtet werden muss, will man in der Terminologie der Soziologie der Konventionen von einer Situation sprechen. Hierzu mussten immer wieder Fragen an das Material gestellt werden: Welche Objekte und Konzepte werden von den Personen in die Situation eingebracht? Zu welchen Welten und wie stehen diese in Bezug? Welche dieser Bezugnahmen auf Ordnungsprinzipien haben die Personen selbst in der Hand, welche werden ihnen weitgehend durch das institutionelle Regelwerk vorgegeben? Für welche Art der Rechtfertigung sind die interaktiven Handlungen vorbereitet (z. B. rechtsstaatliche Gleichbehandlung^S, Effizienz der Prozesse^E, Kundenorientierung^M)? Die letzte Frage macht deutlich, dass nicht immer durch die Akteure expliziert werden muss, warum sie etwas tun oder wie sie ihre Handlungen verstanden wissen wollen. Manches bleibt implizit. Aber die Interpretation einer Handlungs- oder Gesprächssequenz kann durch die Folgenden gestützt werden bzw. sich in deren Kontext erschließen (s. Silverman 2005), weil empirisch beobachtet werden kann, in welcher Weise gelingend, misslingend oder normalisierend mit weiteren Handlungs- bzw. Gesprächssequenzen angeschlossen wird. Die Analyse und Beschreibung der beobachteten Praxis muss sich aber möglichst „an das halten, was die Akteure in der jeweiligen Situation selbst an Beweisen anführen“ (Boltanski/Thévenot 2007: 27).

Insgesamt halten die Gesprächsinventare – auch in Kombination mit den bestehenden analytischen Protokollen – die zeitliche, thematische oder die „globale Gesprächsstruktur und Verlaufsdynamik“ fest (Deppermann 2008: 52). Eine Grundlage, auf der bereits Vergleiche innerhalb und zwischen den Beobachtungen sehr gut möglich werden. So bildeten sie in der Folge eine wichtige Arbeitsgrundlage und eine Ausgangsbasis für komparative Analyseschritte und Feinanalysen, indem sich aus ihnen besonders interessante Passagen („clear cases“) auswählen ließen (ebd.: 75.). Dies waren insbesondere Passagen, in welchen Formen der Einigung zwischen den Beteiligten wie auch Mehrdeutigkeiten und argumentative Auseinandersetzungen greifbar wurden. Zudem solche Momente, in welchen Objekte in die Kommunikation einbezogen wurden. Situationen wie die beobachteten Gespräche werden dann zum „Ort der Repräsentanz“ sozialer Ordnung (Knoll 2012: 101, in Bezug auf Gruppendiskussionen).

Bei der vergleichenden **Feinanalyse** dieser Passagen konnte unterstützend auf MaxQDA zurückgegriffen werden. Über die Gesprächsinventare und analytischen Protokolle konnte der Gesprächsverlauf und -kontext, sowie Merkmale der Akteure (Geschlecht, Alter, Bildung, Kleidung und Auftreten) weiter berücksichtigt werden. „Inventarisierung[en]“ von einbezogenen Objekten und thematisierten Konzepten zeigten, wie „die Ausstattung der Situation beschaffen ist“ (Boltanski/Thévenot 2007: 303) und Hinweise und Strategien der Grounded Theory (Strauss/Corbin 1996; Flick 2010: 388 ff.) konnten helfen, die Passagen aufzubrechen. Es wurde nun also stets zwischen den Datenformaten der analytischen Protokolle (Globalsicht), der Gesprächsinventare (Prozesssicht), im Sinne einer makroskopischen Sicht, und der Transkriptionen als einer mikroskopischen Sicht gewechselt. Dabei konnten dann auch in den Gesprächsinventaren vorläufig festgehaltene Zuordnungen überprüft werden. Der Weg von den Audiodaten über die Gesprächsinventare zu den Audiotranskriptionen und wieder zurück ist also eine Art Schleife zwischen dem Konkreten und dem Allgemeinen oder Abstrakten. Im Vergleich mit der Methode der Gesprächsanalyse nach Deppermann (2008) wurde die komparative Analyse von Passagen über die Interaktionssituationen hinweg gegenüber einer detaillierteren Einzelfallanalyse (ebd.: 53) ebenso stärker gewichtet, wie die inhaltliche der formalen Analyse gegenüber. Auch sollte nicht auf zusätzliches Kontextwissen verzichtet werden (Knoblauch 2011: 106), es wird vielmehr auch aus den vorgenannten Analyseebenen mitgeführt.²³ Die Bedingungen der Situation werden mit dem Ziel einbezogen, die „dem Handeln innewohnende Koordination der Person mit der Welt“ (Thévenot 2010a: Abs. 1), die für eine Rechtfertigung des Handelns zur Verfügung stehenden Ressourcen (Boltanski/Thévenot 2007: 210) und die „Rigidität“ des Engagements berücksichtigen zu können. Ähnlich wie bei Goffman (2001: 61) wird auch hier davon ausgegangen, dass „die Regelungen und Erwartungen, die in bestimmten sozialen Situationen gelten, kaum erst in deren Verlauf geschaffen werden“ (s. auch die Ethnomethodologiekritik bei Boltanski/Thévenot 2007). Mit Goffman geht es um die Ordnung der Interaktionen auf Basis „transsituativ“ wirkender „kognitiver, wenn nicht sogar normativer Annahmen und Beschränkungen“ (Goffman 2001: 63). Aus diesem Grunde wird bei der Interpretation der Gesprächsinhalte auch der Rückbezug auf die institutionelle und diskursive Ebene (s. Abbildung 1) wichtig, die Dispositive für das Engagement der Akteure bereitstellen und bestimmte Formen des Engagements gegenüber anderen begünstigen oder den Handelnden aufwendige Kompositionen von Konventionen abverlangen. Im Unterschied zur klassischen Grounded Theory wurden die oben beschriebenen

23 In der qualitativen Forschung wird heute nicht mehr an der prekären, weil „erkenntnistheoretisch nicht haltbaren“, Forderung des Ausklammerns von theoretischem wie alltäglichem Vorwissen festgehalten (Meinefeld 2009: 274).

theoretischen Konzepte (Konventionen, Prüfung, Disput) als bereits bestehende „konstruierte Kodes“ (Flick 2010: 391) oder „theoretische Konzepte“ (Kelle/Kluge 2010: 63)²⁴ durch den gesamten Kodierprozess mitgeführt und in ähnlicher Weise wie beim axialen Kodieren werden dazu passende Textstellen ausfindig gemacht (Flick 2010: 393; Kelle/Kluge 2010). Nach Glaser und Strauss wäre diese Arbeit somit als eine Mischung aus „logisch-deduktiver und in Daten verankerter“ (2008: 148) Forschungsarbeit zu betrachten. Dennoch haben die Hinweise zum offenen Kodieren (Strauss/Corbin 1996), das Schreiben von Memos und die dabei oft resultierenden Kodes höherer Abstraktionsebenen bei der Analyse geholfen, gegenstandsbezogene Aspekte herauszuarbeiten.²⁵ Durch die Orientierung an Methode und Darstellung der Primärautoren (Boltanski/Thévenot 2007) sowie an Strategien der Grounded Theory und der Konversationsanalyse konnte erreicht werden, dass sich die Analysemethoden nicht zu weit von den pragmatischen Grundannahmen der gewählten Theorieperspektive entfernen. Dies wäre bspw. bei einem Rückgriff auf die weitverbreitete „Dokumentarische Methode“ (Bohnsack 2008; Nohl 2007) der Fall gewesen, da diese auf einer Form von Praxistheorie beruht, die die körperlich-habituell gestützte Koordination der Akteure einseitig gegenüber derjenigen, die sich intelligibel und situativ auf Objekte stützt, fokussiert (Dodier 2010; s. auch den Hinweis bei Pettenkofer 2006). Um zu vermeiden, dass Ergebnisse die auf der Ebene des Diskurses gewonnen werden, auf die anderen Analyseebenen bloß übertragen werden, wurde während der empirischen Arbeit immer wieder die Ebene gewechselt. Begonnen wurde auf der Ebene der Interaktion (s. Anhang Übersicht D). Das Ergebnis der Arbeit wird keine Typologie von Vermittler- oder Versicherten sein. Vielmehr sollen beide Seiten als Menschen mit Eigenschaften betrachtet werden, die in Situationen mit Eigenschaften miteinander interagieren. Diese Situationen – deren Teil die Personen sind und in welchen sie unterschiedliche Zustände annehmen (Boltanski/Thévenot 2007: 11) – und das dazugehörige Interagieren sollen einer Analyse und Systematisierung unterzogen werden.

24 Im Unterschied zu den bei Kelle und Kluge (2010: 63) behandelten „empirisch gehaltlose[n]“ theoretischen Konzepten sind die hier verwendeten Kodes Bestandteil einer durchaus empirisch fundierten Theorie. Wenn auch ihre empirische Relevanz für den Gegenstandsbereich erst noch gezeigt werden muss.

25 Wenn auch das hier vorgeschlagene Verfahren wesentlich stärker als Grounded Theory und Konversationsanalyse davon ausgeht, dass die Realitäten nicht immer wieder erst im Handlungsvollzug erzeugt werden, sondern zu einem gewissen Grad bereits in der Situation – gebunden an Objekte, Akteure, kognitiven Formaten – präsent sind (Boltanski/Thévenot 2007).

4 Die Analyseebene des Diskurses und der Institution

4.1 Der Diskurs um Existenzgründungserfolg und -förderung²⁶

In diesem Kapitel werden die Ergebnisse der Analyse von diskursiven Materialien (Ratgeber, Lehrbücher, Broschüren) dargestellt.²⁷ Es wird also auf der Ebene des Diskurses begonnen (s. Abbildung 1 in Kapitel 2.2). Bei diesem Einblick lag der Fokus auf der Frage, in welchen Welten der Akt der Unternehmensgründung sowie die Gründungsförderung angesiedelt werden und über welche Qualitäten Gründer verfügen sollten.

Unternehmensgründer werden mit fünf „wohlstandsrelevante[n] Gründungswirkungen“ in Verbindung gebracht: Innovations-^I, Investitions-^E, Beschäftigungs-^E, Versorgungs-^H und Wettbewerbswirkung^M (Koch 2001: 31). Sie sind damit an der Produktion vielfältiger Gemeingüter im Sinne der Soziologie der Konventionen beteiligt. Entsprechend vielfältig sind auch die Welten, denen die Merkmale, über die ein Gründer verfügen sollte, zugeordnet werden können. Dies zeigt etwa die „Selbständigen-Torte“ von Kästner und Mönch (1999: 29), die „alle Zutaten“ enthalte, „die für eine erfolgreiche Existenzgründung unabdingbar sind“: Belastbarkeit^{H, E}, Ehrgeiz^H, Ausdauer^H, Zuverlässigkeit^E, Einfallsreichtum^I, Risikofreude^{I, N}, Intelligenz^E, Einfühlungsvermögen^{M, H}, Mobilität^N, Kontaktfreude^N, Optimismus^{E, N}, Durchhaltevermögen^H, Zielstrebigkeit^E, Selbstbewusstsein^I, Geduld^H, Durchsetzungsvermögen^M. Passen die persönlichen Eigenschaften, Ziele und Werte zusammen, besitzt der Gründer zudem „Authentizität“ (KfW 2012b). Es erscheint bereits auf den ersten Blick als überaus voraussetzungsvoll, ein *echter* Gründer zu sein; *jedermann* ist das sicherlich nicht. Hier sind mit Ausnahme der Ordnung der Meinung und der staatsbürgerlichen Solidarität alle rechtfertigungsfähigen Ordnungsprinzipien präsent. Auch sonst finden Thematisierungen der staatsbürgerlichen Größe in reiner Form nicht statt und die Ordnung der Meinung tritt nur zutage, wenn Unternehmensgründer „Wert auf soziale Anerkennung legen“ sollen (Kästner/Mönch 1999). Trotz der Thematisierung von „Durchsetzungsvermögen“ (ebd.), „Einfühlungsvermögen“ (ebd.), „Verkaufsgeschick“ (IHK Bayern 2009), „Kundenorientierung“ (BA 2009b), und eines „Gespür[s]“ für eine „Geschäftsidee“^{M-I} mit „Chancen“ auf ein „gutes Einkommen“ (IHK Bayern 2009) tauchen klare Bezüge zur Marktgröße in der untersuchten Literatur seltener auf, als man vielleicht er-

26 In Kapitel 4.1 werden für die Interpretation besonders wichtige Begriffe, die einer Welt zugeordnet werden können, zumindest bei ihrer ersten Erwähnung, wie schon im Zuge der Einführung der Theorieperspektive (s. Kapitel 2.1.2), gekennzeichnet (s. auch Glossar). Darauf wird in den späteren Kapiteln weitgehend verzichtet.

27 Es mag unangemessen erscheinen, Ratgeber und universitäre Lehrbücher in einem Atemzug zu nennen; auf dem Gebiet des Entrepreneurships wie auch in manch anderen Bereichen des Business Managements beanspruchen Lehrbücher allerdings einen starken Praxisbezug.

warten könnte. In den folgenden Unterabschnitten sollen nun die übrigen vier Konventionen untersucht werden, inwieweit sie sich zur Bestimmung der Unternehmer-Qualitäten eines potenziellen Gründers sowie zur Bewertung und praktischen Umsetzung der Gründungsförderung heranziehen lassen. Daraus ergeben sich jeweils konventionenbasierte Stützen oder Dispositive, die der Diskurs den Handelnden bereitstellt, um beispielsweise ein institutionelles Regelwerk zu interpretieren und situativ umzusetzen.

4.1.1 Konventionenbasierte Stützen des Diskurses

Tröger (2001: 50 ff.) stellt unter Rückgriff auf klassische Arbeiten zum Unternehmertyp und zu dessen gesellschaftlicher Funktion drei nach wie vor bedeutensame Unternehmerbilder heraus. Eines davon ist der zu besonderer Leistung^E motivierte und an Effizienz^E orientierte Unternehmertyp, die große Person der „Achieving Society“ nach McClelland (1966). Hier wird also das industrielle Äquivalenzprinzip zur entscheidenden Messlatte, um die Größe des Unternehmensgründers zu bestimmen.

Der Gründer mit industrieller Qualität besitzt den „locus of control“ (Klandt 2006) oder „Machbarkeitsglaube[n]“^{E-I} (Lutz/Schuch 2011) – also den Glauben an die eigene Wirksamkeit^E und an die Kontrolle^E von Problemen –, sucht den „Erfolg durch Leistung“^E (BA 2009a), „fordert [...] heraus“^M, „treibt [...] an“^E und wird so zum „Motor“^E der Wirtschaft (BMW 2010a). Ratgeber, die auf diesem Argument aufbauen, versuchen dem Gründer „zu helfen“^H, ein „festes Fundament“^H zu bauen und damit „den zentralen Pfeiler unserer Wirtschaft insgesamt zu festigen“^{E-H} (BMW 2010b: 6). Damit stellen sie Bezüge zum häuslichen Ordnungsprinzip her und räumen diesem – wenn auch im Dienste der industriellen Ordnung – bei der Frage der Gründungsförderung und -beratung hohe Relevanz ein. Berater raten „bei schlecht durchdachtem Geschäftskonzept [...] grundsätzlich [von einer Gründung: MG] ab. Denn als ‚Notlösung‘ eignet sich Existenzgründung nicht“ (BA 2009b: 6). Notgründer – die aus ökonomischer Notwendigkeit heraus in die Selbständigkeit gehen – sind hier also *klein* im Sinne der industriellen Konvention, da sie nicht genug Sorgfalt in die Planung ihres Unternehmenskonzeptes investieren.²⁸ Die industrielle Qualität des Gründers fußt auf Produkt- und Branchenkenntnissen^E, „buchhalterische[m] Wissen“^{E-M} (BA 2009b: 4), die unerlässlich sind, „fundierte[s] fachliche[s] Know-How“^E und „zukunftsweisende[] Ideen“^{E-I} (BMW 2010b: 6). Zur industriellen Größe eines Unternehmensgründers zählt aber auch

28 Wir werden noch sehen, dass die abschätzige Sicht auf „Notgründungen“ nicht nur nach den Prinzipien der Industrie sehr gut funktioniert, sondern ebenso nach den Prinzipien der Netzwerk- und Projektwelt (s. Kapitel 5.3).

seine „Problemlösungskompetenz“ (Lutz/Schuch 2011). Zumindest dann, wenn es sich dabei um deren analytische^E und weniger um deren intuitive^I Variante handelt.

Wie die Gründerperson im Rahmen einer industriellen Welt behandelt wird, zeigt Klandt (2006: 10 ff.), der die Persönlichkeit des Gründers in einen Abschnitt integriert, der vom „Aktionsraum des Gründers“ handelt. Hier sind die persönlichen Eigenschaften des Gründers Bedingungen unter vielen, die berücksichtigt werden sollten, wenn die Planung einer Selbständigkeit erfolgreich in Angriff genommen werden soll. Zur Prognose^E des Markterfolges würde man in einer industriellen Welt aber auch gerne die Persönlichkeitsmerkmale des Gründers genau kennen, da es „für Kapitalgeber^E [...] ausgesprochen interessant [wäre: MG], anhand bestimmter Persönlichkeitsmerkmale den späteren Erfolg zu prognostizieren“ (Bonnemeier 2008: 11). Dass gemäß der industriellen Logik der Versuch nahe liegt, das inspirierte Moment des Gründers zu objektivieren und zu messen, werden wir in den weiteren Untersuchungsschritten wiederentdecken (s. Kapitel 5.2 und 6.2.3). Doch wichtiger noch als Eigenschaften, die inspirierte Größe zuteil werden lassen, ist ein „realistisches Urteilsvermögen“^{M, 0 < E} (Klandt 2006: 15), welches ein Gründer benötige, um seine Aufgaben erfüllen zu können.

Geht es um die Frage der Umsetzung eines Gründungsvorhabens, handelt es sich dabei um ein planbares^E Risiko, das neben „Unterstützung“^H auch der „fachmännische[n] Beratung“^E bedürfe (BA 2009a). Die Broschüren der BA (2009a, 2009b) weisen vielfältige Bezüge zur industriellen Welt auf. Selbst wer noch keine eigene Geschäftsidee^{M-I} hat, wird angeregt, „Bücher“ oder Beratungsstellen zu kontaktieren (BA 2009a: 2); somit wird aus der Idee ein plan- und kommunizierbares Vorhaben. In der hier verwendeten Terminologie wird sie also der Welt der Inspiration entrissen und in die Welt der Industrie verlegt. Der industrielle Gründer gewinnt auch durch ein Franchisekonzept und sorgfältige Vorbereitung auf die Selbständigkeit an Sicherheit (BA 2009b: 10). Anleihen beim Ordnungsprinzip der Inspiration werden zugelassen, wenn sich Gründer in Folge des „Eindrucks“^I, das „Leben“^I gehe an ihnen vorbei, auf den Umweg einer „Auszeit“ von ihrer bisherigen Beschäftigung begeben, um sich über eigene Stärken und Schwächen sowie über die „Idee“^I der Selbständigkeit Klarheit zu verschaffen (BA 2009b: 11). In der Folge allerdings geht der Gründer von industrieller Qualität zielstrebig zur fachlichen Beratung, um einen Businessplan^{E-M} zu erstellen. Diese Figur, dass auf den inneren emotionalen Anstoß, den man zur inspirierten Größe des Menschen zählen kann, eine sorgfältige Planung folgt, stellt somit einen gangbaren Kompromiss zwischen Industrie und Inspiration dar. Auch sollte der Gründer „Qualifikations- und Informationsmängel“^E vermeiden und sich durch eine „individuelle, maßgeschneiderte“^H Analyse^E helfen lassen (IHK Bayern 2009).

Wenn in allen untersuchten Veröffentlichungen ein „12-Stunden-Tag“, „eine 60-Stunden-Woche“, ein „Verzicht auf Urlaub“, u. Ä. thematisiert oder sich „niemals auszuruhen“ als Anforderung an den Gründungswilligen gestellt wird, kann damit auf die Aktivität als übergeordnetes Prinzip der Netzwerkwelt genauso verwiesen werden, wie auf die industrielle Größe, die sich durch „Antriebsstärke“ und „Leistungsvermögen“ zeigt (BMW i 2010b). Eine Checkliste des Ratgebers der BA (2009b: 6 f.) fordert den Leser auf: „Prüfen Sie, zu welchen Opfern^H sie bereit sind“ (ebd.). Im Gegensatz zu Checklisten der sonstigen Beratungsliteratur (z. B. Bonne-meier 2008) werden mit der Fähigkeit, Stresssituationen durchzustehen und sich selbst Ziele zu stecken und zu verfolgen, nur solche psychologischen Merkmale abgefragt, die sich mit industrieller Größe in Verbindung bringen lassen. Des Weiteren wird der Gründer z. B. aufgefordert, zu reflektieren, was für ihn „auf dem Spiel steht“ (z. B. Aufstiegs- und Verdienstchancen im Angestelltenverhältnis), sich also verantwortungsbewusst^{E, H} zu verhalten. Unter Bezug auf die Größe der Industrie treffen hier die Anforderung an die Arbeitsverwaltung, durch die Förderung keine zusätzlichen Aufstocker²⁹ zu produzieren, mit derjenigen an die Versicherten, den effizientesten Weg zur Einkommenserzielung zu wählen, zusammen. Allerdings kann in Arbeitslosen auch ein „Potenzial“ an „Gründern“ gesehen werden, welches es zu aktivieren gilt (Sternberg 2010). Dann aber muss nach Maßgabe des industriellen Ordnungsprinzips zwischen Erfolg versprechenden, „[i]nnovative[n], wachstumsstarke[n] Gründungen“ (BMW i 2010a: 4) und solchen unterschieden werden, die geringe Erfolgs- und Wachstumschancen haben (Sternberg 2010: 16). Erstere zeichnen sich u. a. durch „Wille“^I aus (BMW i 2010a: 4), was direkt zum nächsten Ordnungsprinzip überleitet.

Die enorme Bedeutung, die der **inspirierten Ordnung** innerhalb des Diskurses um die Bestimmung großer Unternehmertypen zukommt, lässt sich bis heute an einem klassischen Unternehmerbild zeigen: dem des schöpferischen Zerstörers^I nach Schumpeter (2006). Er kann die Funktion^E erfüllen, über die Durchsetzung neuer Kombinationen^I die wirtschaftliche Entwicklung in Gang zu halten (Tröger 2001: 50 ff.).

So haben Existenzgründungen eine große Bedeutung für „innovationsbasierte Volkswirtschaften“^{I-E} und die Gründerquote^E wird zur wichtigen Determinante^E des Wirtschaftswachstums^E (Sternberg 2010: 17). Die inspirierte Größe wird so – mit ihrem „Unternehmergeist“^{E-I} (BMW i 2010b: 8) – in den Dienst der industriellen Größe gestellt und Gründer werden zur „Frischzellenkur“ (BMW i 2010a: 1), die den Wettbewerb^M belebt^I, indem sie ein „hohes Risiko“ eingehen und sich durch „Innovation“ auszeichnen (a.a.O.: 4). Sowohl nach Maßgabe des industriell-

29 Personen, die darauf angewiesen sind, ihr Erwerbseinkommen mit Arbeitslosengeld II auf das definierte Grund-sicherungsniveau aufzustocken.

len wie auch des inspirierten Prinzips werden „Notgründungen“ im Gegensatz zu oben erwähnten „Chancengründungen“ – und bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit handle es sich häufig um Gründungen der ersten Kategorie – Größe (Kreativität^I, Innovativität^I, Technologieorientierung^E, Wachstums- und Beschäftigungspotenzial^E) abgesprochen (Sternberg 2010: 20 f.). Überhaupt ist „Existenznot [...] ein schlechter Ratgeber!“ (KfW 2012a). Das kann aber auch damit erklärt^E werden, dass es diesen Gründern an „Unternehmerpersönlichkeit“ fehlt, was sich wiederum in eher egalitären Positionen^S zu sozialer Ungleichheit und zum sozialen Status^H von Unternehmern äußert (Sternberg 2010: 21).

Doch es gibt auch Argumente, die den Versuch unternehmen, Gründer – oder diejenigen, die solche fördern – mit staatsbürgerlicher Größe auszustatten. Dazu wird der weite Bogen von „innovativen Gründungen“ über deren Anteil an „Fortschritt^E, Wachstum^E und Wettbewerbsfähigkeit^{M-E}“ und somit an der Schaffung „nachhaltige[r] Arbeitsplätze“^{H-E}, bis hin zu deren Beitrag zur „demokratischen Gesellschaftsordnung“^S – weil durch sie „wirtschaftliche Verantwortung“^{E,H} auf „viele Schultern“^{S,H} verteilt und so „Machtkonzentration verhindert“^S werde – gespannt (BMW 2010a: 1). So kann ein Kompromiss zwischen diesen Ordnungen angebahnt werden. Dies wird hier möglich, weil zwischen den partikularen Zielen des Entrepreneurs und den „unintended consequences“ seines Handelns nicht unterschieden wird.

Damit von inspirierten Gründern verstärkt positive Wirkungen für die Gesellschaft ausgehen können, bedarf es einer „Aufbruchstimmung“^{I-0}, eines „Klimas“^{I-0}, das „Lust“^M am Unternehmensein weckt – gerade auch, um „junge Menschen“^I für dieses Thema zu „begeistern“^I (a.a.O.: 2).³⁰ Die inspirierte Qualität des Gründers äußert sich in „Kreativität“ (KfW 2012a), „schöpferische[r] Kraft“ (IHK Bayern 2009), „Spontaneität“^I und „Begeisterungsfähigkeit“^I. Er ärgert sich darüber, von anderen Anweisungen zu erhalten (Kästner/Mönch: 1999: 22; ähnlich IHK Bayern 2009), will seine „[e]igene Idee verwirklichen“ (KfW 2012c) und muss sich gegen „Neider“ und „Bedenkenträger“ schützen (Lutz 2011: 36 f.), deren Bedenken letztlich nur Rechtfertigungen der eigenen Entscheidung als Angestellte zu arbeiten darstellen. Hier zeigt sich ein Muster, das in der Beratungsliteratur mehrfach zum Vorschein kommt: Der Angestellte als Negativfolie, gegenüber dem sich der Selbständige distinguieren kann. Überhaupt gehen die „besten Köpfe in die Wirtschaft und nicht in die Gemeindeverwaltung“^S (IHK Bayern 2009).

Die inspirierte Größe des Gründers ist gefordert, wenn der potenzielle Gründer die Arbeitslosigkeit als Chance zum Neubeginn begreifen muss (Lutz 2011: 31 f.;

30 Jugend, die mit Wandel, Rebellion und ‚sich Ausprobieren‘ assoziiert werden kann, stellt in der inspirierten Ordnung ein Merkmal dar, das eine Person aufwertet.

ähnlich BA 2009b: 9); sodann die „Stimme der Vernunft“ abstellen und darüber nachdenken soll, was er „schon immer“ tun wollte. Dabei geht es um Gedanken, die ansonsten als lächerlich oder kindisch disqualifiziert würden (Lutz 2011).³¹ Es geht also um eine Hinwendung zur Ordnung der Inspiration, die sich in besonderer Weise gegen die Ordnung der Industrie (Vernunft) und deren spezifischen Rechtfertigungsdruck wendet. Konsistent damit einhergehend werden auch Erwartungen in Bezug auf Unternehmensgründungen (z. B. extreme Arbeitszeiten) sowie deren gesamtwirtschaftliche Bedeutung (z. B. Beschäftigungseffekte) als „Mythen“ zurückgewiesen (ebd.). Es geht eben zunächst nur um den Gründer und sein Verhältnis zu seiner Idee.

Inspirierte Gründer – die „Gründungswilligen“ (BA 2009b: 4; s. auch Kapitel 5.2) – verfügen über eine „starke Eigenmotivation die zu den wichtigsten Eigenschaften eines künftigen Unternehmers gehört“ (Bonnemeier 2008: 11) oder als „Kernmerkmal“ (Lutz/Schuch 2011: 51 ff.) gelten darf. Darunter könne eine Fähigkeit, die es erlaube, aus dem „Inneren der Person“ kommende „Energie“ freizusetzen, verstanden werden (ebd.). Große Gründer sehen ihre Selbständigkeit nicht lediglich als „weiteren Karriereschritt“ (Sternberg 2010: 20), sondern verfolgen diesen „Traum“ (KfW 2012a), um „Unabhängigkeit“ (BA 2009a; BMWi 2010b) und „Freiheit“ (BMWi 2010a) zu erlangen und gewinnen aus diesen „mental Kraftquellen“^{M-E} (KfW 2012b) ihre „Antriebsstärke“^E (BMWi 2010b) – ein Punkt, an welchem Inspiration und Industrie kompromissfähig sind (andeutungsweise Boltanski/Thévenot 2007: 406).

Die Eigenmotivation kann aber nicht erlernt werden (Bonnemeier 2008). Vielmehr muss der Wunsch selbständig tätig zu sein, aus dem „tiefsten Innern“ (ebd.) kommen. Ist diese Gabe – „wer selbständig ist, soll es auch werden“ (Sammet/Schwartz 2007) – nicht vorhanden, könnten auch Konzepte und Planung nicht helfen (Bonnemeier 2008). Auch mit diesem Argument zeigt sich die scharfe Opposition zwischen inspirierter und industrieller Ordnung. Die „Fähigkeit zur Hingabe“ (Bonnemeier 2008: 21) an seine „unternehmerische[n] Ideen“ (BMWi 2010a) sowie „Durchhaltevermögen“ und Hartnäckigkeit sind wichtige Eigenschaften des inspirierten Gründers, die er braucht, um die „Durststrecken“ (BA 2009a) der ersten Jahre zu überstehen. Der inspirierte Gründer kann „auf sich alleingestellt und ohne Job“ aus einer Situation heraus, in der „[n]ichts mehr zu verlieren“ ist, den Willen aufbringen, „etwas auf die Beine zu stellen“. Er kann die „schlaflosen Nächte“ im Vorfeld der Geschäftseröffnung überstehen und so eine Krisensituation mithilfe eines nicht weiter ergründbaren Willens in eine Gelegenheit^M transferieren (BA 2009b: 10). So ist es üblich, dass Ratgeber bei der Erläuterung des „Schritt für Schritt in

31 Kinder und Narren können in der Welt der Inspiration Subjekte von erheblichem Gewicht sein, da mit ihnen das Neue in die Welt kommt bzw. weil sie inspirierend wirken können (Boltanski/Thévenot 2007: 223).

die Selbständigkeit" (BMWi 2010b: 8) den ersten Schritt – „[d]ie Entscheidung" sich auf den Weg zu begeben – an die Frage koppeln: „Bin ich ein Unternehmertyp?" (ebd.). Wer nicht über ausreichend Eigenmotivation verfügt, verschwende nur „Zeit, Energie und Geld" (Bonnemeier 2008: 12). Wie bereits oben gezeigt, kann über die Hinwendung zu möglichen Konsequenzen von der inspirierten Welt aus wieder auf das Prinzip der Industrie gewechselt oder ein Kompromiss eingegangen werden. Die in diesem Absatz behandelte Argumentation ist am Rande des rechtfertigungsfähigen Handlungsregimes angesiedelt, weil sie dazu tendiert, unüberbrückbare Unterschiede zwischen Gründern und anderen Menschen einzubeziehen, die eine dann nicht mehr meritokratisch legitimierte Statuszuweisung begründen.³²

Dass es sich bei den oben genannten Aspekten – ganz im Sinne der Inspiration – um innere, emotionale Indizien handelt, die sich in flüchtiger Weise einer klaren Objektivierung weitgehend entziehen, ist deutlich geworden. Für ein Engagement, das auf eine inspirierte Welt eingestellt ist, stellt dies aber kein Problem dar: „Entrepreneurship is like obscenity: Nobody agrees what it is, but we all know it when we see it" (Shaver 1991: 23 f., zitiert bei Tröger 2001: 51). Schließlich ist es gerade diese „Ungewissheitstoleranz" (Lutz/Schuch 2011), die einen Teil der Größe des Gründers ausmacht und unübersichtliche und unbestimmte Situationen erträglich oder gar anziehend für den Unternehmer macht. Der inspirierte Gründer kann „auf kreative Weise mit unstrukturierten Situationen" umgehen, folgt seiner „Intuition" und sucht das „neuartig[e]" (ebd.). Eigene „Zweifel" und „Bedenken" kann der inspirierte Gründer auch in „kritische[n] Situationen" überwinden (ebd.). Ohnehin dürfen „[p]otenzielle Gründer [...] keine Angst vor dem Unvorhersehbaren haben. Eine Existenzgründung passiert nie so wie geplant" (BA 2009b).

Allerdings finden sich in der Broschüre der BA (2009a) Aussagen, die die inspirierte Größe unangemessen erscheinen lassen, indem mit der Metapher des „Luftschloss[es]"³³ die Bedeutung von Inspiriertheit und freier Kreativität in den Hintergrund gedrängt wird. Vielmehr bedürfe es einer sicheren Grundlage^H. Einfach nur von einer Idee inspiriert zu sein, reicht nicht aus, man muss das nötige „Wissen"^E und „Erfahrung"^M mitbringen sowie dazulernen (a.a.O.: 3). Zwar werden auch in der zweiten hier untersuchten Broschüre der BA (2009b) Gründer gleich zu Beginn als Personen beschrieben, die „schon länger eine Geschäftsidee im Kopf"^I haben und sich über „Ängste und Zweifel"^I hinweggesetzt haben. Damit wird zum einen eine Verbindung zum vertrauten und unmittelbaren Nahbereich der Person geknüpft als auch auf der rechtfertigungsfähigen Ebene die Inspiriertheit des Gründers betont.

32 Es bestätigt sich, dass die inspirierte Ordnung besonders anfällig dafür ist, in Relativismus oder elitäre Handlungszusammenhänge abzuleiten (Boltanski/Thévenot 2007: 454 ff.).

33 Das Luftschloss ist ein Konzept, mit dem kreative Ideen vor allem aus der Perspektive des Hauses und der Industrie kritisiert werden können (z. B.: ‚verantwortungslos und kopflos Luftschlösser zu bauen').

Jedoch wird gleichzeitig zu bedenken gegeben, dass das „große Abenteuer“ – ein Konzept, das eine Beziehung zwischen inspiriertem Akteur und der entsprechenden Welt ausdrückt – die potenziellen Gründer „verlocken“ könnte. Und überhaupt sei Selbständigkeit „nichts für Zauberer“ (BA 2009b: 4). In profanierter Weise werden so Wesen der inspirierten Welt in den Dienst einer Argumentation gestellt, die die Relevanz der inspirierten Größe schmälert, damit aber zugleich die Bedeutung dieser Konvention innerhalb des Diskurses unterstreicht. Insgesamt bleiben Bezüge zur inspirierten Größe in den Veröffentlichungen der BA seltener und randständiger, als dies in der sonstigen Beratungsliteratur der Fall ist.

Die **Netzwerkgröße** drückt sich darin aus, stets aktiv zu sein und Kontakte zu knüpfen: zudem einerseits aktiv etwas Besonderes aus sich zumachen, sich selbst zu verwirklichen, andererseits sich aber auch flexibel immer wieder neu erfinden zu können, um aus Netzwerken heraus für Projekte gerüstet zu sein (Boltanski/Chiappello 2006). Auch für diese Welt liefert der Diskurs um erfolgreiche Unternehmensgründungen einen bis heute einflussreichen Typus: die Unternehmerpersönlichkeit nach Kirzner (1978), die als „homo agens“, stets aktiv^N nach Optionen^N suchend und Ziele^{N, E} definierend, neue „Zweck-Mittel-Rahmen“^{E-1} absteckt (Tröger 2001).

Gründer zeigen ihre Netzwerkqualität, wenn sie „flexibel“ genug sind, „an morgen zu denken“ und ihren „Lebensplan“ umzuwerfen (BA 2009b: 9). Neben „Flexibilität“ sind es vor allem „Geselligkeit“^{H-N} und „soziale Kompetenzen“^{H-N} (auch BMWi 2010b), über die ein Gründer in der Netzwerkwelt verfügen muss (Klandt 2006), um „Beziehungsnetzwerke“^N und „verwertbare Kontakte“^N aufbauen und pflegen zu können (Lutz 2011). „Dazulernen“ (BA 2009a) gehört selbstverständlich zur Größe des Gründers, der sich immer wieder flexibel auf neue Netzwerkkontakte und -partner einstellen und sich für neue Projekte neues Wissen erschließen muss. Aber sicherlich auch eine gewisse „Risikobereitschaft“^{I, N} (Lutz und Schuch 2011), die nötig ist, um sich immer wieder auf neue Projekte einzulassen, in welchen er auch nach „Selbstverwirklichung“^N (KfW 2012b) sucht: ganz im Gegensatz zum „sicherheitsorientierte[n] Angestellte[n] etwa im öffentlichen Dienst“ (a.a.O.: 36 f.). Überhaupt stellt der Angestellte ein Wesen dar, das nach dem Prinzip der Industrie problematisch ist, weil seine Arbeitsleistung kaum an den Takt einer Maschine oder einer Produktionskette gebunden werden kann. Diese Problematik kann in der Netzwerkwelt insofern aufgegriffen werden, als der Angestellte mit ‚fragwürdigem Aktivitätsgrad‘ assoziiert wird. In „Zeiten der Unsicherheit“ muss der Gründer zudem „belastbar“, „hartnäckig“ und „durchsetzungsfähig“ sein (BA 2009a). Aber wer aktiv ist und Neues sucht, hat auch Freude an der Aufgabe.

„Kontakte sind der Treibstoff“^{N-E} in einer vernetzten Welt und so wird sich in die Netzwerke begeben und es werden „gezielt Kontakte“ aufgebaut (KfW 2012b). Soll die Netzwerkqualität zum Ausdruck kommen, sind auch Kontakte aus früherer

Angestellentätigkeit, zu „Kunden, Lieferanten, Wissensträgern und anderen Multiplikatoren“ (Lutz 2011: 41) von Bedeutung (auch BA 2009b: 12). Und so wissen Gründerteams von Qualität zu sagen: „Unser Know-How ergänzt sich, unsere Kontakte multiplizieren sich“ (ebd.). Damit die „Gründungswilligen“ mit ihrem Vorhaben „nicht alleine dastehen“, verweist sie der Ratgeber der BA (2009b: 4 f.) auf „ein riesiges Netz“^N an Initiativen^N und Beratungsstellen^E. Das Netzwerk wird aber deutlich mit der Funktion des Informierens und der Hilfestellung assoziiert. Der Aufbau von Beziehungsnetzwerken mit anderen Gründern und Unternehmern wird nicht nur empfohlen, um Geschäftsbeziehungen aufzubauen, sondern auch um Erfahrungen auszutauschen und in schwierigen Zeiten Gesprächspartner zu haben – dies auch in Bezug zum erwähnten Schutz vor Bedenkenträgern^{<I,N} (Lutz 2011; s. oben).

Trotz des deutlichen Übergewichtes an industrieller, inspirierter und projektbezogener Größe, sind es aber auch häusliche Qualitäten, die erfolgreichen Unternehmensgründern zugesprochen werden. So etwa, wenn es im Vergleich zu inspirierten Qualitäten eher „gesunder Menschenverstand“^H ist, über den ein Unternehmer verfügen sollte (Klandt 2006: 15) oder wenn ihnen das Mittragen^H auch von selbst nicht unterstützten Entscheidungen zugemutet wird (Kästner/Mönch 1999: 22), aber auch, wenn Erfahrung^H in Beruf, Branche und/oder Funktion als wichtige Voraussetzung gewertet wird (Lutz 2011). Auch die Frage, ob Familie und Partner eine Selbständigkeit mittragen (ebd.; BA 2009a), kann die Ordnung des Hauses präsent machen. Gemäß der Ordnung des Hauses haben ältere^H gegenüber jüngeren^I Gründern ein „enormes Plus“ (BMW 2010a: 3). Dieses Plus speise sich aus Lebenserfahrung^H, einer zielgerichteten Vorgehensweise^E, einer „realistischen Risikoeinschätzung“^{E,H} und „Erfahrung“^H darin, Verantwortung^{H,E} zu tragen^H. Das Plus entstehe aus Berufserfahrung und – „bei Frauen“ – aus der Familienarbeit^H.³⁴

Das Lehrbuch von Klandt (2006) verweist auch auf die Bedeutung der familiären Herkunft^H und räumt damit einem wichtigen Element der häuslichen Welt Relevanz ein (2006: 16).³⁵ Klandt argumentiert, dass potenzielle Gründer durch „engen familiären Kontakt^H und den detaillierten Einblick^{H>}“ zu Unternehmerpersönlichkeiten „stärker heranreifen^H, als wenn die Unternehmerrolle nur aus großer Distanz^{<H} erlebt wird“ (ähnlich auch Lutz 2011: 36 f.). Geht diese Argumentation aber so weit, kaum oder gar nicht beeinflussbare, im Vorfeld der Gründungsüber-

34 Während also ein argumentatives Arrangement, das Wesen der Inspiration versammelt, wie selbstverständlich dazu führt, dass „junge Menschen“ (s. oben) in positiver Weise einbezogen werden, ist in derselben Veröffentlichung (nur eine Seite weiter) in einem Arrangement, das Wesen der häuslichen Welt versammelt, kein ausgezeichneter Platz mehr für „jüngere Gründer“, dafür können aber wie selbstverständlich Geschlechter-Stereotype einfließen (BMW 2010a: 2 und 3). Dies unterstreicht die Charakterisierung von Situationen als „Felder“ (Dewey 2008; s. Kapitel 2.1.2), deren relationales Gefüge bestimmte Wesen (Objekte, Konzepte, Akteure) anzieht oder vom Zentrum abstößt. Einfacher ausgedrückt: ‚Wer A sagt muss auch B sagen‘.

35 Obwohl der Autor einwendet, dass empirische Belege für einen Zusammenhang zwischen der Herkunft aus einer Unternehmerfamilie und dem Erfolg des eigenen Unternehmens fehlten (ebd.).

legungen genetisch oder biographisch festgelegte Temperamente zu konstatieren und diesen einen entscheidenden Einfluss auf den Gründungserfolg zuzusprechen (Klandt 2006: 19), wird der Bereich des rechtfertigungsfähigen Handelns verlassen.

Passend zur teilweise deutlichen Zurückweisung der inspirierten Größe in Veröffentlichungen der BA (2009a, 2009b), fordert der „Wegweiser“ (BA 2009a) dazu auf, sich nicht unüberlegt auf den Weg zu machen: Warum überhaupt Selbständigkeit? Wo liegen meine Interessen und Fähigkeiten? Das sind Fragen, die sich der potenzielle Gründer stellen sollte. Klar ist damit auch, dass davon ausgegangen wird, dass sich der interessierte Leser möglicherweise noch keine weiteren Gedanken dahingehend gemacht hat. Er soll also durchaus ganz am Anfang des Weges abgeholt werden.³⁶ Wird die Selbständigkeit als „Alternative“ zur „Arbeitslosigkeit“ (ebd.) in Betracht gezogen, kann der Bogen zurückgeschlagen werden zu Sternberg (2010: 22: s. oben), der mit Gründungszuschuss geförderte Selbständigkeit mit innovations- und wachstumsarmen Notgründungen assoziiert und argumentiert, dass diese Förderung unter dem Aspekt der „sozialen Fürsorge“^H betrachtet werden sollte.

In die Welt des Hauses passen Gründer mit dem Ziel, ein „Familienunternehmen“^{H-E} aufzubauen (BMW 2010a: 4), oder ein „Handwerk“^H zu betreiben (s. Diaz-Bone 2005, zur Weinbranche). Sie werden als „traditionelle“^H Gründer aber – gemeinsam mit den freien Berufen – als mit „begrenzter Wachstumsabsicht“^{<E} sowie einem „überschaubaren Risiko bei geringer Innovation“^{<I} assoziiert. Ähnlich ergeht es auch „Kleinstgründungen“ (BMW 2010a: 4), die argumentativ in die Nähe der oben genannten Notgründungen gerückt werden. Sie gründen, um Einkommen oder „sogar nur“ Zusatzeinkommen „für sich und die Familie“ zu erzielen und werden mit geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit assoziiert (ebd.). Nach dem Maßstab der häuslichen Welt ist hierin nichts Negatives zu erkennen, vielmehr kommen diese Gründer ihrer Verantwortung für die Familie nach. Ihre Größe wird aber gemeinsam in einem Verhältnis zu innovativen, wachstumsstarken Gründern anhand der Äquivalenzprinzipien der Inspiration und der Industrie bestimmt, was sie klein macht oder gar für ihre Orientierung an einer unangemessenen Größe (des Hauses) anprangert.

Kompositionen aus häuslicher und industrieller Logik werden erkennbar, wenn einer Ratgeberbroschüre der BA (2009b) die Funktion zugewiesen wird, durch eine „strukturierte Anleitung“^E beim „Gründungsvorhaben zu helfen“^H. Dieser Ratgeber der BA greift auch auf das narrative Format der häuslichen Welt zurück. Indem die Frage nach dem „Gründertyp“ durch Gründerporträts behandelt wird, können dem Leser bestimmte, für typische erachtete Merkmale von Gründern auf einer wenig

³⁶ Die Broschüre („Wegweiser“, BA 2009a) geht schrittweise vor: beginnend bei der Klärung der Motivation, über Erläuterungen zum Förderinstrument, bis hin zur Information zu weiteren Beratungs-, Absicherungs- und Finanzierungsmöglichkeiten.

abstrakten Ebene näher gebracht werden. Auch inhaltlich wird die häusliche Größe relevant, wenn davon erzählt wird, wie ausdauernde Zielstrebigkeit und Risikominimierung durch gründliche und umfangreiche Vorbereitung es der Gründerin ermöglichen, im eigenen „Familienunternehmen“^{H-E} zur „alleinigen Ernährerin der Familie“ zu werden, also Verantwortung für sich und andere zu übernehmen (a.a.O. S. 8). Häusliche Bezüge in den Gründer-Porträts erzählen von Statuserhalt^H – nicht noch mal woanders „von Null“ beginnen – als Gründungsmotivation oder davon, Verantwortung für sich und sein Team zu übernehmen (a.a.O.: 9). Auch blicken Gründer mit häuslichen Qualitäten mit „Stolz“ darauf zurück, wenn ihnen ehemalige Kollegen und der Kundenstamm loyal folgen (a.a.O.: 11). Während sich der inspirierte Gründer wesentlich auf sich selbst stützt, kann der häusliche Gründer – ebenso wie der industrielle – seine Motivation von außen beziehen, indem er sich beispielsweise anderen gegenüber verantwortungsbewusst verhält.

4.1.2 Zwischenbetrachtung zur Analyseebene des Diskurses

Dieses Kapitel sollte einen Einstieg in den empirische Teil dieser Arbeit bieten, indem, innerhalb der erläuterten Forschungsheuristik (s. Abbildung 1 in Kapitel 2.2), die Analyseebene des Diskurses betrachtet wird. Dabei konnte gezeigt werden, dass es weniger die Prinzipien der Marktordnung als vielmehr die Konventionen der Industrie, der Inspiration, des Netzwerks sowie des Hauses sind, auf deren Basis im Diskurs um erfolgreiche Unternehmensgründung und Gründungsförderung die Qualitäten von Gründern konstruiert werden. Die Konventionen der Meinung und insbesondere der staatsbürgerlichen Solidarität spielen hierbei nur eine randständige Rolle.³⁷

Weite Teile des Diskurses werden durch den Bezug auf das industrielle sowie das inspirierte Ordnungsprinzip fundiert (z. B. BMWi 2010a, 2010b; IHK Bayern 2009; Bonnemeier 2008). Dominiert dabei die industrielle Seite, werden Unternehmensgründungen in einer Welt der Planbarkeit verortet. Dominiert hingegen die inspirierte Seite, stehen Kreativität und Unabhängigkeit des Gründers im Zen-

37 Letztere wird lediglich in Bezug auf die Bewertung der Konsequenzen von Unternehmensgründungen und deren Förderung relevant und taucht dann in legitimierender Weise bei entsprechenden Diskursteilnehmern (BmWi) auf. Dabei wird aber nicht nur versucht, zwischen der äußerst flüchtigen und personenbezogenen Größe der Inspiration und der auf ein Kollektivinteresse gerichteten Größe der staatsbürgerlichen Solidarität zu vermitteln – vielmehr wird der Staat als Förderer von Existenzgründern, zu einem industriellen Akteur, der auf diesem Weg die wirtschaftliche Entwicklung steuert. Solche Diskursteilnehmer, die der staatsbürgerlichen Welt ferner sind (IHK Bayern, Beratungsliteraten) distinguieren sich explizit durch abfällige Thematisierungen staatsbürgerlicher Wesen oder prangern Personen aufgrund deren egalitärer Einstellungen als minderwertige Unternehmer an (Sternberg 2010). Dies unterstreicht bereits in Bezug auf die Diskursbeiträge die methodische Erfordernis, sich die Äußerungen in den Quellen nicht nur separat als „instances“ anzusehen, sondern über längere „sequences“ hinweg in ihrem weiteren argumentativen Kontext zu betrachten (Silverman 2005). Dieser methodische Hinweis wird später für die Auseinandersetzung mit Interview- und Beobachtungsdaten umso wichtiger werden (ebd.).

trum der Betrachtung. Kompromissbereitschaft mit den Prinzipien von Industrie und Haus ist dann unwahrscheinlich (s. Tabelle 1). Der Gründer, der – als Teil einer von Ungewissheit und Kontingenz geprägten Welt – sich auf nichts Besseres stützen kann als auf sich selbst, ist keinen ökonomischen Erfolgskriterien verpflichtet. Kompromissbereitschaft besteht insgesamt vor allem zwischen industrieller und häuslicher Ordnung, da beide eine sorgfältige Vorbereitung bevorzugen und häusliche Prinzipien den Beratungsprozess in dieser Hinsicht stützen können (BMW 2010b; BA 2009a). Hier können sich auch die divergierenden Zeitstrukturen dieser beiden Konventionen treffen: während in der häuslichen Welt der Blick in die Vergangenheit und auf einmal aufgebaute Bedingungen gerichtet ist, richtet sich der Blick in der industriellen Welt auf eine Zukunft, die es zu planen gilt (Boltanski/Thévenot 2007; Thévenot 2001c). Der Kompromiss in Bezug auf Unternehmensgründungen liegt darin begründet, dass eine sorgfältige Planung dazu dienen kann, den einmal erreichten Status nicht durch einen *Schuss aus der Hüfte* zu gefährden. Dieser Bogen zwischen häuslicher und industrieller Welt zeigt sich deutlich in der praktischen Umsetzung des Gründungszuschusses. Dort werden wir eine konventionenbasierte Weise der GZ-Vergabe bzw. des Existenzgründungsgesprächs finden, die auf einem solchen Kompromiss beruht (s. Kapitel 5.2 und 6.3). Aber auch zwischen inspirierter und Netzwerkordnung gibt es Anknüpfungspunkte – etwa bei der Risikobereitschaft sowie bei der Rolle der Begeisterungsfähigkeit für das Aufbauen von Netzwerken und das Starten neuer Projekte. Je stärker sich Diskursteilnehmer und ihre Beiträge dem Spezialgebiet der Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit nähern, desto häufiger werden Indikatoren erkennbar, die der häuslichen Welt zugerechnet werden oder Kompromisse zwischen häuslicher und industrieller Welt anbahnen können. Die folgende Tabelle 1 versucht das Gesagte anschaulich zusammenzufassen und die daraus geschlussfolgerte Bruchlinie im Diskurs darzustellen. Diese wird durch die zwei Spalten repräsentiert, die für zwei verschiedene Welten (oder Realitäten) mit je eigenen Ordnungsprinzipien stehen, in welcher Existenzgründungen verortet werden. Die Zuordnung in Tabelle 1 darf aber nicht so verstanden werden, dass es in den Beiträgen der Beratungsliteratur keinerlei Verweise auf das Prinzip der Industrie oder – in den Broschüren der BA – auf das Prinzip der Inspiration geben würde. Vielmehr geht es um das relative Gewicht des einen oder anderen Ordnungsprinzips. Gerade in Veröffentlichungen der BA (2009a, 2009b) finden sich offene Zurückweisungen der inspirierten Größe („Luftschloss“).

Tabelle 1: Komplexität und Kontingenz oder Planbarkeit und Erwartbarkeit
– Die Bruchlinie im Diskurs

	Inspiration (–Netzwerk)	Industrie (–Haus)
Diskursteilnehmer	IHK Bayern, KfW, Beratungsliteratur	MBA, z. T. Lehrbücher
Motiv	Unabhängigkeit, Selbstverwirklichung	Einkommenserzielung, Verantwortung übernehmen
Qualität	Innere Motivation, Ungewissheitstoleranz, Aktivität, Flexibilität, Kreativität	Realistisches Urteilsvermögen, Verantwortungsgefühl, Kenntnisse und Erfahrung
Umsetzung	Gegen Bedenkenträger schützen, Netzwerke mobilisieren	Planbares Risiko, im Zweifel Franchise, kein Luftschloss, keine Zauberei
Kompromiss	Die kreativen Kräfte des inspirierten Gründers in den Dienst der wirtschaftlichen Entwicklung stellen. Unternehmergeist objektivieren und für Prognosezwecke messen.	
Quelle: Eigene Darstellung.		

Kompromisse, die die Bruchlinie zwischen einer Planbarkeit verbürgenden industriellen Welt und einer flüchtigen, inspirierten Welt überbrücken können, sehen vor allem so aus, dass die inspirierte Größe eines Gründers als eine wichtige Antriebsquelle für dessen unternehmerische Aktivitäten geschätzt wird oder der Unternehmergeist einer Messung unterzogen werden soll, um den Erfolg von Gründungsvorhaben noch besser vorherzusagen zu können. Wir werden diese Kompromissversuche später auf den weiteren Analyseebenen der praktischen Umsetzung aus Sicht der Experten (s. Kapitel 5.2) und der Existenzgründungsgespräche (s. Kapitel 6.2.3) wiedererkennen.

Es konnte gezeigt werden, dass arbeitslose Kleinstründer im Diskurs – soweit dieser sich auf die Größen von Industrie und – insbesondere – Inspiration bezieht – einen schweren Stand haben. Dieses Ergebnis legt zum einen nahe, für den Bereich der Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit diese Größen, die seit Schumpeter, McClelland und Kirzner das Bild vom Entrepreneur prägen, für irrelevant zu erklären, zum anderen, arbeitslose Gründer als kleine Wesen im Sinne der genannten Ordnungen zu verdächtigen. Arbeitsvermittlern könnte sich somit der Gedanke aufdrängen, entsprechende Prüfungen durchzuführen und arbeitslose Gründungswillige könnten sich aufgefordert sehen, ihre Gründerqualitäten besonders unter Beweis stellen und ihren Schritt in die Selbständigkeit besonders legitimieren zu müssen. Im ersten Fall würde dann – ganz im Sinne der Argumentation von Sternberg (2010, „soziale Fürsorge“) – die Relevanz des häuslichen Prinzips für die praktische Implementierung des Förderinstrumentes zunehmen. Im zweiten Fall sollte hingegen die GZ-Vergabe (s. Kapitel 5) und insbesondere das Existenzgrün-

dungsgespräch (s. Kapitel 6) im Wesentlichen unter Bezug auf die Ordnungen des Netzwerks oder der Inspiration gehandhabt werden. Stützten sich Versicherte bei der Präsentation ihrer Gründerpersönlichkeit und ihres Vorhabens auf diese Prinzipien, stünden die Arbeitsvermittler – als Angestellte des öffentlichen Dienstes – allerdings vor dem Problem, sich in dieser Situation einen Status von annehmbarer Größe zu bewahren.

4.2 Institutionelle Regelungen des Gesetzgebers und der BA

Hier werden nun zunächst die gesetzlichen Bestimmungen nach §§ 57f SGB III wie auch die dazugehörige Begründung des Gesetzgebers (BT-Drs. 16/1696) dargestellt und sogleich zum oben skizzierten Theoriemodell und den aufgeworfenen Forschungsfragen in Beziehung gesetzt. Gleiches wird im Laufe dieses Abschnittes dann auch mit der zugehörigen Geschäftsanweisung der BA (2006) geschehen. Die Beschreibung des institutionellen Regelwerks liefert sowohl Vergleichspunkte, die an die tatsächliche Praxis in den Vermittlungsgesprächen angelegt werden können, als auch die ersten Ansatzpunkte dafür, in welcher Weise Konventionen in das Regelwerk – verstanden als Forminvestition – eingegangen sind und damit für konventionenbasierte Interpretationen unmittelbar bereitstehen. In Bezug auf dieses Datenformat (institutionelle Regelwerke) wird von der sonstigen Analyse und Darstellungsweise abgewichen; das Regelwerk wird insgesamt in einem Kapitel und nicht bereits nach Ordnungsprinzipien unterschieden behandelt.

4.2.1 Beschreibung und Analyse des institutionellen Korpus

Auf Ebene des Regimes des Planes können Gesetze zwar als Verträge und funktionelle Regelwerke angesehen werden (Thévenot 2010a), stellen auf der rechtfertigungsfähigen Ebene aber Wesen der staatsbürgerlichen Welt dar: schließlich werden sie vom Gesetzgeber als Ausdruck eines kollektiven Willens erlassen. In seiner Begründung zum Gesetzentwurf (BT-Drs. 16/1696: 30 ff.) stellt der Gesetzgeber dieses Instrument in den Kontext flexibler^N und unsicherer^N gewordener Arbeitsmärkte. Da Gründung in diesem Umfeld eine „attraktive Option“^N sei, müsse man hier ein Angebot^M machen. Das Instrument wird damit unmittelbar als Reaktion auf die zunehmende Bedeutung der Netzwerk- und Projektordnung im aktuellen Stadium kapitalistischer Entwicklung vorgestellt. Der Staat tritt dem Bürger hier als Anbieter von Leistungen entgegen.^{S-M}

Nach § 57 (1) haben Arbeitnehmer einen Anspruch^S auf eine Förderung mit dem GZ, wenn sie durch Aufnahme einer „selbständigen, hauptberuflichen Tätigkeit“ eine

bestehende Arbeitslosigkeit beenden. Dies macht zunächst deutlich, dass es sich um eine Pflichtleistung handelt, die – sofern formale Voraussetzungen^S erfüllt sind – aufgrund eines Rechtsanspruchs^S gewährt werden muss. Die wichtigste und deshalb hier bereits genannte Voraussetzung ist dabei die bestehende Arbeitslosigkeit und das Beenden der selbigen, aufgrund der selbständigen Tätigkeit. Die Geschäftsanweisungen (BA 2006) macht nähere Ausführungen dazu, was unter Selbständigkeit fällt. Die Tätigkeit muss frei gestaltet, unter eigenem Namen, auf eigene Rechnung und eigenes Risiko unter Verfügung über die eigene Arbeitskraft erfolgen (a.a.O.: 3). Das bestehende Risiko wird unterstrichen, in dem auf die „Gefahr des Verlustes“ von eigenem Kapital und den „ungewissen Erfolg“ des Arbeitseinsatzes verwiesen wird. Daran schließt die normative Forderung: dass diese „Belastung mit Risiko“ aber mit einem deutlichen Zuwachs an „Dispositionsfreiheiten und Gewinnchancen“ einhergehen müsse. Schon oben wurde belohnt, wer Risikobereitschaft und Ungewissheitstoleranz aufbringt (s. Kapitel 4.1.1). Damit wird zum einen dem Arbeitsvermittler nahegelegt, seine Tätigkeit an der Größe des Hauses zu orientieren, sofern interessierte Versicherte als vor einer Gefahrensituation stehend und somit schutzbedürftig interpretiert werden können. Zum anderen werden aber Aspekte angedeutet, die die unternehmerische Eignung an die Größen von Inspiration und Netzwerk koppeln.

Der Gesetzestext gibt ein Motiv hinter dieser Förderleistung an: „zur Sicherung des Lebensunterhalts^H und zur sozialen Sicherung^H“. Die Förderung kompensiere in der Anfangsphase der Neugründung den Wegfall des Arbeitslosengeldes sowie mögliche Nachteile gegenüber nicht-arbeitslosen Gründern (BT-Drs. 16/1696). Trotz dieser Zielsetzung und des gegebenen Rechtsanspruches sollten die finanziellen Mittel aber sparsam und Erfolg versprechend eingesetzt werden (ebd.).^E Zwar müsse „jede schriftliche, mündliche oder fernmündliche Erklärung, die erkennen lässt, dass Leistungen begehrt werden“ als Antragsstellung Gültigkeit besitzen, das „Formblatt“ aber „unverzüglich“ nachgereicht werden (BA 2006: 6; diese Regelung ist in späteren Fassungen der Geschäftsanweisung ersatzlos entfallen: siehe BA 2008).^S Jedoch wird auch betont, dass der „Existenzgründungswillige“ zuvor bereits die förderungsrechtlichen Fragen mit der Agentur geklärt haben soll (a.a.O.: 4) und auch dann erst die entsprechenden Unterlagen erhält. Diese Antragsunterlagen werden von der BA bewusst nicht im Internet zur Verfügung gestellt, sie werden ausgehändigt. Daher sind die Existenzgründungsgespräche, die in dieser Studie noch analysiert werden, im Grunde unumgänglich.

Weitere Voraussetzungen (§ 57 (2) SGB III) sind ein Anspruch auf Entgeltersatzleistungen (Arbeitslosengeld I) oder die Beschäftigung in einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme. Der Anspruch auf Arbeitslosengeld I muss bei Aufnahme der Selbständigkeit noch mindestens 90 Tage bestehen. Daraus folgt, dass ein

Versicherter zunächst bis an diese Frist heran Arbeitslosengeld I beziehen und z. B. nach einer geeigneten regulären Beschäftigung suchen oder aber eine geplante Selbständigkeit vorbereiten kann. Hier können sich die Ansprüche, einerseits einen „effiziente[n] Fördermitteleinsatz“^E (BT-Drs. 16/1696) sowie andererseits jedem die Möglichkeit einzuräumen,^S eine Existenzgründung auch als zunächst zweitrangige Alternative neben der Suche nach regulärer Beschäftigung zu erwägen, in die Quere kommen. Des Weiteren wird der Arbeitnehmer verpflichtet, die „Tragfähigkeit“^E seiner Existenzgründung nachzuweisen sowie seine „Kenntnisse und Fähigkeiten“, die ihn zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit befähigen, darzulegen. Der Gesetzgeber hat die Form, in welcher die Tragfähigkeit nachzuweisen ist, auch gleich konkretisiert, indem er bestimmt, dass diese als Bescheinigung einer fachkundigen Stelle vorzulegen ist. Damit ist die Expertise, auf die sich die Förderentscheidung der Arbeitsagentur stützt, freilich an externe Stellen ausgelagert und es wird sozusagen die Meinung – wenn auch kompetenter – Dritter einbezogen.^{E-O} Die Einbeziehung der Expertise von Drittparteien ist ein weitverbreitetes Mittel, um Qualitätsunsicherheit nach Maßgabe der industriellen Konvention zu reduzieren (Ponte/Gibbon 2005). Als fachkundige Stelle kommen laut Gesetzgeber „insbesondere Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute“ in Frage, wobei diese Liste nicht abgeschlossen ist. Somit sind alle Stellen, die eine Wirtschaftsprüfung machen dürfen (auch Steuerberater, Unternehmensberater oder Gründerinitiativen), in den Kreis der Fachkundigen mit eingeschlossen. Der Versicherte kann die Stelle aus einem breiten Angebot wählen,^M wenngleich eine „Abstimmung“ über die Wahl stattfinden soll (BA 2006; diese Regelung ist in späteren Fassungen der Geschäftsanweisung ersatzlos entfallen: siehe BA 2008). Dem Antragsteller muss bestätigt werden, dass er „die persönlichen, fachlichen und materiellen Voraussetzungen zur erfolgreichen Ausübung der selbständigen Tätigkeit“ erfüllt (ebd.). Hierzu muss der Versicherte eine „aussagekräftige Beschreibung des Existenzgründungsvorhabens“, einen „Lebenslauf (einschließlich Befähigungsnachweis)“^{H-E}, eine „Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung“^E und eine „Umsatz- und Rentabilitätsvorschau“^E vorlegen (ebd.). Das kann als Versuch interpretiert werden, den im Dunkel liegenden Markterfolg^M – der sich immer erst ex post beobachten lässt – über Expertise^E, Planung^E und Schätzung^E ex ante zu erhellen. Wird die Tragfähigkeit nicht bescheinigt, sind die Fördervoraussetzungen nicht erfüllt. Allerdings kann ein Antragsteller im Fall einer negativen Bescheinigung einfach zu einer weiteren Stelle gehen, von der er sich eine positivere Beurteilung erhofft (Bernhard/Wolff 2011a). Hier beißt sich das Marktprinzip mit dem Anspruch einer fachlichen Kontrolle des Zugangs zum Förderinstrument. An einer inhaltlich aussagekräftigen und formal korrekten Tragfähigkeitsbescheinigung

kann die Agentur kaum vorbei entscheiden. Was genau unter „aussagefähig“ zu verstehen ist, wird nicht näher ausgeführt und muss somit von den Akteuren der Arbeitsverwaltung unter Berücksichtigung von Bedingungen und Konsequenzen gedeutet werden. Alle Unterlagen, die der fachkundigen Stelle vorgelegt werden, müssen auch den Arbeitsvermittlern vorliegen.

Bei der Prüfung der Kenntnisse und Fähigkeiten sieht es etwas anders aus; hier „kann“ der „begründete Zweifel“ dazu veranlassen, eine Teilnahme an Maßnahmen zur Eignungsfeststellung oder zur Vorbereitung der Existenzgründung zu verlangen (§ 57 (2) Nr. 4 Satz 3 SGB III). Arbeitsvermittlern kommt somit die Aufgabe zu, selbst eine Bewertung der Kompetenzen des Gründers vorzunehmen. Während Kenntnisse der industriellen Welt zugeordnet werden können, was nahelegt, die Bewertung auf fachliche Qualifikation^E zu konzentrieren, ist das Konzept der „Fähigkeiten“ offen für den Bezug zu anderen Welten (z. B. Projektfähigkeit^N, Motivationsfähigkeit^{I-N}, kreative Fähigkeiten^I). Zwar werden die Arbeitsvermittler durch die Expertise von fachkundigen Stellen unterstützt, aber die Förderentscheidung und insbesondere das Ermessen („kann“) in Bezug auf Maßnahmen der Eignungsfeststellung bleibt bei ihnen. Wie der Gesetzgeber betont, stellt das Instrument ein „Bekenntnis“^I zur Förderung von Gründungen durch Arbeitslose dar, berücksichtige aber auch:

„dass nicht jeder zum Unternehmer geboren und dass nicht jede Gründungsidee realisierbar ist“

(BT-Drs. 16/1696: 30)

Dieses konstatierte Faktum wird nun mit „Einsparpotenziale[n]“ assoziiert und schließt den argumentativen Kreis in Bezug auf den effizienten Mitteleinsatz. Hier fließen deutlich Muster aus dem inspirierten Pol des Diskurses ein, der erfolgreiches Unternehmertum an eine persönliche Gabe knüpft und die Prüfung der Gründerqualität damit an den Rand des rechtfertigungsfähigen Handelns rückt (s. Kapitel 4.1.1). So wird die Erwartung an die Arbeitsvermittler unterstrichen, die Unternehmerpersönlichkeit zu prüfen und die Versicherten werden unter Rechtfertigungszwang gestellt: Wieso glauben Sie, ein geborener Unternehmer zu sein?

Der Gesetzgeber möchte den Arbeitsagenturen zwar größeren Spielraum bei der Beurteilung von „Tragfähigkeit“ der Vorhaben und „individueller Eignung der gründungswilligen^I Arbeitslosen“ einräumen. Doch ergebe sich die Eignung aus dem „beruflichen Werdegang“^{E-H}, „Qualifikationsnachweise[n]“^E (ebd.) oder der „Teilnahme an Maßnahmen“ (BA 2006). Hierauf müssen sich auch „begründete Zweifel“ stützen, denn:

„Es muss sich um objektivierbare rechtliche und tatsächliche Einwände handeln. Subjektive Zweifel, lediglich abstrakte Erwägungen oder Vermutungen reichen nicht aus.“

(BT-Drs. 16/1696: 31)

Damit darf sich die Prüfung nur auf Objekte stützen, die dem Format der industriellen sowie der staatsbürgerlichen Welt zugerecht werden können (Berechenbarkeit, Vergleichbarkeit) und es tritt eine deutliche Opposition zu den vorangegangenen Ausführungen zutage.

Nach § 57 (3) SGB III wird der GZ – bei ansonsten erfüllten Voraussetzungen – jedoch solange nicht gewährt, wie Ruhetatbestände vorliegen (z. B. eine Sperrzeit in Folge eigener Kündigung). Die Förderung ist auf eine Laufzeit von neun Monaten begrenzt, was mit einem Kompromiss zwischen ausreichender Sicherheit^{H,5} und der Vermeidung von Gewöhnungseffekten^{H<} legitimiert wird (BT-Drs. 16/1696). Mit jedem Monat des GZ-Bezuges geht ein Monat des erworbenen Arbeitslosengeldanspruches verloren, was mit dem Verweis auf eine „faire Lastenverteilung“^S und das „Äquivalenzprinzip“^M begründet wird (BT-Drs. 16/1696).

4.2.2 Zwischenbetrachtung zum institutionellen Regelwerk

Im Kontext der Arbeitslosenversicherung stehend, basiert der GZ deutlich auf einem Kompromiss zwischen staatsbürgerlicher und industrieller Welt bzw. Marktwelt. Anspruchsberechtigt ist, wer aus dem Prozess der Produktion vorübergehend ausgeschlossen ist. So kann der Druck des (Arbeits-)Marktes auf die Betroffenen vermindert werden (ähnlich auch Boltanski/Thévenot 2007: 437). Als Forminvestition sind aber noch weit mehr Konventionen in dieses Regelwerk eingegangen.

Der Rechtsanspruch macht die staatsbürgerliche Ordnung stark in diesem Zusammenhang, doch bleiben die weiteren Konkretisierungen des Regelwerkes auf eine einzige Geschäftsanweisung – die zudem weitgehend den Gesetzestext wiedergibt – begrenzt. Im Zuge der Implementation ist allein unter Rückgriff auf diese Regeln schwerlich eine geklärte Situationsdefinition und darauf aufbauend eine kohärente Integration von Handlungsproblemen möglich. Bereits der Korpus an institutionellen Regelungen weist einige Bezüge auf, die das Instrument des GZ und seine Umsetzung in die Nähe von Netzwerk- und inspirierter Welt rücken und Kognitionen und Evaluationen der beteiligten Akteure auf entsprechende Maßstäbe lenken. Der Verweis auf effizienten Mitteleinsatz, gepaart mit der Betonung der Unternehmerpersönlichkeit – vor allem in der Gesetzesbegründung – fordert zu einer tiefer gehenden und den Versicherten persönlich näher kommenden Prüfung des Anliegens auf. Hier schlägt sich erkennbar die inspirierte Seite des oben aus-

gebreiteten Diskurses nieder. Das Gesetz befindet sich damit in einem Spannungsverhältnis zwischen verschiedensten Größen, wobei das zwischen inspirierter und einem Kompromiss aus staatsbürgerlicher und industrieller Größe besonders offen zutage tritt.

So werden bereits auf der Ebene der institutionellen Regelungen immanente Dissonanzen und Konfliktpotenziale durch die Anwendung des konventionensoziologischen Analyseschemas deutlich. Es liegen dissonante Bezugspunkte für die Interpretation und praktische Umsetzung der institutionellen Regeln bereit. Diese Bezugspunkte lassen sich zudem auf die Bruchlinien im Diskurs beziehen (s. Kapitel 4.1.2). Auf der einen Seite geht die staatsbürgerliche Ordnung in diesem Zusammenhang Kompromisse mit Industrie und Haus ein (objektivierbare Einwände, Sicherung des Lebensunterhalts), auf der anderen Seite wird die Bedeutung der *Gabe des Unternehmer-Seins* betont.

5 Die praktische Umsetzung des Regelwerkes aus Sicht der Führungsebene

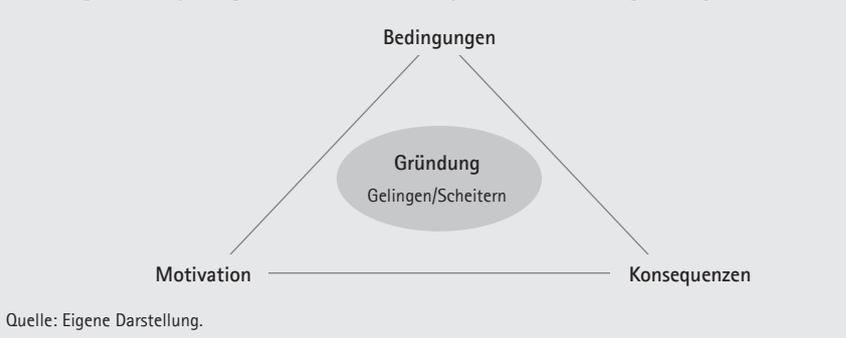
Innerhalb der skizzierten Forschungsheuristik bewegen wir uns nun langsam von den Höhen des Diskurses und des institutionellen Regelwerkes in Richtung auf die Situation zu. Die untersuchten Experteninterviews beinhalten umfassende Passagen, in welchen das Instrument und seine praktische Umsetzung beschrieben, bewertet und auch zur Frage der Eignungsfeststellung gesprochen wird. Es soll nun zunächst darum gehen, aus den inhaltlichen Äußerungen der Experten die „Unbestimmtheit“ (Dewey 2008: 132) oder „Ungewissheit“ (Boltanski/Thévenot 2007: 469; Beckert 2009) der Situation herauszuarbeiten. Dann soll dargestellt werden, inwiefern sich die Experten in ihren Beschreibungen und Argumentationen auf eine oder mehrere der sieben oben vorgestellten Konventionen stützen, um der Ungewissheit Herr zu werden. Wieder wird jeder Konvention ein eigener Abschnitt gewidmet und ich empfehle, sich beim Lesen einen Dialog zwischen den verschiedenen Positionen vorzustellen. In Kapitel 5.3 werden dann zwei Arrangements vorgestellt, die in besonders divergenter, aber jeweils kohärenter Weise den gesamten Vergabeprozess integrieren. Diese schließen erkennbar an die herausgearbeitete Bruchlinie im Diskurs an.

5.1 Die Ungewissheit der Situation

Zwar wurde in den Experteninterviews deutlich, dass die gesetzlichen Regelungen als überaus klar und „eineindeutig“ (Exp_11: Abs. 34) angesehen werden könnten, die Situation der GZ-Vergabe somit keine unbestimmte wäre. Auch betonen die Experten die Bedeutung des Rechtsanspruches in diesem Zusammenhang: „dann hat er Anspruch auf den Gründungszuschuss und Schluss“ (Exp_4: Abs. 80; ähnlich Exp_6: Abs. 48). Die Machtposition der Arbeitsvermittler, den Versicherten gegenüber „Einflussnahme“ oder „Freiräume“ geltend zu machen, ist damit überaus eingeschränkt (Exp_6: Abs. 66; Exp_1: Abs. 68). So könnten sich die Interessen von Förderungsinteressierten und Arbeitsvermittlern treffen, da mit dem Rechtsanspruch auch ein „bisschen Stress von den Vermittlern genommen ist“ (Exp_6: Abs. 66). Im Zuge der empirischen Arbeit mit den Experteninterviews kristallisierte sich aber heraus, dass die Führungskräfte (darunter Teamleiter, Bereichsleiter, Geschäftsführung und Führungspersonal der Regionaldirektionen) das Förderinstrument GZ nicht losgelöst von einem weiten Kontext beurteilen. Dieser umfasst die Motivation des Gründers, die strukturellen Bedingungen, unter denen die Gründung stattfindet und vor allem die möglichen Konsequenzen – insbesondere eines Scheiterns der Gründung. Abbildung 4 zeigt das im Zuge des Analyseprozesses

entwickelte Kodierparadigma, das sicherlich nicht nur dem Material, sondern auch dem pragmatischen Hintergrund dieser Untersuchung geschuldet ist. Ähnlichkeiten zum weithin bekannten ebenfalls pragmatisch fundierten Kodierparadigma der Grounded-Theory sind erkennbar (Flick 2010). So konnte herausgearbeitet werden, dass sich die Unbestimmtheit der Situation nicht nur aus der Tatsache eines Zusammentreffens von Fremden (Arbeitsvermittlern und Versicherten) in einem institutionellen Setting speist.

Abbildung 4: Kodierparadigma „Kontext und Konsequenzen von Existenzgründungen“



Nahezu alle Experten thematisieren in irgendeiner Weise die **Ungewissheit des Markterfolges** (insb. Exp_10; Exp_11; Exp_18). Unternehmensgründungen können gelingen oder scheitern und dies bleibt bis zu einem gewissen Grad unhintergebar ungewiss. Dafür steht exemplarisch folgende Bemerkung:

„[...] das Risiko der Gründung haben alle. [...] das ist ja bei dieser Gründung, ich kann im Vorfeld nicht sagen, es wird ein Flop oder es wird ein richtig schöner Gewinn für die Gesellschaft [...].“

(Exp_18: Abs. 62 und 102)

Hier liegt ein zentrales – vielleicht das zentrale – Problem der GZ-Vergabe: *Wie soll mit der Ungewissheit des Markterfolges umgegangen werden?*

Vor diesem Hintergrund stellen sich Fragen wie die, ob Versicherte von der Agentur in Richtung Gründung beraten werden oder ob Gründungsförderung nur auf Initiative der Versicherten thematisiert werden soll. Ob Nachbetreuung nötig wäre und wie funktionale Äquivalente dazu aussehen könnten. Wie sehr der Versuch unternommen werden soll, nach Eignung zu selektieren oder zu prüfen, ob Versicherte sich das mit dem Unternehmersein reiflich überlegt haben. Diese Ungewissheit kommt zu derjenigen hinzu, die bereits aus der Tatsache herrührt, dass die beteiligten Personen sich und ihre wechselseitigen Erwartungen bisher nicht

kennen und die Arbeitsmarktintegration mittels Selbständigkeit auch in anderen Hinsichten vom typischen Geschäft der Vermittlung in reguläre Beschäftigung abweicht. Die Experteninterviews zeigen nun sehr unterschiedliche Argumentationen und *Arrangements* auf, die auf dieses Handlungsproblem reflektieren und versuchen Antworten zu geben, die verschiedene Konventionen miteinander komponieren und so für eine kohärente Integration der drei analytischen Elemente des Kodierschemas sorgen. Der erwähnte Kontext wird so konventionenanalytisch erschlossen, um ein besseres Verständnis für das *Warum* hinter den einzelnen Äußerungen zu gewinnen (Silverman 2005; Goffman 2001: 85). Charakteristisch für eine konventionenbasierte Organisation von Handlungsproblemen ist die Vernetzung oder das Arrangieren von Akteuren, Objekten und Konzepten auf Basis eines übergeordneten Äquivalenzprinzips (Diaz-Bone/Thévenot 2010; s. Kapitel 2.1.2). Durch die nun folgenden Ausführungen soll gezeigt werden, welche Bedeutung dabei die sieben verschiedenen Konventionen des rechtfertigungsfähigen Handelns haben, wo ihre Grenzen liegen – z. B. weil Objekte fehlen, mit denen sie zu einer kohärenten Welt verbunden werden könnten – und wo (deshalb) Kompromisse eingegangen werden.

5.2 Beteiligte Welten und verfügbare Dispositive aus Sicht der Führungsebene

Zunächst einmal steht die staatsbürgerliche Größe im Raum, da es sich hier um ein in Gesetz gegossenes Förderprogramm handelt und im Zweifel „hat sich [der Gesetzgeber: MG] entschlossen, das so zu tun wie beschrieben“ (Exp_13: Abs. 8). Die Soziologie der Konventionen betont zwar, dass institutionelle Regelungen immer interpretationsbedürftig bleiben, doch insbesondere wenn Experten argumentativ Bezug auf die staatsbürgerliche Größe nehmen, werden die überschaubaren Regelungen, begleitet von „Bauchweh“, als unzureichende Regulierung des Vergabeprozesses empfunden (Exp_6: Abs. 22), die fehlende institutionell organisierte Nachbetreuung beklagt (Exp_14: Abs. 81) und betont, dass „die Gesellschaft“ hier Risiken übernehmen müsse (Exp_18: Abs. 104), um Teilhabe an unternehmerischer Selbständigkeit und Selbstverwirklichung zu ermöglichen. Letzteres Argument versucht einen Kompromiss zwischen dem Prinzip der staatsbürgerlichen und der netzwerkförmigen Welt herzustellen, denn möglicherweise ist eine Förderung „Auslöser [...] überhaupt das Risiko einzugehen“ (Exp_18: Abs. 52). Die Arbeitsvermittler fühlen sich vom „Gesetzgeber“ und den Verantwortlichen an der Spitze der BA „allein gelassen“ (Exp_6: Abs. 24) und der „hohen Politik“ (ebd.) wird vorgeworfen sich mehr am „Chic“ des Themas der Existenzgründung zu orientieren als an der Sicherheit der Versicherten (Exp_18: Abs. 104). Womit der Einfluss einer als unangemessen angesehenen Größe, der Meinung, auf die Ausgestaltung

des Förderinstrumentes angeprangert werden soll. Während auf der einen Seite die mangelnde Solidarität einiger Antragsteller angeprangert wird, die ein „normales Arbeitsverhältnis“ kündigen und auf dem Weg in die Selbständigkeit den GZ mitnehmen (Exp_6: Abs. 52), wird auf der anderen Seite dem Rechtsanspruch der Versicherten eine wichtige Rolle zuteil (Exp_6: Abs. 48). Aufkommende Zweifel an der „Gründungspersönlichkeit“ werden zwar „zumindest auch geäußert“ (Exp_1: Abs. 114), es wird aber davon ausgegangen, dass über die gesetzlichen Bestimmungen hinaus keine Hürden eingezogen werden sollten (Exp_18; Exp_13: Abs. 48) und die fachkundige Stellungnahme gilt als „formales Kriterium“ (Exp_1: Abs. 100), das entsprechend auf Korrektheit geprüft werden muss. Angesicht möglicherweise wenig unabhängiger „interessierter“ Marktakteure (Steuer- und Unternehmensberater) (z. B. Exp_18: Abs. 74), wird allerdings durchaus der „amtliche oder halbamtliche Weg“ zu „IHK [...] oder zur Handwerkskammer“ angeraten, wenn es um die Wahl der fachkundigen Stelle geht (Exp_6: Abs. 68). Dabei kann soweit gegangen werden, dass mit der IHK Verträge geschlossen werden, die diese – umgesetzt über agenturinterne Regelwerke – zur obligatorischen fachkundigen Stelle machen (Exp_18: Abs. 68) oder ein „intensive[r] Kontakt zur Wirtschaftsförderung“ aufgebaut wird (Exp_19_20: Abs. 42). Der Rückgriff auf institutionelle Stellen kann als Kompromiss zwischen staatsbürgerlicher und industrieller Konvention aufgefasst werden, sofern diese zugleich als kompetent und unabhängig angesehen werden. Mit der Arbeits- und Sozialverwaltung und den Beitragszahlern kann zwar auf Konzepte und (kollektive) Akteure mit Bezug zur staatsbürgerlichen Welt zurückgegriffen werden. Doch „Vermittler sind Vermittler“ (Exp_13: Abs. 48) und das Geld der Beitragszahler sollte nicht „mit vollen Händen rausgeschmissen“ werden (Exp_6: Abs. 20).

Mit derartigen Bestandteilen von Argumenten wird die **industrielle Größe** ins Spiel gebracht. Das Instrument wird anhand des industriellen Prinzips bewertet, wenn darauf verwiesen wird, wie reibungslos es „läuft“ (Exp_4: Abs. 90; auch Exp_11: Abs. 30) und dies gerade quantitativ mit den „sehr wenige[n] Anfragen“ der Arbeitsvermittler und daher geringem Regelungsbedarf belegt wird (Exp_4: Abs. 16). Eine Einschätzung, die vor allem von besonders hohen Hierarchiepositionen geäußert wird. Mit Bezug auf den Outcome des Förderprogramms wird die industrielle Konvention in mehreren Interviews herangezogen; etwa wenn das „[A]bgreifen“ (Exp_4: Abs. 78) der Förderung nach neunmonatigem Arbeitslosengeldbezug angeprangert wird oder „ein wenig selektiert“ (Exp_6: Abs. 20) werden soll, um die Wirksamkeit der Förderung zu erhöhen. Dies zum Beispiel durch Gründer, die alsbald selbst Beschäftigte einstellen (Exp_10; Exp_13; Exp_19). Daher wird unterstrichen, dass die Agentur die Gründer frühzeitig nach der GZ-Vergabe in den Arbeitgeberservice integriert, um z. B. geförderte Beschäftigungsverhältnis-

se anzubahnen (Exp_10: Abs. 174; Exp_19: Abs. 13 und 26). Mit dem Arbeitgeberservice steht also ein Dispositiv zur Verfügung, das ein Engagement stützt, welches den GZ in den Bereich der Wirtschaftsförderung stellt. Entsprechende „Zahlen“, die Evidenz über die bisherige Wirksamkeit liefern, kommt in der Welt der Industrie entscheidende Bedeutung zu; sind in Interviews, die deutliche Bezüge zur inspirierten Welt aufweisen, hingegen nur „eine interessante Azubiarbeit“ (Exp_10: Abs. 120). Die GZ-Vergabe wird begleitet von Zielvorgaben bei den Förderzahlen und darauf aufbauenden Budgetvergaben; eine Präsenz der industriellen Welt, die vor allem mit der staatsbürgerlichen Welt kollidiert, wenn die Förderpraxis den Zahlen angepasst wird (z. B. Exp_18; Exp_19). Ein industrielles Engagement im Zuge der GZ-Vergabe kann sich in manchen Agenturen auf eine Spezialisierung entsprechender Vermittlerteams stützen (Exp_04: Abs. 20). Dennoch verweisen Experten mehrfach auf fehlende „fachliche Tiefe“ (Exp_19: Abs. 54) in den Agenturen, denn die Arbeitsvermittler seien alle keine „Betriebswirtschaftler oder Unternehmensberater oder sonst [...] qualifiziert“ (Exp_4: Abs. 84) und nicht „so tief in der Materie, dass wir das alles einschätzen können“ (Exp_1: Abs. 102). Sie thematisieren in dieser Hinsicht einen Mangel an industrieller Größe im eigenen Haus. Damit wird aber zugleich die Möglichkeit in Betracht gezogen, dass das Marktrisiko mithilfe präziser Planung und qualifizierter Unterstützung minimiert werden kann und sollte. Daraus ergibt sich dann die hohe Bedeutung, die die Stellungnahme der fachkundigen Stelle insbesondere in Interviews einnimmt, die viele Bezüge zur industriellen Ordnung aufweisen (Exp_04; Exp_06) und es wird auch die Qualität dieser Stellungnahmen deutlich problematisiert: „wir gehen davon aus, dass Sekretärinnen abstempeln“ (Exp_11: Abs. 40). Da die Welt von kausalen und klar quantifizierbaren Zusammenhängen bestimmt wird, wünschen sich Experten eine Reflexion darüber, ob die Eignung ausreichend festgestellt wird (Exp_19: Abs. 116) und könnten sich ein „Punktesystem“ vorstellen, nach dem die Wirksamkeit der Gründungsanliegen bewertet wird (Exp_13: Abs. 8). Ähnlich wie oben im Bezug auf den Diskurs gezeigt werden konnte (s. Kapitel 4.1.1), stellen einige Experten heraus, dass im Bereich der Gründungen aus Arbeitslosigkeit eher nicht mit besonders wirksamen Gründungen gerechnet werden könne (z. B. Exp_11: Abs. 16 und 44). Geradezu metaphorischen Charakter erhalten hier der „zehnte Hausmeisterservice“ oder die x-ten „Frittenbuden“. Extrembeispiele wie diese fungieren in diesem Interview als Gemeinplätze, die unmittelbar kommunizieren sollen, dass einigen Gründungsvorhaben sowohl ungeplant^E als auch un kreativ^I ausfallen und damit wenig Aussicht auf Absatzmöglichkeiten haben dürften.^M Damit sind drei Größen angesprochen, die im klassischen Bild eines Unternehmensgründers unauflösbar miteinander vermengt zu sein scheinen (s. Kapitel 4.1.1). Problematisch an sogenannten Chancengründungen ist im Kontext der

Tragfähigkeits- und Eignungsfeststellung aber, dass der Blick des Entrepreneurs auf die betreffende Chance und dessen Griff danach, eben gerade in dessen subjektiver Perspektive^l und nicht unbedingt in objektiven bzw. objektivierbaren und messbaren Gründen^f wurzelt. Die Approximation der im Vorfeld nicht beobachtbaren Marktgröße führt so in einen schwer auflösbaren Konflikt zwischen industrieller und inspirierter Welt (s. auch Kapitel 4.1.2 und auf der Ebene der Interaktion Kapitel 6.2.3 und 6.2.5).

Oben konnte bereits gezeigt werden, dass die klassische Figur des Entrepreneurs ein Konzept darstellt, das nach dem **Prinzip der Inspiration** einiges an Gewicht besitzt (s. Kapitel 4.1.1). In den Experteninterviews wird darauf Bezug genommen, wenn der „Mut“ und der „Wille“ des Versicherten, sich selbständig zu machen, als das entscheidende Kriterium herangezogen wird: „wer dann soviel festen Willen hat, den können sie nicht ablehnen (Exp_9: Abs. 69 und 91; ähnlich Exp_13: Abs. 66). Während die Experten, welche die Relevanz des inspirierten Ordnungsprinzips betonen, sich mit emotionalen Äußerungen der „Existenzwillige[n]“ (Exp_19: Abs. 134), die auf deren Motivation und „festen Willen“ schließen lassen, begnügen, kann aus Sicht der Industrie das Interesse bestehen, „hinter die Stirnen schauen“ (Exp_4: Abs. 28) zu wollen, um weitere Informationen zur Approximation des Gründungserfolgs zu erhalten. Diese Figur war uns im Diskurs bereits begegnet und sie zeigt sich auch auf Ebene der Situation (s. Kapitel 6.2.3). Konträr zur industriellen Welt, in welcher Entscheidungen auf qualifizierten Sondierungen, die mögliche Zukünfte planerisch vorwegnehmen, beruhen, wird dieser Zusammenhang in der inspirierten Welt umgedreht. „Die Entscheidung“ zu gründen werde dem „angedachten Gründer“ erst im Prozess der Umsetzung „klar“: deshalb „muss er es probieren“, damit es „aus dem Prozess sich auch ergeben“ kann (Exp_9: Abs. 93 und 101). Und so mancher – „der sich trotzdem auf dem Weg begegnet“ – „wächst in seinen Aufgaben“ (Exp_1: Abs. 114). Dies zeigt die Unvereinbarkeit der Zeitstrukturen (Thévenot 2001c), die die beiden Welten durchziehen. Die Möglichkeit der Steuerung über vorbestimmte Förderzahlen wird scharf zurückgewiesen (Exp_09); das geht vielmehr einfach immer irgendwie auf. Zwar können sich inspirierte Personen, die „Innovationen neu hervorrufen“ (Exp_10: Abs. 193) durchaus damit identifizieren „Außenseiter“ zu sein, doch sehen inspirierte Experten ein „Klima“, in welchem Existenzgründer „als mutige Vorreiter“ anerkannt werden (Exp_10: Abs. 67), als wichtige Bedingung für die Förderung von Unternehmensgründungen an. Damit geht die Inspiration aber einen Kompromiss mit der Welt der Meinung ein, der bereits auf der Ebene des Diskurses identifiziert werden konnte (s. Kapitel 4.1.1). Materielle Stützen für ein Engagement in einer inspirierten Welt stehen nicht bereit, doch können sich die Akteure auf Konzepte stützen, die von diskursiven Beiträgen bereitgestellt werden. Zudem gehen Bezüge

zur Welt der Inspiration Hand in Hand damit, sich auch auf Wesen der Netzwerkwelt zu stützen (Exp_9; Exp_10).

In allen Agenturen bestehen mehr oder weniger stark thematisierte netzwerkförmige Kontakte zu externen Partnern. Während es aber Experteninterviews gibt, in welchen Begriffe, die auf die **Netzwerk- und Projektwelt** verweisen, kein einziges Mal vorkommen (Exp_6) oder nur in distanzierter Weise bei der Thematisierung von Veränderungen in der Arbeitswelt angesprochen werden (Exp_4: Abs. 96), werden andere von „Netzwerkpartnern“, „Netzwerkbildung“, „Projekten“ und „Kooperationen“ geradezu überbevölkert (Exp_9; Exp_10). Das Vorhandensein einiger Begriffe macht natürlich alleine noch keine Welt im Sinne des hier genutzten Theorierahmens aus, aber auch der positive Bezug auf das übergeordnete Prinzip der jeweiligen Konvention (hier Aktivität) fehlt nicht (Exp_9: Abs. 71). Zudem wird bei der Bewertung dieses Instrumentes der Gründungsförderung teilweise vollständig auf die ausgeprägte Vernetzung der Agentur mit anderen Partnern und die Möglichkeit, interessierte Versicherte in bestehende Netzwerke zu integrieren, fokussiert (Exp_9). Zu diesen Netzwerkpartnern können vielfältige Akteure gehören, so werden Kammern, Unternehmensberatungen, die öffentliche Wirtschaftsförderung, Sparkassen und Gründerinitiativen genannt. Versicherte sollen u. a. für Seminare, Coaching, (Gruppen-)Beratung, Clearing und Kompetenzentwicklung an Netzwerkpartner weitergeleitet werden (Exp_9; Exp_13; Exp_18; Exp_19_20). Man geht dann davon aus, dass dieser weitere spezifische Kontakte vermitteln kann (Exp_19_20: Abs. 134). Die Experten bzw. die Agenturen zeigen sich als über regelmäßige Arbeitskreise (Exp_10: Abs. 73), Gründerstammtische (Exp_1: Abs. 84), Messen, Vorträge (Exp_6: Abs. 10 und 62) und intensiven Informationsaustausch (Exp_18: Abs. 12 und 14) in Netzwerke eingebunden. Diese Netzwerke müssen „leben“ und dort werden gemeinsame „Aktionen“ „geboren“ (Exp_10: Abs. 92). Dazu gehören auch regionale Kampagnen (z. B. Plakatwerbung), die das Thema Existenzgründung ins Bewusstsein rufen sollen und die Agenturmitarbeiter stellen gerne ihre Mitwirkung dabei heraus (Exp_9; Exp_10). Netzwerkpartner übernehmen Filterfunktionen, indem Versicherte durch umfangreiche Seminarprogramme mit eingebauten „Rütteltests“ geschleust werden (Exp_19: Abs. 45 und 54). Darüber hinaus sollen sie dafür Sorge tragen, dass niemand „in sein Unglück rennt“ (Exp_9: Abs. 97), schließlich könnten sie sich „viel spezieller, viel intensiver“ und „viel länger um die Kunden kümmern“ (Exp_9: Abs. 40). Sie sollen Beratung mit der „gewissen Tiefe“ (Exp_19: Abs. 54) bieten, die die Agentur nicht bieten könne. Dadurch könne es möglich sein, im Nachhinein, auch bei zunächst „völlig blauäugig[en]“ Versicherten „ganz tolle Entwicklungen“ zu erkennen (Exp_1: Abs. 114). So erscheint es möglich, unter Rückgriff auf den Koordinationsmodus der Netzwerkwelt, das Fehlen einer Nachbetreuung auszugleichen.

Mit den letztgenannten Argumenten wird nicht nur ein Kompromiss aus Netzwerk- und industrieller Welt erkennbar, vielmehr zeigt sich auch, dass die Einbeziehung eines „funktionierenden Netzwerkes“ (Exp_10: Abs. 67) den Versuch beinhaltet, auch zentrale Anforderungen der **häuslichen Welt** zu berücksichtigen (ähnlich auch Exp_19_20: Abs. 11). Das Prinzip des Hauses zeigt sich in den Experteninterviews deutlich präsenter als dies noch im Diskursmaterial der Fall war (s. Kapitel 4.1.1). Es kommt dann zur Geltung, wenn Experten die „Verantwortung [...] für den Klienten“ thematisieren (Exp_11: Abs. 44). Dabei zeigt sich auch das charakteristische Sich-zurück-nehmen, das die Größe des Hauses kennzeichnet: „gerade für die Kunden ist es [...] sehr ungünstig. Für uns, (!) das ist gar nicht das Wichtige“ (Exp_4: Abs. 70). Vielmehr möchte man vermeiden, dass ein Versicherter „unter Umständen sein Leben kaputt“ (ebd.) macht. Verstanden als „Versuch“ treten auch negative Folgen einer gescheiterten Unternehmensgründung wie Schulden in den Vordergrund. Und es wird argumentiert, dass „Einstiegshürden“ nicht zu tief liegen dürfen, da man den „Kunden nichts Gutes“ tut, sie zu fördern, wenn sich diese „total verrannt“ haben (Exp_6: Abs. 20). Experten legen Wert darauf, das Risiko des Versicherten zu sehen (Exp_13; Exp_18: Abs. 104). Die Verantwortung und das darauf beruhende Vertrauen in Abhängigkeitsverhältnissen wird nicht auf externe Akteure verlagert, sondern bleibt zwischen „Sozialverwaltung“ bzw. Arbeitsvermittlern und Versicherten verortet. Scheitert eine Gründung – möglicherweise auch, weil externe eigeninteressierte Akteure die Gründer schlecht beraten –, kommen die Versicherten schließlich nicht nur wie ein „Bumerang“ zurück, das „Misserfolgsenerlebnis“ führt möglicherweise auch zu einer „schlechte[n] Startbasis“ (Exp_4: Abs. 30). Beratung muss dann darauf hinführen, besonders gefährdete Gründungsanliegen als solche zu identifizieren und an einen Punkt zu kommen, an dem „dieser Antrag gar nicht mehr ausgehändigt“ wird (Exp_01: Abs. 120). Der Versicherte muss den Vermittler von der Ernsthaftigkeit der geplanten Selbständigkeit „überzeugen“, damit dieser „überhaupt mit ihm diesen Weg geht“. Schließlich geht es „bei uns ja immer um die Vermittlung“ in reguläre Beschäftigung (Exp_19: Abs. 69). Gerade in Phasen mit gesteigertem Interesse am Förderinstrument wird in Frage gestellt, ob diese Gründungsvorhaben „wirklich ernsthaft“ sind, „[a]uch zum Schutz für den Kunden“ wird „stärker in die Prüfung“ gegangen und im Zweifel eine Trainingsmaßnahme zur Voraussetzung gemacht (Exp_19: Abs. 92). Dieser Experte zeigt aber, dass der Schutz des Kunden auch als Argument herangezogen wird, um ausgerechnet bei Budgetknappheit – „wenn die Nachfrage zu hoch ist“ (Exp_19: Abs. 91 und 116) – die Hürden höher zu legen. Was den Einfluss der industriellen Ordnung wieder deutlich macht.

Dass die **Ordnung des Marktes** von einiger Bedeutung sein würde, nimmt nicht Wunder. Schließlich dreht sich bereits das oben beschriebene Handlungsproblem

um die Marktgröße, da diese eben nur ex post sichtbar wird. Akteure und Konzepte des Marktes tauchen immer wieder auf in den Interviews, aber – wie sich später auch in den Existenzgründungsgesprächen zeigen wird (s. Kapitel 6.1.6) – werden die Prinzipien der Marktwelt tendenziell negativ belegt und herangezogen, um Anprangerungen zu vollziehen. Zwei Argumentationsrichtungen konnten unterschieden werden: Zum einen wurden die fehlende Unabhängigkeit von externen Partnern oder fachkundigen Stellen angeprangert, wenn diese möglicherweise eigenen wirtschaftlichen Interessen folgen. So wenn die Gefahr thematisiert wird, dass Versicherte auf Steuer-, Unternehmensberater oder andere Akteure reifallen (Exp_10: Abs. 141–150; Exp_18: Abs. 104), die ihr eigenes Geld im Blick haben und daher gegen Geld „Gefälligkeitsgutachten“ ausstellen (Exp_6: Abs. 68), teure Beratungs- und Seminarangebote unterbreiten oder wenn Kammern in den potenziellen Gründern neue zahlende Mitglieder sehen (Exp_9: Abs. 103). Gleichzeitig wird dem Prinzip der Marktkonkurrenz die Rolle der Instanz zugestanden, die letztlich über Wohl und Wehe der geförderten Unternehmensgründer entscheidet: „der Markt wird's regeln“ (Exp_10: Abs. 154). Die Prüfung der Arbeitsagenturen und fachkundigen Stellen läuft gemäß eines besonders „marktradikale[n] Ansatz[es]“ (Exp_11: Abs. 48) auf dasselbe hinaus, als würde überhaupt nicht geprüft und sowieso sind die „gesetzgeberische[n] Grenzen“ hier erreicht: man „kann das alles nicht regeln“ (Exp_11: Abs. 52). Es sei denn, man zahlt die Förderung nur an Unternehmensgründungen, die bereits eine Zeit lang erfolgreich sind (a.a.O). Aber auch diese Argumentation greift auf ein Bild vom Chaos der Marktbeziehungen zurück und die Lösung des oben konstatierten Handlungsproblems wird mit Verweis auf dieses Chaos aufgeschoben.

Die Logik der **Welt der Meinung** wurde in den untersuchten Experteninterviews kaum angetroffen. Lediglich wird „die Meinung [...] von Netzwerken“ herangezogen, um Argumente zu stützen (Exp_10: Abs. 69), was bereits wieder einen Kompromiss anbahnt. Wie oben bereits gezeigt wurde, wird der Einfluss dieses Prinzips hier entweder angeprangert (Exp_18: Abs. 104; Exp_6: Abs. 24) oder in einer Komposition mit Netzwerk- und inspirierter Größe mit der Erfordernis verbunden, ein den Gründern positiv gestimmtes „Klima“ und ein entsprechendes „Image“ zu schaffen (Exp_10: Abs. 69). So wird das Förderinstrument auch „beworben“ oder zumindest dafür „sensibilisiert“ (Exp_13: Abs. 50) und wenn die gerade angeführte Komposition besonders ausgeprägt ist, wird der GZ zu einem Instrument des Klimawandels weg von einer „Kultur des Scheiterns“ (Exp_9: Abs. 69). Man merkte durch diese Förderung, dass es „gewollt ist, dieses Existenzgründertum weiter voran zu treiben“ (Exp_10: Abs. 191).

5.3 Die zwei Welten der Gründungszuschussvergabe – Inspirierte Netzwerker oder verantwortungsvolle Arbeitsverwaltung?

Nachdem nun alle sieben Konventionen auf ihre Relevanz für die GZ-Vergabe hin abgeklopft wurden, soll es nun darum gehen, zwei besonders prominente Kompromisse hervorzuheben, auf deren Basis sich die zentralen Handlungsprobleme bearbeiten lassen. Oben wurde gezeigt, dass insbesondere die Prinzipien der Meinung und des Marktes ein randständiges Dasein fristen. Die Konvention der staatsbürgerlichen Solidarität ist zwar unhintergebar präsent, kann aber selbst kaum zur kohärenten Integration der gesamten Vergabep Praxis herangezogen werden, da hierzu Ressourcen fehlen – also entsprechende Forminvestitionen und Arrangements (umfangreiche Regularien, institutionalisierte Nachbetreuung) und Kompromisse mit der Welt des Hauses sind schwer gangbar, weil die staatsbürgerliche Ordnung den Einzelnen – als autonomes Individuum – ja gerade aus den persönlichen Abhängigkeitsverhältnissen befreien will. Charakteristisch für die zwei nun vorzustellenden *konventionenbasierten Weisen* der GZ-Vergabe ist damit, dass sie sich an Kombinationen der übrigen vier Ordnungsprinzipien orientieren. Dabei stehen sich ein Arrangement, das sich auf die Prinzipien der industriellen und vor allem der häuslichen Welt stützt und eines, das auf den Prinzipien der Inspiration und des Netzwerks fußt, gegenüber. Sie lassen sich damit auch mit den zwei Seiten der Bruchlinie im Diskurs in Verbindung bringen (s. Kapitel 4.1.2). War dort noch ein Unterschied zwischen Beiträgen aus dem Hause der BA und der sonstigen Beratungsliteratur auszumachen, so wird der Bruch nun aber innerhalb der Organisation der Arbeitsverwaltung erkennbar (s. Thévenot 2001a, zur Komplexität in Organisationen).

Ersteres soll hier als **verantwortungsvolle Förderungsvergabe**³⁸ bezeichnet werden. Das Gros der Elemente dieses Typs von Vergabeprozess ist als Kompromiss der industriellen und der häuslichen Ordnung aufzufassen und wird durch den Bezug auf ein beiden Welten zugehöriges Konzept (Verantwortung) zusammengehalten.³⁹ Die zweite konventionenbasierte Weise der Integration von Motivation, Bedingungen und Konsequenzen soll **partnerschaftliche Begleitung** genannt werden. Das Gros der Elemente dieser konventionenbasierten Weise des Vergabeprozesses kann als Kompromiss zwischen der inspirierten und der Netzwerkordnung vorgestellt werden. Dieser stützt sich auf die verwandten und in beiden Welten relevan-

38 Dies ist natürlich ein Begriff, der eine Wertung beinhaltet. Hier wie auch später werden Begriffe für konventionenbasierte Weisen der Handlungskoordination mit dem Ziel gewählt, den empirischen Wertbezug der Akteure zum Ausdruck zu bringen.

39 Dieser Typ konnte den folgenden Interviews entnommen werden: Exp_01; Exp_04; Exp_06; Exp_11; Exp_13; Exp_18; Exp_19; wobei keines der Interviews vollständig als Archetyp dienen könnte, kommen Exp_04, Exp_06 und Exp_13 diesem am nächsten.

ten Konzepte des Willens oder der inneren Motivation.⁴⁰ Die weitere Beschreibung wird knapp gehalten, um Wiederholungen zu vermeiden. Die Darstellung verbleibt so weit wie möglich auf einem theoretischen Niveau und es wird versucht zu zeigen, welche Relevanzen bezüglich der drei Elemente des oben gezeigten Schemas jeweils hervortreten (s. Tabelle 2, zur Übersicht). Zitate aus dem Datenmaterial werden nur dort eingestreut, wo diese selbst prägnanter ausfallen als es eine theoriegeleitete Umschreibung leisten könnte.

Es ist nicht neu, dass Gründer in Bezug auf die **Motivation**, die sie zur Gründung bewegt, typisiert werden. Dabei werden in der Literatur z. B. Push- und Pullgründungen oder Chancen- und Notgründungen unterschieden (z. B. Galais 1998). Letztere Unterscheidung war auch im Diskurs um Existenzgründung(-förderung) zu finden (s. Kapitel 4.1.1). Wie bereits angedeutet, wurde auch in den untersuchten Experteninterviews stets der Bezug zur Motivation der Versicherten hergestellt. Charakteristisch für die Weise des Vergabeprozesses nach der verantwortungsvollen Förderungsvergabe ist dabei, dass im Bezug auf die Motivation zur Gründung die Initiative – das Thema Selbständigkeit anzusprechen – durchaus von beiden Seiten kommen kann und soll. Gerne würde man auch mehr Versicherte, bei denen man aufgrund der Qualifikation die Möglichkeit sieht, für diesen Weg zur Beendigung der Arbeitslosigkeit gewinnen. Dabei liegt aber eine enge Bindung der selbständigen Tätigkeit an den bisherigen Berufsweg nahe (einem Koch die Eröffnung einer Gastronomie vorschlagen). Die Kombination aus industrieller und häuslicher Konvention schlägt sich auch in den aufgegriffenen Stereotypen nieder, die als Wesen in die Interviews eingeführt werden: „also das macht man sicherlich nicht bei einer Reinigungskraft“ (Exp_01: Abs. 106). Gezielt angesprochen wird das Thema, wenn Arbeitsvermittler Hemmnisse für die Aufnahme einer regulären Beschäftigung sehen, die im Falle einer Selbständigkeit möglicherweise umgangen werden könnten (Alter, Kindererziehung). Die Motivation kann somit ohne Weiteres extrinsischer Natur sein. Dass gerade die Vereinbarkeit von Familie und Beruf häufig angeführt wird, konterkariert die Vorstellung, dass zum Investitionsmodus einer großen Gründerperson eine enorme Arbeitsbelastung und ausufernde Arbeitszeiten gehören (s. Kapitel 4.1.1). „[A]us der Not geboren[e]“ Gründungsvorhaben werden nicht grundsätzlich argwöhnisch betrachtet (Exp_13: Abs. 40), dies gilt eher für „fixe Idee[n]“ und man könnte sagen, dass die Experten sich nicht mit den oben thematisierten Luftschlossern auseinandersetzen wollen – zwei Konzepte, die sich als Kritik gegen inspirierte Gründungsvorhaben richten lassen. Demgegenüber werden sogenannte Notgründungen nach den Prinzipien der partnerschaftlichen Begleitung deutlich missbilligt:

40 Dieser Typ konnte folgenden Interviews entnommen werden: Exp_01; Exp_09; Exp_10; Exp_11; Exp_18; Exp_19. Am ehesten könnten hierbei Exp_09 und Exp_10 als Archetypen dienen.

„[...] dass es sich hier um äh die unterste Schublade handelt, im besten Sinne des Wortes, äh als Notlösung, Existenzgründung zu machen [...]“

(Exp_10: Abs. 8)

Die Vorstellung, dass ein Versicherter aus der Not heraus, z. B. nach längerer missglückter Jobsuche, mit dem Anliegen als Gründer gefördert zu werden an die Arbeitsagentur herantritt, passt nicht in die Netzwerkwelt. Hier sind große Persönlichkeiten in der Lage, frühzeitig hinsichtlich mehrerer optionaler Alternativen flexibel zu planen. Aber auch die Größe der Inspiration wird hier ins Spiel gebracht: schließlich fordere eine Gründungsidee bereits Monate vor dem eigentlichen Start „den ganzen Menschen“ (Exp_10: Abs. 104). Nach der partnerschaftlichen Begleitung stehen demgegenüber Gründungswillige, von welchen die Initiative zur geförderten Selbständigkeit selbst ausgeht und deren Anliegen sich aus einem inneren Wunsch oder der erkannten (Markt-)Chance eine „Geschäftsidee zu verkaufen“ speist (Exp_9: Abs. 65), hoch im Kurs. Während nach industriellem und häuslichem Prinzip die Steuerung der Vergabezahlen über jährlich festgelegte Richtwerte und das gezielte Ansprechen des Instruments bei geeigneten Kandidaten alles andere als problematisch erscheint, könne man

„[...] zu mir nicht sagen, was wie steuern Sie das (I: ja). Der Gründer muss schon alleine (") den festen Willen haben zu gründen, und wir unterstützen ihn dabei.“

(Exp_9: Abs. 79)

Hier kann das Engagement der Arbeitsvermittler ansetzen, den Gründungswilligen in seiner durchaus intrinsischen Motivation „bestärken“ und ihn an passende Netzwerkpartner der Agentur weitervermitteln.

Zur Realisierung der verantwortungsvollen Förderungsvergabe werden objektifizierbare **Bedingungen** wie die wirtschaftliche Situation in einer Region, Unterschiede zwischen Stadt und Land (Exp_11), die Marktlage in einer Branche oder allgemein der „Standort“ berücksichtigt (Exp_9: Abs. 87). Aber auch die familiäre und finanzielle Situation des potenziellen Gründers in den Fokus genommen. Hierzu müssen also Daten vorliegen, etwa in Form eines ausführlichen Businessplans oder einer Marktanalyse. Die Verwirklichung der partnerschaftlichen Begleitung setzt demgegenüber das Vorhandensein funktionierender Netzwerke voraus, in welche der potenzielle Gründer entweder bereits integriert ist oder werden kann. Diese Weise des Vergabeprozesses macht auch das öffentliche Klima, in welchem sich das Gründungsgeschehen abspielt – das die Motivation inspirierter Gründer stützt und die Netzwerke am Leben erhält –, zu einer relevanten Bedingung (Exp_9: Abs. 69; Exp_10: Abs. 67; Exp_11: Abs. 60; Exp_18: Abs. 104). Daher werden öffentliche

Kampagnen zum Thema Existenzgründung befürwortet und aus den Netzwerken heraus forciert. Die familiäre Situation wird insoweit angesprochen, als es darum geht, dass Existenzgründer mit ihrem Vorhaben auch auf die (emotionale) Unterstützung durch das familiäre Umfeld angewiesen sind – dieses muss die Entscheidung mittragen können.

Tabelle 2: Motivation, Bedingungen und Konsequenzen geförderter Unternehmensgründungen in zwei Welten der Gründungszuschussvergabe

	Motivation	Bedingungen	Konsequenzen
Verantwortungsvolle Förderungsvergabe (Haus-Industrie)	Extrinsische Motive; Alternative ansprechen bei Vermittlungshemmnissen (Ältere, Erziehende), Berufserfahrenen, Hochqualifizierten, Typischen Branchen (Koch → Gastronomie); Missbilligung von Luftschlössern	Marktlage; Region; Familie; finanzielle Absicherung	Scheitern kann das Leben ruinieren; Schuldenfalle; Resignationsgefahr; Sicherung des Lebensunterhalts; Arbeitsmarkteffekt durch Neueinstellungen
Partnerschaftliche Begleitung (Netzwerk-Inspiration)	Intrinsische Motivation; Initiative durch Gründungswillige; Missbilligung von Notgründungen; Chancen- & Wunschgründungen bevorzugt	Gründungsklima; Vorhandensein von Netzwerken; Familiäre Unterstützung	An Aufgabe wachsen; freier werden; sich qualifizieren; Flexibilisierung und Erneuerung der Märkte
Quelle: Eigene Darstellung.			

Kaum eines der betrachteten Interviews kommt ohne die Thematisierung möglicher **Konsequenzen** von Gründungen aus. Dabei war die Frage nach den Konsequenzen für den Gründer und die Gesellschaft nicht explizit Teil des Interviewleitfadens. Es sollte lediglich eine Bewertung des Instruments stattfinden. Wie oben im Zusammenhang mit der Welt des Hauses gezeigt wurde, wird bezüglich der Konsequenzen von Gründungen stark auf mögliche negative Folgen eines Scheiterns für die Versicherten fokussiert:

„[...] dann ist es also ungünstig, weil der macht sich unter Umständen sein Leben kaputt, weil er (!) mhm vielleicht jede Menge Schulden dann auch anhäuft während dieses Versuchs der Selbständigkeit, und hinterher kommt er dann und muss bei uns hier dieses ALG II beantragen [...]“

(Exp_4: Abs. 70)

Daher stehen die Sicherheit und der Schutz des „Kunden“ für die Legitimation der eigenen Handlungen im Vordergrund. Vor Schuldenfalle und einer schlechten Ausgangslage nach einem missglückten „Versuch“ sollen die Versicherten möglichst bewahrt bleiben. Die potenziellen Gründer sollen sich die Entscheidung zur Selbständigkeit daher im Voraus wohlüberlegt haben und nur ernsthafte, von Verantwortung getragene Gründungsanliegen sollten auch tatsächlich umgesetzt werden. Im Vordergrund steht die Existenzsicherung durch Existenzgründung und in besonders günstigen Fällen Arbeitsmarkteffekte durch Neueinstellung regulärer Beschäftigter in den Gründungsbetrieben. Nach Maßgabe der Zeitstruktur der häuslichen Welt, wird in die Vergangenheit geblickt, und ein bestehender Lebensweg soll nicht gefährdet werden. Nach Maßgabe der industriellen Welt wird in die Zukunft gesehen und der Investitionscharakter der Förderung betont. Beide Prinzipien können hier koexistieren und wir werden sehen, dass dies spezifische Prüfungsanforderungen mit sich bringt.

Ganz anders liegen die Dinge, wenn der Vergabeprozess an den Prinzipien der partnerschaftlichen Begleitung ausgerichtet wird. Nicht die Sicherheit des Versicherten und die planerische Fundierung der Entscheidung, sondern die Entscheidung zur Selbständigkeit selbst, mit all ihren Risiken und den damit verbundenen Entwicklungspotenzialen wird gesehen.

„[...] Und wer gründet, hat in der Regel auch anschließend, wenn seine Existenz auch (!) so 'n Stückchen nicht tragfähig war, hat anschließend wieder 'n Job gefunden, weil er sich weiter qualifiziert hat durch durch die Gründung, weil er ein anderer Mensch geworden ist, weil er initiativ, freier geworden ist oder andere Dinge also. [...]“

(Exp_9: Abs. 67)

So wird die individuelle autonome Entscheidungsfähigkeit des potenziellen Gründers unproblematisiert vorausgesetzt und deren Ernsthaftigkeit nicht hinterfragt. Ziel ist hier auch, durch die Förderung von Neugründungen ganz im Sinne des Schumpeter'schen Entrepreneurs (s. Kapitel 4.1.1) Innovations- und Flexibilisierungsprozesse in den Märkten zu stützen. Gründern wird zugesprochen, dass sie Monopolisierungstendenzen entgegenwirken und den Wirtschaftskreislauf – hier von einem Experten verstanden als ein Kreislauf von Leben und Sterben der Betriebe – am Laufen halten (Exp_10: Abs. 176, 193 und 197). Und so können sich Agenturmitarbeiter auf ein „Bauchgefühl“ (Exp_07: Abs. 139) stützen, das ihnen sagt:

„Deutschland hat die geringste Anzahl an Selbständigen (!) in allen EU-Staaten [...] und wenn wir an der Stelle hergehen und sagen, „wir fördern die Existenzgründung nicht“, dann haben wir ja noch weniger, die den Schritt in die Selbständigkeit wagen.“

(ebd.)

Zusätzlich zu den in Tabelle 2 aufgeführten Elementen des oben eingeführten Kodierschemas, kann auch gezeigt werden, wie die praktische Umsetzung der Tragfähigkeits- und Eignungsfeststellung variiert. Industrielles und häusliches Prinzip kommen sich bei der Frage der Prüfung von Tragfähigkeit und Eignung kaum in die Quere, da beide dazu tendieren, die Anforderungen die das Gesetz formuliert, hart zu interpretieren, mit der Einforderung von Businessplan inklusive Marktanalyse sogar zu überbieten und die persönliche Eignung im Dienste der Effizienz des Förderinstruments aber eben auch der Verantwortung gegenüber den Versicherten zu prüfen (s. Kapitel 5.2). Der Businessplan avanciert so zu einem zentralen Objekt, um im Rahmen einer industriellen Prüfung die Marktgröße näherungsweise zu bestimmen. So wird im Vorfeld des Vergabeprozesses unter Rückgriff auf Konzepte und Objekte (Forminvestitionen) der häuslichen und der industriellen Welt versucht, die ernsthaften, wohl überlegten und Erfolg versprechenden Gründungsvorhaben zu selektieren. Die (Ko-)Konstruktion der relevanten Qualitäten eines Gründers sollte demnach auf zertifizierten Qualifikationen, (Berufs-)Erfahrung, Darstellungen des Planungsstandes und der gelingenden Inszenierung von Verantwortungsbewusstsein und Vertrauenswürdigkeit des Versicherten basieren (s. Tabelle 3). Die häusliche Anforderung, die Verantwortung für die Prüfung nicht auf externe Stellen zu verlagern, sondern weiter in der persönlichen Beziehung zwischen Arbeitsvermittler und Versichertem zu verorten, kann nur eingelöst werden, wenn die Mitarbeiter der Agenturen auch als angemessen kompetent wahrgenommen werden. Da dies nach Aussage einiger Experten häufig nicht der Fall ist (Exp_4; Exp_6; Exp_11; Exp_13; Exp_19_20), springt die industrielle Welt in Gestalt der Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein und diese rückt ins Zentrum der Aufmerksamkeit und der Bewertungen. Wiederum deren fachliche Eignung und Vertrauenswürdigkeit wird nun zum Gegenstand kritischer Auseinandersetzung.

Innerhalb des Orientierungsrahmens, den die partnerschaftliche Begleitung – als eine Komposition aus inspirierten und netzwerkförmigen Ordnungsprinzip – vorgibt, wird die Einschätzung von fachlicher Eignung und Tragfähigkeit im Vorfeld der Umsetzung des Gründungsvorhabens als randständiges Problem gehandhabt (s. Zitat oben: „so'n Stückchen nicht tragfähig“) und somit auch der Stellungnahme der fachkundigen Stelle keine große Bedeutung zuerkannt (Exp_9: Abs. 67). Sie

wird, gemeinsam mit anderen Hürden, die zu nehmen sind, zuvorderst als Ausdruck des Willens der potenziellen Gründer interpretiert:

„Also er er muss ja immer 'ne Stellungnahme bringen zu seinem Konzept [...] und dann, danach wird dann auch entschieden, ob er den Gründungs' und meistens (") ja ganz, wenn er diesen festen Willen hat, dann (h) dann (h) (") setzt er den auch durchaus um. [...] wenn er also den festen Willen hat, ist durch die Bank gekommen und durch andere Dinge, dann hat er sich ein Stückchen qualifiziert.“

(Exp_9: Abs. 89–93)

Expertise, die auf langfristige Planbarkeit ausgerichtet ist, hat angesichts des brüchigen Zeitbewusstseins der inspirierten Welt keine wirkliche Bedeutung. Wie gezeigt werden konnte, beruht die (Ko-)Konstruktion der relevanten Qualitäten eines Gründers in einer Welt, die durch die Prinzipien der Inspiration und des Netzwerks zusammengehalten und regiert wird, zum einen auf emotionalen Äußerungen im Zuge der konkreten Interaktion zwischen den Gesprächsteilnehmern (s. auch Kapitel 6.1.5), zum anderen auf einem Entwicklungsprozess, der nur im Zuge der Aktivitäten der Umsetzung des Vorhabens realisiert werden kann (s. auch Kapitel 6.2.2).

Insgesamt erscheint es daher nur logisch – im Sinne der jeweiligen konventionenbasierten Weisen –, dass sich eine Arbeitsagentur, deren Experten hier eine ganze Reihe von Indikatoren zur industriellen und häuslichen Welt geliefert haben (Exp_04; Exp_06), intern spezialisiert hat. Während die Experten einer anderen Agentur, die eine Vielzahl an Indikatoren für die partnerschaftliche Begleitung lieferten (Exp_09; Exp_10), bei der Frage, ob es intern Spezialisten für das Thema GZ gäbe, auf die Spezialisierung ihrer Netzwerkpartner verwiesen. Sucht man nach weiteren Unterscheidungspunkten der beiden Agenturen, sticht die Region ins Auge. Im Fall von Exp_04 und Exp_06 handelt es sich um eine Metropolregion mit vergleichsweise prosperierendem Arbeitsmarkt, während Exp_09 und Exp_10 aus einer eher mittelgroßen Stadt mit Strukturproblemen aufgrund einer wegbrechenden Industrie und vergleichsweise hoher Arbeitslosenquote kommen.⁴¹ Ein Zusammenhang zwischen dieser Arbeitsmarktcharakteristik und einer praktischen Umsetzung des Förderinstrumentes, die auf die Realitäten von Inspiration und Netzwerk setzt, erscheint plausibel. Schließlich verbürgen diese Welten und die mit entsprechenden Qualitäten ausgestatteten Personen, auch unter weitgehender Ermangelung materialer Stützen, für neue

41 Aus Gründen der Anonymisierung werden hier keine näheren Angaben zu den Agenturen gemacht.

Dynamiken gut zu sein. Leider liegen aus der letztgenannten Agentur keine teilnehmenden Beobachtungen vor.

Tabelle 3: Konstruktion/Prüfung der Gründerqualität in den zwei Welten der GZ-Vergabe

	Verantwortungsvolle Förderungsvergabe (Haus-Industrie)	Partnerschaftliche Begleitung (Netzwerk-Inspiration)
Konstruktion/ Prüfung der Gründerqualität	zertifizierte Qualifikation, (Berufs-)Erfahrung, Vertrauenswürdigkeit	Wille, Motivation, potenzielle Entwicklung
Quelle: Eigene Darstellung.		

Damit liegen zwei je für sich kohärente Weisen der GZ-Vergabe in ein und demselben institutionellen Rahmen vor. Sie stellen das Förderinstrument in völlig verschieden aufgebaute Welten und können dabei auf unterschiedliche Stützen aus dem Diskurs um Existenzgründung(-sförderung) zurückgreifen. Auf der einen Seite das Unternehmerbild eliten- bzw. avantgardetheoretisch fundierter Theoriegebäude Schumpeter'scher oder Kirzner'scher Prägung (partnerschaftliche Begleitung). Auf der anderen Seite die Vehemenz mit der sich das tatsächliche Gründungsgeschehen aus Arbeitslosigkeit gegen eine solche Deutung sperrt und „Existenzsicherung durch Existenzgründung“ und „soziale Fürsorge“ zum Ziel der Förderung werden lässt (verantwortungsvolle Förderungsvergabe). Wenn sich die Studie im folgenden Kapitel den Beobachtungen von Existenzgründungsgesprächen zwischen Arbeitsvermittlern und Versicherten zuwendet, kann gezeigt werden, inwiefern sich die Relevanzsetzungen der Experten auch in der konkreten Vergabepaxis beobachten lassen. Es soll erkennbar werden, ob und wie sich das herausgearbeitete Spannungsverhältnis zwischen einer Kombination aus inspiriertem und netzwerkförmigem Ordnungsprinzip auf der einen und häuslichem und industriellem Ordnungsprinzip auf der anderen Seite in der konkreten Interaktion der Gesprächsteilnehmer niederschlägt. Die aufgeworfenen Unterschiede in der (Ko-)Konstruktion der Gründerqualitäten sollten zudem in den Gesprächsprozessen greifbar gemacht werden können.

6 Die Analyseebene der Situation

In Kapitel 6.1 soll es nun zunächst darum gehen, die Präsenz und Relevanz der sieben Konventionen des Regimes des öffentlich rechtfertigungsfähigen Handelns in der Situation des Existenzgründungsgespräches zu klären. Unter der Annahme, dass Akteure in mehreren Welten „zu Hause sind“ und Kompromisse erarbeiten können, kommt es nicht entscheidend darauf an, ob eines der Gespräche als Archetyp herangezogen werden könnte. Auch orientiert sich die Darstellung nicht an klassischen sozialstrukturellen Merkmalen, da die Soziologie der Konventionen soziale Strukturen demgegenüber als weithin kognitive Strukturen auffasst, die an klassische soziodemographische oder sozioökonomische Merkmale nur lose gekoppelt sind (s. auch bereits Goffman 2001: 84). Die Vorgehensweise ist daher folgende: Es wird der Versuch unternommen, besonders auffällige Indikatoren aus den verschiedenen Beobachtungen zu kombinieren, um zu einer kohärenten Situationsbeschreibung zu gelangen. Der Leser soll sich also vorstellen können, wie ein Existenzgründungsgespräch gestaltet ist, wenn sich mindestens einer der Gesprächsteilnehmer deutlich an einer bestimmten Konvention orientiert oder sich gar beide auf die Relevanz der Konvention einigen. Es soll so auch die empirisch beobachtbare Begrenztheit der Relevanz einer jeden Konvention nachvollziehbar werden, indem es im Falle mancher Konventionen – freilich unter Berücksichtigung einiger Kompromisse – möglich ist, einen gesamten Gesprächsprozess zu konstruieren, im Falle anderer nicht. Hierzu soll jeder Welt ein selbständiges Kapitel eingeräumt werden. Diese Darstellungsweise führt den logischen Aufbau der bisherigen Kapitel fort und soll die verschiedenen Dimensionen erkennbar machen, in welchen sich die Gespräche bzw. bestimmte in allen Gesprächen auftauchende Phänomene (Gesprächseröffnung, Darstellung der eigenen Qualitäten und des Vorhabens, Thematisierung von Fördervoraussetzungen etc.) je nachdem unterscheiden, welche Konventionen für die Situationsdefinition herangezogen werden und in welche Welt die Gesprächssituation damit verlagert wird. Im Falle von Konventionen, die besonders bedeutsam für das Existenzgründungsgespräch sind, wird sich ein Eindruck von Natürlichkeit einstellen (Boltanski/Thévenot 2007: 213).

6.1 Die Präsenz von Konventionen in Existenzgründungsgesprächen

6.1.1 Die Ordnung des Hauses

Wie oben beschrieben wurde, handelt es sich bei dem Ordnungsprinzip des Hauses darum, in einem hierarchisch gegliederten System von Abhängigkeitsverhältnis-

sen seinen Platz einzunehmen und verantwortungsvoll auszufüllen. Hier spielen auch das Vertrauen untereinander und das korrekte Benehmen eine wichtige Rolle (a.a.O.: 232 und 410). Fällt der Altersunterschied zwischen den beteiligten Personen sehr unterschiedlich aus, bietet diese Merkmalsdimension von Beginn der Interaktionssituation an einen Ansatzpunkt für die Relevanz dieser Ordnung wie für eine ihr entsprechende Statuszuweisung (a.a.O.: 233). So etwa, wenn Arbeitsvermittler deutlich älter sind als die Versicherten (B_12; B_13 und B_14) oder männlich Arbeitsvermittler weiblichen Versicherten gegenüber sitzen (B_12 und B_14).

Arbeitsvermittler zeigen eine Orientierung am Haus, wenn sie z.B. die Gesprächssituation dadurch eröffnen, dass sie den Versicherten sorgsam mit der Situation vertraut machen (B_12). Sind die Gesprächspartner sehr deutlich in einer häuslichen Welt engagiert, also sie wännen die Situation als Teil einer solchen Welt, dann fühlen sie sich bemüßigt, immer wieder zu längeren Erzählungen auszuholen (AV in B_12 und B_14; V in B_13; B_15 und B_26)⁴². Auch werden verstärkt Anekdoten und veranschaulichende Beispielzitate verwendet, um die Botschaften im Gesprächsverlauf zu untermauern. Da die Ordnung des Hauses auf der Zeitachse sehr stark in die Vergangenheit gerichtet ist, spielt Erfahrung und somit in unserem Kontext die Berufserfahrung eine entscheidende Rolle. So wird teilweise erkennbar erwartet, dass eine Gründung „im erlernten Beruf“ (B_12: Abs. 9) angestrebt wird und in davon abweichenden Fällen Verwunderung signalisiert (B_20). Entsprechend ist der „Lebenslauf“ ein Wesen von einigem Gewicht (B_21). Versicherte können ihre Erfahrungen gegenüber zertifizierten Qualifikationen in den Vordergrund stellen (B_13). Sind die Vermittler in der Position, das Thema der Selbständigkeit in das Gespräch einzuführen, fordern sie entsprechend des Formates dieser Konvention auf, zu erzählen (B_26), bohren nach, um mehr Informationen zum Vorhaben zu erhalten (B_21) oder aber sie steigen direkt damit ein, die Standhaftigkeit des Versicherten zu prüfen: „Und warum Selbständigkeit? Muss ja mal fragen“ (B_12: Abs. 11). Dem Versicherten wird so nicht nur bereits zu Beginn der Ball zugespielt, er wird durch den Vermittler einem Rechtfertigungsdruck ausgesetzt und muss sich diesem gegenüber erklären. Wichtig ist dem Arbeitsvermittler dabei, zu erfahren, ob sich der Versicherte „sicher“ fühlt mit dem Gedanken der Selbständigkeit (B_12). Der Wandel, der darin besteht, zunächst Arbeitnehmer, dann Unternehmer zu sein, wird in seiner Rasanz und Ausprägung unterstrichen und tendenziell negativ konnotiert („etwas Artfremdes“ B_14: Abs. 12); eine schrittweise Annäherung an die Alternative der Selbständigkeit nach „umfangreichen Bewerbungsbemühungen“

42 In diesem Kapitel wird auf absatzgenaue Zitierangaben weitgehend verzichtet, sofern keine konkreten verbalen Äußerungen direkt zitiert werden. Einige der dargestellten Aspekte beziehen sich ohnehin nicht auf eine einzige konkrete Passage, sondern auf eine Fülle von Passagen oder einen gewonnenen Globaleindruck (z. B. das Vorhandensein längerer Erzählpassagen, das „freimütige“ Erzählen des Versicherten oder das antizipierende Vorgreifen des Vermittlers).

wird positiv gewertet (B_21: Abs. 11). Im Vordergrund des Gesprächs – zumindest soweit es vom Arbeitsvermittler beherrscht wird – spielen Anforderungen, Risiken und mögliche Hinterlistigkeiten von Vertragspartnern, externen Beratern etc. eine tragende Rolle. Externe Stellen werden dabei gerne in ihrer Eigenschaft als interessegeleitete Wesen der Marktwelt dargestellt, welchen es im Grunde nur ums Geld gehe: „vielleicht sind die ja völlig gierig und wollen sie abzocken“ (B_12: Abs. 19). Der Arbeitsvermittler hingegen tritt als vertrauensvoller „neutraler Berater“ (B_14: Abs. 15) oder als eine Art Mentor – also väterlicher Berater – auf, der sich wohlwollend und schützend vor den Versicherten stellt, seinen „Erfahrungsschatz“ (B_21: Abs. 21) weitergibt, die Anliegen des Versicherten aber auch bewertet: „das ist legitim, ich befürworte das sogar“ (B_14: Abs. 11). Man nimmt sich die Zeit, Zeichnungen anzufertigen, um daran für zentral gehaltene Probleme zu besprechen (A in B_12; B_14). Zu beachten ist, dass der Bezug eines Interaktionsteilnehmers auf eine bestimmte Konvention noch nicht bedeutet, dass es zwischen beiden Beteiligten zur Einigung auf die Relevanz derselben kommt (s. Kapitel 2.1.3). Aber Versicherte zeigen eine Einigung z. B. dadurch an, indem sie im Anschluss an die Situationseröffnung durch den Arbeitsvermittler freimütig erzählen (B_13; B_26). Ganz im Sinne der häuslichen Ordnung, in welcher man Hilfe im Falle der Abhängigkeit erwarten kann, aber auch Verantwortung dafür trägt, selbst seinen Beitrag zur Ordnung zu leisten, sind zwei der beobachteten Versicherten darüber erstaunt den GZ im Erfolgsfall nicht zurückzahlen zu müssen (B_13; B_15).

So machen auch Versicherte die Ordnung des Hauses aktiv in der Situation präsent, indem sie gerade ihre Abhängigkeit von der Unterstützung durch die Agentur zur Geltung bringen, z. B. durch Verweise auf die Vereinbarkeit von Familie und Beruf (B_22, bringt die kleine Tochter gleich mit), ihre Schwervermittelbarkeit (B_20), lediglich „nette Gespräche“ bei bisherigen Bewerbungen (B_21: Abs. 10) und die finanzielle Abhängigkeit von der Förderung (B_15). Letztlich aber auch, indem sie ihre eigene Vertrauenswürdigkeit und ihr eigenes Verantwortungsbewusstsein in Stellung bringen (B_13; B_15 und B_26). Sie können aber auch ihre bisherigen Vorgesetzten bzw. Arbeitgeber heranziehen, mit dem Äquivalenzprinzip des Hauses in Bezug setzen und im Kontrast hierzu, ihre eigene Größe zur Geltung bringen: „ich hab dann [...] eigentlich festgestellt, dass ich oder beziehungsweise auch das Team [...] mehr Interesse äh an dem Betrieb hatte, wie die Chefs selber [...]. Leider gibt es den alten Senior nicht mehr“ (B_26: Abs. 12 und 16). Aber es reicht auch bereits aus, wenn sie, engagiert in eine Welt des Nahbereichs, ihre lange und enge Bindung an die angestrebte Tätigkeit zu verstehen geben, um auf der Ebene der öffentlichen Rechtfertigung daran zu appellieren, die Gewohnheiten anzuerkennen (V in B_26). Arbeitsvermittler zeigen sich dann „fürsorglich“ (AP_1; AP_13) und „gebend“ (AP_13) oder machen sich als „Helfer“ (AP_26) mit einer spezifischen

Behandlung des Falles und „Tipps und Tricks“ nützlich, anstatt die formalen und fachlichen Hürden hoch zu hängen (AP_26).

Betrachtet man die vertikale Pluralität der Handlungsregime, fällt auf, dass die Ordnung des Hauses von den Beteiligten – insbesondere dem Arbeitsvermittler – einen enormen Einsatz von Gestik, Mimik und Körperhaltung (dem Versicherten zugewandt) abverlangt (B_12; B_14 und B_26) und die vertrauensvolle Atmosphäre durch persönliche Gegenstände (z. B. Familienphotos, Kinderbilder) unterstützt wird (B_21 und B_26). Die Monologe des Arbeitsvermittlers werden von den Versicherten durch „mhm“ oder „ja“ unterstützt; bei lang andauernden Beratungsphasen und entsprechender Dominanz des Arbeitsvermittlers fällt es den Versicherten hörbar schwer, diese Gesten aufrecht zu halten und nicht zu verstummen (B_12); oder wandeln diese sich zu „ist doch logo“ oder gar einem entnervt gestreckten „ja:“ (B_14). So verlangt die Situation von Versicherten, die zunächst nicht auf eine häusliche Situation eingestellt sind, enorme Konzentration, um den normativen Anforderungen (aufmerksames Zuhören, Höflichkeit) gerecht zu werden, was dazu führen kann, dass diese sogar die Beobachterin völlig vergessen (B_14).

Steht die Information bezüglich des Förderinstrumentes als Thema an, ist die „Hilfe“ an „Bedingungen“ geknüpft – nicht etwa der Zuschuss an Voraussetzungen (B_14). Während formale Hürden allgemein nur knapp behandelt werden, kommt dem „Konzept“ entscheidende Bedeutung zu. Es reicht dem Arbeitsvermittler nicht, auf die rechtlich festgelegten Unterlagen hinzuweisen, die vorzulegen sind. In kohärentem Bezug dazu, dass die Risiken im Fokus liegen, wird die Ungewissheit des Markterfolges (s. Kapitel 5.1) in besonders drastischer Weise thematisiert und in Ermangelung einer „Glaskugel“ (B_12: Abs. 17) geht das Haus einen Kompromiss mit der Industrie ein; wer sich genügend „Gedanken“ macht, kann durch Planung das Risiko minimieren (B_12; B_14 und B_21). Befindet der Arbeitsvermittler sich selbst für kompetent, wird er Monologe gefüllt mit „Tipps“ anbieten (B_12) und ankündigen, selbst mit dem Versicherten zusammen ein „praktikabel[es]“ Konzept auszuarbeiten, welches die fachkundige Stelle dann „extern bestätigt“ (B_14: Abs. 79), ansonsten wird er den Versicherten zur weiteren Ausarbeitung und Prüfung des Konzeptes zu einer als besonders vertrauenswürdig eingeschätzten Stelle schicken. Dies kann – bei verstärktem Gewicht auf Vertrauenswürdigkeit und die Möglichkeit der langfristigen Begleitung – auch ein „Steuerberater ihres Vertrauens“ (B_26: Abs. 80) sein.

Der Arbeitsvermittler gibt seine Erfahrung nicht lediglich verbal weiter, sondern veranschaulicht die von ihm für zentral angesehenen Probleme mithilfe von Skizzen, die er während des Gespräches von Hand zeichnet (B_12; B_14). Er gibt dem Versicherten „Aufgaben“ mit auf den Weg und teilt mit, wie er sich die Umsetzung dieser Aufgaben „wünscht“ (B_12). Es bestehen keine Bedenken herauszustellen,

dass seine Vorgehensweise aufgrund des eigenen „Erfahrungsschatz[es]“ und der spezifischen Verantwortung für das Wohl des Versicherten von offiziellen Vorgaben abweicht: „Ich persönlich mache das aber so [...]“ (B_21: Abs. 43) und „möchte“ von Versicherten, dass diese sich über das gesetzlich geregelte Maß hinaus absichern. So etwa mit einer Bestätigung des Rentenversicherungsträgers, wenn Tätigkeiten an Scheinselbständigkeit grenzen, damit „wir alle auf der sicheren Seite“ sind (B_14: Abs. 21). Überhaupt sprechen die Arbeitsvermittler gerne von einem „Wir“. Das geht soweit, dass aus der Gründung selbst eine gemeinsame Sache wird: „und eine Woche später machen wir die Selbständigkeit“ (B_21: Abs. 17). Kann der Arbeitsvermittler seinen Status als Mentor zur Geltung bringen, ignoriert dieser nicht nur technische Geräte wie Computer und Drucker, die in der Welt des Hauses randständige Wesen sind, er lässt sich auch kaum im Redefluss unterbrechen oder gar vom Thema abbringen; unterbricht dabei aber selbst durchaus, um zu belehren oder zu beschwichtigen (B_12; B_14). Die Existenzgründungsgespräche können nicht nur deshalb, sondern auch, weil wichtige Informationen auch wiederholt – zunächst narrativ, dann stärker formal – vorgetragen werden, überdurchschnittlich lang ausfallen. Aber auch, wenn Versicherte ihre Anliegen ebenfalls in narrativer Form darlegen und Arbeitsvermittler so zu Übersetzungsversuchen aufgefordert sind, um diese Daten zu Information zu machen, die in den Prozessen der Verwaltung verarbeitet werden können (B_13; B_1). Zumeist im weit vorangeschrittenen Gesprächsverlauf, z. B. im Anschluss an die beraterischen Ausführungen zur Vorbereitung der Gründung, geht das Haus einen Kompromiss mit der Netzwerkwelt ein, indem der Arbeitsvermittler umfangreich Adressen von „Leuten, die auch noch mal helfen können“ (B_12: Abs. 17) weitergibt. Allerdings bleibt die Bedeutung dieser externen Stellen hierauf begrenzt. Gegen Ende eines manchmal sehr spezifisch auf den Fall eingehenden, aber wenig klar strukturierten Gespräches werden Informationsbroschüren überreicht, in welchen „noch einmal“ alles drinstehe (B_14), oder Arbeitsvermittler und Versicherter gehen noch mal gemeinsam alle wichtigen Punkte durch, um sicherzugehen, dass auch nichts „vergessen“ wurde (B_26). Den Prozess von vornherein anhand eines „Merkblattes“ (B_13) durchzusprechen – in beiden Fällen (B_13; B_14) handelt es sich um den Flyer „Wegweiser“ –, würde von der persönlichen Beziehung zwischen Vermittler und Versichertem ablenken und eher in eine staatsbürgerliche Welt führen (s. Kapitel 6.1.3).

Der institutionelle Kontext der Sozial- und Arbeitsverwaltung sowie Diskursbeiträge, die das Instrument der GZ-Vergabe in den Bereich der Fürsorge rücken (s. Kapitel 4.1.2), mögen die Präsenz der Ordnung des Hauses verstärken und stellen jedenfalls entsprechende Stützen für das Handeln bereit. Obwohl inhaltlich und der Form nach die Ordnung des Hauses auch von Seiten der Versicherten in die Situation eingebracht wird (B_13; B_15; B_20; B_25 und B_26), ermöglicht sie doch

dem Arbeitsvermittler – teilweise in Abhängigkeit von askriptiven Merkmalen – einen übergeordneten und zudem durch die kommunizierte Verantwortungsübernahme und Hilfsangebote legitimierten Status einzunehmen. Junge Menschen, die auf wenig Erfahrung zurückblicken können und insbesondere junge Frauen sind in der Ordnung des Hauses besonders gefährdet, sich einem erheblichen Rechtfertigungsdruck aussetzen zu müssen, da sie im Kontrast zum großen Wesen „der Chef“ stehen (B_12: Abs. 15; u. Ä. B_14; s. Kapitel 6.1.1). Hier sollte allerdings keineswegs die Orientierung an der Ordnung des Hauses pauschal negativ bewertet werden. Schließlich ist die Beratung sehr engagiert und ihr Fokus auf Sicherheit kann das Ziel – Fehler vermeiden zu helfen – möglicherweise durchaus erreichen.

6.1.2 Die Ordnung der Industrie

Technische Ausrüstung spielt in der industriellen Welt eine entscheidende Rolle, weil sie Effizienz und Produktivität unabhängig vom einzelnen Individuum steigern kann. Somit stellen die Bestandteile der technischen Ausrüstung (Computer, Drucker) des Arbeitsvermittlers große Wesen in der Welt der Industrie dar und machen dieses Ordnungsprinzip, unabhängig von deren Bedeutung für das weitere Gesprächsgeschehen, präsent. Entsprechend häufig greifen einige Arbeitsvermittler auf den Computer wie auf einen „Knecht“ (AP_16) zurück, um Informationen schnell und exakt abrufen zu können, um nur noch spezifische Informationslücken mit gezielten Nachfragen füllen zu müssen und antizipierend die für den sich andeutenden weiteren Verlauf des Gesprächs benötigten Formulare vorauszufüllen (B_13; B_15), auszudrucken und zu heften (B_16 und B_19). Die Bürogestaltung kann darauf ausgerichtet werden, dass der Computer durch den Vermittler mindestens so sehr bearbeitet wird, wie er sich dem Kunden zuwenden kann (AP_1; AP_15; AP_16; AP_19; AP_20) oder beide Akteure gemeinsam⁵ das Computerprogramm bearbeiten können (AP_25; AP_26). In kohärenter Weise mit dem Prinzip der Industrie scheint sich die Frage, ob Anträge einfach mitgegeben oder soweit möglich bereits vorausgefüllt werden, am Bildungsniveau der Versicherten und damit möglicherweise an der Kompetenz im Umgang mit formalen Angelegenheiten zu entscheiden, die die Arbeitsvermittler dem Versicherten zuschreiben (B_13; B_15). Deutlich objektivierte Qualifikationsnachweise spielen in allen Gesprächen eine Rolle, da sie bereits durch die gesetzlichen Bestimmungen⁵ für die Prüfungssituation unerlässlich sind.^{E-5} Sie stehen in einigen Gesprächen im Zentrum und werden in anderen, in welchen die Interaktionsteilnehmer Formate anderer Ordnungsprinzipien wie der Inspiration (B_1) oder des Hauses (B_13) in den Mittelpunkt rücken, in die Peripherie gedrängt. Präsent ist die industrielle Welt ebenfalls in allen Gesprächssituationen durch die Konzepte des Businessplans, des Kapi-

talbedarfsplans und der Umsatz- und Rentabilitätsvorschau, die z. T. als Voraussetzungen für die Förderung gelten und in jedem Fall in die Situation eingeführt werden müssen.⁴³ Zudem unterstreichen Versicherte ihre industrielle Größe, indem sie darlegen, bereits eine „Marktstudie“ mit „recht positiv[en]“ Ergebnissen gemacht zu haben (B_16: Abs. 18) – eine Voraussetzung, die der Gesetzgeber für den GZ aber nicht vorsieht. Versicherte bringen ihre industrielle Größe ebenfalls zur Geltung, indem sie sich im Gespräch selbst immer wieder in die Zukunft versetzen und Planungen artikulieren (B_1; B_16), sich kompetent in dem Sinne zeigen, dass sie sich im Vorfeld des Gespräches bereits umfassend informiert haben (B_16 und B_19) oder bereits einen fertigen Businessplan zum Erstgespräch mitbringen (B_20). Gelingt es ihnen, und wird die Relevanz der industriellen Größe und der damit verbundene Status vom Arbeitsvermittler anerkannt, ist die Stellungnahme der fachkundigen Stelle zwar weiterhin ein Wesen der industriellen Welt, dabei aber bloß ein „standardisierter Vordruck“ und ein Steuerberater „würde hier durchkreuzen“ (B_16: Abs. 31). In anderen Fällen wird diese Stellungnahme als „Prognose“ (B_19: Abs. 11), aber mit einem bedeutenden Status für die industrielle Welt ausgestattet, da diese die Kluft zwischen der Ungewissheit der Zukunft und der planerischen Kontrolle der Zukunft überwindet. Ein „ausführlicher Businessplan“ soll außerdem dafür sorgen, dass man sich ausreichend „Gedanken“ macht, denn: „je umfangreicher es ist, je erfolgreicher sind Sie“ (B_21: Abs. 21). Diese industriell orientierte Erweiterung der Fördervoraussetzungen wird mit einer staatsbürgerlichen Komponente ausgestattet, wenn einheitlich auf eine Vorlage der staatlichen Förderbank KfW verwiesen wird (B_20; B_21 und B_22). In einem Fall wird das Antragsformular dem Versicherten erst mitgegeben, wenn dieser Businessplan dem Arbeitsvermittler unmittelbar vor dem anvisierten Gründungstermin vorliegt. Damit bleibt dem Versicherten ein rechtlicher Status als grundsätzlich förderungsberechtigter Antragssteller in einem laufenden Verfahren lange Zeit verwehrt (B_21).⁴⁴ Versicherte stehen vor einem Problem, sofern sie zum Gesprächszeitpunkt mit dem Status des Arbeitslosen⁴⁵ – einem denkbar kleinen Wesen in der Welt der Industrie – in die Situation eintreten: „Sie sind ja schon 'ne Weile jetzt bei uns gemeldet“ (A in B_21: Abs. 5). Sie können darauf reagieren, indem sie Bezüge zur häuslichen Welt in die Situation einführen (z. B. B_20; B_26; s. oben), was ihnen eine günstigere Grundlage für die Bestimmung

43 Ein Businessplan ist dem Gesetz und der Geschäftsanweisung zufolge zwar nicht notwendig, allerdings sind die erwähnten Unterlagen i. d. R. Bestandteil eines Businessplans und einige Vermittler weiten die Fördervoraussetzungen entsprechend aus, indem sie einen kompletten Businessplan einfordern (z. B. B_20; B_21 und B_22).

44 Diese Strategie folgt der Logik der Industrie, da hiermit verhindert wird, dass ausgegebene Anträge unvollständig wieder eingereicht und entsprechende Budgets reserviert werden müssen (Exp_19).

45 In 12 analysierten Beobachtungen sind immerhin 4 Versicherte zum Gesprächszeitpunkt (noch) beschäftigt oder haben erkennbar zum Zwecke des Gründens das Arbeitsverhältnis selbst gekündigt.

des eigenen Status liefert. Arbeitsvermittler bringen große Antragsteller ins Spiel, die bereits mit einem fertigen Businessplan ins Büro kämen, um Versicherte zum Einvernehmen darüber zu bewegen, einen früheren als den rechtlich letztmöglichen Starttermin zu wählen (B_21). Umgekehrt bewerten diese das Verhalten der Arbeitsvermittler als „sehr vorausschauend“, wenn diese z. B. Seminartermine großzügig vorplanen (B_1; Abs. 12).

Gespräche, die deutlich an den Prinzipien der Industrie orientiert werden, kommen bereits unmittelbar nach der Situationseröffnung zur Sache: Arbeitsvermittler stellen in knapper Form die wichtigsten Bestandteile ihres Informationsstandes bezüglich des Versicherten und seines Anliegens dar, sodass die weitere Interaktion an einem geeigneten Punkt fortfahren kann (B_13; B_16; B_19 und B_22).⁴⁶ Dabei können u. U. auch gleich die relevanten Qualifikationen für die Prüfung der Eignung abgeklärt werden (B_19).⁴⁷ Der Ball liegt also zunächst beim Arbeitsvermittler, seinen Informationsstand darzustellen und wechselt sodann – an einem vermeintlich günstigen Punkt – zum Versicherten. Versicherte erläutern sodann in kompakter Weise ihre „Vorbereitungen“ (B_16). Die Versicherten werden damit auch als Gründungsinteressierte anerkannt, bei welchen eine ausgeprägte Kompetenz in eigenständiger Planung vorausgesetzt wird (B_16 und B_19). In einem besonders prägnanten Fall wird bereits bei der Einleitung des Themas Selbständigkeit nach „Zeitplan“ und „Richtung“ des Vorhabens gefragt (B_16).⁴⁸ Die Arbeitsvermittler können die Effizienz des Gesprächsverlaufes steigern, indem sie nach einer klaren Struktur vorgehen und bei thematischem Wechsel den Versicherten auf den nächsten Schritt vorbereiten (B_21; Abs. 19): „Gut, was sind die Sachen, die ich benötige?“ Die Arbeitsvermittler wirken „flott und schnell“ (AP_16; AP_19) und zeigen sich bereit – oder bieten an –, die Erläuterung der Förderausgestaltung sowie deren Fördervoraussetzungen abzukürzen, sofern ihr Gegenüber zu erkennen gibt, sich bereits selbst informiert zu haben (B_19). Anstatt im Detail zu erklären, was die zu erbringenden Unterlagen (z. B. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau) beinhalten sollten, wird – sicher nicht unabhängig von der Qualifikation des Versicherten – lediglich knapp auf diese hingewiesen (B_19). Sind doch ausführlichere Erläuterungen vorzunehmen, was wiederum die Verantwortung^{H, E} des Vermittlers (s. Kapitel 5.3) einfordert, kommen diese nach dem Format der industriellen Welt, ohne veranschaulichende Beispielzitate aus (B_21), da diese Ordnung das allgemeine und abstrakte – die Sachlichkeit – bevorzugt.

46 Im Falle von B_22 entschuldigt sich die Arbeitsvermittlerin, sich nicht optimal auf das Gespräch vorbereitet zu haben, beginnt aber dennoch so gut es geht im besagten Modus.

47 Bei B_19 handelt es sich um das Gespräch zwischen einer Akademikervermittlerin und einem Arzt.

48 Im Unterschied zu einer Orientierung am Haus wird hier nicht erst die Ernsthaftigkeit des Vorhabens geprüft oder die Motivation zur Gründung in Frage gestellt. Das Ziel der geförderten Selbständigkeit wird als gegeben, die effiziente Umsetzung als das relevante Handlungsproblem betrachtet.

Während eine starke Orientierung an der Ordnung des Hauses in den hier beobachteten Fällen mit einem niedrigen bis mittleren Bildungsstand der Versicherten korrelierte (B_12; B_13; B_14; B_15 und B_26), waren es vor allem Gespräche zwischen spezialisierten Akademikervermittlern und akademisch gebildeten Antragstellern, in welchen die Präsenz der industriellen Ordnung sowie unterhalb der Rechtfertigungsfähigkeit des Regimes des Planes, deutlich hervortrat (B_16 und B_19).⁴⁹ Auch können die vorgebrachten Gründungsvorhaben in letztgenannten Gesprächen als weiter fortgeschritten angesehen werden, als dies in einigen eher häuslichen Gesprächen der Fall war (B_12; B_13). Diese Varianz kann nicht über Unterschiede in der Beratungsphase festgemacht werden, da sich die vorliegende Studie auf Erstgespräche konzentriert.

6.1.3 Die Ordnung der staatsbürgerlichen Solidarität

Durch die hohe Bedeutung von Standardisierung und Zertifizierung stehen sich die Ordnung der Industrie und der staatsbürgerlichen Solidarität im Kontext der Arbeitsverwaltung sehr nahe (vgl. auch Goffman 2001). Erstere verfolgt mit standardisierten Verfahren das Ziel der Effizienz der Prozesse, zweitere kann im Dienste der Gleichbehandlung auf Standardisierung zurückgreifen. Entgegen ihrer fast völligen Abwesenheit im Diskurs um Unternehmensgründer spielte dieses Ordnungsprinzip bereits in den Experteninterviews eine wichtige Rolle (s. Kapitel 5.2) und tut dies auch in den Existenzgründungsgesprächen. Wird die Gesprächssituation von Beginn an als Teil der staatsbürgerlichen Welt gerahmt, bekommt die Situation von Beginn an den Charakter einer Amtsstube; der Arbeitsvermittler erklärt zunächst seine Zuständigkeit (B_13) und gleicht die Daten des Versicherten in seinem Computer ab (B_20). Letzteres ist eine Tätigkeit, die im Grunde jedem Erstgespräch vorangeht, aber z. B. in häuslich geprägten Gesprächssituationen weniger Aufmerksamkeit erfährt bzw. von trivialisierenden Bemerkungen begleitet wird (B_26). Über den Bezug zu standardisierten Formularen und Computerprogrammen geht die staatsbürgerliche Ordnung sogleich einen Kompromiss mit der industriellen Ordnung ein; Wesen aus dieser Welt können hier, wie bereits angedeutet, in den Dienst der Information des Bürgers und dessen Behandlung nach allgemeinen Gesichtspunkten gestellt werden. Arbeitsvermittler wenden sich immer wieder vom Versicherten ab und dem Monitor zu, um „Sachverhalte zu klären“ (AP_20) und der Tisch zwischen den Beteiligten wirkt als Distanz gewährende „Barriere“ (ebd.). Da entscheidende

49 Hinweise wie dieser deuten an, dass ein systematischer Rückbezug der Soziologie der Konventionen auf Soziologien sozialer Ungleichheiten im Stile Bourdieus notwendig sein dürfte (Diaz-Bone 2007). Dabei werden bisher zwei Möglichkeiten angedeutet, eine Synthese aus Konventionen- und Feldtheorie (Diaz-Bone 2007) oder die Berücksichtigung unterschiedlicher Sozialisations- und Erfahrungsräume, welche die Akteure mit bestimmten Welten bekannt machen und mit anderen nicht (Dodier 2010).

Schritte auf dem Weg vom Vortragen des Gründungsanliegens bis zur Gewährung des Antrages immer wieder über die Bedienung des Computers vermittelt sind, besitzt dieser zuweilen eine Beschleunigerwirkung auf die Interaktion zwischen den Gesprächsteilnehmern (B_1), die wie erleichtert wirken, wenn endlich ein Formular ausgedruckt wird und der Prozess weitergeht.

Die staatsbürgerliche Größe wird in den Situationen unmittelbar präsent, wenn Arbeitsvermittler bei der Erläuterung des Instrumentes, seiner Voraussetzungen oder auch ihres eigenen Verhaltens auf den „Gesetzgeber“ – das denkbar größte Wesen der staatsbürgerlichen Welt – verweisen oder gar die entsprechende „Rechtsgrundlage“ ausdrücken (B_16 und B_19). Dabei steht das förmlich gehaltene Informieren über formale „Fördervoraussetzungen“ und gesetzlich geregelte „Förderkonditionen“ im Fokus (B_13). Arbeitsvermittler unterstreichen diese Präsenz durch ein „verbindlich[es]“ (AP_20) Auftreten. Versicherte machen die Präsenz dieser Ordnung deutlich, indem sie sich nach ihrem „Anrecht“ (B_15: Abs. 7) erkundigen oder wenn sie in profanierender Weise das rechtlich letztmögliche Datum als Gründungstermin nennen und dies mit einem verschmitzten Lächeln – ein Engagement im Nahbereich – als Ironie kennzeichnen (V in B_21).

Anträge oder Flugblätter werden hier nicht lediglich am Ende des Gespräches mitgegeben (z. B. B_12; B_14), sondern deren inhaltliche Struktur dient bereits während des Gespräches erkennbar als Orientierung. „Leitblatt“, Formular, standardisierter Vordruck und „Merkblatt“⁵⁰, das sind Objekte, die eine enorme Bedeutung für die Gewährleistung einer gleichförmigen Behandlung der verschiedenen Versicherten haben (B_13; B_15; B_16; B_19; B_22). Der formale Charakter derart orientierter Gesprächspassagen kann noch dadurch unterstrichen werden, indem Arbeitsvermittler ihrer Stimme eine deutliche monotone, distanzierte – fast leblose – Färbung verleihen (B_13; B_15; insb. B_22). Veranschaulichende Beispielzitate und Anekdoten besitzen in einer staatsbürgerlichen wie in einer industriellen Welt keinen Informationswert, die Beteiligten sparen sich diese (AV in B_13; B_15; B_16; B_19; B_20; B_21; B_22). Versicherte zeigen ihre Bereitschaft, sich auf diese Situation einzulassen an, indem sie zunächst nicht dazwischenfragen, sondern diesen Prozess ruhig und mit der gebotenen Höflichkeit dem Amt gegenüber begleiten (z. B. V in B_20: Abs. 166–170), „Dankeschön“, „Super“, „Gerne“⁵¹ oder gar selbst (wieder) anstoßen: „weiter im Text“ (B_15: Abs. 157; detailliert s. Kapitel 6.2.4). Arbeitsvermittler erklären ausführlich, wie

50 In B_13 greift die Arbeitsvermittlerin auf den oben (s. Kapitel 4.1.1) ebenfalls analysierten Flyer „Wegweiser in die Selbständigkeit“ (BA 2009a) zurück, um diesen als Standard für den Verlauf des Existenzgründungsgesprächs zu nutzen.

51 Anstand und Höflichkeit im direkten Kontakt mit Vertretern der öffentlichen Ordnung stellt einen Kompromiss zwischen staatsbürgerlichem und häuslichem Engagement dar (Boltanski/Thévenot 2007: 410).

die Antragsformulare auszufüllen sind (B_22). Was Ungeduld hervorruft, wenn sie die Situation verkennen, indem sie nicht wahrnehmen, dass dies für den Versicherten nicht notwendig ist.

Werden Standards im Gespräch genutzt, die keine rechtliche Bindekraft besitzen, werden die Versicherten darauf hingewiesen: „eine Vorlage [...] wie so ein Businessplan aussehen könnte [...] Das ist nur ein Vorschlag [...] nicht bindend oder zwingend“ (A in B_22: Abs. 41–43). Arbeitsvermittler bedeuten den Versicherten bereits in frühen Stadien der Gespräche, dass sie ihre Anliegen vorbehaltlos – abgesehen von rechtlich-zwingenden Vorgaben – anerkennen und keine Prüfung von Motivation oder Ernsthaftigkeit des Vorhabens angestrebt wird (B_13; B_15; B_16; B_19; B_20 und B_22): „So, aber sie wollen sich ja nun selbständig machen“ (B_20). Vielmehr wird gebeten „nähere Ausführungen“ zum Vorhaben zu machen (A in B_13) und bleibt die Thematisierung möglicher Hürden auf die rechtlich definierten Fördervoraussetzungen beschränkt – wobei die Stellungnahme der fachkundigen Stelle als entscheidend dargestellt wird (B_13; B_22): „die würden dann schauen, ist das Unternehmen tragfähig, ja oder nein“ (B_22: Abs. 33). Das unterscheidet diese Gespräche deutlich von den häuslich geprägten, in welchen die Agenturmitarbeiter durchaus darüber hinaus Hürden einziehen: „dann gucken wir [...] ab wann ich Sie für tragfähig halte“ (B_14: Abs. 95). Bei der Einigung auf eine fachkundige Stelle kann beobachtet werden, dass ganz im Sinne des Gesetzestextes auf die Fülle an möglichen Stellen hingewiesen wird (inkl. Steuerberater), das Erfordernis sich auf eine Stelle zu verständigen (B_15; B_21; B_22) gemäß der GA betont, aber die Entscheidung dem Antragsteller überlassen wird (B_15; B_21) oder, sofern Arbeitsvermittler selbst einen Vorschlag unterbreiten, institutionelle Akteure bevorzugt werden (z.B. IHK, HWK, „Amt für Wirtschaftsförderung“). Insbesondere in einer der Agenturen wurden enge Kooperationsbeziehungen mit der staatlichen Wirtschaftsförderung aufgebaut (Exp_19_20 s. Kapitel 5.2) und die Möglichkeit, dort Stellungnahmen, Beratung oder Seminare zu erhalten, wird i. d. R. angesprochen (B_16; B_20; B_21).⁵² In einer anderen Agentur wird durch eine interne Anweisung der Verweis auf die IHK als obligatorische fachkundige Stelle gefordert (Exp_18 s. Kapitel 5.2), was so auch im Gespräch umgesetzt wird (B_1).

Besonderes Augenmerk liegt auf der Sicherheit, die öffentliche Dienstleister dem Antragsberechtigten gegenüber in den Vordergrund stellen, um Marktrisiken abzumildern. Dieser Kompromiss aus staatsbürgerlicher Solidarität und Markt ä-

⁵² Abweichungen davon haben erkennbare Gründe: z. B. ein Arzt eine Niederlassung in einem anderen Agenturbezirk anstrebt (B_19).

Bert sich in den Gesprächen insbesondere durch die hohe Bedeutung,⁵³ die der freiwilligen Weiterversicherung eingeräumt wird: sonst müsste im Falle des Scheiterns „sogar [...] dieses Hartz IV“ beantragt werden (B_20: Abs. 69).

Holen Versicherte zu längeren Narrativen aus, in denen sie spezifische Probleme darstellen, werden diese schon mal durch den Arbeitsvermittler abgebrochen und für partikulär erklärt: „gut, das ist dann ihre Situation.“ (B_20: Abs. 40). Anders gestaltet es sich, wenn Merkmale vorliegen, die von den Arbeitsvermittlern als Hinweise auf soziale Benachteiligungen angesehen werden können (Dachdecker mit regelmäßiger Saisonarbeitslosigkeit). Dies kann dazu veranlassen, sich im Dienste von Teilhabe und Chancengleichheit auf eine spezifischere Behandlung des Versicherten einzulassen. Damit geht die staatsbürgerliche Solidarität einen problembezogenen Kompromiss mit der Logik des Hauses ein (B_13). Die Asymmetrie zwischen genanntem Versicherten, der einen Hausmeisterservice eröffnen möchte, und einer Akademikervermittlerin erfordert dann auch die Übersetzung der Daten freimütiger Erzählungen in Information, die im Prozess der GZ-Vergabe verarbeitet werden muss (ebd.). Entsprechend engagierte Arbeitsvermittler behelfen sich damit, dass sie zunächst versuchen, die relevanten Daten mit Bleistift auf einem Blatt zu sammeln und wenn nötig radieren, ehe sie den Computer involvieren (B_20).

Darüber hinaus werden spezifischere Aspekte des Gründungsvorhabens hintergestellt und erst nach der Abarbeitung aller formalen Aspekte des Vergabeprozesses in einem informellen Teil am Ende – dann auf lockere und entspannte Art und Weise – gemeinsam besprochen (B_15 und B_20).⁵⁴ Kommen Versicherte mit dem Plan in das Gespräch, sich zunächst umfassend über die formalen Aspekte des Förderinstrumentes zu informieren, treffen sich die Engagements der Gesprächsteilnehmer (B_13), stehen jedoch spezifischere Informationsbedarfe auf dem Plan (B_15) oder bestünde der Bedarf an einer auf den Einzelfall eingehenden Beratung (B_20), dann werden diese Ansprüche in dieser Welt weitgehend unterdrückt.

6.1.4 Die Ordnung der Netzwerk- und Projektwelt

Wie schon die Welt der Industrie, so ist auch die Netzwerk- und Projektwelt eine Umwelt in der sich Akteure planerisch auf die Zukunft richten können. Versicherte bringen ihr Vorhaben als bevorzugten „Plan“ unter ein „paar Möglichkeiten“ in die Situation ein (B_20). Im Unterschied zur industriellen Welt verbürgt diese Welt den

53 Die freiwillige Arbeitslosenversicherung wird überall angesprochen – einzige Ausnahme ist hier B_26 –, aber in B_20 und B_22 besonders ausführlich und mit Nachdruck.

54 Dabei könnten die Aspekte, welchen in dieser Phase besprochen werden (Standort, Räumlichkeiten, Motivation und Zweifel) durchaus auch bereits früher und an zentralerer Stelle im Gespräch aufgegriffen werden. Wie andere Gespräche zeigen, sind diese Faktoren durchaus nicht völlig irrelevant, werden aber nach der Logik der staatsbürgerlichen Ordnung als periphere Probleme in den informellen Teil des Gespräches verlagert.

Nutzen einer ausgeprägten Risikotoleranz, die Aktivität an sich („sofort umsetzen“, V in B_1) steht durchaus über allzu sorgfältiger Planung und Ziele bleiben hier stets optional: „Der Gedanke ist ja jetzt nicht so fixiert, dass ich sage, das ist so, dass es so sein muss“ (V in B_1: Abs. 6). Sich nicht festzulegen, zeugt nicht von Wankelmütigkeit, sondern von Offenheit und Flexibilität (s. Boltanski/Chiapello 2006: 170 f.). Wenn Versicherte die Thematisierung ihres Anliegens mit einem Zitat wie diesem einleiten, bringen sie also – in Verbindung mit einem ansonsten zielstrebigen und bestimmten Auftreten – ihre Netzwerkgröße zur Geltung. Sie stellen in der Folge nicht einfach ihr Vorhaben oder ihren Planungsstand dar, sondern erläutern emphatisch ihren „Start der Aktivitäten“ (B_16: Abs. 18). Sie äußern sehr offen ihre partikularen Pläne, was auch die Nähe des Regimes des Planes zur Netzwerkkonvention unterstreicht (B_14; B_16).

Der kommunikative Austausch zwischen den Akteuren verläuft dadurch auf eine Art, die die individuelle Autonomie und Entscheidungsfähigkeit des Gegenübers in ähnlicher Weise wie in einer Marktbeziehung voraussetzt und den damit verbundenen Status unterstreicht: „gibt es denn noch etwas, was Sie jetzt hier an Information haben möchten?“ (AV in B_1: Abs. 25).

Dennoch sehen sich Versicherte unter einem besonderen Rechtfertigungszwang; sie betonen ihre eigene Aktivität (B_1 und B_16), „Flexibilität“ und den Gedanken daran „sich selbst verwirklichen“ (B_25) und „für mich“ (B_1) arbeiten zu können. Sie können auf Dispositive des Diskurses zurückgreifen, indem sie sich z. B. gegenüber „Angestellte[n]“^E distinguieren – dies insbesondere über den Unterschied, mit einer Selbständigkeit „durchstarten“ oder schlicht mit einer Beschäftigung „anfangen“ zu wollen (B_1). Sie bringen Prinzipien des Netzwerks in die Situation ein, indem sie bereits aufgebaute Kontakte herausstellen (B_1; B_16; B_21 und B_22) und sich als in die Netzwerke ihrer jeweiligen Branche eingebunden zeigen (B_16). Arbeitsvermittler fragen letzteren Prüfstein zur Beurteilung des Standes der Gründungsvorbereitungen ab (B_1; s. Kapitel 6.2.2) oder nennen den Versicherten für sie möglicherweise „interessante Kontakte“ (B_16). So erhält die Ordnung des Netzwerks mindestens deshalb Einzug in die Situation, weil Arbeitsvermittler an irgendeinem Punkt im Gespräch über externe Ansprech-, Planungs- und Finanzierungspartner informieren. Die Netzwerkswelt weist eine besondere Nähe zur inspirierten Welt auf (s. Kapitel 6.1.5), indem sie von dieser den positiven Bezug zu Neuem, zu Wandel und zum Risiko aufnimmt. Außerdem, indem die innere „Motivation“ (AV in B_25), „Leidenschaft“ und „Passion“ (V in B_25) in entscheidender Weise die Qualität anzeigt, sich immer wieder in neue Projekte begeben und auch andere dafür begeistern zu können. Damit ist die Netzwerkgröße in entscheidenden Aspekten mit der Größe der Inspiration identisch und Kompromisse zwischen diesen sind naheliegend (s. Kapitel 2.1.2, Fußnote 12).

In den beobachteten Fällen waren erkennbare Einigungen auf eine Situationsdefinition, die sich an der Ordnung des Netzwerks orientiert, wie schon im Falle der Industrie mit akademischen Abschlüssen und Gründungsvorhaben im gehobenen Dienstleistungsbereich wie Unternehmensberatung (B_1) oder Web-Diensten (B_16 und B_21) verbunden.⁵⁵ Die Personen konnten demnach leicht selbst Anknüpfungspunkte in die Situation einbringen.

6.1.5 Die Ordnung der Inspiration

Zwar tauchen Bezüge auf das Ordnungsprinzip der Inspiration in einigen Existenzgründungsgesprächen auf, doch besitzen sie nicht die Omnipräsenz, die in der Beratungsliteratur beobachtet werden konnte (s. Kapitel 4.1.1). Eines der beobachteten Existenzgründungsgespräche (B_1), ist sehr stark an den Prinzipien der inspirierten Welt orientiert, in allen anderen Gesprächen blitzten Bezüge hierzu nur selten und dann einseitig (B_12; B_14 und B_15), gar nicht oder konzentriert in einer spezifischen Prüfungssituation auf (B_25; s. Kapitel 6.2.3).

So können Thematisierungen der „Geschäftsidee“^{M-1} – zumal einer „spontan“ oder „schon immer“ bestehenden – entsprechende Bezüge herstellen (B_15). Im Kontext der Arbeitsverwaltung kommt der von seiner Idee „fasziniert[e]“ (AP_01) inspirierte Gründer mit dem enormen Standardisierungsdruck, der der hohen Präsenz von staatsbürgerlicher und industrieller Konvention geschuldet ist, ins Gehege. Er betont die Eigenständigkeit seiner Geschäftsidee gegenüber etablierten Konzepten und problematisiert deren Subsumierung unter eine offizielle Klassifikation (B_1). Damit die Inspiration, abgesehen von unmittelbaren Gefühlsäußerungen, überhaupt wirksam kommuniziert werden kann, muss eine Übersetzung in oder ein Kompromiss mit dem Format einer anderen Ordnung stattfinden. Beispielsweise wird das narrative Format der Welt des Hauses aufgegriffen und es wird erzählt, wie „der Gedanke kam“ (V in B_1: Abs. 6). Die Erzählung richtet sich hier aber nicht lediglich auf die Zeitachse, vielmehr steht das innere Erleben einer vergangenen aber noch gegenwärtigen (lebendigen) Erfahrung im Fokus. Liegt die Tätigkeit, die mit der Geschäftsidee verbunden ist, fachlich recht weit von der bisherigen Tätigkeit entfernt, kann die Situation vom Versicherten durch den geschickten Einsatz von Pausen als für ein exploratives Engagement vorbereitet arrangiert werden: „AV: als Producer? (‘) V: Nein. (‘) Als Gastronom. AV: O::ka:y“ (B_20: Abs. 25–27). Dies ermöglicht es dem Gegenüber, sich abseits des Rechtfertigungsimperativs auf Neues einzulassen.

55 Damit kann zwar noch kein deterministischer sozialstruktureller Zusammenhang unterstellt werden, aber auch in anderen Veröffentlichungen wird die „schöne neue Netzwerkwelt“ (Boltanski 2006) insbesondere mit gehobenen Dienstleistungsberufen und der zuweilen für paradox gehaltenen Instrumentalisierung der Idee der Selbstverwirklichung im Dienste wirtschaftlicher Interessen verbunden (z. B. Honneth 2002).

Versicherte treten als Gründungswillige auf, die ihre Motivation zur Gründung maßgeblich auf einen inneren – nicht weiter begründeten – Willen stützen: „Na, (.) ich muss ja dann, wenn ich das machen will!“ (B_12). Sie zeigen sich davon überzeugt, sich das „aber“ – auch ohne einschlägige Berufserfahrung – zuzutrauen und wollen ihre Idee verwirklicht sehen: „wenn ich jetzt von vornherein (!) denn wes ich nie ob's geklappt hätte“ (B_14: Abs. 16). Nicht zuletzt, weil davon ausgegangen wird, dass der Versicherte – unabhängig vom Risiko – an seinem „aufregend[en]“ und „ganz neu[en]“ Projekt „wächst“ (B_1). Es ist die „Begeisterung“ (AP_01), die den inspirierten Gründer auszeichnet. Die Gründungsvorhaben müssen dabei nicht auf besondere Gelegenheiten und Zwänge zurückgeführt werden, sondern kommen durchaus als „spontane Idee“, und sind „schon irgendwo [...] immer im Hinterkopf“ gewesen (V in B_25). Die Versicherten schärfen ihre Aufmerksamkeit in Momenten, da die Agenturmitarbeiter selbst eine Idee zum Vorhaben äußern (B_12). Der Arbeitsvermittler wird in ein Meister-Schüler-Verhältnis versetzt, wenn vorübergehend ein Kompromiss zwischen Inspiration und Haus angebahnt wird: „Was würden Sie mir denn [...], ich bin ja nicht die Erste, die vor Ihnen sitzt und diesen Gedanken hat, [...] mit auf den Weg geben?“ (V in B_1: Abs. 52). Arbeitsvermittler betonen, dass die „Auseinandersetzung“ mit dem „Schritt“, sich selbständig zu machen, wichtig ist. Ohne aber spezifische Tipps zu geben, da diese ohnehin „nicht immer so eins-zu-eins zu übersetzen“ sind (B_1: Abs. 53). Unterhalb des Regimes der Rechtfertigung können dahinter aber auch Pläne stehen, eine möglicherweise kaum vorhandene Kompetenz in Sachen Unternehmensgründung zu verdecken.⁵⁶

Zertifizierte Qualifikationen haben in dieser Welt nur einen peripheren Status, sie werden zwar als „super Vorteil“ in den Überlegungen berücksichtigt, fallen in ihrer Bedeutung aber deutlich hinter emotionalen Zuständen zurück. So bringen Versicherte ihre Qualitäten zur Geltung, indem sie sich auf die einzig zuverlässige Urteilsquelle stützen: „und ich denke mir einfach“ (B_1: Abs. 44). Der Versicherte zieht Konzepte wie „innere[r] Wille“, „die Power“ und den „Mut“ heran, um seiner inspirierten Größe Ausdruck zu verleihen (B_1). Er bringt die Ungewissheit zur Sprache, der er sich wie einer schicksalhaften „Prüfung“ (ebd.) stellen muss. Dabei bringt der Versicherte die Gefühlswelt zum Ausdruck „Ungewissheit, neu, unbekannt, Sorge“ (B_1: Abs. 46). Er macht so aber auch deutlich, dass er im Sinne des Investitionsmodus der inspirierten Größe bereit ist, auf Sicherheiten zu verzichten, Gefühle der Unsicherheit zu überwinden bzw. auszuhalten, sich seinem Abenteuer mit Hingabe zu widmen und den „Mut zu haben, den Schritt zu gehen“ (V in B_1). Arbeitsvermittler bringen die Einigung auf die Relevanz dieser Ordnung und eine

56 Im Falle von B_1 handelt es sich um eine Arbeitsvermittlerin, die über vergleichsweise geringe Erfahrung mit der Vergabe des Gründungszuschusses verfügt.

entsprechend fundierte Situationsdefinition zum Ausdruck, indem sie die emotionalen Äußerungen des Versicherten bestärken: „[D]as ist aufregend.“ (B_1: Abs. 59; s. Kapitel 6.2.2). Entsprechend spielen in diesem Gespräch die formalen Prüfhürden, wie der „Businessplan“ oder die Stellungnahme der fachkundigen Stelle nicht die herausragende Rolle, wie in Gesprächen, die eine ausgeprägte Präsenz der industriellen oder häuslichen Größe zeigen (B_12; B_14 und B_20). Vielmehr wird für den Businessplan ein „standardisierter Vordruck“ ausgedruckt und mitgegeben sowie die Gewissheit ausgedrückt, dass die fachkundige Stelle „grünes Licht“ geben wird (V in B_1).

Die Ordnung der Inspiration zeigt ihre Affinität dazu, Kompromisse mit der Netzwerk- und Projektwelt einzugehen. So untermauern Versicherte ihr Anliegen damit, dass sie auf positives „feedback“ aus dem Freundeskreis – zu welchem ebenfalls Selbständige zählen – verweisen. Der Austausch über Erfahrungen, Motivation und Gefühlslagen in geeigneten sozialen Netzwerken spielt eine wichtige Rolle, nicht zuletzt um „den Schwung“ (AV in B_1: Abs. 47) mitzunehmen.⁵⁷ In diesem Kontext macht es auch Sinn, wenn sich Arbeitsvermittler und Versicherte auf den „Umweg“⁵⁸ einer Teilnahme an einem Existenzgründerseminar einigen, selbst wenn nach objektiven Kriterien (kaufmännisches Studium, Berufserfahrung) dazu wenig Anlass besteht (B_1). Aber dort können möglicherweise Kontakte geknüpft, Erfahrungen ausgetauscht und Motivation mitgenommen werden.

Es wird erkennbar, dass eine starke Präsenz der Inspiration dazu führen kann, dass formale Kriterien lax gehandhabt oder zumindest derart kommuniziert werden. Ist die Situation erst einmal entsprechend arrangiert und liegt eine Einigung auf diese Situationsdefinition vor, verlieren Objekte wie die „Stellungnahme der fachkundigen Stelle“ oder die „Markttransparenz“ an Relevanz. Der Diskurs um Selbständigkeit bietet Wissen an, das eine entsprechende Situationsdefinition ermöglicht (s. Kapitel 4.1.2). Durch diese Art der Vergabe könnten Versicherte ungenügend vorbereitet und daraufhin mit unnötig erhöhtem Crashrisiko in die Selbständigkeit gehen. Auf der anderen Seite, kann ein gemeinsames inspiriertes Engagement helfen, die Motivation des potenziellen Gründers zu fördern und anfängliche Hemmungen und Unsicherheiten zu überwinden.

57 Die Versicherte zieht diesen Verweis auf ihren Freundeskreis heran, nachdem die Arbeitsvermittlerin ihr eine Fülle von Internet-Links zu „Internetcoachings“ und Persönlichkeitstests bekannt macht. Dass diese Tests stark darauf abzielen, Attribute inspirierter Größe einzufangen und messbar zu machen, wurde bereits gezeigt (s. Kapitel 4.1.1). Das Verhalten der Versicherten macht allerdings in Übereinstimmung mit der hier verwendeten Theorieperspektive deutlich, dass derartige Kompromisse zwischen Industrie und Inspiration prekär sind und von inspirierten Gründungswilligen wohl eher ignoriert werden: „Größe besitzt in dieser Welt [der Inspiration: MG] das, was sich nicht beherrschen lässt und sich gegen eine Messung, vor allem in ihren industriellen Formen, sperrt“ (Boltanski/Thévenot 2007: 223).

58 Der Größe der inspirierten Ordnung ist davon gekennzeichnet, Umwege als Teil des Investitionsmodus in Kauf zu nehmen, um der Inspiration Gelegenheiten zu deren Entfaltung zu bieten (vgl. Boltanski/Thévenot 2007: 225).

6.1.6 Die Ordnung des Marktes

In den hier beobachteten Gesprächen stellt die Ordnung des Marktes eher eine Art Negativfolie dar, deren Wesen in negativ konnotierter Form in die Situation eingeführt werden, um die eigene normative Orientierung vor diesem Kontrast besser zur Geltung bringen zu können (B_12; B_14). Dies konnte insbesondere für ein häusliches Engagement gezeigt werden (s. Kapitel 6.1.1). Der Markt steht für die Risiken, gegen die es sich abzusichern gilt und für wenig vertrauenswürdige Akteure. Er wird durch Begriffe wie „Verdrängungswettbewerb“ und einen Bezug zum möglichen „[S]cheitern“ thematisiert. Auch Versicherte artikulieren geringes Vertrauen in Marktakteure, indem sie sich zur Finanzierung lieber an „einen guten Bekannten“ als an Banken „binden“ (B_15). Allerdings kommt der Ordnung des Marktes eine gewisse Bedeutung bei der Situationseröffnung zu, wenn diese daraufhin abzielend gestaltet wird, dass eine Bedürfnisklärung stattfinden kann: „Wo kann ich ihnen behilflich sein“ (B_15: Abs. 6). So werden Prinzipien der marktförmigen Ordnung immer wieder erkennbar, wenn Arbeitsvermittler sich offen zeigen für Anliegen, Bedürfnisse und Interessen der „Kunden“ oder sich bemühen, weitere Schritte im Sinne des Kunden zu antizipieren (B_15; B_16 und B_19). Dieser Koordinierungsmodus wird aber auch empirisch nicht durchgehalten (B_15; s. Kapitel 6.2.4).⁵⁹

Versicherte bringen die Größe des Marktes zur Geltung, wenn sie Wesen in Stellung bringen, die auf Kompromissen zwischen Markt und Industrie beruhen („Marktanalyse“ in B_16), sie bereits Kontakte zu potenziellen Kunden aufweisen können^{N-M} oder einen bestehenden „Kundenstamm“^{H-M} haben (B_14 und B_15). In ihrer Reinform kann die Marktgröße nicht in die Situation eingebracht werden, da sie erst ex post, durch den profitablen Verkauf von Produkten und Dienstleistungen im Markt selbst bestimmt wird. Dieses Kernproblem der GZ-Vergabe wird in 5 von 12 Gesprächen deutlich thematisiert (B_12; B_13; B_14; B_15 und B_26). Dies etwa, weil Kunden nicht „brav“ kommen werden (B_12) oder weil „so richtig weiß keiner, was in eineinhalb Jahren passiert“ (B_13: Abs. 30). Dies unterstreicht die bereits in den Experteninterviews herausgearbeitete Relevanz dieses Problems (s. Kapitel 5.1). Lediglich besonders inspirierte Versicherte sehen hier kein Problem: „Bedarf ist immer“ (B_1: Abs. 22).

59 Für die Verwirklichung einer Marktbeziehung fehlt nicht nur der Preis bzw. dessen freie Bildung für ein wie auch immer geartetes Produkt. Ein Eignungsfeststellungsverfahren, das Prinzipien der Marktwelt über die Konkurrenz um eine begrenzte Anzahl an Förderplätzen simuliert (vgl. Diaz-Bone 2009c zur Rolle der Marktkonvention bei der Personalrekrutierung), ist durch den Gesetzgeber ebenfalls nicht vorgesehen.

6.1.7 Die Ordnung der Meinung

Auf der Ebene der Handlungen kann natürlich das Offenlegen der Informationen zum Förderinstrument der Welt der Meinung zugeordnet werden, insofern es für eine Rechtfertigung vorbereitet ist, die sich auf das Gebot der Transparenz stützt. Ansonsten ist diese Ordnung – abgesehen von gelegentlichen Verweisen darauf, wie andere Kollegen etwas sehen oder handhaben würden – kaum präsent. Dies bestätigt die im Diskurs sowie den Experteninterviews gewonnene Einschätzung, dass diese Rechtfertigungsordnung hier keine besondere Relevanz besitzt. Lediglich kann beobachtet werden, dass die Stellungnahme der fachkundigen Stelle zu einem Wesen der Welt der Meinung transformiert werden kann, indem sie ihrer fachliche Kompetenz und ihres Charakters als entscheidende Prüfinstanz entkleidet und als zweite Meinung dargestellt wird: „dass praktisch zwei [...] drüber geguckt haben“ (B_15: Abs. 56). Oder aber, wenn Versicherte das Erfordernis, umfangreiche Umsatz- und Rentabilitätspläne vorzulegen, kritisieren, indem sie diese als „Spekulation“ anprangern (B_13; im Detail s. Kapitel 6.2.4).

6.2 Prüfungen, Dispute und Momente der Einigung

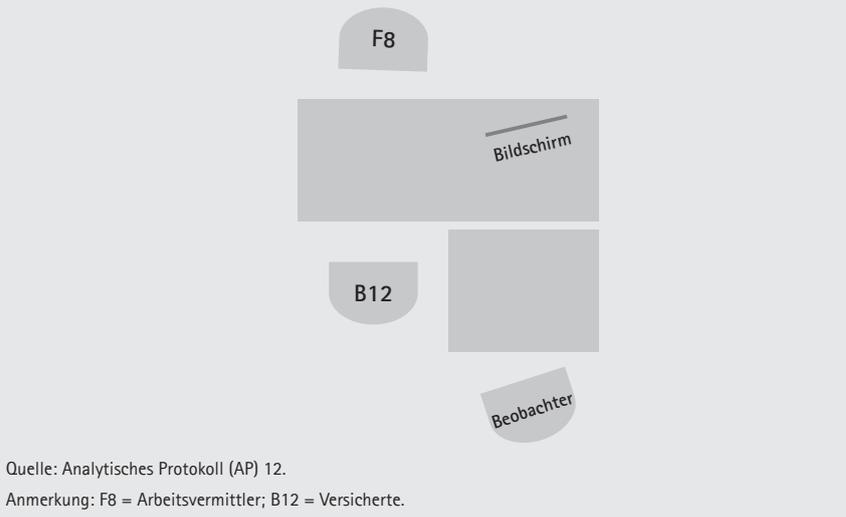
Im vorangegangenen Kapitel 6.1 wurde gezeigt, dass alle sieben Konventionen der öffentlichen Rechtfertigung und die dazugehörigen Welten in Existenzgründungsgesprächen von Bedeutung sind. D. h. sie sind in den beobachteten Situationen präsent, Akteure stützen ihr Handeln darauf und sie werden von ihnen aufgegriffen, um Kritik zu üben oder Einigungen herzustellen – was nicht ohne Konsequenzen für die Gestaltung der Gespräche bleibt. Ähnlich wie schon in den Experteninterviews (s. Kapitel 5.2) waren es aber staatsbürgerliche, häusliche, industrielle, inspirierte Welt und Netzwerkwelt, die besonders hohe Präsenz zeigen. Die Ordnungen der Meinung und des Marktes tauchten eher am Rande oder in Form weniger Kompromissformulierungen auf. Damit ist allerdings nicht ausgesagt, dass die Ordnung des Marktes implizit nicht doch eine Rolle spielt. Schließlich speist sich nach Auskunft der Experten die Ungewissheit oder Problematik der Situation insbesondere aus der unhintergehbaren Unsicherheit des Markterfolges. Dies zeigen die häufigen, wenn auch kurzen Verweise auf die Marktordnung, die diese wie eine Art *Drohkulisse* in der Situation präsent machen. Gerade die häusliche Ordnung hat ihre Schwierigkeiten mit dem Konkurrenzprinzip und der ungewissen Zeitstruktur der Marktwelt, in der die Errungenschaften der Vergangenheit gegenüber dem Verkaufserfolg in der Gegenwart und der kurzfristigen Marktanpassung nichts wert sind. Häusliche Prinzipien sind in der institutionellen Umwelt der Arbeits- und Sozialverwaltung – das belegen auch die Expertengespräche – allerdings fest verwurzelt.

Es sollte auch deutlich werden, dass im Zuge der Existenzgründungsgespräche unterschiedliche Verknüpfungen von Akteuren, Objekten und Konzepten vorgenommen werden, die als *konventionenbasierte Weise* des Existenzgründungsgesprächs aufgefasst werden können. Wobei nicht beobachtet werden konnte, dass es gelingt, das gesamte Gespräch nur an einer einzigen Konvention zu orientieren. Diese Beobachtung bestätigt die Annahme von Eymard-Duvernay und Marchal (1997), dass Interaktionsprozesse – im Falle der genannten Autoren wurden Rekrutierungsprozesse untersucht – zwar in Bezug auf einzelne Konventionen typisiert werden können, in der Realität aber mit Wechseln und Kompromissen zwischen diesen typischen Rahmungen zu rechnen ist. Die bisherigen Darstellungen zur Ebene der Situation zeigen insbesondere Kompromisse aus häuslicher und industrieller Welt, inspirierter und Netzwerkwelt – also ähnlich den Expertengesprächen (s. Kapitel 5.3) und der identifizierten Bruchlinie auf der Diskursebene (s. Kapitel 4.1.2) – oder aber aus staatsbürgerlicher und industrieller Welt. Bevor der Versuch unternommen wird, diese charakteristischen Kompromisse genauer voneinander zu scheiden und so das Abstraktionsniveau zu steigern, soll nun anhand ausgewählter und ausführlich zitierter Passagen beispielhaft gezeigt werden, wie die Akteure konventionengestützte Prüfungssituationen, Dispute und Einigungen praktisch herstellen. Dabei werden auch die von Eymard-Duvernay und Marchal (1997) angesprochenen Wechsel erkennbar sein. Um eine angemessene Analyse des Datenmaterials bieten zu können, werden in Anlehnung an die methodischen Hinweise von Silverman (2005) durchweg längere Sequenzen zitiert. Der Fokus der folgenden Darstellungen liegt auf Situationen, die belegen sollen, dass insbesondere von häuslicher und industrieller Welt zu inspirierter und Netzwerkwelt ein weiter Weg oder jedenfalls ein steiniger Pfad zu gehen ist. Diese Belege stützen dann die weitere analytische Verdichtung in Kapitel 6.3.

6.2.1 Die Bewährungsprobe in der Welt des Hauses

Wir beginnen dabei wieder in der Welt des Hauses. Das Gespräch ist das erste Zusammentreffen zwischen einem männlichen Arbeitsvermittler von Mitte dreißig, der sich selbst als Experte für den GZ versteht und wohl auch organisationsintern (informell) als solcher fungiert sowie einer jungen Frau, die am Ende einer Kosmetikerausbildung stehend, von sich aus Interesse an einer geförderten Selbständigkeit angezeigt hat. Die Gesprächsteilnehmer sitzen sich direkt gegenüber, sodass sie über den Tisch hinweg guten Augenkontakt haben und Gestik und Mimik der Gesprächspartner wechselseitig gut wahrnehmbar sind. Der Bildschirm des Computers wird links liegen gelassen (Abbildung 5). Dies unterstreicht die persönliche Interaktionsbeziehung zwischen Vermittlern und Versicherten und damit den häuslichen Charakter der Situation; man sitzt sprichwörtlich *zu Tisch*.

Abbildung 5: Raumskizze zu Beobachtung 12



Bei dem folgenden Zitat handelt es sich um den unmittelbaren Anschluss an die Eröffnung des Existenzgründungsgespräches. Der Arbeitsvermittler greift das angezeigte Interesse der Versicherten auf, will aber auch gleich wissen, ob die angestrebte Gründung in Kontinuität zum bisher eingeschlagenen Berufsweg steht:

- A: Und dann haben Sie ja, wie gesagt, aufgeschrieben, dass Sie an Selbstständigkeit interessiert sind.
- V: Ja.
- A: Ja. (!) Im erlernten Beruf oder in einem anderen Bereich?
- V: Im erlernten Beruf. (!)
- A: (_{schnauft}) Gut. (!) Warum Selbstständigkeit? (.) Muss ja mal fragen. (_{schnauft})
- V: Na: (!) wie::! (!) eigentlich hieß es ja, meine Chefin möchte mich übernehmen, aber bis jetzt hat sie noch nichts dazu wirklich geäußert oder so (.) und ich muss mich ja vorher arbeitslos melden, weil ich habe jetzt noch nichts unterschrieben und da ähm (!) (_{holt Luft}) haben wir jetzt durch meinen Freund einen Bekannten, der wusste, haben wir jetzt ein Salon gefunden, also der ist ausgestattet und alles aber der ist halt zu (!) und die:, die da mit dazugehö:ren, die würden das nur machen, wenn das jemand selbständig macht.
- A: Die dazu gehören?
- V: Na das ist eine Gaststätte [und daneben ist ein Kosme'
- A: [Aha, der Salon ist nur ein Teil
- V: Ja, genau.

- A: Hm
- V: Und weil da halt schon alles drin ist und so und die jemanden suchen, (.) würde ich das dann wahrscheinlich machen.
- A: (") Ja, weil die Anforderung ist ja recht groß, Sie sind ja dann plötzlich, (') dann, wenn Sie irgendwo angestellt sind, ne=
- V: =Ja
- A: Gerade als junger Mensch, ne, sind Sie ja noch (_{räuspert}) in, (') ich sage mal in äh (') wenn man angestellt ist, kriegt man ja immer noch mal ein bisschen Hilfestellung=
- V: =Ja:=
- A: Oder der Chef biegt noch mal das eine oder andere hin (_{hörbares schmunzeln}) oder so, ne? Und jetzt, (.) dann sind sie ja voll gleich für sich selbst verantwortlich, [ne?
- V: [Ja
- A: (') Also fühlen Sie sich auch sicher und frei (') in [der Ausübung Ihrer Tätigkeit.
- V: [Ja, muss ja, wenn ich das machen will
- A: (")(_{schnauft}) Na ich frage noch mal [(_{lacht})
- V: [Ja (_{schmunzelt}),
- A: Weil gerade für junge Menschen ist der Schritt in die Selbständigkeit immer noch ein Stück, (.) ein größerer Schritt.
- V: Na das wäre auch nur mein zweiter Ausweg. Also ist ja jetzt nicht meine [erste Wahl.
- A: [Aha, (') gut, (') ne?

(B_12: Abs. 9–16)

An diesem Gesprächsverlauf – der im Wesentlichen durch den Arbeitsvermittler beherrscht wird – kann sehr gut nachvollzogen werden, wie sich eine häusliche Prüfungssituation, die die Qualität des potenziellen Gründers bestimmt, vollzieht. Durch den erläuternden Einwurf, er müsse fragen, verweist der Vermittler darauf, dass ihn sein Status in der spezifischen Situation dazu zwingt – ihm die Pflicht auferlegt –, diese Frage zu stellen. Er unterstreicht dies mit einem bedeutungsvollen Schnaufen. Die Begegnung bietet eben von Beginn an einige Anhaltspunkte, sie als Situation nach den Prinzipien der häuslichen Welt zu definieren.⁶⁰ Gemäß ihrem Format tritt die Versicherte als junge Frau mit Piercing (AP_12) relativ zu ihrem als „väterlich“ (ebd.) beschriebenen Gegenüber bereits als kleines Wesen in die Situation ein. Daraus

⁶⁰ An dieser Stelle soll darauf hingewiesen werden, dass, nach Maßgabe pragmatischer Sozialtheorien, Merkmale der Sozialstruktur die Interaktion nicht determinieren. Wohl aber helfen sie den Akteuren innerhalb des verfügbaren Repertoires von Handlungsmöglichkeiten eine Wahl zu treffen (hierzu: z. B. Goffman 2001: 83).

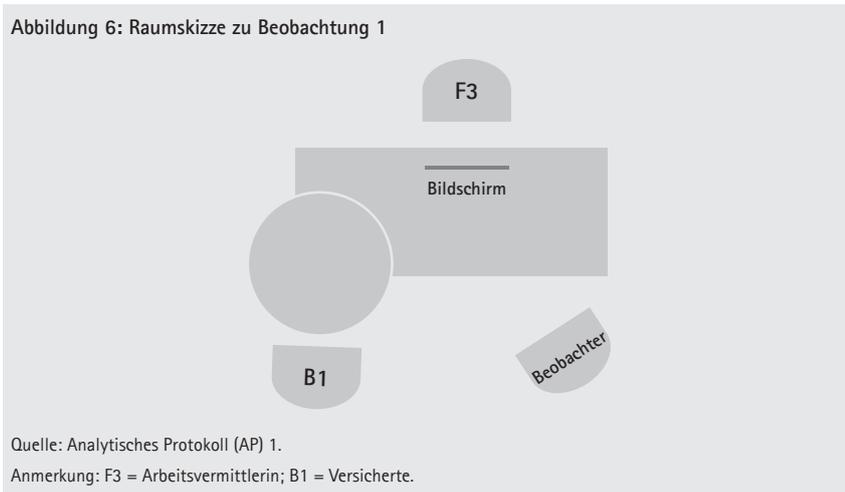
kann ein Status folgen, der es zur Verantwortung des Arbeitsvermittlers macht, die Ernsthaftigkeit und Wohlüberlegtheit des Vorhabens nicht vorauszusetzen, sondern einer geeigneten Prüfung zu unterziehen. Die Aufforderung, das Interesse an Selbständigkeit zu begründen, dürfte durch die beschriebene Sitzordnung an Nachdruck gewinnen. Die Versicherte bringt eine Mischung aus Verunsicherung und Unverständnis, durch die langgezogene, fast gegenfragende Eröffnung ihrer Erwiderung, zum Ausdruck. Im Anschluss gibt sie ein Narrativ wieder, das erklärt, wie es zu ihrem Anliegen kam. Sie lässt sich also dem Format nach und auch inhaltlich – die wenig vertrauenswürdige oder gar verantwortungslose Chefin, die sich nicht wirklich äußert – auf ein Engagement in der häuslichen Welt ein. Mit der Äußerung, die Möglichkeit zur Selbständigkeit „wahrscheinlich“ wahrzunehmen, bietet die Versicherte einen weiteren Anhaltspunkt für den Arbeitsvermittler, die Ernsthaftigkeit des Anliegens in Frage zu stellen. Der genannte Status der Versicherten wird vom Arbeitsvermittler aufgegriffen, und durch das Heranziehen von großen Wesen (der Chef) und dem Verweis auf das Konzept der Verantwortung wird die Versicherte selbst in ein relationales Verhältnis gesetzt, das ihre (fehlende) Qualität zum Ausdruck bringen kann. Der Arbeitsvermittler kann mit seinem Vorgehen die Versicherte mit ihrem Gründungsanliegen sichtlich ausbremsen und das Ziel eines reiflichen Überdenkens der Entscheidung und im Zweifel eines Einschwenkens auf die vermeintlich sicherere Variante einer regulären Beschäftigung möglicherweise erreichen.

6.2.2 Die Prüfung der Netzwerkgröße (in einem hybriden Setting)

Eine Situation der Prüfung, die wesentlich auf Basis der Netzwerkkonvention arrangiert wird, verläuft hingegen völlig anders. In der Begegnung, die hier zur Illustration herangezogen wird, bestehen nach den Merkmalsdimensionen Geschlecht, Alter und Bildungsniveau keine nennenswerten Asymmetrien zwischen den Beteiligten. Die Akteure stehen damit in einer „Nähe“ (AP_1) zueinander, die sich auch auf den Gesprächsverlauf auswirkt. Die Kommunikation ist „freundlich“ und verläuft auf „Augenhöhe“ (ebd.). Während die Versicherte von Beginn an „mit ausdrucksstarker Gestik“ (ebd.) in das Gespräch geht, ist die Arbeitsvermittlerin zunächst eher zurückhaltend, stellt aber deren Entscheidung, eine selbständige Tätigkeit zu planen, und somit den Status der Versicherten als autonomes Individuum nicht in Frage. Das räumliche Arrangement ist im Unterschied zu oben eher dafür vorbereitet, eine distanzierte, gleichförmige Behandlung verschiedener Anliegen – also nach Prinzipien der staatsbürgerlichen Konvention – zu ermöglichen (Abbildung 6). Allerdings können gemalte Kinderbilder an den Wänden den Eindruck einer persönlichen Atmosphäre (AP_1), in der eine spezifischere Behandlung möglich ist oder gar erwartet werden kann, begünstigen. Das Gespräch wird bereits nach kur-

zer Zeit von der Versicherten genutzt, um sich vom eigenen Status als Arbeitslose zu distanzieren und ihren Aktivitätsdrang sowie ihre Motivation, unter Rückgriff auf Distinktion gegenüber Angestellten und in „enthusiastisch[er]“ (AP_1) Form, zur Geltung zu bringen. Durch ihre besonders ausgeschmückte Darstellung kann sie hoffen, die Distanz zwischen sich und der Arbeitsvermittlerin zu überwinden und sich dieser als Unternehmertyp aufzudrängen. Die Vermittlerin indes bleibt zunächst „zurückhaltend“ und „förmlich“ (AP_1). Sie kommt vor allem durch die Thematisierung formaler Kriterien und den Prozess betreffender Fragen („sind Sie da [ein Seminar: MG] schon angemeldet“) zum Zuge.

Abbildung 6: Raumskizze zu Beobachtung 1



In der nun folgenden Passage macht die Versicherte zunächst deutlich, keine genaueren Marktanalysen oder Ähnliches durchgeführt zu haben oder durchführen zu müssen. Sie erklärt damit die industrielle Größe passend zu ihrem inspirierten Auftreten für wenig relevant. Nun greift die Arbeitsvermittlerin mit der Frage nach bereits „bestehende[n] Kontakten“ etwas auf, das das Ordnungsprinzip der Netzwerkwelt in der Prüfungssituation – es geht um den Stand und die Aussichten des Gründungsvorhabens – präsent macht.

- V: [...] Eine gewisse, Markttransparenz, würde ich jetzt nicht sagen (.), aber ich weiß, dass Bedarf immer wieder da ist. (A: Mhm)
- V: Ähm=
- A: =Aber so Aufträge oder Anfragen oder so, bestehen jetzt aktuell noch nicht? [Doch
- V: [Na:, nein!=
- A: =Okay=

- V: =Soweit bin ich noch nicht, (_{lacht (hehe)})=
A: =Ja gut=
V: =So weit [bin ich noch nicht. Nein!
A: [hätte ja sein können, also bei manchen ist es so, dass
so aus bestehenden Kontakten schon mal Anfragen
[da sind.
V: [(_{räuspert sich}) Ich habe angefragt (A: Mhm), ich habe von meiner
Seite, das habe ich einfach mal nachgefragt [...]

(B_1: Abs. 18–22)

Die Arbeitsvermittlerin bleibt nach den Maßstäben der Netzwerkwelt inkonsistent, indem sie die Kontakte auf bloß „bestehende“ und also nicht fortwährend gepflegte und ausgebaute Netzwerke reduziert und mit „Aufträgen oder Anfragen“ einseitig nur das Reagieren auf äußere Einflüsse thematisiert. Der Aktivitätsraum des Gründers wäre demnach stark an den Bedarf anderer sowie dessen planerischen Befriedigung gebunden und damit bleiben die Ausführungen der Arbeitsvermittlerin latent an der industriellen Logik orientiert. Die Versicherte – fast ein wenig empört über diese Unordnung – versteht es, die nun in der Situation präsenten Wesen in ein Verhältnis zueinander zu bringen, das ihre Größe zur Geltung bringt, indem sie ihre aktive Rolle innerhalb der Netzwerke betont. Sie ist es, die angefragt hat und sie verfolgt in dieser Hinsicht durchaus einen Plan, wenn sie auch noch nicht besonders weit damit fortgeschritten ist. In der Netzwerkwelt steht aber auch der Aktivitätsgrad an sich stärker im Vordergrund als eine effiziente Langfristplanung. Die Arbeitsvermittlerin bringt in der Folge institutionelle Kontakte (z. B. über Webseiten von Ministerien) und psychologische Persönlichkeitstest aus dem Internet zur Sprache. Dieser Versuch, einen beraterischen Beitrag zu leisten, der die staatsbürgerliche und die Welt der Industrie wieder in die Situation einführt, wird von der Versicherten allerdings geflissentlich ignoriert. Vielmehr stützt sie sich im Anschluss wesentlich auf eine Komposition aus inspirierter und netzwerkförmiger Welt, indem sie ihre Gefühlswelt und das positive „Feedback“ aus dem Freundeskreis in die Situation einführt und ins Zentrum ihrer Überlegungen stellt. Wie oben in Bezug auf die Bruchlinie im Diskurs angenommen, fällt es der Vermittlerin in dieser Situation schwer, einen bedeutsamen Status zu bewahren. Gegen Ende des Gespräches greift die Vermittlerin – die ein Stückweit distanziert aber gleichzeitig offen für das Engagement der Versicherten wirkt – die in die Situation eingeführten Konzepte auf, betont, die Versicherte solle sich mit dem „Schritt“ auseinandersetzen und Netzwerke knüpfen. So wird zum Ende hin deutlich, dass sich beide Gesprächspartner auf die Relevanz von Netzwerk- und inspirierter Größe geeinigt haben:

- A: Ich meine, das machen Sie aber auch schon, deswegen habe ich jetzt auch gar nicht so viel gesagt
[...]
- A: Ja, das ist Aufregend. (") Ja! Der Schritt.
- V: Aufregend ist es auf jeden [Fall
- A: [Auf jeden Fall
- V: also es ist auf jeden Fall was ganz, ganz Neues und ähm man wächst mit Sicherheit da drin, damit und alle Male.

(B_1: Abs. 53 und 59–60)

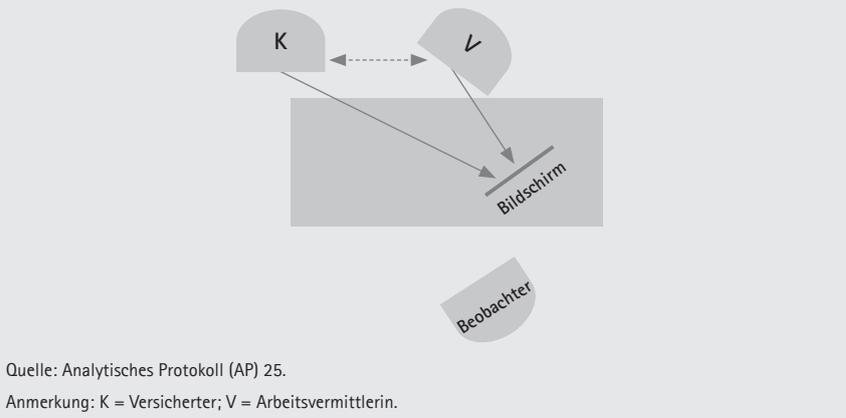
Mit ihrem Einstieg in die zitierte Passage macht es die Vermittlerin möglich, unterhalb des Regimes der Rechtfertigung, verstehen zu geben, dass die Versicherte auf die ihr vertraute Weise weitermachen kann. Der Ausklang des Gespräches wird zu Recht als „vertrauensvoll“ (AP_1) charakterisiert.

6.2.3 Die Prüfungssituation als hybrides Monster und der Spagat zwischen den Welten⁶¹

Wie man schon am obigen Beispiel mit seiner charakteristischen Verknüpfung von inspirierter und Netzwerkordnung sehen kann, ist die Zuordnung einer Prüfungssituation zu einer einzigen Konvention häufig kaum möglich. Im nun folgenden Beispiel, sitzen die Gesprächsteilnehmer einerseits direkt nebeneinander; diese Barrierefreiheit ermöglicht eine sehr persönliche Kommunikationsbeziehung^{H,N,1} und vermittelt den Eindruck gleichberechtigter Partner^N. Andererseits sind beide dem Computer zugewandt, der so in seiner Rolle als funktionales Bearbeitungs- und Dokumentationsinstrument^{S,E} des Vermittlungsprozesses eine zentrale Position in der Situation einnimmt und gemeinsam bearbeitet wird. Das Büro drückt so auf den ersten Blick bereits einen komplexen Kompromissversuch aus (Abbildung 7). Auf den zweiten Blick kann diese Anordnung als eine gemeinsame, vernetzte Bearbeitung des Prozesses interpretiert werden, die von allen beteiligten Wesen ein hohes Maß an Aktivität und Aufmerksamkeit verlangt und die Präsenz der Netzwerk- und Projektordnung unterstreicht.

61 Hinzugefügt werden muss, dass sich im Laufe von Beobachtung 25 herausstellt, dass der Versicherte gar keinen Anspruch auf Gründungszuschuss besitzt. Dennoch kommt das Gespräch auf dieses Thema zurück, als es um die Frage geht, ob dem Versicherten auch freiberufliche Tätigkeiten zur Vermittlung angeboten werden sollen. Die BA fördert grundsätzlich auch vermittelte freiberufliche Tätigkeit mit dem Gründungszuschuss.

Abbildung 7: Raumskizze zu Beobachtung 25



Quelle: Analytisches Protokoll (AP) 25.

Anmerkung: K = Versicherter; V = Arbeitsvermittlerin.

Es zeigen sich im Material „hybride“ Situationen, in welchen der Versuch unternommen wird, divergierende Ordnungsprinzipien miteinander zu verschränken. So etwa, wenn eine Prüfung vorgenommen werden soll, die sowohl die Qualität eines inspirierten Gründers bestimmen als auch dem Format der industriellen Welt und deren Anforderung an Standardisierung und methodischer Kontrolle gerecht werden soll. Möchte man diese Konstellation auf eine einzige Ordnung beziehen, bietet sich hierfür nur die Netzwerk- und Projektordnung an, die wie angedeutet in ihrer Genese bereits Aspekte beider Welten aufgenommen hat. Es ist aber durchaus sinnvoll, die situationsinterne Komplexität nicht zu eilig auf ein klares Muster reduzieren zu wollen. Die nun folgenden Gesprächspassagen zeigen den oben angekündigten Versuch, der pädagogisches Handeln abverlangt, die „Interaktion als eine Testsituation“ (Maier-Gutheil 2009: 198) gestaltet⁶² und aufwendig als „Exkurs“ (B_25: Abs. 223) gekennzeichnet werden muss. Letztgenanntes Vorgehen wird notwendig, da, was nun folgt, nicht länger mit einer staatsbürgerlichen Welt – deren Züge die Situation eines Vermittlungsgesprächs weiterhin trägt – vereinbar ist. Ein Exkurs kann von den Beteiligten als etwas verstanden werden, was der aktuellen Situation und ihren Legitimitätsansprüchen entrückt ist, und gleichsam wie ein vorübergehendes Projekt behandelt werden kann.

Die Arbeitsvermittlerin – sie wirkt elegant und dynamisch, ist Ende dreißig und besitzt einen betriebswirtschaftlichen Hochschulabschluss – will von einem ebenfalls hoch qualifizierten, männlichen Versicherten von ca. 50 Jahren, der lange (internationale) Berufserfahrung in einem Industrieunternehmen gesammelt hat, nach der Thematisierung des Förderinstrumentes GZ wissen: „Wenn Sie sich da

⁶² Insofern war die häusliche Ordnung für den Gesprächsprozess und die Gestaltung der Prüfungssituation von entscheidender Bedeutung.

jetzt mal versuchen, hineinzusetzen, [...] wie kommt das an, auf welchen Ebenen (h) reagieren Sie da [...]?" (B_25: Abs. 231). Der Versicherte wird als eine Person angesprochen, die in der Lage ist, die eigene Persönlichkeit flexibel als in verschiedene Ebenen zergliedert wahrzunehmen.

Der Versicherte reagiert mit einer Erzählung darüber, sich bereits „vor 20 Jahren“ einmal mit dieser Frage beschäftigt, sogar ein „Existenzgründerseminar“ besucht zu haben. Dies sei damals „eine spontane Idee [...] sehr interessant“ und „schon irgendwo eine Idee, die immer im Hinterkopf (A: Hm) saß“ gewesen. Jetzt sei es aber „wirklich wieder ein Thema, wo ich sage, das ist (‘) eigentlich fast die beste Alternative, ja.“ (B_25: Abs. 232). Damit bringt der Versicherte bereits einige Konzepte, die der Welt der Inspiration zugerechnet werden können in die Situation ein. Er ist nicht völlig darauf festgelegt, diese Idee zu verwirklichen, sondern sieht weiterhin verschiedene Alternativen. Bereits zuvor führte er seine Erzählung nicht zur „Lust an Selbständigkeit“ oder „Rückantworten [vom Markt: MG]“ (A in B_25: Abs. 227) hin, sondern zu den „bereichernd[en]“ Erfahrungen mit „Flexibilität“ während seiner Berufslaufbahn. Und außerdem könne man sich in der Selbständigkeit „verwirklichen“ (V in B_25: Abs. 228 und 230). Damit sind zentrale Aspekte der inspirierten wie auch der Netzwerkwelt präsent. Dennoch ist die Arbeitsvermittlerin mit der Evidenz des Prüfungsergebnisses noch nicht zufrieden, und geht in eine mehrere Minuten dauernde methodisch angeleitete wirkende Prozedur über:

- A: Hm. Aber wie gesagt, [...] wenn Sie jetzt jünger sind und keine Rücklagen haben ähm (‘), sollte [das
 V: [Denkt man
 A: [Kriegsentscheidend für die Entscheidung, (.)
 also was ist (h) für Sie als Existenzgründer wichtig? Was äh, warum macht man sich selbständig?

(B_25: Abs. 233)

Die Ausführungen der Arbeitsvermittlerin rekurriert damit auf eine fiktive Situation; der Versicherte selbst deutete zuvor an, ein finanzielles „Polster“ zu haben. An diesem Punkt geht er zunächst auf die „Sicherheit“ ein, „die man bräuchte“. Wenn man Familie habe – er selbst ist ledig –, habe man da ein „größeres Problem“ (B_25: Abs. 234). Die Vermittlerin unterbricht:

- V: [Also als
 A: [Was bräuchte man denn noch?
 V: [Lediger würde ich sagen, [eigentlich sofort.

A: [Was bräuchte man denn noch, also Sie sagten so, Sie wissen nicht, ob das die Sicherheit ist, die man bräuchte, [aber was braucht man.

V: [Ja eben die Unterstützung dann im Markt, also die operative Unterstützung [...]

(B_25: Abs. 234–236)

Es wird deutlich, dass sich der Versicherte zunächst auf die Ordnung des Hauses bezieht und Sicherheit und Verantwortungsbewusstsein (für die Familie) bei der Entscheidung zur Selbständigkeit in den Vordergrund stellt. Alsdann schwenkt er über zur Ordnung der Industrie und kann sich operative Unterstützung bei der Umsetzung des Gründungsvorhabens als entscheidend vorstellen. Die Arbeitsvermittlerin unterbricht erneut:

A: Operativ kommt ja von außen in Anführungsstrichen und äh welche Einstellung sollte ein Existenzgründer (h) also Ihres Erachtens auch mitbringen?

(B_25: Abs. 237)

Nun verlegt sich der Versicherte auf die Marktgröße und bringt ein „ganz großes Kundenverständnis“ und das gute Gefühl „den Kunden zufrieden zu stellen“ (B_25: Abs. 238) zur Sprache. Er verweist dabei auch erneut auf seine eigenen positiven Erfahrungen in diesem Bereich. Die Arbeitsvermittlerin greift nun den emotionalen Ausdruck als relevantes Format der inspirierten Welt auf:

A: Aber Sie lächeln dabei.

V: Und?

A: ich denke Sie (h) Sie haben eine Motivation, Leidenschaft, ne? [Die

V: [Die habe ich absolut=

A: =Genau, die (V: Absolut) erwähnen Sie schon gar nicht mehr, es ist ganz lustig bei Ihnen zu beobachten, (V: Ja?) finde ich. (lacht)

(B_25: Abs. 239–241)

Der Versicherte ist zunächst ob der Bemerkung sein Lächeln betreffend verwundert. Für sein momentanes Engagement – die Situation in der er sich wähnt – ist diese Information irrelevant. Er kann sich dann aber mit der Qualitätszuschreibung durch die Vermittlerin anfreunden. Der methodische Prozess dieser Prüfung ist an diesem Punkt allerdings noch nicht abgeschlossen. Vielmehr führt die Arbeitsvermittlerin ihn nach kurzer Zeit weiter:

- A: [...] Gut, wir haben wieder das Monetäre (schreibt auf Blatt). Wir haben die Einstellung, die Motivation (V: Ja) sag ich jetzt mal (schreibt)
- V: Ich denke mal, das ist jetzt ganz wichtig, natürlich.
- A: Und eine Dienstleistungsmentalität (schreibt) vielleicht (V: Ja, ja).
- A: Was ist denn das wichtigste Ihrer Meinung nach, wenn man das so ins Ranking bringen müsste? Mit eins, zwei drei. ("")
- V: Ich denke (") also die Dienstleistungsmentalität wird sich (A: (Tippt)) aus der Motivation ergeben. Ich denke, Motivation (A: Hm) wäre das Wichtigste.
- (B_25: Abs. 243–248)

In dem Moment, da der potenzielle Selbständige ein „Ranking“ andeutet, das ganz im Sinne der inspirierten Ordnung der „Motivation“ als unbestimmte innere Gefühlslage die größte Relevanz einräumt, scheint die Arbeitsvermittlerin dieses Ergebnis im Computer festzuhalten – technisch zu objektivieren – und damit den weiten Bogen vom Format der inspirierten Welt („aber Sie lächeln“) zum Format der industriellen Welt zu schlagen.

Der Versicherte stellt nun im Einklang mit weiten Teilen des oben systematisierten Diskurses (s. Kapitel 4.1.1) fest, dass es die „Selbstmotivation“ und „innere Einstellung“ ist, aus der „alles“ entstehe oder „wächst“ und die Arbeitsvermittlerin „versteh[t]“, dass „das Monetäre eher auf Platz drei“ (B_25: Abs. 251) gesehen wird. In völligem Einklang sprechen sich die Beteiligten zu, „wenn jemand wirklich mit Leidenschaft so was macht“ (V in B_25: Abs. 254), „[d]ann macht er sich selbständig, gell?“ (AV in ebd.).

Zunächst konnte sich der Versicherte während dieser Prüfungssituation lange nicht von der Logik des Hauses trennen; begründete seine „Leidenschaft“ mit der „Verantwortung [...] für die Leute drunter [...] mit Familie und allem drum und dran“ und ordnete diese auch der Marktordnung („dass der Kunde kriegt, was er will“) und der Industrie („und zu dem Zeitpunkt, den er will“) unter (B_25: Abs. 242). Nachdem nun aber die Relevanz der inspirierten Größe durch die beiden Gesprächspartner unmissverständlich festgehalten, durch das Dokumentieren auf einem Blatt und im Computer sogar objektiviert wurde, ist die Situation geklärt und der Versicherte kann auch die kleinen Wesen benennen, von welchen er sich nun distinguert: „Also das [diejenigen, die wegen des monetären Anreizes gründen: MG] sind vielleicht dann eher die Leute, die ein bisschen, ja, sag mal, keine andere Wahl [...] sehen“ (B_25: Abs. 254). Damit verweist er erkennbar auf sogenannte Notgründer und es schließt sich der Kreis einer Argumentationsfigur, die auf allen Ebenen dieser Untersuchung erkennbar war (s. Kapitel 4.1.2 und Kapitel 5.3). Die Vorkehrungen, die zu treffen waren, um diese Prüfung durchzuführen, zeigen eines: Der Weg vom Format der Inspiration zu dem der Industrie ist im Kontext eines Existenzgrün-

dungsgespräches wohl möglich, wenn auch nicht ganz einfach. Er wird aber durch die Präsenz der staatsbürgerlichen Konvention tendenziell versperrt.

6.2.4 Die Macht von Objekten beim Wechsel zwischen den Welten

Zumindest im Falle des Beispiels aus der Netzwerkwelt (s. Kapitel 6.2.2) war es die Versicherte, die die entscheidenden Akzente setzen und die Situation in ihrem Sinne gestalten konnte. Doch lässt sich zeigen, dass Arbeitsvermittler über entscheidende Ressourcen verfügen, in Momenten, da ihnen die Situation zu entgleiten droht, die selbige nach den Regeln einer Welt zu transformieren, die ihnen mehr Handlungssicherheit bietet. Hierzu wird die Eingangspassage eines Gespräches zitiert. Die Arbeitsvermittlerin von Mitte zwanzig, die zwar erst seit wenigen Jahren, aber dafür sehr häufig (durchschnittlich mehrmals pro Woche) mit GZ-Vergabe zu tun hat, wirkt sehr förmlich im Auftreten, die Atmosphäre des Büros ist die „des Amtes“ (AP_15). Die Versicherte ist Anfang fünfzig und möchte sich als Physiotherapeutin niederlassen, sie wirkt leger und direkt. Sie neigt dazu, immer wieder Narrative zu entfalten, um welche die Zitate z. T. gekürzt wurden. Die Arbeitsvermittlerin beginnt in einer Weise, die den Eindruck einer Verkaufssituation in einem Laden vermittelt. Die Versicherte greift diese Einladung, ein spezifisches Bedürfnis anzuzeigen, auf:

- A: Ja, dann würde ich gleich die Frage an Sie weitergeben: Wo kann ich Ihnen behilflich sein. Oder? (")
- V: Ich weiß nicht, ob man Anrecht hat, ich bin jetzt noch im Angestelltenverhältnis und ich weiß nicht, ich werde selbst kündigen [...] Und ich weiß nicht, ob es eventuell eine Möglichkeit gibt, finanzielle Unterstützung zu bekommen [...] aber dann, wenn ich selbst kündige, weiß ich, ^(haut auf den Tisch) dass man erst wieder eine Sperrzeit hat von drei Monaten und das ist nun meine Frage, die Sie mir nun beantworten müssen.
- A: Ähm (") ja, wir als Agentur können praktisch Leistungen in Aussicht stellen, nur aus der Arbeitslosigkeit heraus. [...] [D]as andere alles mit dem selber kündigen, das hat alles leistungsabteilungsrechtliche Konsequenzen, wenn Sie selber das Arbeitsvertragsverhältnis lösen. Dazu kann ich keine Auskünfte geben.
- V: Ach so!
[...]
- A: Können das Ganze ja mal zusammen mit dem Formblatt besprechen. [...]

(B_15: Abs. 5–12)

Die Situation wird also zunächst nach dem Muster einer Marktbeziehung eröffnet. Gemäß dieser Koordinationsform nutzt die Versicherte die offene Gestaltung, um direkt mit einem konkreten Bedürfnis, einer Frage ihr „Anrecht“ betreffend, zu entgegnen. Damit wird aber auch ein gewichtiges Konzept der staatsbürgerlichen Welt in die Situation eingeführt. Dass es sich um ein ihr wichtiges Anliegen handelt und die erwarteten Konsequenzen möglicherweise als ungerecht empfunden werden, wird durch ein Auf-den-Tisch-hauen untermauert. Die Arbeitsvermittlerin scheint sich mit der geforderten spezifischen Behandlung – die eine Komposition aus häuslicher und staatsbürgerlicher Konvention erfordern würde – überfordert zu fühlen. Sie kann auf mächtige Wesen der staatsbürgerlichen Ordnung zurückgreifen (leistungsrechtlich, Vertragsverhältnis, Auskünfte, Formblatt), um die Situation zu klären. Die Versicherte lässt sich zunächst auf eine solche Situationsdefinition ein, ist aber auch im Übrigen Gesprächsverlauf sehr direkt und unterbricht den, durch ihr Gegenüber formal orientierten, Gesprächsfluss mit sehr spezifischen Zwischenfragen: „Die Frage hat noch keiner gestellt“ (A in B_15: Abs. 122). Sie greift in der Folge – nachdem sie mal wieder durch spezifisches Nachfragen und narratives Erläutern ihrer Beweggründe den formalen Fluss unterbrochen hatte – allerdings auch selbst in profanierender Weise auf Wesen der staatsbürgerlichen Welt zurück, um die Situation wieder in entsprechende Bahnen zu lenken.

V: Gut. Weiter im Text.

A: Ja (!) soll ich mal ausdrücken so einen Antrag auf (h) Gründungszuschuss?
[...]

(B_15: Abs. 157–158)

In einem anderen illustrativen Fall ist es kein greifbares Objekt, das einen Wechsel zwischen den Welten anbahnt, sondern ein Konzept, das insofern Objektstatus hat, als sich die Akteure handelnd darauf beziehen. Es handelt sich um ein Gespräch zwischen einer Vermittlerin von über sechzig, die i. d. R. Akademiker vermittelt und einem Versicherten von Mitte dreißig, der einen Hausmeisterservice eröffnen möchte und bisher als Dachdecker arbeitete. Die askriptiven Merkmale der Akteure legen eine häusliche Rahmung nahe, was das leicht mütterliche Auftreten der Arbeitsvermittlerin und das freimütige Erzählen des Versicherten erklärt (AP_13). Das Gespräch hatte bis zum Zeitpunkt des folgenden Zitates eine stark häusliche Prägung – wobei die Arbeitsvermittlerin auch immer wieder eine Orientierung am staatsbürgerlichen Ideal erkennen lässt. Nun aber steht das Thema der formalen Voraussetzungen für die Förderung auf der Agenda. Während die Thematisierung von Berufserfahrung, Lebenslauf und Geschäftskonzept die bestehende Situation

nicht durcheinander bringt, ist dies anders, als mit der Umsatz- und Rentabilitätsvorschau ein gewichtiges Wesen der industriellen Welt die Szene betritt. Alle Konzepte müssen angesprochen werden, da sie in der Geschäftsanweisung der BA gefordert werden:

- A: [...] und Umsatz- und Rentabilitätsvorschau. Das sind die Unterlagen, die diese fachkundige Stelle haben will. (V: den, den) Die prüfen die dann.
- V: Den letzten Punkt finde ich zwar immer ein bisschen schwierig, weil es soll, glaube ich, zwei Jahre vorauswirkend sein, der Plan, nicht? Und ich sage mal so: wirklich hundert Prozent sagen, was in anderthalb Jahren passiert, kann, denke ich mal keiner [...]

(B_13: Abs. 29–30)

Die Umsatz- und Rentabilitätsvorschau grenzt deutlich an die Kompromissfähigkeit, die die häusliche Ordnung mit der industriellen Ordnung eingehen kann. Verließ das Gespräch bisher sehr ruhig und einvernehmlich, ist die Situationsdefinition auf der dieses Einvernehmen basierte, und die darauf fußende Statuszuweisung – der Versicherte konnte zuvor seine Erfahrungen mit entsprechenden Tätigkeiten und seine Vertrauenswürdigkeit in die Situation einbringen – nun deutlich gefährdet. Die Teilnehmer fahren fort:

- A: Ähm, ja aber das=
- V: =Das ist eigentlich nur Spekulation, finde ich eigentlich so.
- A: Ja;, aber ich denke mal, da kriegen sie auch von der IHK (V: Hm) noch mal richtig Unterstützung [...] die Förderung hat ja das Ziel, dass Sie langfristig Ihren Lebensunterhalt selbst durch diese Selbständigkeit (V: HmHm) (") erwirtschaften können. [...] man hat heute noch keine Verträge für die Zeit in zwei Jahren, das ist richtig (V: HmHm) aber bestimmte Vorstellungen, bestimmte Ansatzpunkte=
- V: =Die hat man schon=
- A: =sollte man schon haben (V: Ja)

(B_15: Abs. 31–33)

Es gelingt dem Versicherten das Objekt des Anstoßes, die Umsatz- und Rentabilitätsvorschau, aus den zur Diskussion stehenden Welten (Industrie, Haus) zu drängen, indem er diese als „Spekulation“ bezeichnet und so mit einer dritten – aus seiner Warte unangemessenen – Größe, der Meinung, in Verbindung bringt. Man einigt sich nun darauf, dass es nur um „Vorstellungen“ und „Ansatzpunkte“ gehen

könne – ohne die eine große Person weder in der Welt der Industrie noch der des Hauses auskommt. Die Situation, die kurze Zeit im Begriff war, durch die Präsenz eines mächtigen Wesens der industriellen Welt, vollständig in die betreffende Richtung abzugleiten, kann so wieder in Richtung der häuslich Welt stabilisiert werden. Der erworbene Status der Beteiligten bleibt ungefährdet und das Gespräch verläuft weiter sehr harmonisch.

6.2.5 Der Disput zwischen einer häuslich-industriellen Komposition und dem Prinzip der Inspiration

Wie bereits in Kapitel 5.3 gezeigt werden konnte, kann im Zuge der GZ-Vergabe mit einer besonderen Spannung zwischen einer Orientierung an den Prinzipien von häuslicher und industrieller Ordnung – vereint hinter dem Konzept der Verantwortung – auf der einen Seite und von Netzwerk- und inspirierter Ordnung – vereint hinter dem Konzept der (Selbst-)Motivation – auf der anderen Seite gerechnet werden. Beziehen sich Akteure in Situationen der Prüfung aber auf unterschiedliche Konventionen, werden Dispute um die Relevanz der einen oder anderen und um den entsprechenden Status von Objekten oder Akteuren wahrscheinlich. Dispute sollten vor allem dann kaum umgänglich sein, wenn sich die konkurrierenden Ordnungsprinzipien auf ähnliche Formate stützen, die aus Daten relevante Information machen. So sollten ein staatsbürgerliches oder industrielles Engagement und ein inspiriertes oder häusliches Engagement in der Lage sein, aneinander vorbeizureden, oder sich zu ignorieren. Schwieriger wird es sein, wenn sich häusliches und inspiriertes Engagement gegenüberstehen; in beiden neigen Akteure dazu, Erfahrungen narrativ zu vermitteln. Diese zunächst theoretische Annahme lässt sich auch im Beobachtungsmaterial anhand eines Disputes zwischen einer Mitte zwanzigjährigen Versicherten, die bei aller Informationsbedürftigkeit⁶³ entschlossen ist, eine Versicherungsvertretung zu übernehmen und dem „väterlichen“ Arbeitsvermittler, der uns oben bereits begegnete, untermauern. Die Versicherte ist etwas älter und wirkt etwas reifer im Auftreten als die junge Kosmetikerin des obigen Beispiels. Daher bleibt von Seiten des Arbeitsvermittlers, durchaus konsistent mit einem weiterhin häuslichen Engagement, eine Aufforderung zur Begründung des Selbständigkeitsinteresses aus.

Im Gesprächsverlauf unterstreicht der Arbeitsvermittler, dass sich die Versicherte die Entscheidung zur Übernahme der selbständigen Tätigkeit gut überlegen solle, indem er auf „eine Menge Kraft“ verweist, die eine Fehlentscheidung kosten würde und fährt fort:

63 Sie muss zur Umsetzung ihres Vorhabens noch einen IHK-Lehrgang besuchen und mit einer Prüfung abschließen, um die Zulassung als Versicherungsvertreterin zu erhalten.

- A: [...] Weil es ist jetzt doch was Artfremdes. So viel Gefühl, sage ich jetzt mal auf Deutsch, (V: Ja) haben Sie jetzt noch nicht, ne?
- V: Ja, das kommt darauf an, ich habe da so was in der Art schon, also was heißt in der Art? [...] (.) doch ich denke schon, dass ich das hinkriege. (.) Ist zwar ein bisschen anstrengend, aber (")
- A: Gut, anstrengend ist [es, glaub ich, immer.
- V: [Ich traue mir das aber zu!
[...]
- A: [Es ist jetzt leider nicht Ihrs, also was Sie jetzt gelernt haben, ne. [...]
- V: Ja, aber ich habe jetzt gesagt, [„ich mach's“

(B_14: Abs 12–14)

Der Arbeitsvermittler versucht nun den Entgegnungen der Versicherten seinerseits damit zu begegnen, dass er seine Neutralität betont und dadurch auch ein Stückweit beschwichtigt, ohne dabei aber erkennbar die Relevanz der häuslichen Größe zu relativieren. Die Versicherte verteidigt daraufhin weiter ihr Vorhaben:

- V: Also, ich habe mir das lange genug überlegt und ich habe einfach gesagt, ich probiere es und wenn es nicht klappt, dann weiß ich's. Aber wenn ich schon von vornherein sage, ne:, dann weiß ich nicht, ob es geklappt hätte.
- A: Ja, es gibt hier ganz entscheidende Punkte (V: Hm) [...] Fördern tun wir nur Selbständigkeit [...]

(B_14: Abs 15–16)

Der Versicherten gelingt es nicht, geeignete Objekte oder Konzepte in die Situation einzuführen, um mit einem annehmbaren Status aus dieser Prüfung – die durch den Arbeitsvermittler nach den Prinzipien der häuslichen Ordnung definiert wird – herauszukommen. Letztlich setzt sie darauf, ihre innere Überzeugung und ihr „Ich“ in Stellung zu bringen. Damit bringt sie sich in die Lage, ohne weitere materiale Stützen auf die Relevanz der inspirierten Größe gesetzt zu haben. Der Arbeitsvermittler verharrt in einem Engagement, das einem Kompromiss zwischen häuslicher und industrieller Ordnung gehorcht, indem er die mangelnde Erfahrung und fehlende fachspezifische Ausbildung der Versicherten thematisiert. Der Disput wird dadurch beendet, dass der Arbeitsvermittler formal geregelte Voraussetzungen – die staatsbürgerliche Welt – aufgreift und mit weiteren beraterischen Ausführungen fortsetzt. Der Disput, in dem sich beide Gesprächsteilnehmer auf unterschiedliche Rechtfertigungsordnungen stützen, führt somit nicht dazu, dass die Situation bereinigt und der Status der Versicherten innerhalb einer gemeinsamen Welt abschließend geklärt wäre. Vielmehr kann die Situation durch das Heranziehen neuer

Wesen transformiert – also in eine andere Welt verlagert – werden, in der der Streitpunkt nicht mehr relevant ist: der Arbeitsvermittler greift formale Voraussetzungen⁵ als Thema auf (ähnlich s. Kapitel 6.2.4). So bricht der Disput im weiteren Gesprächsverlauf an anderer Stelle – der Arbeitsvermittler berät hier bezüglich des Finanzbedarfs in der Startphase – wieder auf:

- A: [Weil viele meiner Kunden, in der ersten Tabelle gleich vorne schreiben, „ich fange im Oktober an, in dem Oktober verdiene ich Geld.“
- V: Ne, das [ist
- A: [Ä:ä:!
- V: Ist klar. Meine Familie ist auch größtenteils selbständig, also nicht in der Branche. Aber daher weiß ich, was auf mich [zukommt so ein bisschen
- A: [Genau, ne?
- V: Na klar, ist ja logo. (!) Muss ja erstmal was reinstecken, bevor (!) is ja wie ein Haus bauen (_{lacht}).

(B_14: Abs. 49–52)

Nun beziehen sich beide Personen auf dieselbe Rechtfertigungsordnung, also eine Welt, aus deren Ordnung die Angemessenheit von Handlungen und die Größe von Objekten und Akteuren wie selbstverständlich bestimmt werden kann („ist ja logo“). Während der Arbeitsvermittler auf seine Erfahrung im Umgang mit den Gründungsanliegen anderer Versicherter verweist, hat die Versicherte nun ihre familiäre Herkunft und die dort vorhandenen Erfahrungen mit Selbständigkeit aus der Kontingenz herausgelöst. Damit herrscht Einklang bezüglich des häuslichen Äquivalenzprinzips, an welchem Dinge und Akteure zu messen sind und die beteiligten Akteure können sich mit Qualitäten ausgestattet präsentieren und sich wechselseitig einen entsprechenden Status zuerkennen. In der Folge wirkt die Kommunikation zwischen den Beteiligten etwas mehr auf Augenhöhe, wenn auch die Versicherte erst zu einem weit fortgeschrittenen Zeitpunkt (nach ca. 26 Minuten) noch einmal im Zuge der teilweise deutlich beherrschenden Ausführungen des Arbeitsvermittlers ihre häusliche Qualität untermauert, indem sie darauf verweist, sich „ja schon lange damit beschäftigt“ (B_14: Abs. 72) zu haben.

6.3 Dominante Kompromisse – Die drei Welten des Existenzgründungsgesprächs

Bisher wurde in Kapitel 6 die Relevanz der einzelnen Konventionen für die Situation des Existenzgründungsgesprächs dargestellt und gezeigt, welchen Unterschied es macht, wenn sich die Beteiligten insgesamt oder in wichtigen Punkten an der ei-

nen oder anderen Konvention orientieren. So sollte die Varianz in Gestaltung und Verlauf der Gespräche ihrem idiosynkratischen Charakter entrissen und gezeigt werden, wie sich unterschiedliche Formen von Allgemeinheit (Boltanski/Thévenot 2007: 21; Thévenot 2001a) in den Gesprächen bemerkbar machen. Alsdann wurden besonders markante Passagen des empirischen Materials herangezogen, um Bewährungsproben, Dispute und Momente der Einigung, in welchen die konventionbasierte Interaktion besonders zur Geltung kam, aufzuzeigen. In einem dritten Schritt werden nun drei dominante Kompromisse vorgestellt und entlang zweier Dimensionen in einem Feld angeordnet (s. Abbildung 8). Die Dimensionen sind dabei zum einen die der Prüfung, mit den beiden Polen einer vollständig objektivierten oder personalisierten Prüfung. Zum anderen die des Status der Versicherten, der in Richtung auf Autonomie oder Abhängigkeit unterschieden wird. Objektiviert Prüfung meint dabei, dass die Kriterien oder Wesen, die zum Arrangement der Prüfungssituation und zur Bewertung der unternehmerischen Eignung des Versicherten herangezogen werden, im Wesentlichen institutionell begründete und zertifizierte Kriterien sind (Qualifikation, Berufserfahrung, Stellungnahme). Mit personalisierter Prüfung ist nicht zuvorderst eine individuelle oder fallspezifische Prüfung gemeint, auch wenn die häusliche Welt ein fallspezifisches Variieren nahelegt. Vielmehr soll damit unterstrichen werden, dass die Prüfung der Eignung auch an Kriterien gebunden wird, die in der Person des potenziellen Gründers selbst liegen (askriptive Merkmale, emotionale Stimmungen, Motivation, Verantwortungsbewusstsein, Standhaftigkeit, Einstellung zum Risiko etc.). Die Darstellung fasst so zugleich die bisherigen Ergebnisse in systematischer Art zusammen.

Wie schon in Kapitel 5.3 sind auch diese drei *konventionbasierten Weisen* des Existenzgründungsgesprächs aus der empirischen Auswertung des Materials gewonnen und ihr Konstruktionsprozess beruht im Wesentlichen auf den bisherigen Ausführungen des sechsten Kapitels. Um als dominant gelten zu können, mussten diese Kompositionen folgende Bedingungen erfüllen: 1) Das ausreichende Vorhandensein von Objekten und Konzepten, die mindestens einer der beteiligten Ordnungen zugeordnet werden können und die Verwirklichung der normativen Orientierung verbürgen. 2) Eine durch Objekte oder Konzepte gestützte Kompromissfähigkeit der beteiligten Konventionen, um Lücken schließen oder Ausnahmen machen zu können. 3) Eine Konvention oder Komposition von Konventionen sollte die Fähigkeit besitzen, möglichst den gesamten Gesprächsprozess in eine Welt zu integrieren. 4) Zudem sollte der Wechsel oder Kompromiss zwischen den an einer Komposition beteiligten Ordnungsprinzipien – zumindest im Kontext der GZ-Vergabe – relativ weniger aufwendig oder konfliktträchtig sein als zwischen diesen und den übrigen in Betracht kommenden Ordnungsprinzipien. Diesen Prämissen liegt die Annahme zugrunde, dass Wechsel, Übersetzungen und Kompromisse zwi-

schen den Welten mit „costs“ (Dodier 1993) und Statusrisiken (s. Kapitel 6.2.4) verbunden sein können. So lassen sich drei dominierende Kompositionen identifizieren. Analytisch werden unterschieden: 1) die Rollen der beteiligten Personen, die als der jeweiligen Welt zugehörig und in deren Licht zu interpretieren angesehen werden,⁶⁴ 2) die typischerweise beteiligten Wesen bzw. Objekte sowie 3) die Formate der Qualifikation (s. Abbildung 8).

Abbildung 8: Die drei *konventionenbasierten Weisen* des Existenzgründungsgesprächs



Dies soll nicht darüber hinwegtäuschen, dass in actu auch andere Kompromisse oder zeitlich aufeinanderfolgende Kompositionen möglich sind; dies haben die Darstellungen der vorangehenden Unterkapitel zeigen sollen. Eine Stärke der konventionentheoretischen Analyse soll es sein, zugleich die Komplexität zur Verfü-

64 Ähnlich Goffman (2001: 86) in Bezug auf Rollenkategorien und Interaktionsordnung.

gung stehender Deutungs- und Handlungsmodi aufzuzeigen und Anhaltspunkte für Verallgemeinerungen bieten zu können. Das Ergebnis ist nicht eine Exploration und Systematisierung irrationaler Heuristiken, welche die Akteure zur Anwendung bringen, sondern unterschiedlicher Rationalitäten, die in unauflösllichem Zusammenhang zu Situationsdefinitionen (hier Welten) stehen.

Die erste dieser dominanten Kompositionen soll hier als **Öffentlicher Dienst** benannt werden. Dabei handelt es sich um eine Kompromissformel aus staatsbürgerlichem (s. Kapitel 6.1.3) und industriellem Prinzip (s. Kapitel 6.1.2).⁶⁵ Hier werden Versicherte als *autonome Individuen*, die eine rechtlich fixierte Förderung beantragen möchten, anerkannt (z. B. B_1; B_13; B_15; B_16; B_19; B_20) und treten auch selbst entsprechend auf (z. B. B_16; B_19). Abhängig sind sie lediglich von fachlichen und formalen Voraussetzungen. Der Arbeitsvermittler ist in der Rolle eines *Regulators*, der seine Größe im Wesentlichen daraus bezieht, dass er die institutionellen Regeln genau kennt, deren Inhalt nüchtern dem *Anspruchsberechtigten* vermittelt und sein Beratungshandeln im Dienste des Allgemeinwillens, aber auch der Effizienz von Verwaltungsabläufen variiert. Ein Spannungsverhältnis, das für sich genommen schon schwierig genug ist.

Wesen von einigem Gewicht ist hier der *Computer*, welcher eine effiziente Bearbeitung der Verwaltungsaufgaben gewährleisten soll. Über ihn werden während der Gespräche häufig Daten abgeglichen, Informationen eingeholt, Ergebnisse dokumentiert und Formulare bereitgestellt. Somit bedeutet sein Einbeziehen in die Interaktion auch immer, dass der Prozess ein Stück voranschreitet und für den Versicherten, dass er seinem Ziel – sofern dieses in einer monetären Förderung besteht – näher kommt. *Formulare* und *Leitblätter* werden zur Standardisierung und gleichförmigen Strukturierung des Gesprächsprozesses herangezogen und sind Teil sowohl der industriellen wie auch der staatsbürgerlichen Welt. Ihr Einbezug gibt den Vermittlern eine Ressource an die Hand, die es ihnen wie gesehen (s. Kapitel 6.2.4) erleichtert, immer wieder zu einer entsprechenden Situationsdefinition zurückzukehren, was auch die Dominanz dieser Gesprächsweise verstärkt. Diese Situationsdefinition wird durch eine Bürogestaltung gestützt, die eine Distanz zwischen dem Arbeitsvermittler (und seinem Computer) auf der einen Seite und dem Versicherten auf der anderen Seite herstellt (s. Abbildung 6). Der Vergabe- und Gesprächsprozess kann sich damit auf das Wesentliche – nach den Formaten von staatsbürgerlicher und industrieller Welt – konzentrieren. Was zu einem weitgehend ohne Ansehen der Person verlaufenden Vorgang führt.

⁶⁵ Auch Boltanski/Thévenot (2007: 443).

Formate, auf deren Grundlage die (Ko-)Konstruktion der Qualität des Gründers vorgenommen wird, beschränken sich in Anlehnung an die gesetzliche Vorgabe auf *korrekte Bescheinigungen* einer fachkundigen Stelle und *formale Qualifikationsnachweise*. Die Bewährungsprobe findet somit auf Grundlage *objektivierter Anhaltspunkte* statt. Diese lassen sich großteils bereits dem Computer entnehmen. Die Entscheidung zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit wird hier nicht hinterfragt, der *Rechtsanspruch* verbietet dies. Fallspezifika bleiben weithin unthematisiert oder werden an den Rand oder das Ende des Gesprächs gedrängt.

Die zweite konventionenbasierte Weise des Existenzgründungsgesprächs soll hier als **Fürsorglich-pädagogische Beratung** benannt werden. Sie besteht in einer Komposition aus häuslicher (Kapitel 6.1.1) und industrieller Ordnung (Kapitel 6.1.2) und schließt deutlich an die Weise der „Verantwortungsvollen Gründungszuschussvergabe“ an, die aus den Äußerungen der Experten herausgearbeitet wurde (Kapitel 5.3).

Arbeitsvermittler übernehmen in dieser Situation die Rolle eines *Mentors*. Diese Rolle wurde – wie oben gesehen (s. Kapitel 6.1.1) – im ausgewerteten Material vor allem in B_12 und B_14 durchgehalten. Aber auch B_21 und B_26 weisen Züge auf, die diese Rolle des Arbeitsvermittlers greifbar machen. Versicherte werden auf Risiken und Gefahren hingewiesen, ihnen werden Tipps vermittelt und Anforderungen formuliert, welchen sie gerecht werden sollten, um Risiken zu reduzieren und das „Schlimmste“ (AV in B_12) zu verhindern. Versicherte müssen aufmerksam zuhören und sich selbst als *verantwortungsbewusste Gründer* präsentieren. Diesen Status können Sie unterstützen, wenn es ihnen gelingt – z. B. durch das *enttäuschte* Anprangern der Verantwortungslosigkeit ihres letzten Arbeitgebers ihr eigenes Verantwortungsbewusstsein zur Geltung zu bringen oder bereits mit weit fortgeschrittenen Planungen (fertiger Businessplan) in das Erstgespräch zu gehen. Konform mit der Logik des Hauses ist es aber auch möglich, die eigene *Unterstützungsbedürftigkeit* anzuzeigen, und damit zu verstehen zu geben, dass man von der Selbständigkeit als Alternative zur regulären Beschäftigung und der Förderung in diesem Zusammenhang abhängig ist.

Wichtig sind hier die *Erklärungen*, die Versicherte bezüglich ihres Gründungsanliegens vortragen. Diese können sich auf erzählerische Weise weit über das konkrete Vorhaben hinaus, über Aspekte der bisherigen Berufsbiographie und die Beweggründe zur Entscheidung für eine selbständige Tätigkeit ausdehnen. Bisherige *Planungsstände* werden abgefragt und ausführlich besprochen, weitere Planungsschritte aufgeworfen. Das *Unternehmenskonzept* soll dem Arbeitsvermittler bereits ausführlich vorgetragen werden können und es wird dem Versicherten angeraten, dieses ausführlich – auch zur Selbstvergewisserung „sich wirklich überlegen“ (B_21: Abs. 23) – auszuformulieren. Wobei die Kompromissfähigkeit

zwischen Haus und Industrie ihre Grenzen hat (s. Kapitel 6.2). Den Gründern werden *Hausaufgaben* mit auf den Weg gegeben. Unterstützt wird ein entsprechendes Engagement durch eine Bürogestaltung, die direkte Face-to-Face-Kommunikation erleichtert (s. Abbildung 5).

Die entscheidende Qualifikation, die auch unterstützt durch die oben genannten Konzepte eingefangen werden kann, ist zum einen *Erfahrung*; diese kann sich auf den ausgeübten Beruf, aber auch darüber hinaus auf das erlernte Berufsbild, überschreitende Tätigkeiten oder die familiären Herkunft beziehen. Zum anderen ist es Verantwortung bzw. das *Verantwortungsbewusstsein* der Versicherten, das sich in der *Ernsthaftigkeit* mit der das Gründungsvorhaben verfolgt wird, niederschlägt und das sowohl in der industriellen wie vor allem in der häuslichen Welt von Gewicht ist. Schließlich ist das wechselseitige Vertrauen in Abhängigkeitsverhältnissen wesentlich auf Verantwortung basiert. Das Geschäftskonzept soll hier nicht lediglich korrekt, sondern besonders *kompetent geprüft* werden.

Die dritte der konventionenbasierten Weisen des Existenzgründungsgesprächs, die hier herausgearbeitet wurden, soll wie oben (s. Kapitel 5.3) als **Partnerschaftliche Begleitung** benannt werden. Für diese Weise der Gesprächsgestaltung ist vor allem die Beobachtung B_1 archetypisch, aus der viele der Indikatoren gewonnen wurden, die für die Situationsbeschreibungen in Kapitel 6.1.4 (zur Netzwerk- und Projektordnung) und Kapitel 6.1.5 (zur inspirierten Ordnung) herangezogen wurden.

Ein Arbeitsvermittler kann besonders gut in dieser komponierten Welt aufgehen, wenn er die Rolle eines *Mediators* einnimmt. Dies in einem doppelten Sinne: zum einen greift er die emotionale Stimmung des Versicherten auf, bestärkt diese und vermittelt so in Richtung der Verwirklichung des Gründungswillens. Zum anderen vermittelt er Seminare und Netzwerkkontakte. Der Versicherte präsentiert sich als *Gründungswilliger*, dessen Willen zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit ihn Gefühle der Unsicherheit überwinden lässt.

Wesen, die hier im Vergleich zu den vorgenannten Weisen des Existenzgründungsgesprächs eine wichtige Rolle spielen, sind *externe Partner*, die z.B. *Seminare* anbieten. Seminare dienen nicht nur der Information und Weiterbildung, sondern auch dem Austausch mit anderen, die vor dem gleichen Schritt stehen. Bestehende *Kontakte* der Gründer zu potenziellen Geschäftspartnern, Kunden oder anderen Selbständigen sowie *Freunden*, mit denen sich die Gründer austauschen und Berichte von deren gelebten Erfahrungen und Einschätzungen werden aufgegriffen. Es ist nicht zuletzt das eigene *Ich*, auf das sich die Gründerperson bei ihrer Entscheidung zur selbständigen Tätigkeit und ihren Gesprächsbeiträgen stützt. Der Eindruck eines partnerschaftlichen, gemeinsam vernetzten Bearbeitens des Vergabeprozesses kann dadurch gestützt werden, dass beide Personen nebeneinander sitzen und sich gemeinsam dem Computer zuwenden können (s. Abbildung 7).

Die wesentlichen Qualifikationen der Gründerperson beruhen auf dem Format der *Emotion*. Daher spielt auch hier die Face-to-Face-Kommunikation eine wichtige Rolle, die aber am besten unmittelbar – ohne trennenden Tisch – abläuft. *Ausdrücke des Willens* zur Unternehmensgründung sowie der *Hingabe* an die individuelle Idee sind die entscheidenden Zeichen, die die Evidenz für das Vorhandensein der Gründerqualität liefern. *Risikobereitschaft* sowie das Vorhandensein von *Eigenmotivation* und entsprechende *Aktivität* sollten zum Ausdruck kommen. Aber auch Forminvestitionen wie die Stellungnahme der fachkundigen Stelle können wie schon gesehen (s. Kapitel 5.3) auf ihre Rolle als Ausdruck des Willens reduziert werden.

7 Zusammenfassung und Konklusion

Die Soziologie der Konventionen wurde in Frankreich als interdisziplinäres sozialwissenschaftliches Paradigma entwickelt. Die vorliegende Arbeit konnte einen Beitrag zur Rezeption und empirischen Anwendung dieses Forschungsprogramms in der deutschsprachigen Arbeitsmarktforschung leisten. Sie konnte zeigen, dass dieses Theorieparadigma gewinnbringend für die Analyse arbeitsmarktpolitischer Programme und Institutionen eingesetzt werden kann und insbesondere geeignet ist, die praktische Implementierung solcher Programme theoriegeleitet zu rekonstruieren. Unter Anwendung dieser Theorieperspektive (s. Kapitel 2) konnte diese Arbeit – über den zunächst formulierten Anspruch hinaus – zeigen, dass sich im Zuge der praktischen Umsetzung dieses Politikprogramms zwei konventionenbasierte Umsetzungsweisen ausdifferenziert haben. Diese sind deutlich voneinander und von den gesetzlichen Vorgaben unterscheidbar und konnten als **Verantwortungsvolle Förderungsvergabe** und **Partnerschaftliche Begleitung** charakterisiert werden. Es konnte herausgearbeitet werden, dass sich diese Ausdifferenzierung entlang einer Grenze vollzieht, die im allgemeinen Diskurs – das Thema Gründungserfolg und -förderung betreffend – zu finden ist (s. Kapitel 4.1.2). Doch ist es nicht der Diskurs, dem hier Subjektstatus zugesprochen werden soll. Es sind die Akteure der Arbeitsverwaltung, die, angesichts einer von Ungewissheit geprägten Situation und unvollständiger institutioneller Regeln, auf Dispositive des Diskurses als Stützen der Handlung zurückgreifen (s. Kapitel 5.3). Sie vernetzten Subjekte (Notgründer, Gründungswillige), Objekte (fachkundige Stellen, Netzwerke) und Konzepte (Scheitern, Wachsen) miteinander und entwickeln so – gestützt auf Dispositive des Diskurses und strukturelle Bedingungen ihres Agenturbezirkes – spezifische konventionenbasierte Umsetzungsweisen. Ein Grund für die Ausdifferenzierung des Förderinstrumentes dürfte darin liegen, dass die Agenturen über kein einheitliches Gründerbild zu verfügen scheinen, an welchem sich die Arbeitsvermittler orientieren könnten. Stattdessen finden verschiedene Gründerbilder des Managementdiskurses Einzug in die Praxis der Agenturen, die aber mit den Realitäten heutiger Klein- und Kleinstunternehmer möglicherweise immer weniger zu tun haben (Bührmann 2012).

Der Rechtsanspruch und die damit deutliche Präsenz der staatsbürgerlichen Ordnung fördern eine Kommunikation auf Augenhöhe. Er stärkt die Position der Antragsteller und nimmt der Situation die Asymmetrie, die den Kontakt zwischen Versicherten und Arbeitsagenturen sonst häufig auszeichnet (Barthelmeier/Beathge-Kinsky/Henke 2007; Hielscher/Ochs 2009). Freilich werden damit auch Matthäuseffekte in Kauf genommen (z. B. bei Ärzten), weil der Gründungszuschuss gerade auch für Berufsgruppen interessant ist, die durch hohe Gehälter hohe Arbeitslosengeldansprüche erworben haben (GZ-Förderung entspricht der Höhe des

Arbeitslosengeldes + 300 Euro). Dennoch können Arbeitsvermittler in der Interaktion immer wieder auf Objekte zurückgreifen, die ihnen Handlungssicherheit bieten und Versicherte dazu veranlassen, sich auf einen gleichförmigen und wenig spezifischen Informations- und Bearbeitungsprozess einzulassen. Es konnte gezeigt werden, dass mit Ausnahme der Koordinationsformen der Welt der Meinung und ausgerechnet auch der Marktwelt alle fünf übrigen konventionenbasierten Koordinationsformen eine hohe Relevanz für die GZ-Vergabe und das Existenzgründungsgespräch haben (s. Kapitel 6.1). Sie werden dort komplex miteinander verschränkt (s. Kapitel 6.2). Die GZ-Vergabe ist dadurch – und nicht nur weil die Aufgaben des Gründungsmanagements selbst kompliziert sind – wohl deutlich komplexer zu handhaben als der Alltag der Arbeitsvermittlung.

Die Position der Arbeitsvermittler im Existenzgründungsgespräch gegenüber den Versicherten wird verstärkt, wenn die Interaktionssituation des Existenzgründungsgesprächs nach dem Muster einer **Fürsorglich-pädagogischen Beratung** abläuft. Dann ist zwar eine sehr spezifische Beratung möglich, diese kann aber der Motivation für das eigene Gründungsvorhaben sowie der Entwicklung eigener Problemlösungsstrategien abträglich sein. In Gesprächen, die sich ähnlich entfalten wie dies oben (B_12) beschrieben wurde, kommt es somit zu einem „pädagogische[n] Grunddilemma“, das auch Maier-Gutheil (2009) in Existenzgründungsberatung der Kammern identifiziert hat: indem das teilweise explizite „Vormachen [z. B. die Skizze aus B_12 und B_14: MG] Gefahr läuft, die eigenen Handlungs- und Bearbeitungskompetenzen der Klientin brachliegen zu lassen“ (Schütze 2000: 71 zitiert bei Maier-Gutheil 2009: 197). Indem Arbeitsvermittler es unternehmen, Verantwortung für den „Kunden“ zu übernehmen und sich schützend vor selbigen zu stellen, können möglicherweise unüberlegte Fehlentscheidungen vermieden werden und kann eine Selektion stattfinden, die die Erfolgsaussichten der tatsächlich umgesetzten Gründungen steigert. Dieses Verhalten kann aber auch zu einer geringeren Beteiligung von jungen Menschen und insbesondere jungen Frauen am Gründungsgeschehen führen, wenn diese unter besonderen Rechtfertigungsdruck gestellt werden. Dieser Zusammenhang sollte in den Agenturen unbedingt ernst genommen werden, da vielfach die vergleichsweise geringe Beteiligung von Frauen an der GZ-Förderung beklagt wurde. Neben förderrechtlichen Anreizstrukturen, die im Falle des GZ weniger gut auf die Belange von Frauen passen mögen, als dies beim Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) der Fall war (Caliendo et al. 2012; s. hierzu bereits BT-Drs. 16/1696), konnte hier ein zusätzlicher Selektionsmechanismus beschrieben werden. Junge Frauen müssen sich schlicht stärker für den Schritt in die Selbständigkeit rechtfertigen.

Auf der anderen Seite wird eine Tendenz erkennbar, die GZ-Förderung unter Rückgriff auf die inspirierte Seite des Diskurses (s. Kapitel 4.1.2) in einer Welt zu verorten, die die innere Motivation des Gründers und die Rolle der Netzwerkpart-

ner betont. Es werden die formalen Hürden der Förderung eher lax gehandhabt, da für Entwicklung, Prüfung und Begleitung der potenziellen Unternehmensgründer die externen Partner eingebunden werden. Versicherte werden in ihrer Motivation bestärkt und in das Pandämonium der Netzwerke begleitet. Die hierzu passenden Existenzgründungsgespräche, die nach dem Muster einer **Partnerschaftlichen Begleitung** verlaufen, räumen den Versicherten einen autonomen Status und großen Entwicklungsspielraum ein. Sie können auf der anderen Seite zu einer ungenauen Planung der Gründungsvorhaben mit möglicherweise weitreichenden Konsequenzen führen,⁶⁶ sodass Versicherte unbedarft in ein Geschäft mit wenig Aussicht auf Erfolg gehen bzw. dass dies dann eben vollständig von der Seriosität der Partner abhängt. Der Widerspruch zwischen den beiden vorgestellten Handhabungsweisen des Förderinstrumentes ist wohl nur schwer aufzulösen. Die Praktiker vor Ort müssen immer wieder einen geeigneten Mittelweg finden, der die Vorteile beider Welten vereint.

An dieser Stelle soll festgehalten werden, dass die Systematisierungen und Verallgemeinerungen dieser Studie nicht auf quantifizierten Unterscheidungen beruhen; hier wurde nicht verallgemeinert, was besonders häufig aufgetreten ist. Diese Art der Verallgemeinerung steht qualitativer Sozialforschung nicht zu. Vielmehr wurde auf Grundlage theoretischer Überlegungen und qualitativer Verschiedenheiten versucht, dasjenige zu verallgemeinern, was besonders gut unterscheidbare und je für sich kohärente Problembeschreibungen, Problemlösungen und Handlungszusammenhänge repräsentiert. Das Gelingen dieser Art der Verallgemeinerung macht die Qualität qualitativer Ergebnisse aus.

Der Wegfall des Rechtsanspruches im Zuge der Reform zur Jahreswende 2011/2012 führt zu einem Rückzug der staatsbürgerlichen Ordnung. Gleichzeitig zeigten sich – nach Bekanntwerden der Reformpläne – Erweiterungen der organisationsinternen Regelungen (z. B. Arbeitsgruppe RDen Gründungszuschuss 2011), die bereits der Reform vorzugreifen schienen. Auf Basis der Ergebnisse dieser Studie kann für die nächsten Jahre mit einer noch deutlicheren Ausdifferenzierung der praktischen Umsetzung des Förderinstrumentes gerechnet werden. Schließlich ist nun eine spezifischere Behandlung der Förderanliegen von Versicherten gefordert und die konkurrierenden Ordnungen (v. a. Industrie, Haus, Inspiration und Netzwerk) werden an Bedeutung gewinnen, da die staatsbürgerliche Ordnung für die handelnden Akteure nicht mehr in gleichem Maße zur Verfügung steht, um Ungewissheiten im Umgang miteinander und mit dem Förderinstrument zu reduzieren.

Auch kann erwartet werden, dass eine Prüfungssituation, wie sie in Kapitel 6.2.3 beobachtet werden konnte, seither wahrscheinlicher ist. Zudem könnte sie dann – aufgrund erweiterten Ermessens der Arbeitsvermittler – auch Auswirkungen

⁶⁶ Zur Bedeutung der Vorbereitung für den Erfolg von Neugründungen s. Jungbauer-Gans/Preisendörfer (1991).

auf die Förderentscheidung haben. Der Wunsch oder das Bestreben, die innere, inspirierte Größe potenzieller Gründer zu objektivieren und zu messen, um den Erfolg von Gründungen besser prognostizieren zu können, war in dieser Untersuchung schließlich auf allen Ebenen in irgendeiner Form anzutreffen. Der oben genannte organisationsinterne „Standard“ (Thévenot 2009) scheint dies zu bestätigen. Er wird eingeleitet mit den Worten:

„Während die notwendigen berufsfachlichen Kenntnisse relativ leicht abzuprüfen sind, kommt es bei den Fähigkeiten (soft skills) in erster Linie darauf an, inwieweit der oder die Gründungswillige über eine ‚Unternehmerpersönlichkeit‘ verfügt.“

(Arbeitsgruppe RDen Gründungszuschuss 2011)

Auf Grundlage der Befunde dieser Studie muss befürchtet werden, dass Selektionsmechanismen, die auf askriptiven Merkmalen (z. B. Alter, Geschlecht) sowie auf wahrgenommenen Persönlichkeitsmerkmalen beruhen, wahrscheinlicher werden. „[D]iffuse Statuskategorien“ gewinnen dann an Bedeutung für die soziale „Schlüsselsituation“ der GZ-Vergabe (Goffman 2001). Vielmehr noch ist aber damit zu rechnen, dass eine auf emotionale Äußerungen und Charisma gerichtete *Küchenschpsychologie*, aus Ratgebern und Managementliteratur kommend, verstärkt Einzug hält in die Vergabep Praxis der Agenturen und die Qualitäten der potenziellen Gründer auf dieser Grundlage bestimmt werden. Wenn der Zugang zur GZ-Förderung nicht mit Bedacht geregelt wird, könnte so aus einer weitgehend legitimen Bewährungsprobe eine bloße „Kraftprobe“ werden (Boltanski/Chiapello 2006: 72).

Aus wissenschaftlicher Sicht wäre es interessant, in weiteren Forschungen zu rekonstruieren, inwiefern die hier herausgearbeiteten unterschiedlichen Weisen der praktischen Umsetzung des Gründungszuschusses unter den Bedingungen einer Kann-Leistung weiterbestehen, sich die Unterschiede in der Förderpraxis gar vergrößern oder rigide Ziel- bzw. Sparvorgaben zu einer Nivellierung der Umsetzungspraxis führen. Hier würden sich für die Zukunft Möglichkeiten ergeben, das Verhältnis zwischen Institutionen und Konventionen quasi-experimentell zu erforschen, da sowohl vor wie auch nach der Reform Daten aus Implementationsstudien verfügbar sein werden (s. Bernhard 2012). In Bezug auf die Praxis in den Agenturen müssen sich die Verantwortlichen fragen, ob der Rückzug der staatsbürgerlichen Ordnung und der damit einhergehende Bedeutungsgewinn konkurrierender Konventionen – neben dem Ziel der Kosteneinsparung – wünschenswerte Konsequenzen mit sich bringt. Einerseits könnten sich die Arbeitsvermittler nun in ihrer Rolle als Gatekeeper gestärkt sehen. Andererseits wird ihnen eine wichtige Stütze ihrer

Handlungen und ihrer Einigungsmöglichkeiten mit den Versicherten genommen. Die Arbeit in den Agenturen dürfte also nicht einfacher werden, die Steuerungsanfordernisse und damit verbundene Kosten (im engeren monetären wie auch im weiteren Sinne) an Umfang zunehmen. Widerspruchsverfahren und Streitfragen dürften seither häufiger geworden sein. Aber auch das Ziel der Kosteneinsparung ist zu hinterfragen. In den letzten Jahren wurde die Gründungsförderung schließlich als äußerst erfolgreiches Mittel der Arbeitsmarktintegration angesehen (z. B. Caliendo/Künn/Wießner 2010).

Literatur

- Arbeitsgruppe RDen Gründungszuschuss (2011): Mögliche Fragestellungen für das Existenzgründungsgespräch (Stand: 21.09.2011). Düsseldorf.
- Bartelheimer, P. (2012): „Dienstleistungsfälle“ – Fallrekonstruktive Evaluation von Arbeitsmarktdienstleistungen. Beitrag zum SOFI-Methodenseminar, Göttingen, 23. April 2012.
- Bartelheimer, P.; Baethge-Kinsky, V. & Henke, J. (2007): Fallbearbeitung im SGB II – Beobachtungen aus dem Inneren der „black box“. In: WSI-Mitteilungen, 60. Jg., Nr. 2, S. 70–77.
- Bayer, K. (2007): Argument und Argumentation. Logische Grundlagen der Argumentationsanalyse. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Beckert, J. (2009): Koordination und Verteilung: Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie. MPIfG Discussion Paper 09/2.
- Behrend, O.; Ludwig-Mayerhofer, W.; Sondermann, A. & Hirsland, A. (2006): Reform der Arbeitsverwaltung: Im Schatten der Aufmerksamkeit – die Arbeitsvermittler. IAB-Kurzbericht 21/2006, Nürnberg.
- Berger, P.L. & Luckmann, T. (2007): Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie (engl. Org. 1966). Frankfurt a.M.: S. Firscher Verlag.
- Bernhard, S. (2012): Der Gründungszuschuss vor und nach der Reform. In: Sozialer Fortschritt, 61. Jg., Nr. 8, S. 182–190.
- Bernhard, S. & Schmidt-Wellenburg, C. (Hg.) (2012): Feldanalyse als Forschungsprogramm (Bd. 1). Der programmatische Kern. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Bernhard, S. & Wolff, J. (2011a): Die Praxis des Gründungszuschusses. Eine qualitative Implementationsstudie zur Gründungsförderung im SGB III. IAB-Forschungsbericht 03/2011, Nürnberg.
- Bernhard, S. & Wolff, J. (2011b): Förderinstrument im SGB III: Der Gründungszuschuss aus Sicht der Praxis. IAB-Kurzbericht 22/2011, Nürnberg.
- Blokker, P. & Brighenti, A. (2011): An Interview with Laurent Thévenot: On engagement, critique, commonality and power. In: European Journal of Social Theory, 14. Jg., Nr. 3, S. 383–400.
- Bohnsack, R. (2008): Rekonstruktive Sozialforschung. Einführung in qualitative Methoden. Opladen: Barbara Budrich.
- Boltanski, L. (2006): Leben als Projekt. Prekarität in der schönen neuen Netzwerkwelt. Polar #2. Frankfurt a.M. & New York: Campus Verlag. Online: http://www.polar-zeitschrift.de/polar_02.php?id=69#69 (30.09.2012).

- Boltanski, L. (1990): Die Führungskräfte. Die Entstehung einer sozialen Gruppe. Frankfurt a.M. & New York: Campus Verlag.
- Boltanski, L. (1987): Bezeichnung und Selbstdarstellung. Die Kunst, ein normales Opfer zu sein. In: Hahn, A. & Kapp, V. (Hg.): Selbstthematisierung und Selbstzeugnis: Bekenntnis und Geständnis, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, S. 149–169.
- Boltanski, L. & Chiapello, E. (2006): Der neue Geist des Kapitalismus. Konstanz: UVK.
- Boltanski, L. & Thévenot, L. (2007): Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft. Hamburg: Hamburger Edition.
- Boltanski, L. & Thévenot, L. (2006): On Justification. Economies of Worth. Princeton: Princeton University Press.
- Boltanski, L. & Thévenot, L. (2000): The reality of moral expectations: A sociology of situated judgement. In: Philosophical Explorations, 3. Jg., Nr. 3, S. 208–231.
- Boltanski, L. & Thévenot, L. (1999): The Sociology of critical capacity. In: European Journal of Social Theory, 2. Jg., Nr. 3, S. 359–377.
- Boltanski, L. & Thévenot, L. (1983): Finding one's way in social space: A study based on games. In: Social Science Information, 22. Jg., S. 631–680.
- Bonnemeier, S. (2008): Praxisratgeber Existenzgründung. Erfolgreich starten und auf Kurs bleiben. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Borghì, V. & Berkel, R.V. (2007): Contextualising new modes of governance in activation policies. In: International Journal of Sociology and Social Policy, 27. Jg., Nr. 9/10, S. 353–363.
- Bührmann, A.D. (2012): Unternehmertum jenseits des Normalunternehmertums: Für eine praxistheoretisch inspirierte Erforschung unternehmerischer Aktivitäten. In: Berliner Journal für Soziologie, 22. Jg., Nr. 1, S. 129–156.
- Bundesagentur für Arbeit (BA) (2009a): Ein Wegweiser für den Schritt in die Selbständigkeit (April 2009). Nürnberg: Bundesagentur für Arbeit.
- Bundesagentur für Arbeit (BA) (2009b): Durchstarten. Existenzgründung (März 2009). Nürnberg: Bundesagentur für Arbeit.
- Bundesagentur für Arbeit (BA) (2008): Geschäftsanweisung Gründungszuschuss (GZ) nach § 57 SGB III. Stand: Dezember 2008.
- Bundesagentur für Arbeit (BA) (2006): Durchführungsanweisung zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach § 57 SGB III. Stand: Juli 2006.
- Bundesministerium für Arbeit und soziale Sicherung (BMAS) (2010): Aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit – im Aufschwung Gründungen fördern. Bonn.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2010a): Starthilfe. Der erfolgreiche Start in die Selbständigkeit. Berlin.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2010b): GründerZeiten. Informationen zur Existenzgründung und -sicherung. Berlin.

- Caliendo, M.; Hogenacker, J.; Künn, S. & Wießner, F. (2012): Gründungszuschuss für Arbeitslose. Bislang solider Nachfolger der früheren Programme. IAB-Kurzbericht 2/2012.
- Caliendo, M & Kritikos, A.S. (2009): Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken. In: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 10. Jg., Nr. 2, S. 189–213.
- Caliendo, M.; Künn, S. & Wießner, F. (2010): Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit – Eine Bilanz nach fünf Jahren. In: Journal for Labour Market Research, 42. Jg., Nr. 4, S. 269–291.
- Deppermann, A. (2008): Gespräche analysieren: Eine Einführung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Deppermann, A. (2006): Desiderata einer gesprächsanalytischen Argumentationsforschung. In: Ders. (Hg.): Argumentieren in Gesprächen. Tübingen: Stauffenberg Verlag.
- Dewey, J. (2011): Demokratie und Erziehung. Eine Einleitung in die philosophische Pädagogik. Weinheim und Basel: Beltz Verlag.
- Dewey, J. (2008): Logik – Die Theorie der Forschung. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Dewey, J. (2004): Erfahrung, Erkenntnis und Wert. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Diaz-Bone, R. (2012): Ökonomische Felder und Konventionen. Perspektiven für die transdisziplinäre Analyse der Wirtschaft. In: Bernhard, S. & Schmidt-Wellenburg, S. (Hg.): Feldanalyse als Forschungsprogramm (Bd. 1). Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, S. 99–122.
- Diaz-Bone, R. (2011a): Einführung in die Soziologie der Konventionen. In: Diaz-Bone, R. (Hg.): Soziologie der Konventionen. Frankfurt a.M.: Campus Verlag, S. 9–41.
- Diaz-Bone, R. (2011b): The methodological standpoint of the „economies des conventions“. In: Historical Social Research, 36. Jg., Nr. 4, S. 43–63.
- Diaz-Bone, R. (2011c): Pragmatische Anthropologie und Pluralität der ökonomischen Handlungslogiken. In: Bandelow, N.C. & Hegelich, S. (Hg.): Puralismus – Strategien – Entscheidungen. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, S. 46–62.
- Diaz-Bone, R. (2010a): Die Performativität der Sozialforschung – Sozialforschung als Sozio-Epistemologie. Universität Luzern, Workingpaper des Soziologischen Seminars 04/2010.
- Diaz-Bone, R. (2010b): Kulturwelt, Diskurs und Lebensstil. Eine diskurstheoretische Erweiterung der Bourdieuschen Distinktionstheorie. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Diaz-Bone, R. (2009a): Qualitätskonventionen als Diskursordnungen in Märkten. In: Diaz-Bone, R. & Krell, G. (Hg.): Diskurs und Ökonomie. VS-Verlag für Sozialwissenschaften, S. 267–292.

- Diaz-Bone, R. (2009b): Konventionen. Organisationen und Institutionen. Der institutionentheoretische Beitrag der „Économie des Conventions“. In: *Historical social research*, 34. Jg., Nr. 2, S. 235–264.
- Diaz-Bone, R. (2009c): Konventionen und Arbeit. Beiträge der „Économie des conventions“ zur Theorie der Arbeitsorganisation und des Arbeitsmarktes. In: Nissen, S. & Vobruba, G. (Hg.): *Die Ökonomie der Gesellschaft*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, S. 35–56.
- Diaz-Bone, R. (2007): Qualitätskonventionen in ökonomischen Feldern. Perspektiven für die Soziologie des Marktes nach Bourdieu. In: *Berliner Journal für Soziologie*, 17. Jg., Nr. 4, S. 489–509.
- Diaz-Bone, R. (2006): Zur Methodologisierung der Foucaultschen Diskursanalyse. In: *Historical Social Research*, 31. Jg., Nr. 2, S. 243–274.
- Diaz-Bone, R. (2005): Strukturen der Weinwelt und der Weinerfahrung. In: *Sociologia Internationalis*, 43. Jg., Nr. 1/2, S. 25–57.
- Diaz-Bone, R. & Schubert, K. (1996): *William James zur Einführung*. Hamburg: Junius Verlag.
- Diaz-Bone, R. & Thévenot, L. (2010): Die Theorie der Konventionen als zentraler Bestandteil der neuen französischen Sozialwissenschaften. Einleitung. In: *Trivium 5/2010*. Online: <http://trivium.revues.org/3557> (online: 20.09.2012).
- Dodier, N. (2010): Konventionen als Stützen der Handlung. Elemente der soziologischen Pragmatik. In: *Trivium 5/2010*. Online: <http://trivium.revues.org/3565> (online: 20.09.2012).
- Dodier, N. (1993): Review article: Action as a combination of ‚common worlds‘. In: *The Sociological Review*, 41. Jg., Nr. 3, S. 556–571.
- Europäische Kommission (2004): *Europäische Agenda für unternehmerische Initiative*. Brüssel.
- Eymard-Duvernay, F.; Favereau, O.; Orléan, A.; Salais, R. & Thévenot, L. (2006): Valeurs, coordination et rationalité: trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions. In: Eymard-Duvernay, F. (Hg): *L'économie des conventions. Méthodes et résultats (Vol. 1)*, Paris: La Découverte, S. 23–44.
- Eymard-Duvernay, F. & Marchal, E. (1997): *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*. Paris: Centre d'Études de l'Emploi.
- Favereau, O. (2011): New Institutional Economics versus Economics of Conventions: The difference between bounded rationality and ... bounded rationality. In: *economic sociology_the European electronic newsletter*, 13. Jg., Nr. 1, S. 22–27.
- Favereau, O. (2005): The Missing Piece in Rational Choice Theory. In: *Revue Française de sociologie*, 46. Jg., S. 103–122.

- Flick, U. (2010): *Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung*. Reinbek bei Hamburg: Rohwolt.
- Flick, U. (2008): *Triangulation. Eine Einführung*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Foucault, M. (1991): *Die Ordnung der Dinge*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Friedrichs, J. (1974): Situation als soziologische Erhebungseinheit. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 3. Jg., Nr. 1, S. 44–53.
- Freiling, J. (2006): *Entrepreneurship. Theoretische Grundlagen und unternehmerische Praxis*. München: Verlag Franz Vahlen.
- Galais, N. (1998): Motive und Beweggründe für die Selbständigkeit und ihre Bedeutung für den Erfolg. In: Frese, M. (Hg.): *Erfolgreiche Unternehmensgründer. Psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland*. Göttingen: VfAP, S. 83–98.
- Gläser, J. & Laudel, G. (2009): *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse als Instrumente rekonstruierender Untersuchungen*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialforschung.
- Glaser, B. & Strauss, A. (2008): *Grounded Theory: Strategien qualitativer Forschung*. Bern: Huber.
- Goffman, E. (2009): *Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag* (engl. Orig. 1959). München, Zürich: Piper.
- Goffman, E. (2001): *Die Interaktionsordnung*. In: Knoblauch, H.A. & Kotthoff, H. (Hg.): *Erving Goffman. Interaktion und Geschlecht*. Frankfurt a.M. & New York: Campus Verlag.
- Goffman, E. (1980): *Rahmen-Analyse. Ein Versuch über die Organisation von Alltagserfahrungen* (engl. Orig. 1974). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Hartz, P. et al. (2002): *Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt. Bericht der Kommission vom 16. August 2002 (Bericht der Kommission)*. Berlin.
- Hielscher, V. & Ochs, P. (2009): *Arbeitslose als Kunden? Beratungsgespräche in der Arbeitsvermittlung zwischen Druck und Dialog*. Berlin: edition sigma.
- Hirschauer, M. (2006): *Körper macht Wissen*. In: Rehberg, K.-S. (Hg.): *Die Natur der Gesellschaft: Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006*. Frankfurt a.M.: Campus Verlag, S. 974–984.
- Höhne, T. (2006): *Thematische Diskursanalyse – dargestellt am Beispiel von Schulbüchern*. In: Keller, R.; Hirsland, A.; Schneider, W. & Viehöver, W. (2010): *Handbuch Sozialwissenschaftliche Diskursanalyse (Bd. 2)*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. S. 423–454.
- Honneth, A. (Hg.) (2002): *Befreiung aus der Mündigkeit. Paradoxien des gegenwärtigen Kapitalismus*. Frankfurt a.M.: Campus Verlag.
- IHK Bayern (2009): *Ich mache mich selbständig*. München: IHK Bayern.

- Imdorf, C. (2012): Zu jung oder zu alt für die Lehre? Altersdiskriminierung bei der Ausbildungsplatzvergabe. In: *Journal for Labour Market Research*, 45. Jg., Nr. 1, S. 79–98.
- Imdorf, C. (2011): Rechtfertigungsordnungen der schulischen Selektion. In: Amos, S.K.; Meseth, W. & Proske, M. (Hg.): *Öffentliche Erziehung revisited. Erziehung, Politik und Gesellschaft im Diskurs*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, S. 225–245.
- Jagd, S. (2007): Economics of Convention and New Economic Sociology: Mutual Inspiration and Dialogue. In: *Current Sociology*, 55. Jg., Nr. 1, S. 75–91.
- James, W. (2002): Der Wille zum Glauben. In: Martens, E. (Hg.): *Philosophie des Pragmatismus. Ausgewählte Texte*. Stuttgart: Reclam, S. 128–160.
- Jungbauer-Gans, M. & Preisendörfer, P. (1991): Verbessern eine gründliche Vorbereitung und sorgfältige Planung die Erfolgchancen neugegründeter Unternehmen?. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 43. Jg., S. 987–996.
- Kädtler, J. (2011): Financialisation of capitalist economies – bargaining on conventional economic rationalities. In: *Historical Social Research*, 36. Jg., Nr. 4, S. 169–191.
- Kästner, G. & Mönch, J. (1999): *Endlich selbständig!. Modelle, Chancen, Risiken, Finanzierungsförderung* (4. Aufl.). München: mvg.
- Kelle, U. & Kluge, S. (2010): *Vom Einzelfall zum Typus. Fallvergleich und Fallkontrastierung in der qualitativen Sozialforschung*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Kindt, W. (2001): Argumentationsanalyse, ein Stiefkind der Diskursforschung. In: Iványi, Z. & Kertész, A. (Hg.): *Gesprächsforschung*. Frankfurt a. M.: Peter Lang, S. 169–183.
- Kirzner, I.M. (1978): *Wettbewerb und Unternehmertum*. Mohr.
- Klandt, H. (2006): *Gründungsmanagement: Der integrierte Unternehmensplan* (2. Aufl.). München & Wien: R. Oldenbourg Verlag.
- Klein, W. (1981): Logik der Argumentation. In: Schröder, P. & Steger, H. (Hg.): *Dialogforschung. Jahrbuch des Instituts für deutsche Sprache* (Bd. 54). Düsseldorf: Schwann, S. 226–264.
- Kneer, G. (2008): Institution/Organisation: Über die Paradoxie des Organisierens. In: Reckwitz, A. & Moebius, S. (Hg.): *Poststrukturalistische Sozialwissenschaften*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, S. 124–140.
- Knoblauch, H. (2011): Konversationsanalyse. In: Bohnsack, R.; Marotzki, W. & Meuser, M. (Hg.): *Hauptbegriffe qualitativer Sozialforschung*. Opladen: Verlag Barbara Budrich, S. 105–108.
- Knoll, L. (2012): *Über die Rechtfertigung wirtschaftlichen Handelns*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

- Knorr-Cetina, K. (1981): The micro-sociological challenge of macro-sociology: towards a reconstruction of social theory and methodology. In: Knorr-Cetina, K. & Cicourel, A.V. (1981): *Advances in Social Theory and Methodology. Toward an Integration of Micro- and Macro-Sociologies*. Boston, London & Henley: Routledge & Kegan Paul, S. 1–47.
- Knorr-Cetina, K. & Cicourel, A.V. (Hg.) (1981): *Advances in Social Theory and Methodology. Toward an Integration of Micro- and Macro-Sociologies*. Boston, London & Henley: Routledge & Kegan Paul.
- Koch, L.T. (2001): Unternehmensgründer als Motor der Wirtschaftlichen Entwicklung. In: Koch, L.T. & Zacharias, C. (Hg.): *Gründungsmanagement*. München & Wien: R. Oldenbourg Verlag.
- Koch, L.T. & Zacharias, C. (Hg.) (2001): *Gründungsmanagement*. München & Wien: R. Oldenbourg Verlag.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2012a): Gründungswege. Online: <http://www.kfw.de/kfw/applications/printcontent.jsp?oid=39041> (17.04.2012).
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2012b): Persönliche Erfolgsfaktoren. Online: <http://www.kfw.de/kfw/applications/printcontent.jsp?oid=39043> (17.04.2012).
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2012c): Gründerinnen-Special. Online: <http://www.kfw.de/kfw/applications/printcontent.jsp?oid=39268> (17.04.2012).
- Küsters, I. (2009): *Narrative Interviews. Grundlagen und Anwendungen*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Lakoff, G. & Johnson, M. (1998): *Leben in Metaphern*. Heidelberg: Carl-Auer-Systeme.
- Lamont, M. & Thévenot, L. (2000): *Rethinking Comparative Cultural Sociology. Repertoires of Evaluation in France and the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ludwig-Mayerhofer, W.; Behrend, O. & Sondermann, A. (2009): *Auf der Suche nach der verlorenen Arbeit: Arbeitslose und Arbeitsvermittler im neuen Arbeitsmarktregime*. Konstanz: UVK.
- Ludwig-Mayerhofer, W.; Sondermann, A. & Behrend, O. (2007): „Jedes starre Konzept ist schlecht und passt net' in diese Welt“. Nutzen und Nachteil der Standardisierung der Beratungs- und Vermittlungstätigkeit in der Arbeitsverwaltung. In: PROKLA, Nr. 148, S. 369–381.
- Lutz, A. (2011): *Gründungszuschuss und Einstiegsgeld. Zuschüsse, Mikrokredite, geförderte Beratung. Erfolgreich selbständig mit Geld vom Staat*. Wien: Linde Verlag.
- Lutz, A. & Schuch, M. (2011): *Existenzgründung. Was Sie wirklich wissen müssen. Die 50 wichtigsten Fragen und Antworten*. Wien: Linde Verlag.
- Maier-Gutheil, C. (2009): *Zwischen Beratung und Begutachtung. Pädagogische Professionalität in der Existenzgründungsberatung*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

- Marx, K. (1979): Das Kapital (Bd. 1). MEW (Bd. 23). Berlin: Dietz.
- Mayntz, R. (Hg.) (1983): Implementation politischer Programme II. Ansätze zur Theoriebildung. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Mayntz, R. (Hg.) (1980): Implementation politischer Programme I. Empirische Berichte. Bodenheim: Athenaem Verlag.
- McClelland, D. (1966): Die Leistungsgesellschaft: Psychologische Analysen der Voraussetzungen wirtschaftlicher Entwicklung. Kohlhammer.
- Mead, G.H. (1987): Die Definition des Psychischen. In: Joas, H. (Hg.): Georg Herbert Mead Gesammelte Aufsätze (Bd. 1). Frankfurt a.M.: Suhrkamp, S. 83–148.
- Medjedović, I. (2008): Sekundäranalyse qualitativer Interviewdaten – Problemkreise und offene Fragen einer neuen Forschungsstrategie. In: *Historical Social Research*, 33. Jg., Nr. 3, S. 193–215.
- Meinefeld, W. (2009): Hypothesen und Vorwissen in der qualitativen Sozialforschung. In: Flick, U.; Kardorff, E. v. & Steinke, I. (Hg.): *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, S. 265–275.
- Moreira, T. (2005): Diversity in clinical guidelines: the role of repertoires of evaluation. In: *Social Science & Medicine*, 60. Jg., S. 1975–1985.
- Neuerer, D. (2012): Gekappter Gründungszuschuss. Von der Leyens ‚kaum nachvollziehbarer‘ Reformfehler. In: *Handelsblatt Online* (15.02.2012). Online: <http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/gekappter-gruendungszuschuss-von-der-leyens-kaum-nachvollziehbarer-reformfehler/6210800.html> (05.10.2012).
- Nohl, A.-M. (2007): Interview und dokumentarische Methode. Anleitungen für die Forschungspraxis. Wiesbaden: VS – Verlag für Sozialwissenschaften.
- Pettenkofer, A. (2006): Das Arbiträre und das Materielle. Folgeprobleme einer linguistischen Metapher in der Kultursoziologie. In: Rehberg, K.-S. (Hg.): 32. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Soziologie „Soziale Ungleichheit – kulturelle Unterschiede“. Frankfurt a.M.: Campus Verlag, S. 1814–1821.
- Ponte, S. (2009): Governing through quality: Conventions and supply relations in the value chain for South African wine. In: *Sociologia Ruralis*, 49. Jg., Nr. 3, S. 236–257.
- Ponte, S. & Gibbon, P. (2005): Quality standards, conventions and the governance of global value chains. In: *Economy and Society*, 34. Jg., Nr. 1, S. 1–31.
- Salais, R. (2007): Die „Ökonomie der Konventionen“. Eine Einführung mit Anwendung auf die Arbeitswelt. In: Beckert, J.; Diaz-Bone, R. & Ganßmann, H. (Hg.) (2007): *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a.M.: Campus, S. 95–112.
- Salais, R. & Storper, M. (1992): The Four Worlds of Contemporary Industry. In: *Cambridge Journal of Economics*, 16. Jg., Nr. 2, S. 169–194.
- Sammet, S. & Schwartz, S. (2007): Existenzgründung für Dummies. Weinheim: Wiley-VCH Verlag.

- Sandner, P.; Block, J. & Lutz, A. (2008): Determinanten des Erfolgs staatlich geförderter Existenzgründungen – Eine empirische Untersuchung. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 78. Jg., Nr. 7–8, S. 753–777.
- Schubert, H.-J. (2009): Pragmatismus und Symbolischer Interaktionismus. In: Kneer, G./Schroer, M. (Hg.): Handbuch Soziologische Theorien. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, S. 345–367.
- Schumpeter, J.A. (2006): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (zuerst 1911). Berlin: Duncker & Humblot.
- Schwab-Trapp, M. (2011): Diskursanalyse. In: Bohnsack, R.; Marotzki, W. & Meuser, M. (Hg.): Hauptbegriffe Qualitativer Sozialforschung. Opladen: Verlag Barbara Budrich, S. 35–39.
- Silverman, D. (2005): Instances or Sequences? Improving the State of the Art of Qualitative Research [71 paragraphs]. In: Forum Qualitative Sozialforschung/ Forum: Qualitative Social Research, 6. Jg., Nr. 3, Art. 30.
- Silverman, D. (1993): Interpreting Qualitative Data. Methods for Analysing Talk, Text and Interaction. London; Thousand Oaks & New Delhi: Sage Publications.
- Spranz-Fogasy, T. (2006): Alles Argumentieren, oder was? Zur Konstitution von Argumentieren in Gesprächen. In: Deppermann, A. & Hartung, M. (Hg.): Argumentieren in Gesprächen: gesprächsanalytische Studien. Tübingen: Stauffenburg, 27–39.
- Stark, D. (2009): The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stark, D. (2000): For a Sociology of Worth. Working Paper Series, Center on Organizational Innovation, Columbia University.
- Sternberg, R. (2010): Existenzgründung aus ökonomischer Notwendigkeit: Aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit. In: BMAS 2010: Aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit – im Aufschwung Gründungen fördern. Bonn.
- Sternberg, R.; Brixy, U. & Hundt, C. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Sonderbericht Deutschland 2010. Hannover & Nürnberg: Global Entrepreneurship Research Association.
- Strauss, A. (1968): Spiegel und Masken. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Strauss, A. & Corbin, J. (1996): Grounded Theory: Grundlagen qualitativer Sozialforschung. Weinheim: Beltz.
- Thévenot, L. (2011): Power and Oppression viewed from the Sociology of Engagements. In: Irish Journal of Sociology, 19. Jg., Nr. 1, S. 35–67.
- Thévenot, L. (2010a): Die Person in ihrem vielfachen Engagiertsein. In: Diaz-Bone, R. (Hg.): Soziologie der Konventionen. Frankfurt a.M.: Campus Verlag, S. 231–253.
- Thévenot, L. (2010b): Bounded Justifiability. Three Constructions of Commonality in the Plural. Paper presented at the Forum „Die Herausbildung transnationaler normativer Ordnungen“, organized by Rainer Forst und Klaus Günther at 35th Congress of the German Society for Sociology.

- Thévenot, L. (2009): Governing life by standards. In: *Social Studies of Science*, 39. Jg., Nr. 4, S. 793–813.
- Thévenot, L. (2007): The plurality of cognitive formats. Moving between the familiar and the public. In: *European Journal of Social Theory*, 10. Jg., Nr. 3, S. 409–423.
- Thévenot, L. (2002): Conventions of Co-ordination and the framing of uncertainty. In: Fullbrook, E. (Hg.): *Intersubjectivity in economics. Agents and structures*. London & New York: Routledge, S. 181–197.
- Thévenot, L. (2001a): Organized Complexity: Conventions of Coordination and the Composition of Economic Arrangements. In: *European Journal of Social Theory*, 4. Jg., Nr. 4, S. 405–425.
- Thévenot, L. (2001b): Pragmatic regimes governing the engagement with the world. In: Knorr-Cetina, K.; Schatzki, T. & Savigny, E. v. (Hg.): *The practice turn in contemporary theory*. London: Routledge, S. 56–73.
- Thévenot, L. (2001c): Justifying critical differences. Which concepts of value are sustainable in an expanded coordination?. In: Kwok, S.-T. & Chan, S-W. (Hg.): *Culture and humanity in the new millennium: The future of human values*. Hong-Kong: Hong-Kong University Press, S. 45–65.
- Thévenot, L. (1984): Rules and implements: investment in forms. In: *Social Science Information*, 23. Jg., Nr. 1. S. 1–45.
- Thomas, W.I. & Thomas, D.S. (1928): *The Child in America. Behavior Problems and Programs*. New York: Knopf.
- Toulmin, S.E. (2003): *The uses of argument*. Cambridge/New York: Cambridge University Press.
- Tröger, N.H. (2001): Gründerperson. Der Unternehmer in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur. In: Koch, L.T. & Zacharias, C. (Hg.): *Gründungsmanagement*. München & Wien: R. Oldenbourg Verlag, S. 51–61.
- Voß, G.G. & Pongratz, H.J. (1998): Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft? In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 50. Jg., Nr. 1, S. 131–158
- Wagner, P. (1993): Die Soziologie der Genese sozialer Institutionen – Theoretische Perspektiven der neuen Sozialwissenschaften in Frankreich. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 22. Jg., Nr. 6, S. 464–476.
- Weber, M. (1972): *Die Wirtschaft der Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*. Tübingen: Mohr.
- Wießner, F. (2000): Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit. In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 33. Jg., Nr. 3, S. 518–532.

Anhang

Übersicht A: Die Architektur der Regime des Engagements

Öffentliche Rechtfertigung	Kommunalisierung (Kommunikation, Einigung und Vereinigung) durch Bezug auf Ordnungsprinzipien, die ein Gemeingut verbürgen. Objekte/Personen werden nach ihrem Beitrag zu diesem Gemeingut beurteilt.	
Plan	Sich in eine eigene Zukunft versetzen; autonome Entscheidungen treffen; Objekte/Personen nach Funktionalität für eigenen Plan beurteilen.	Kommunalisierung über liberale Grammatik der Interessen und Meinungen
Nahbereich	Sich in einer vertrauten Umwelt bewegen; Sicherheit in Routinen; Objekte/Personen werden nach ihrer Verfügbarkeit und Handhabbarkeit für die eigene Annehmlichkeit beurteilt.	Kommunalisierung über eine Grammatik der Gemeinplätze und Narrative
Exploration	Offenheit für das Neue und Unbekannte; bisher ungekannte Erfahrungen machen; sich in Ungewissheit begeben; Objekte/Personen nach ihren offenen Fragen – dem Neuen, das sie andeuten – beurteilen.	

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Thévenot (2010a, 2011).

Übersicht B: Die sieben konventionenbasierten Welten

	Haus	Staatsbürger	Industrie	Markt	Meinung	Netzwerk	Inspiration
Wertigkeit	Wertschätzung, Ruf	Kollektivinteresse	Produktivität, Effizienz	Preis	Bekanntheit	Aktivität, Flexibilität	Gnade, Nonkonformität, Kreativität
Information	mündlich, anekdotisch	formal, offiziell, egalitär	messbar, standardisiert	monetär	semiotisch	optional, konnexionistisch	emotional
Beziehungen	Vertrauen, Abhängigkeit, Reziprozität	Solidarität	funktionale Verknüpfung	Tausch, Konkurrenz, Sympathie	Anerkennung, Bestätigung	Vernetzung, Offenheit	Leidenschaft, Ergriffenheit
Qualifikation	Autorität	Gleichheit, Repräsentativität	Profession, Kompetenz	Reichtum, Begehren	Prominenz	Motivation, Beziehungsfähigkeit	Kreativität, Hingabe

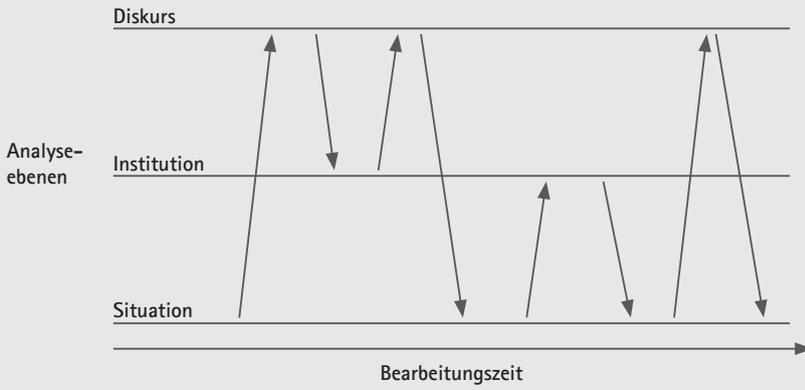
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Boltanski/Thévenot (1999), Boltanski/Chiapello (2006).

Übersicht C: Gesprächsinventar: Aufbau und inhaltliches Beispiel

Zeit	Zeile	Sprecher	Themen, Inhalte & Handlungen	Memo/Zitate	Textsorten	Objekt/Format/ Prüfung/Disput	Regime/Cité	Forschungsfrage
05:40		AV	Die Vermittlerin fragt nach bestehenden oder relevanten Kontakten und Anfragen. Es geht um Stand und Aussichten des Gründungsvorhabens.	„Aufträge oder Anfrage ... bei manchen ... aus bestehenden Kontakten.“ Aufträge gehen auf den Bedarf anderer, also von außen kommend, zurück. Kontakte werden möglicherweise planerisch hierzu aufgebaut.	Frage, Erklärung/ Argument	Prüfung. Involvierte Objekte: Kontakte, Anfragen, Aufträge	Netzwerk, Industrie (Hybrid?)	Woran werden die Gründer (Grün- dungsvorhaben) gemessen?
05:50		V	Kundin reagiert auf Frage der Vermittlerin.	Obwohl erklärt wird, dass bisher keine Markttransparenz besteht, also mögliche Anfragen noch ins Leere laufen: Betonung der eigenen Aktivität: „Ich habe angefragt“; der Marktzugang wird als unproblematisch dargestellt: „Bedarf ist immer“; Es zählen innere Überzeugung und Eigenaktivität. Der „Bedarf“ als relationierendes Konzept der industriellen und marktlichen Welt ist unproblematisch. Das Unternehmenskonzept wird als <i>eigenes Ding</i> dargestellt: „ich werde ... eingehen“, es handelt sich nicht einfach nur um Beratung! Der unproblematische Charakter des Marktes steht möglicherweise in Verbindung mit der Innovativität des Konzeptes.	Beschreibung und Argument	Prüfung. Involvierte Objekte: Ich, Anfragen, Bedarf ist immer, Eingehen auf	Netzwerk, Inspiration > Markt, Industrie	Wie bringen Gründer ihre Größe zur Geltung?

Quelle: Eigene Darstellung, Auszug aus dem empirischen Material.

Übersicht D: Der Wechsel zwischen den Analyseebenen im empirischen Forschungsprozess



Quelle: Eigene Darstellung. Der Bearbeitungsprozess ist hier *schematisch* wiedergegeben.

Kurzfassung

In Situationen mit Handlungsunsicherheit greifen Personen auf Konventionen zurück, um Koordination zu ermöglichen (Boltanski/Thévenot 2007; Beckert 2009). In der Arbeitsverwaltung treffen Personen aufeinander, die sich und ihre wechselseitigen Erwartungen i. d. R. bisher nicht kennen (ArbeitsvermittlerInnen und Arbeitslose). Im Bereich der Gründungsförderung aus Arbeitslosigkeit beziehen sich deren Handlungen zudem auf einen mit Unsicherheit behafteten Gegenstand: Auf der Seite des Arbeitslosen besteht die Ungewissheit über den Markterfolg einer angestrebten Selbständigkeit. Auf der Seite der Arbeitsvermittler kommt hierzu noch die Ungewissheit im Umgang mit einem Integrationsziel hinzu, das von regulärer Beschäftigung abweicht. Die Studie untersucht mithilfe qualitativer Daten und Forschungsmethoden (teilnehmende Beobachtungen, Experteninterviews, Diskursanalyse) welche Konventionen in dieser Situation der Ungewissheit präsent sind und als „Stützen der Handlung“ aufgegriffen werden (Dodier 2010). Sie versucht dabei, die Makroebene gesellschaftlicher Diskurse und kultureller Rechtfertigungsschemata auf das situierte Handeln institutioneller Gespräche in den Arbeitsagenturen (Existenzgründungsgespräche) zu beziehen. Ergebnis sind theoretisch und empirisch begründete Typologien; einerseits von zwei in sich kohärenten *konventionenbasierten Weisen des Vergabeprozesses* aus der Perspektive der Führungsebene der Agenturen sowie aus drei *konventionenbasierten Weisen des Existenzgründungsgesprächs*, die aus Beobachtungsdaten extrahiert wurden. Hierbei wird zwischen einem Kompromiss aus 1) staatsbürgerlicher und industrieller Konvention (Öffentlicher Dienst), 2) häuslicher und industrieller Konvention (Fürsorglich-pädagogische Beratung) sowie 3) den Konventionen von Inspiration und Netzwerk- und Projektwelt (Partnerschaftliche Begleitung) unterschieden. Diese Typen unterscheiden sich insbesondere danach, worauf sich die Ko-Konstruktion der Gründerqualität stützt, als auch dahingehend, ob es eher die Autonomie oder die Abhängigkeit der potenziellen Gründer ist, was zählt (Stark 2000).