



Bundesministerium
für Familie, Senioren, Frauen
und Jugend

Machbarkeitsstudie „Haushaltsnahe Dienstleistungen für Wiedereinsteigerinnen“

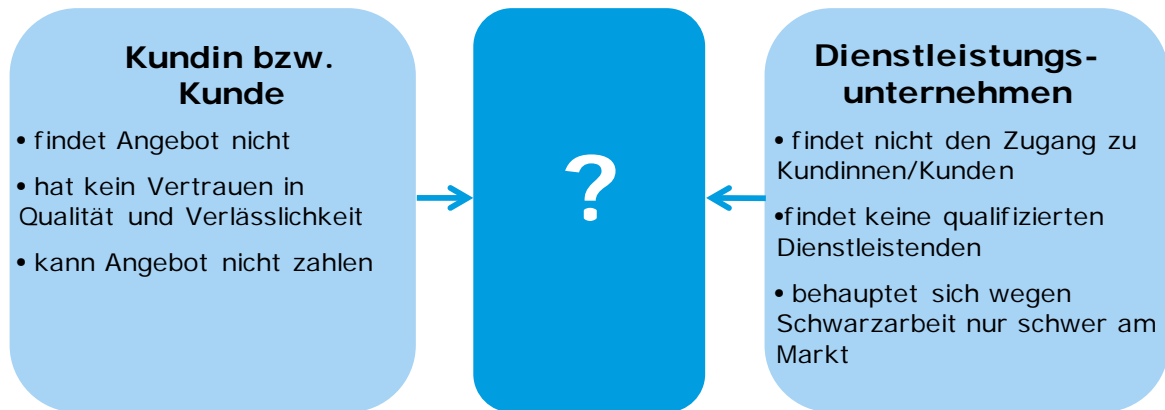
INHALTSVERZEICHNIS

1.	Einleitung	1
2.	Status Quo – Inanspruchnahme und Angebot Haushaltsnaher Dienstleistungen in deutschland	3
2.1	Der Markt für haushaltsnahe Dienstleistungen	3
2.2	Nachfrage und Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen	4
2.3	Angebot und Beschäftigung im Arbeitsmarkt „Privathaushalt“	8
2.4	Markttransparenz im Segment der haushaltsnahen Dienstleistungen	12
3.	Vorschläge für ein Modell zum Ausbau der Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen	14
3.1	Markttransparenz herstellen – Inanspruchnahme erleichtern	14
3.2	Verlässliche Angebote schaffen – Dienstleistende gewinnen sowie Qualitätsstandards entwickeln und umsetzen	22
3.2.1	Ansätze zur erfolgreichen Personalrekrutierung	22
3.2.2	Qualitätssicherung durch Qualifizierung der Dienstleistenden und Etablierung von Qualitätsstandards	25
3.3	Nachfrage steigern – Inanspruchnahme nachhaltig sichern	32
3.3.1	Ausgestaltung eines Fördermodells	32
3.3.2	Ökonomische Analyse einer Subvention haushaltsnaher Dienstleistungen	37
4.	Fazit	43
5.	Literatur	46
6.	Anhang	50
6.1	Methodisches Vorgehen	50
6.2	Die Vergleichsländer im Überblick	51
6.2.1	Belgien	51
6.2.2	Frankreich	52
6.2.3	Dänemark	53
6.2.4	Schweden	54
6.3	Gesamtsaldo von Ausgaben und Einnahmen – Datenanhang	55

3. VORSCHLÄGE FÜR EIN MODELL ZUM AUSBAU DER INANSPRUCHNAHME HAUSHALTSNAHER DIENSTLEISTUNGEN

In den bisherigen Ausführungen wurden insbesondere die folgenden Herausforderungen für die Steigerung der legalen Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen identifiziert:

Abbildung 3: 1 identifizierte Herausforderungen zur Steigerung der legalen Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen



Ausgehend von diesen Hemmnissen sollen im Folgenden Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt werden, wie die Inanspruchnahme gesteigert werden kann. Entsprechend der Zielsetzung der Studie werden dabei auch die Akteure und ihre Aufgaben sowie Prozesse benannt, die in den jeweiligen Feldern relevant sind. Identifizierte gute Ansätze aus den analysierten Vergleichsländern sollen überdies verdeutlichen, welche internationalen Erfahrungen es bereits gibt.

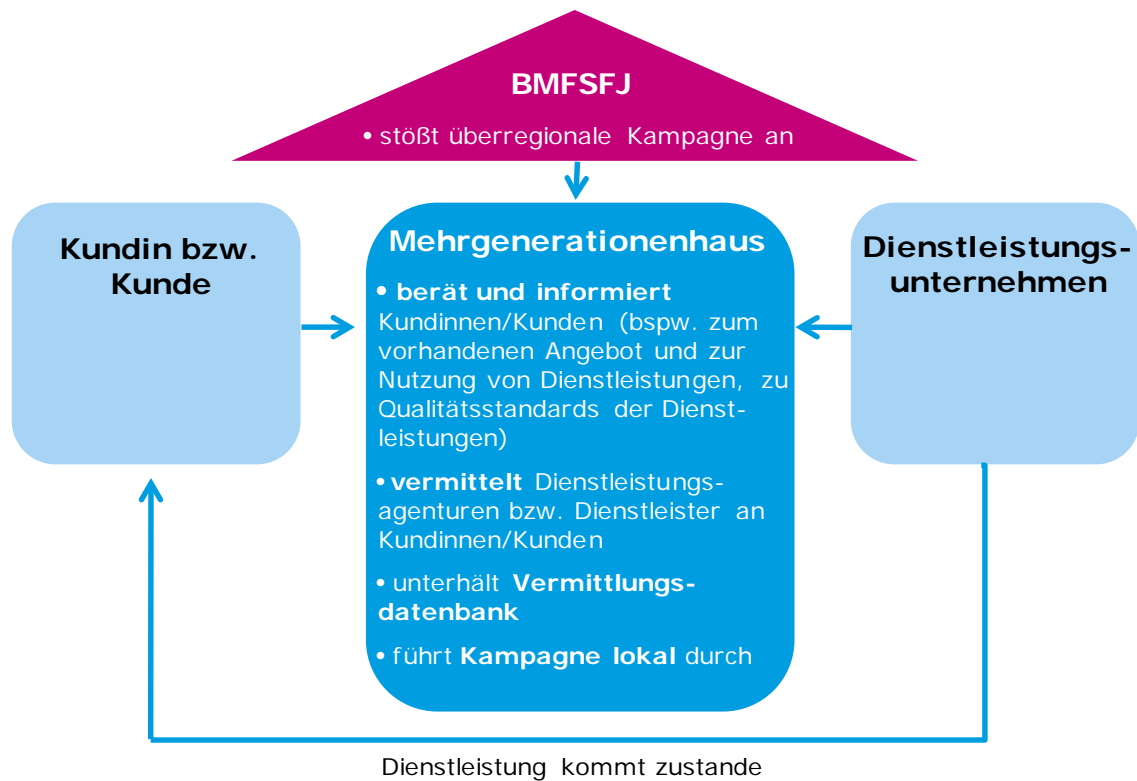
Anhand des Problems der fehlenden Markttransparenz und der damit verbundenen Hemmnisse werden zunächst Ansätze beschrieben, wie Markttransparenz geschaffen werden kann und welche Aufgaben dazugehören, damit Angebot und Nachfrage überhaupt zueinanderfinden. Im Anschluss wird dargestellt, welche Möglichkeiten es gibt, um ein breites Angebot an Dienstleistungen mit verlässlichen Qualitätsstandards zu etablieren. Abschließend werden verschiedene Ansätze zur Steigerung der Nachfrage diskutiert. In diesem Kontext wird insbesondere der Tatsache Rechnung getragen, dass die Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen vor allem durch die vorhandenen finanziellen Ressourcen und weniger durch den Bedarf bestimmt wird.

3.1 Markttransparenz herstellen – Inanspruchnahme erleichtern

Das Fehlen der Markttransparenz erschwert das Zusammenkommen von Bedarf und Angebot von haushaltsnahen Dienstleistungen nicht nur, weil potenzielle Nutzerinnen und Nutzer nicht wissen, wo sie Anbieter finden. Vielmehr impliziert fehlende Markttransparenz auch, dass sowohl Unklarheit bezüglich der Rechte und Pflichten zur (legalen) Inanspruchnahme als auch Unkenntnis über Chancen und Möglichkeiten von haushaltsnahen Dienstleistungen besteht. **Die Herstellung von Markttransparenz stellt somit einen wichtigen Schritt und die notwendige Bedingung dar, um die Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen zu verbessern.** Dazu gehört auch, das Image von und das Wissen über haushaltsnahe Dienstleistungen insgesamt zu verbessern.

Aufbauend auf diesen Erkenntnissen skizziert folgendes Modell, wie Markttransparenz geschaffen werden kann:

Abbildung 4: Akteure, Aufgaben und Prozesse zur Verbesserung der Markttransparenz



Wie in Kapitel 2 beschrieben, stellt das Vorhandensein einer **zentralen Anlaufstelle vor Ort**, zum Beispiel ein Mehrgenerationenhaus (siehe Abbildung 4), einen wichtigen Faktor bei der Schaffung von Transparenz dar. Ob die zentrale Anlaufstelle tatsächlich sowohl von Kundinnen und Kunden als auch von den Dienstleistungsunternehmen als vertrauenswürdig wahrgenommen wird, hängt neben einem niedrighschweligen Zugang für die Zielgruppen auch wesentlich von der Unabhängigkeit und Neutralität dieser Stelle ab. In einer solchen Anlaufstelle können potenzielle Nutzerinnen und Nutzer **persönlich** und direkt zu haushaltsnahen Dienstleistungen **beraten** werden. Dies impliziert die Möglichkeit, den Kundinnen und Kunden passende Dienstleisterinnen und Dienstleister zu benennen sowie über Qualitätskriterien, Rechte und Beschwerdemöglichkeiten bei der Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen zu informieren. Ein weiterer Aspekt der Beratung sollten mögliche legale Anstellungsformen sein, falls die Dienstleistung nicht über eine Dienstleistungsagentur erbracht wird. Die Mehrgenerationenhäuser wurden sowohl in den Expertengesprächen als auch im Szenarioworkshop als idealer Anknüpfungspunkt beschrieben. Denn bereits aktuell übernehmen Mehrgenerationenhäuser wichtige Funktionen einer „Dienstleistungsdrehscheibe vor Ort“ (vgl. Merkkasten). Niedrighschwelligkeit und einfache Erreichbarkeit kann am besten ein „Hybrid“ aus physischer (Gebäude) und virtueller (Internetseite) Anlaufstelle gewährleisten.

Am Beispiel der seit einigen Jahren etablierten und seitens der Bevölkerung hinreichend in Anspruch genommenen Dienstleistungen der Sozialstationen im pflegerischen Bereich lässt sich er-messen, welche Angebotsformen auch bei den haushaltsnahen Dienstleistungen sowohl für Anbieterinnen und Anbieter als auch für Kundinnen und Kunden entwickelt werden können (ganztägige Haushaltsarbeiten, saisonale Fensterputz- oder Frühjahrsputzaktionen, wöchentliche Gartenarbeiten, stundenweise Aushilfstätigkeiten etc.). Die Verantwortlichen der Sozialstationen beweisen, dass sich diese unterschiedlichen Nachfragen mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten abdecken und betriebswirtschaftlich rentabel steuern lassen.

In Erweiterung des bisher beschriebenen Modells können neben Privathaushalten auch **Unternehmen** als Arbeitgeber von Wiedereinsteigerinnen und Fachkräften eine wichtige Zielgruppe für haushaltsnahe Dienstleistungen darstellen. Zum einen fungieren sie als Multiplikatoren und zum anderen bieten sie den Wiedereinsteigerinnen attraktive Rahmenbedingungen, indem sie haushaltsnahe Dienstleistungen zur Verfügung stellen und damit die Einstiegsbelastung reduzieren bzw. mehr Raum für Beschäftigung und Flexibilität schaffen. Die zentralen Vermittlungsstellen oder die Mehrgenerationenhäuser sollten sich daher gleichzeitig als Anlaufstelle für Unternehmen verstehen, um auch von dieser Seite Nachfrage und Angebot zusammenzuführen. Unter Effizienzgesichtspunkten erscheint es lohnend, dass sich die zentralen Vermittlungsstellen mit den regionalen Industrie- und Handelskammern vernetzen, um Kontakt zu interessierten Unternehmen herzustellen.

Ausgangspunkt dieser Überlegungen ist, dass Unternehmen durch den vielerorts bereits spürbaren Fachkräftemangel zunehmend in Konkurrenz um die besten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen und Strategien entwickeln (müssen), um diese zu rekrutieren und langfristig zu binden. Angebote zur gezielten Ansprache gut qualifizierter Wiedereinsteigerinnen gewinnen in diesem Kontext immer mehr an Bedeutung. Dies zeigt sich auch bei den etwa 3.000 Unternehmen, die sich an dem Programm „Erfolgsfaktor Familie“ beteiligen.⁵³ In Unternehmen etablierte Angebote sind bspw. eigene Kinderbetreuungseinrichtungen sowie die Einführung von Arbeitszeitkonten oder Telearbeitsplätzen. Aber auch Möglichkeiten, die den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Zeit im Haushalt sparen, wie zum Beispiel ein Hemdenbügelservice, werden mittlerweile immer häufiger angeboten.

Dabei können Unternehmen die Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowohl materiell als auch immateriell unterstützen. Eine **materielle Unterstützung** würde bedeuten, dass sich Unternehmen finanziell an der Inanspruchnahme beteiligen (d. h. entweder individuell für jeden Mitarbeitenden oder über ein Kontingent haushaltsnahe Dienstleistungen einkaufen, die dann nach Bedarf für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter abgerufen werden können).

Frankreich spricht mit der zweiten Variante dem CESU préfinané direkt die Unternehmen an. Diese haben die Möglichkeit, ihren direkten Angestellten einen nicht monetären Vorteil in Form von Gutscheinen zu gewähren. Diese Gutscheine sind vom Unternehmen vorfinanziert und bereits auf den Namen des begünstigten Empfängers ausgestellt. Die Empfängerin bzw. der Empfänger nutzt diese Gutscheine für individuelle Bedürfnisse, beispielsweise im Bereich der Kinderbetreuung. Gerade Wiedereinsteigerinnen kann durch diese Entlastung die Rückkehr in das Berufsleben erleichtert werden.

Die Unternehmen selbst profitieren steuerlich von der Ausgabe der Gutscheine: Sie können jährlich pro Arbeitnehmerin oder Arbeitnehmer bis zu 1.830 Euro auszahlen und erhalten im Gegenzug eine Steuergutschrift von 25 Prozent der Zahlungen. Der Maximalbetrag für die steuerliche Abschreibung beläuft sich auf 500.000 Euro im Jahr.

Dieses System wird von den Unternehmen sehr gut angenommen: Alleine 2009 kauften über 12.300 Unternehmen Gutscheine, die an über 540.000 Beschäftigte ausgegeben wurden.⁵⁴

Unternehmen, die **keine direkte finanzielle Unterstützung** bieten können (oder wollen), haben die Möglichkeit, ihre Belegschaft über haushaltsnahe Dienstleistungen zu informieren. So gibt es bereits aktuell Unternehmen, auf deren Intranetseite externe Anbieter von haushaltsnahen Dienstleistungen auf ihre Angebote aufmerksam machen können.⁵⁵

Unabhängig davon, welche Funktionen Unternehmen tatsächlich übernehmen, bietet ihre explizite Ansprache und Einbeziehung in die Etablierung eines Marktes für haushaltsnahe Dienstleistungen

⁵³ Zielsetzung des Programms, einer gemeinsamen Initiative des BMFSFJ, der Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft sowie des DGB ist es, Familienfreundlichkeit zu einem Markenzeichen der deutschen Wirtschaft zu machen (<http://www.erfolgsfaktor-familie.de/default.asp?id=70>).

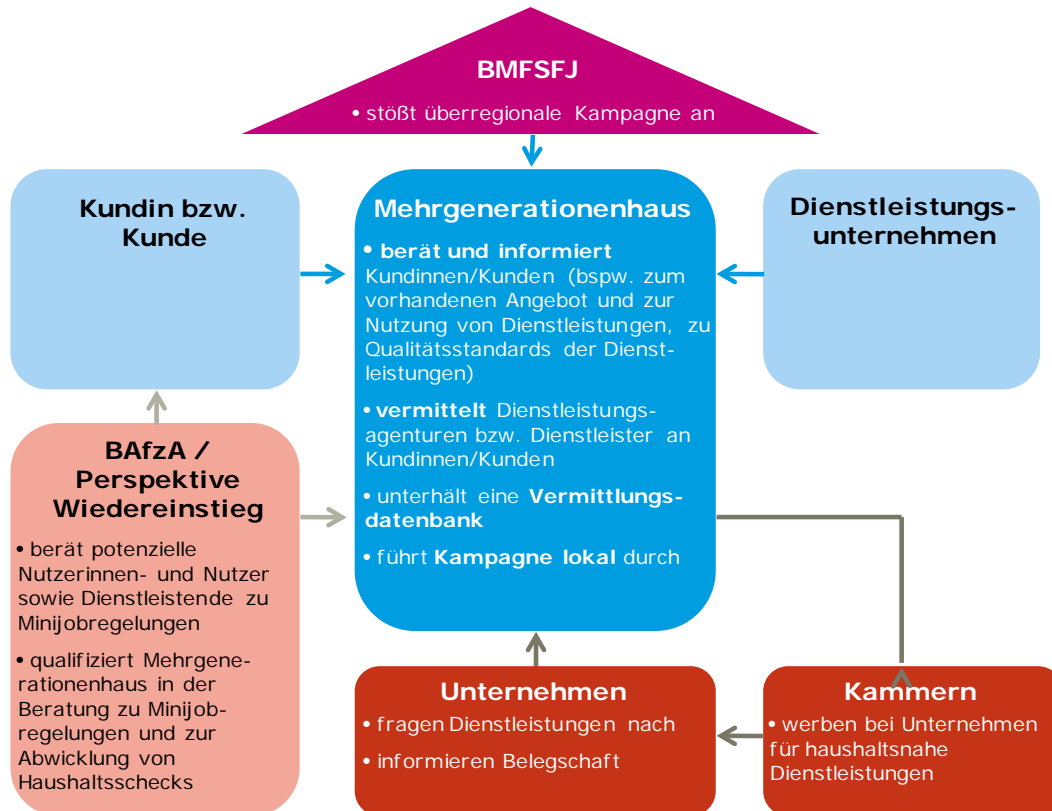
⁵⁴ Vgl. Agence nationale de services à la personne (2011)

⁵⁵ Solche Ansätze wurden beispielsweise im Rahmen der Umsetzung des Programms „Unternehmen Familie“ genutzt.

die Chance, die Basis von potenziellen Nutzerinnen und Nutzern zu erweitern und Informationen weiter in die Breite zu tragen.

Entsprechend den bisherigen Ausführungen kann das eingangs beschriebene Modell zur Herstellung von Markttransparenz um die folgenden Akteure erweitert werden:

Abbildung 5: Akteure, Aufgaben und Prozesse zur Verbesserung der Markttransparenz (Erweiterung des Basismodells)



Aus den beschriebenen Aktivitäten sind folgende Ergebnisse zu erwarten:

Tabelle 4: Erwartete Ergebnisse durch die Schaffung von Markttransparenz

- ✓ Die Etablierung einer zentralen Anlaufstelle vor Ort schafft Transparenz und ermöglicht eine persönliche Beratung zu und Vermittlung von haushaltsnahen Dienstleistungen.
- ✓ Mit den Mehrgenerationenhäusern gibt es bereits eine Struktur, auf die idealerweise aufgebaut werden kann.
- ✓ Die Kooperation mit einem oder mehreren Dienstleistungsunternehmen ermöglicht der Anlaufstelle vor Ort eine effektive Vermittlung.
- ✓ Über die Etablierung einer gemanagten Vermittlungsdatenbank entsteht eine übersichtliche Angebots- und Nachfragestruktur und es können grundlegende Qualitätsstandards gesetzt werden.
- ✓ Eine bundesweite Kampagne mit flankierenden Aktivitäten auf lokaler Ebene erweitert das Wissen über haushaltsnahe Dienstleistungen und kann Vorurteile abbauen.

3.2 Verlässliche Angebote schaffen – Dienstleistende gewinnen sowie Qualitätsstandards entwickeln und umsetzen

Zum Ausbau des Angebotes haushaltsnaher Dienstleistungen ist es einerseits wichtig, ausreichend viele Personen zu gewinnen, die eine legale Beschäftigung in diesem Bereich anstreben. Dienstleistungsunternehmen berichten, dass ihr Hauptproblem darin bestehe, geeignetes Personal zu finden, um die steigende Nachfrage bedienen zu können. Andererseits ist auch die Sicherstellung von grundlegenden Qualitätsstandards – sowohl in der individuellen Qualifikation der Dienstleistenden als auch bei Dienstleistungsunternehmen – eine zentrale Voraussetzung für die nachhaltige Nutzung der Angebote.

Insgesamt geht es also um Attraktivität: um attraktive, legale Arbeitsplätze, die Möglichkeiten zur Weiterentwicklung bieten, und um attraktive Dienstleistungen, die von qualifizierten und verlässlichen Personen und Unternehmen erbracht werden.

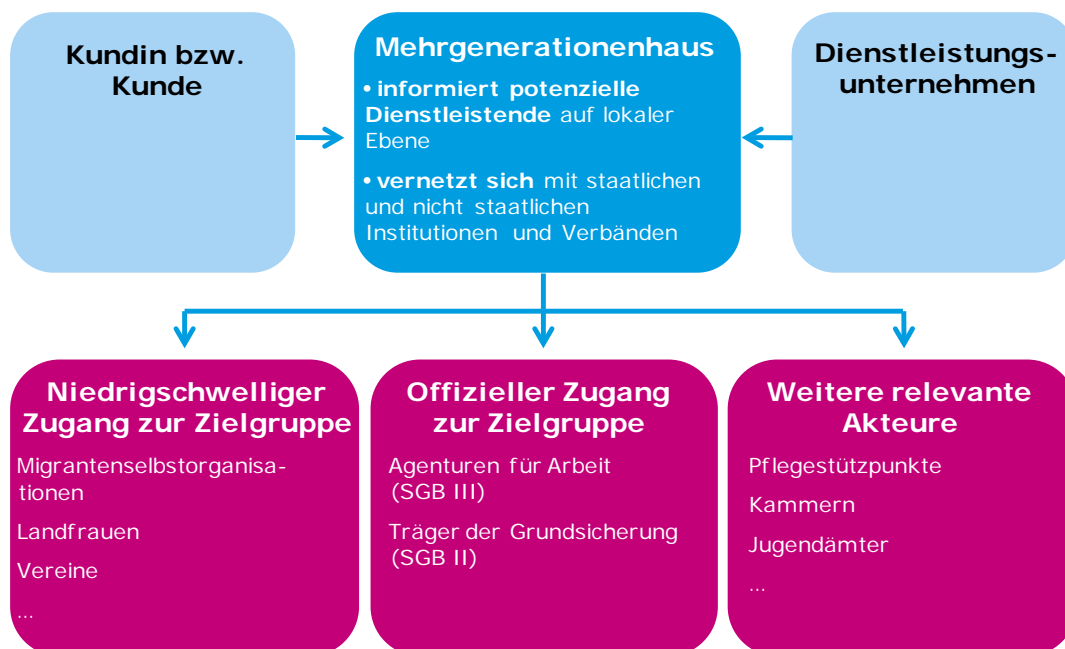
Vor diesem Hintergrund wird im Folgenden zunächst beschrieben, welche Ansätze es für eine erfolgreichere Personalrekrutierung im Bereich haushaltsnahe Dienstleistungen gibt, um darauf aufbauend zu skizzieren, wie eine Qualifizierung dieser Personen aussehen und über welche Wege die Qualitätssicherung bei Dienstleistungsunternehmen erfolgen könnte.

3.2.1 Ansätze zur erfolgreichen Personalrekrutierung

Um die Nachfrage an haushaltsnahen Dienstleistungen zu befriedigen, bedarf es eines Angebotes an gut qualifizierten Dienstleistenden. Aktuell wird immer wieder die Erfahrung gemacht, dass nicht genügend Dienstleistende gewonnen werden können, die einerseits die notwendigen Qualifikationen auch für komplexere Arbeiten mitbringen und andererseits gewillt sind, sich im Bereich haushaltsnahe Dienstleistungen zu professionalisieren – insbesondere bezogen auf das Bestreben nach einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung. **Entsprechend gilt es, ausreichend viele Personen zu gewinnen, um ein verlässliches Angebot an haushaltsnahen Dienstleistungen sicherzustellen.**

Die folgende Darstellung skizziert das mögliche Vorgehen:

Abbildung 6: Akteure, Aufgaben und Prozesse zur Verbesserung des Angebotes



Zunächst bedarf es einer **Ansprache und Information von potenziellen Dienstleistenden**. Ähnlich wie bei der Ansprache potenzieller Kundinnen und Kunden von haushaltsnahen Dienstleistungen ist es auch hier von entscheidender Bedeutung, bestehende Zugänge zur Zielgruppe zu nutzen. Einen solchen Zugang bieten die bereits beschriebenen zentralen Anlaufstellen vor Ort (hier: **Mehrgenerationenhäuser**). So kann für einzelne Besucherinnen und Besucher der Häu-

ser die Anstellung als Dienstleistende eine gute Perspektive darstellen. Positive Erfahrungen, wie die Mehrgenerationenhäuser Dienstleistende dabei unterstützen können, sich mit haushaltsnahen Dienstleistungen ein eigenes Standbein aufzubauen, sind schon verschiedentlich vorhanden. Durch die sehr gute Vernetzung mit diversen Organisationen und Institutionen bieten Mehrgenerationenhäuser zudem die Möglichkeit, weitere Personengruppen zu erreichen und über die Chancen der Erbringung haushaltsnaher Dienstleistungen zu informieren. Relevante Akteure könnten hier bspw. auch Landfrauen oder Migrantenselbstorganisationen sein.⁵⁶ Mehrgenerationenhäuser vermitteln heute bereits häufig ehrenamtliche Helfer und Nachbarschaftshilfen. Auch diese Personen, die bereits Dienstleistungserfahrung mitbringen, sind eine potenzielle Zielgruppe für die Rekrutierung von Arbeitskräften für haushaltsnahe Dienstleistungen.

Bei der Ansprache und Beratung von potenziellen Dienstleistenden sind auch **Informationen** über die (langfristigen) **Vorteile von sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen** (im Vergleich zur kurzfristig häufig lukrativer erscheinenden Schwarzarbeit) sowie über Möglichkeiten zur Existenzgründung oder die Rechte als Dienstleistende zu vermitteln. Auf die Chancen und Risiken der Anstellung bei einer Dienstleistungsagentur sollte ebenfalls hingewiesen werden. Um noch besser informieren zu können, bietet sich auch hier die Kooperation mit Institutionen an, die ausgewiesene Expertise in diesen Fragestellungen haben. Dazu gehören wiederum die jeweils für Dienstleistungen zuständigen Kammern vor Ort oder die Minijob-Zentrale.

In Ergänzung der bisher beschriebenen Akteure können auch die **Agenturen für Arbeit** (SGB III) oder die **Träger der Grundsicherung** (SGB II) eine wichtige Rolle bei der Gewinnung von Dienstleistenden spielen. Insbesondere vor dem Hintergrund des Anspruchs, über die Etablierung eines Marktes für haushaltsnahe Dienstleistungen positive Beschäftigungseffekte zu erzielen, bietet sich Empfängerinnen und Empfängern von Transferleistungen die Chance, den Schritt aus dem Leistungsbezug zu schaffen.

Merkkasten 11: Das Beispiel Landsberg – Qualifizierung von Wiedereinsteigerinnen nach dem SGB III (Arbeitsagenturen) und Bezieherinnen von Transferleistungen nach dem SGB II (Jobcenter, Arbeitsgemeinschaften) zu Tagesmüttern

In der Stadt **Landsberg am Lech** (Bayern) kooperieren seit Jahren die Bundesagentur für Arbeit, das Mehrgenerationenhaus Landsberg und das durch einen freien Träger betriebene Kinderbüro, um den Ausbau einer hoch flexiblen Kinderbetreuungsstruktur stetig zu verbessern. Dabei wurden, finanziert durch Mittel der Bundesagentur für Arbeit, Frauen im Leistungsbezug wie auch Nichtleistungsempfängerinnen zu Tagesmüttern ausgebildet. Die auf 160 Stunden angelegte Ausbildung erfolgt nach einem Curriculum des Deutschen Jugendinstitutes und wird durch die Industrie- und Handelskammer zertifiziert. Bereits während der Qualifizierung erfolgt eine enge Anbindung der zukünftigen Tagesmütter an das Kinderbüro. Das Kinderbüro vermittelt die ausgebildeten Frauen anschließend an Familien mit Betreuungsbedarf. Dabei sind die Tagesmütter entweder selbstständig tätig oder das Kinderbüro tritt als Arbeitgeber auf und stellt die Frauen ein. Neben der Vermittlung beraten die Mitarbeiterinnen des Kinderbüros die Tagesmütter in pädagogischen sowie rechtlichen und finanziellen Fragen. Ein Beratungsangebot besteht zudem für Eltern, die sich vertrauensvoll mit Fragen zu Umfang, Kosten, Fördermöglichkeiten und Qualitätsstandards der Kinderbetreuung an das Kinderbüro wenden können. Auch die gesamte finanzielle Abwicklung erfolgt über diese Einrichtung.

Die spezielle Ansprache und Information potenzieller Dienstleistender steht auch in Belgien im Fokus der Bemühungen. Hintergrund ist auch hier, dass eine zentrale Zielsetzung der öffentlichen Förderung darin besteht, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung für Arbeitslose und geringfügig Beschäftigte zu ermöglichen.

⁵⁶ Gleichwohl ist darauf zu achten, dass bestehende Stereotype (bspw. Migrantin = Putzfrau oder Frauen = Haushalt) nicht negativ verstärkt werden. Die informierenden Personen müssen sich diesem Spannungsfeld bewusst sein und entsprechend agieren.

In **Belgien** bietet Sodexo auch die Beratung für mögliche Anbieter an. Diese kann entweder persönlich erfolgen oder man kann sich auf speziell ausgerichteten Links im Internet informieren. Die Hauptzielsetzung der staatlichen Subventionen von haushaltsnahen Dienstleistungen besteht darin, Arbeitslose und geringfügig Beschäftigte in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung zu führen.⁵⁷

Wie in Kapitel 2 bereits beschrieben, stellen **Dienstleistungsunternehmen** im Vergleich zu eigenständigen Dienstleistenden ein integriertes und auch bei Urlaub oder Krankheit durchgängig verlässliches Dienstleistungsangebot bereit. Durch Vertretungsregeln, telefonisch auch kurzfristig erreichbare Anlaufstellen und ein systematisches Beschwerdemanagement können Dienstleistungsunternehmen Kundinnen und Kunden einen Mehrwert gegenüber Dienstleistenden in Einzel- oder gar Schwarzarbeit bieten. Zudem ist es den Kundinnen und Kunden hier je nach Angebotsumfang häufig auch möglich, ergänzende Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen und gleichzeitig nur mit einer Ansprechperson zu kommunizieren. Darüber hinaus können Dienstleistungsunternehmen aufgrund ihrer Erfahrung mit zahlreichen Kundinnen und Kunden Beratungsleistungen beispielsweise zur Abrechnung oder steuerlichen Anrechnung von Dienstleistungen – auch kostenlos – anbieten. Da die Dienstleistungsunternehmen gegenwärtig in der Regel hauptsächlich durch Mundpropaganda und somit auf Empfehlung neue Kundinnen und Kunden gewinnen, müssen sie, um erfolgreich zu sein, ein breites Portfolio an unterschiedlichen Dienstleistungen anbieten und entsprechend inhärent qualitätsorientiert arbeiten. Daraus entsteht ein starker Anreiz, ein funktionierendes Beschwerdemanagement aufzubauen und sowohl für eine ausreichende Qualifizierung der Dienstleistenden als auch für einen hohen Qualitätsanspruch Sorge zu tragen. Auf der anderen Seite sind Dienstleistungen von Dienstleistungsunternehmen strukturell bedingt teurer als Leistungen von eigenständig arbeitenden Dienstleistenden. Bedingt durch die anfallenden Kosten (Sozialversicherungsbeiträge, Umsatzsteuer etc.) müssen Dienstleistungsunternehmen selbst bei geringen Löhnen ihrer Angestellten den Kundinnen und Kunden vergleichsweise hohe Stundenlöhne in Rechnung stellen. Niedrige Löhne der Dienstleistenden senken wiederum die Attraktivität des Beschäftigungsfeldes und werfen ein schlechtes Licht auf die gesamte Branche. Umgekehrt bieten professionell arbeitende und am Markt etablierte Dienstleistungsunternehmen aber auch die Chance, höhere Stundenlöhne zu erzielen, als dies bei selbstständigen Dienstleistenden der Fall ist.

Das System in **Belgien** basiert *ausschließlich auf Dienstleistungsunternehmen*. Voraussetzung ist das erfolgreiche Durchlaufen des Anerkennungsverfahrens und der damit verbundene Erhalt einer staatlich anerkannten Registrierung. Die Form der Dienstleistungsagentur ist nicht vorgegeben: Hierbei kann es sich um private Dienstleistungsfirmen, Selbstständige, Zeitarbeitsfirmen und Kommunen handeln. Eine direkte Beschäftigung von Personen im Haushalt, in dem der Privathaushalt als Arbeitgeber auftritt, ist dagegen nicht möglich.⁵⁸

In den übrigen untersuchten Ländern können sich die Nutzerinnen und Nutzer entweder an eine Dienstleistungsagentur wenden oder aber Anbieter direkt einstellen. In Frankreich und Dänemark müssen diese im Vorfeld ein offizielles Anerkennungsverfahren durchlaufen haben. In **Frankreich** steigt die Zahl der Dienstleistungsunternehmen stetig an. Allein zwischen 2007 und 2009 wurden rund 1.100 neue Unternehmen dieser Art eröffnet (von 10.288 auf 12.398).⁵⁹ Trotzdem ist die Direkteinstellung immer noch die präferierte Form der Inanspruchnahme des CESU. In **Dänemark** hat sich durch die Reduktion der Zielgruppen auch die Anzahl der Dienstleistungsagenturen und Beschäftigten in diesem Sektor reduziert. In **Schweden** konnten sich bisher kaum Agenturen am Markt etablieren.⁶⁰

⁵⁷ Vgl. Sodexo: Beratung für Anbieter: <https://www.cesu.urssaf.fr/cesweb/faqnessalarie.jsp>

⁵⁸ Vgl. Sansoni (2009): 27

⁵⁹ Vgl. Sansoni (2009): 26

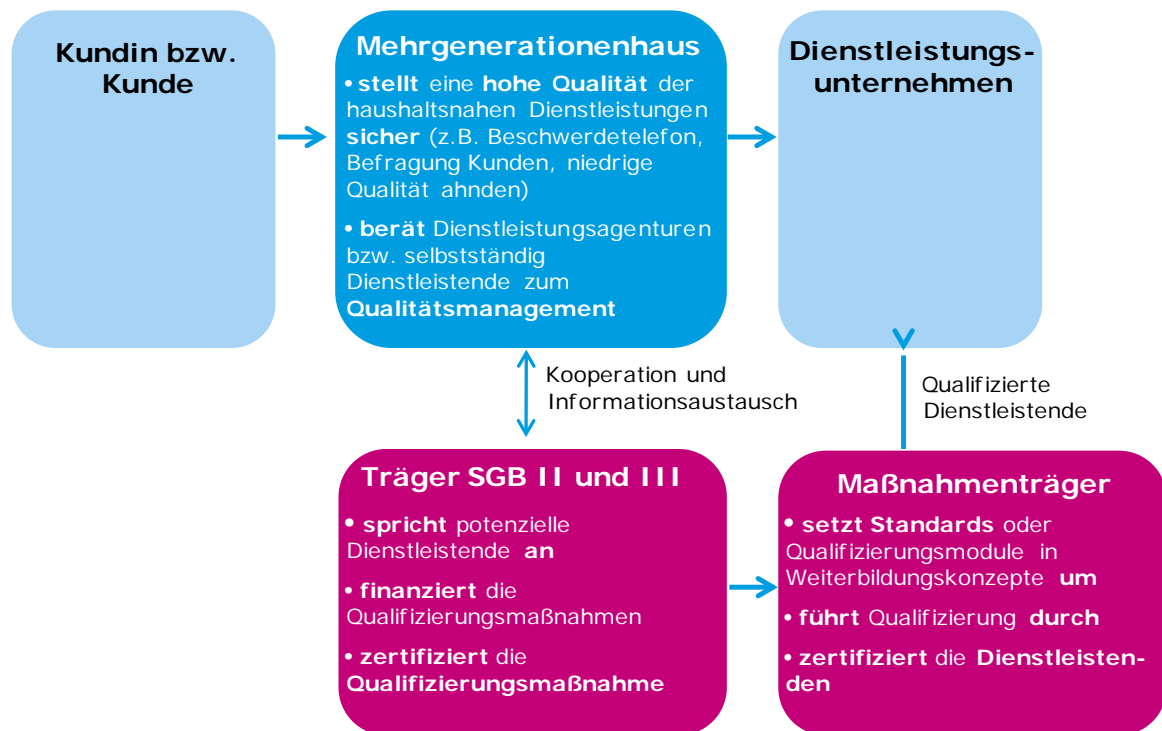
⁶⁰ Vgl. Tobsch, V.; Eichhorst, W. (2007): 17

3.2.2 Qualitätssicherung durch Qualifizierung der Dienstleistenden und Etablierung von Qualitätsstandards

Für die Qualität von haushaltsnahen Dienstleistungen gibt es in Deutschland aktuell keine einheitlichen Standards. Weder müssen die Dienstleistenden spezifische Qualifikationen haben noch gibt es spezielle Anforderungen an Dienstleistungsunternehmen. **Die Sicherstellung einer hohen Qualität ist allerdings die Voraussetzung für die nachhaltige Nutzung von haushaltsnahen Dienstleistungen sowie für die Gewährleistung eines dauerhaft besseren Ansehens haushaltsnaher Tätigkeiten als Beruf.** Personen, die schlechte Erfahrungen mit Dienstleistenden oder Dienstleistungen gemacht haben, werden diese nicht wieder in Anspruch nehmen. Wiedereinsteigerinnen werden ihren beruflichen Wiedereinstieg zeitlich nur dann an der Entlastungswirkung haushaltsnaher Dienstleistungen orientieren, wenn sie sich auf diese Entlastung wirklich verlassen können und keine Angst haben müssen, dass genau in den ersten beruflichen Stressphasen die Dienstleistungsanbieterin ausfällt. Um zu gewährleisten, dass im Rahmen der Schaffung von Markttransparenz tatsächlich nur solche Anbieter vermittelt werden, die eine hohe Qualität und Verlässlichkeit sicherstellen, bedarf es überzeugender Standards – sowohl für die Dienstleistenden als auch für die Dienstleistungsunternehmen.

Die folgende Abbildung verdeutlicht, wie ein mögliches Modell zur Sicherstellung einer hohen Qualität von haushaltsnahen Dienstleistungen aussehen kann:

Abbildung 7: Akteure, Aufgaben und Prozesse zur Sicherung der Qualität



Qualifizierung für Dienstleistende

Deutschland hat kein überregionales Qualifizierungsangebot für Anbieter von haushaltsnahen Dienstleistungen. Doch gerade die sachgerechte Ausführung der Tätigkeiten ist von großer Wichtigkeit, um die Nachfrage auch weiterhin zu steigern. Die Verbraucherzentrale NRW e.V. thematisierte in einem Vortrag unter dem Motto „Putzen kann nicht jeder“ die Wichtigkeit einer ausreichenden Schulung und Qualifizierung der Mitarbeitenden.⁶¹ Diese Qualifizierung kann grundsätzlich über verschiedene Wege finanziert werden:

1. **Finanzierung über die Agentur für Arbeit (auch Nichtleistungsempfänger/-innen, Wiedereinsteiger/-innen, Berufsrückkehrer/-innen) bzw. die Träger der Grundsicherung** (i.d.R. nur für Leistungsempfängerinnen und Leistungsempfänger)
2. **Eigenfinanzierung** durch Dienstleistungsagentur (für angestellte Dienstleistende) bzw. Dienstleistende selbst

⁶¹ Vgl. Verbraucherschutzzentrale NRW e.V. (2011)

3. (Ergänzende) Finanzierung über einen **Qualifizierungsfonds**

Unter der Annahme, dass insbesondere Empfängerinnen und Empfänger von Transferleistungen für die Arbeitsaufnahme im Bereich der haushaltsnahen Dienstleistungen angesprochen werden sollen, bietet sich eine Finanzierung über die Agentur für Arbeit bzw. die Träger der Grundsicherung an (**Option 1**). Hier gibt es bei der Qualifizierung ideale Anknüpfungspunkte zu den bestehenden **Instrumenten zur Arbeitsmarktförderung der Bundesagentur für Arbeit**. Es wäre zu prüfen, inwieweit eine Finanzierung der Qualifizierung bspw. über § 46 SGB III (Maßnahmen zur Aktivierung und beruflichen Eingliederung) oder über § 77 SGB III (Förderung der beruflichen Weiterbildung) erfolgen könnte. Dies hätte zudem den Vorteil, dass Ansprache und Qualifizierung der Zielgruppe aus einer Hand erfolgen würden. Auch gibt es bei verschiedenen Arbeitsagenturen bereits aktuelle Erfahrungen mit Qualifizierungsmaßnahmen im Bereich der haushaltsnahen Dienstleistungen.

Eine **Eigenfinanzierung** durch die Dienstleistungsunternehmen (für angestellte Dienstleistende) bzw. durch die Dienstleistenden selbst (**Option 2**) würde zunächst eine Investition für die Agenturen bzw. Dienstleistenden bedeuten. Diese könnte insbesondere dann abschreckend wirken, wenn noch kein etablierter Kundenstamm besteht und/oder der Mehrwert einer solchen Qualifizierung nicht unmittelbar erkannt wird. Falls der erfolgreiche Abschluss einer Qualifizierungsmaßnahme zur Voraussetzung für die Aufnahme in eine Vermittlungsdatenbank bzw. eine Festanstellung würde, bestände unter Umständen die Gefahr, dass strukturelle Hürden aufgebaut werden, die eine Ausweitung des Angebotes erschweren.⁶² Das Landsberger Tagesmüttermodell beweist aber genau das Gegenteil: Je höher das Qualifikationsniveau bzw. die Maßnahmendauer und damit die Wertschätzung der Dienstleistung angesetzt wurde, desto größer wurde das Interesse an der Tätigkeit sowie an der Dienstleistung Tagespflege.

Alternativ zur Eigenfinanzierung durch Dienstleistungsunternehmen bzw. Dienstleistende gäbe es auch die Möglichkeit, einen **Qualifizierungsfonds** zu etablieren, über den Zuschüsse für Weiterbildungen gewährt würden (**Option 3**). Finanziert werden könnte dieser Vorschlag beispielsweise durch einen finanziellen Beitrag der Nutzerinnen und Nutzer, der anteilmäßig bei der finanziellen Förderung in einen dafür einzurichtenden Fonds eingezahlt wird. Dieses Vorgehen würde allerdings einen zusätzlichen administrativen Aufwand und eine „Anschubfinanzierung“ zur erstmaligen Ausstattung des Fonds erfordern.

Ausgehend von diesen Überlegungen ist die **Finanzierung über die Agenturen für Arbeit bzw. die Träger der Grundsicherung zu empfehlen**. Dies gilt noch einmal mehr vor dem Hintergrund der **positiven Beschäftigungseffekte**, die subjektorientierte Förderungsansätze von haushaltsnahen Dienstleistungen im Ausland bereits bewirkt haben. Unterstützung des beruflichen Wiedereinstiegs und Integration von Frauen in den Arbeitsmarkt jenseits prekärer Beschäftigungsverhältnisse werden auf diese Weise - auf der Seite der Nachfragerinnen ebenso wie auf der Seite der Anbieterinnen von haushaltsnahen Dienstleistungen - zum Motor einer integrativen Strategie zur Förderung des Arbeitsplatzes Privathaushalt.

⁶² Im Rahmen der Erstellung der Machbarkeitsstudie wurde auch die Möglichkeit der **Finanzierung über ESF-Landesprogramme** diskutiert. Hiervon könnten Personen unabhängig vom Leistungsbezug profitieren. Da die Umsetzung den Ländern obliegt, hat der BUND dann allerdings auch keine weiteren Einflussmöglichkeiten mehr auf die Ausgestaltung.

In **Belgien** sind die Beschäftigungseffekte der Dienstleistungsschecks enorm. Das festgelegte Ziel zu Beginn der Einführung war es, Ende 2007 über 25.000 neue Arbeitsplätze zu schaffen. Doch bereits Ende 2005 wurde dieses Ziel mit 28.000 neuen Arbeitsplätzen übertroffen. Im Jahr 2008 ist diese Zahl auf rund 100.000 Beschäftigte im Bereich der haushaltsnahen Dienstleistungen angestiegen, die in ca. 2.000 unterschiedlichen Unternehmen tätig sind. Etwa 60 Prozent der Beschäftigten sind überdies in einem unbefristeten Vertragsverhältnis angestellt. **Über 43 Prozent dieser Beschäftigten waren zuvor arbeitslos.**⁶³

In **Frankreich**, wo jede Anbieterin bzw. jeder Anbieter entweder in einer Dienstleistungsagentur oder direkt vom Haushalt angestellt werden kann, ist die Wirkung des CESU auf die Beschäftigung innerhalb des Sektors ebenfalls enorm. Nach der letzten Novelle des Gesetzes in 2005 gab es bis Ende 2007 einen weiteren Anstieg von 276.000 neuen Beschäftigten. Somit beläuft sich die Gesamtzahl nun auf rund 2 Mio. Personen, die im Sektor haushaltsnahe Dienstleistungen in einem legalen Beschäftigungsverhältnis angestellt sind.⁶⁴

Unabhängig von der Finanzierung müssen auch die **Inhalte** der Qualifizierungen definiert werden. Diese sind so zu gestalten, dass sie einerseits Mindeststandards zur erfolgreichen Bewältigung grundlegender Arbeiten im Bereich der haushaltsnahen Dienstleistungen setzen und andererseits bereits die Vielfalt möglicher zukünftiger Tätigkeiten vermitteln und damit die Attraktivität des Berufsfeldes erhöhen.

Merkkasten 12: Mögliche Eckpunkte einer Qualifizierung im Bereich haushaltsnahe Dienstleistungen

Eckpunkte einer Qualifizierung „Expertin/Experte für haushaltsnahe Dienstleistungen“

Aufbau

- ❖ Insgesamt 120 Stunden (in verschiedenen Modulen): 60 Stunden Erwerb von Basiskompetenzen plus 60 Stunden als „Vertiefungsmodule“
- ❖ Ermöglichung, die Qualifizierung in Teilzeit durchzuführen

Inhalte

- ❖ Dienstleistungsgedanke und Kundenorientierung
- ❖ Wohnungsreinigung und Putzen
- ❖ Textile Dienstleistungen (reinigen, bügeln)
- ❖ Gesunde Ernährung, Zubereitung von Speisen
- ❖ Umgang mit Menschen unterschiedlicher Generationen
- ❖ Gartenpflege und Floristik
- ❖ Hol- und Bringdienste; ggfs. mit PKW
- ❖ Heimwerken

Abschluss

- ❖ Anerkanntes Zertifikat⁶⁵

Die Entwicklung eines **einheitlichen Curriculums** bietet dabei die Chance, bundesweit einheitliche Standards zu etablieren, wie es zum Beispiel bereits beim DJI-Curriculum „Qualifizierung in der Kindertagespflege“⁶⁶ der Fall ist. Ein solches Curriculum könnte dann auch die Basis der konkreten Ausschreibung vor Ort für die Durchführung der Qualifizierungen sein (durch Träger SGB II und III).

Neben der Erstqualifizierung und ihren oben beschriebenen möglichen Inhalten ist auch die kontinuierliche **Weiterqualifizierung** der Dienstleistenden von großer Bedeutung, da hierdurch

⁶³ Vgl. Services public fédéral Emploi Travail et Concertation Sociale 2008. Evaluation du régime des titres-services pour les services et emplois de proximité 2007. Résumé IDEA Consult <http://www.emploi.belgique.be/WorkArea/showcontent.aspx?id=18852>: 8

⁶⁴ Vgl. Französische Botschaft (2006)

⁶⁵ Weitere Anregungen wurden in den Expertengesprächen und im Szenarioworkshop genannt:

- Etablierung von E-Learningtools
- Implementierung von Praktika
- Vermittlung der Grundlagen von freiberuflicher Tätigkeit

⁶⁶ <http://www.dji.de/cgi-bin/projekte/output.php?projekt=839&Jump1=RECHTS&Jump2=5>

neue Kompetenzen erworben werden und somit auch den sich wandelnden Anforderungen Rechnung getragen wird. Diese Weiterqualifizierung ist idealerweise durch die Dienstleistungsunternehmen bereitzustellen, die so auch ihr Angebotsportfolio kontinuierlich erweitern können. Alternativ wäre auch hier ein Qualifizierungsfonds zu überlegen (s.o.). In Belgien wird diesbezüglich ein Modell aus öffentlicher Förderung sowie ergänzenden Zuschüssen durch Unternehmen etabliert, das allerdings eine bereits hohe Akzeptanz von Qualifizierungen voraussetzt.

In **Belgien** gibt es einen staatlichen Qualifizierungsfonds, den ‚Fonds de formation Titres-Services‘. In diesem werden jährlich rund 7 Mio. Euro zur Verfügung gestellt, die Unternehmen für eine Anteilsfinanzierung von Qualifizierungsmaßnahmen nutzen können. Des Weiteren wurde ein Sozialfonds der Arbeitgeber eingeführt, der ‚Fonds social des employeurs‘, durch den 0,25 Prozent der Kosten für gemeinsame Qualifizierungsinitiativen genutzt werden können.⁶⁷ Hier gab es im Jahr 2008 immerhin 41 Prozent der anerkannten Dienstleistungsunternehmen an, ihren Angestellten Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten zu bieten, die aber offensichtlich nicht umfangreich genutzt werden: Eine Befragung der Beschäftigten im gleichen Jahr machte deutlich, dass nur 19 Prozent während des Beschäftigungsverhältnisses eine Schulung erhalten hatten.⁶⁸ Gleichwohl gibt es in den analysierten Ländern **keine Verpflichtung zur kontinuierlichen Fort- und Weiterbildung** der Beschäftigten bei den Dienstleistungsunternehmen.

Qualitätssicherung bei Dienstleistungsunternehmen

Wie eingangs beschrieben, ist es neben der individuellen Qualifizierung der Dienstleistenden auch wichtig, gewisse Mindeststandards für Dienstleistungsunternehmen zu etablieren, insbesondere um das Vertrauen der potenziellen Kundinnen und Kunden zu stärken. Die **Qualitätssicherung bei Dienstleistungsunternehmen** kann grundsätzlich über eine institutionalisierte oder eine nicht institutionalisierte Qualitätskontrolle erfolgen, wobei beide Formen Stärken und Schwächen aufweisen.

⁶⁷ Vgl. Service Publique fédéral – Emploi, Travail et Concertation sociale (2011)

⁶⁸ Vgl. Service Publique fédéral – Emploi, Travail et Concertation sociale (2008): 22

Tabelle 5: Stärken und Schwächen institutionalisierter und nicht institutionalisierter Formen von Qualitätskontrolle

	Institutionalisierte Qualitätskontrolle	Nicht institutionalisierte Qualitätskontrolle
Instrumente/ Maßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Zentrales Gütesiegel/Zertifizierung verliehen durch eine unabhängige Einrichtung • Zentrale, regional angesiedelte Vermittlungsstelle, welche als Anlaufstelle für Beschwerden fungiert • Regelmäßige Überprüfungen durch unabhängige Stellen 	<ul style="list-style-type: none"> • Marktmechanismus: Dienstleistungsunternehmen brauchen hohe Qualität zum Bestehen am Markt (→ unzufriedene Kundinnen und Kunden suchen sich anderen Dienstleister) • Weiche Instrumente wie Checkliste für Nutzerinnen und Nutzer oder freiwillige Selbstkontrolle der Anbieterinnen und Anbieter
Stärken	<ul style="list-style-type: none"> + Sicherstellung überregionaler Standards + Möglichkeit, verschiedene Aspekte (bspw. Arbeitsbedingungen) bei der Zertifizierung zu berücksichtigen + Vertrauensbildung bei Kundinnen und Kunden + Stärkung des Bildes in der Öffentlichkeit von haushaltsnahen Dienstleistungen als qualitativ hochwertiges Angebot 	<ul style="list-style-type: none"> + Geringer Aufwand in der Umsetzung + Schlechte Dienstleistungsunternehmen können sich am Markt nicht behaupten
Schwächen	<ul style="list-style-type: none"> - Kosten für die Entwicklung der Standards - Hoher personeller Ressourceneinsatz in der Umsetzung - Kosten aufseiten der Dienstleistungsunternehmen (wenn Zertifizierung nicht kostenlos) 	<ul style="list-style-type: none"> - Risiko, dass schlechte Anbieter das öffentliche Bild prägen - Keine Möglichkeit, Mindeststandards bspw. für Arbeitsbedingungen zu setzen

Somit **ist in der Umsetzung abzuwägen**, welches die zentrale Zielsetzung der Qualitätssicherung von Dienstleistungsunternehmen ist. Soll diese Qualitätssicherung dazu beitragen, sowohl kurzfristig Standards zu setzen, die Verlässlichkeit der Qualität zu suggerieren und somit ein positives Bild in der Öffentlichkeit zu fördern als auch Mindeststandards bei Arbeitsverhältnissen zu sichern, so **sind institutionalisierte Formen zu wählen**. Aus mittel- und langfristiger Sicht ist gleichwohl davon auszugehen, dass Marktmechanismen greifen und sich nur qualitativ hochwertige Anbieter behaupten können.

In den analysierten Ländern werden in der Regel institutionalisierte Formen der Qualitätssicherung gewählt. **Nur für zugelassene Anbieter werden öffentliche Zuschüsse** (bspw. durch Gutscheine) **gewährt**. Dabei sind die Anforderungen, die mit einer Anerkennung verbunden sind, zum Teil sehr unterschiedlich.

Kriterien für eine Anerkennung in **Belgien**:

- ❖ Das Unternehmen darf in kein Konkursverfahren verwickelt sein.
- ❖ Das Unternehmen muss nachweisen, dass es sich zumindest teilweise auf Haushalts- und Nachbarschaftsdienste spezialisiert hat.
- ❖ Es muss die fälligen Sozialbeiträge und Steuern regelmäßig entrichtet haben.⁶⁹

Die Anerkennung wird vom Minister persönlich oder von seinem Stellvertreter aufgrund eines Gutachtens vergeben, das von einem speziellen Lizenzausschuss erteilt wird.

In **Frankreich** gibt es unterschiedliche Verfahren zwischen Dienstleistungsunternehmen und Dienstleistenden, wobei je nach Aufgabenspektrum auch für *Dienstleistungsunternehmen* unterschiedliche Kriterien gelten:

- ❖ Bei einer einfachen Autorisierung muss das Dienstleistungsunternehmen ein umfassendes Angebot in mindestens einem Dienstleistungsfeld bereitstellen. Dabei handelt es sich um „einfachere“ hauswirtschaftliche Arbeiten.
- ❖ Möchte ein Dienstleistungsunternehmen jedoch personenbezogene Dienstleistungen erbringen, muss es hohen Qualitätsanforderungen gerecht werden, bevor es eine sogenannte Qualitätsautorisierung erhält.

Dienstleistungserbringende können ein anerkanntes Qualitätssiegel, das VAE (Validation des Acquis de l'Expérience), erhalten. Dabei handelt es sich um einen Nachweis der Erfahrung und Professionalität des Anbieters. Da es vom Ministerium verliehen wird und durch den Code de Travail ein offiziell anerkanntes Siegel ist, kann sich der Anbieter bei seiner Bewerbung Glaubwürdigkeit und Vorteile verschaffen. Der Nachweis des VAE ist allerdings keine verpflichtende Voraussetzung für die Anbieterinnen und Anbieter.⁷⁰

Im Gegensatz zu Belgien und Frankreich gibt es in **Dänemark** keine Anforderungen an Vorerfahrung oder Qualität.⁷¹

Die Dienstleistungsunternehmen haben hier ausschließlich folgende Kriterien zu erfüllen:

- ❖ Sie müssen steuerlich registriert sein.
- ❖ Sie müssen eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben.
- ❖ Sie dürfen keine Vorstrafen aufweisen.
- ❖ Sie dürfen gegenüber öffentlichen Gläubigern nicht mehr als 50.000 Dänische Kronen Schulden aufweisen.

Das Beispiel Schweden zeigt, dass sich die Dienstleistungsunternehmen selbst ein formaleres System wünschen, damit minderwertige Anbieter wieder vom Markt gedrängt werden.

In **Schweden** gibt es kein überregionales verpflichtendes System der Qualitätssicherung. Größere Unternehmen wie HomeMaid würden sich ein einheitliches Zertifizierungssystem wünschen, um das Ansehen der angestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verbessern und unseriöse Anbieter vom Markt zu drängen.

Die Organisation Almega bietet neuerdings ein Zertifikat für Anbieter haushaltsnaher Dienstleistungen an. Erfüllen diese die Qualitätsanforderungen von Almega, erhalten sie ein Zertifikat. Dieses ist öffentlich angesehen und erhöht das Vertrauen von Kundinnen und Kunden erheblich.⁷²

Wie in der obigen Tabelle bereits beschrieben, gibt es auch zur **Gewährleistung der Qualität im weiteren Prozess** unterschiedliche Möglichkeiten. Dazu gehören vorgelagerte Aktivitäten (bspw. durch Kontrollen) genauso wie nachgelagerte Maßnahmen (bspw. durch ein Beschwerdemanagement). Der Blick ins Ausland zeigt, dass hier zwar vielfach offizielle Kontrollen vorgesehen sind – sich die tatsächliche Umsetzung vor Ort allerdings sehr unterschiedlich gestaltet.

⁶⁹ Vgl. EBO (2008)

⁷⁰ Vgl. EBO (2008)

⁷¹ Vgl. Gesetz: Momspligt, statstilskud, hjemmeserviceordning, § 4, <http://www.skat.dk/ToldSkat.aspx?oID=152692>

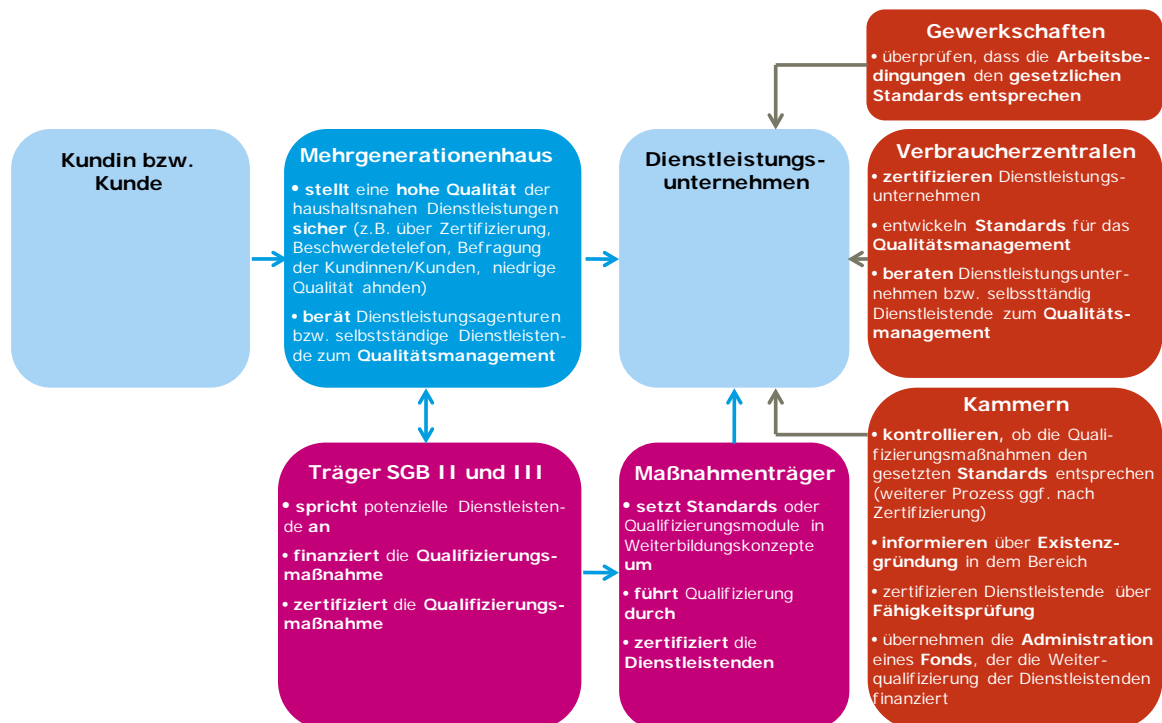
⁷² Vgl. Almega Utbildning och konferens http://www.almega.se/web/Statistics_1.aspx. Almega ist eine Organisation, die Unternehmen in Schweden unterstützt. Sie hat 10.000 Mitgliedsunternehmen mit insgesamt 500.000 Angestellten. Ziel ist die Förderung der Unternehmensentwicklung hinsichtlich der Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung und das Vorantreiben von Fragen des öffentlichen Sektors.

Nachdem ein Dienstleistungsunternehmen in **Belgien** das Anerkennungsverfahren erfolgreich durchlaufen hat und ins Portal Sodexo aufgenommen wurde, werden diese anerkannten Dienstleistungsunternehmen regelmäßig von der belgischen Arbeitslosenversicherung kontrolliert. Auch in **Frankreich** werden die Dienstleistungsunternehmen regelmäßig von verschiedenen Départements kontrolliert und somit in ihrer Qualität überprüft.⁷³

In **Dänemark** findet die direkte Qualitätssicherung der Dienstleistungsagenturen nach dem offiziellen Registrierungsverfahren der DCCA auf kommunaler Ebene statt. Dies scheint allerdings nur in geringem Umfang zu geschehen: Nur 5 Prozent der Kommunen gaben in einer Befragung an, mehr als zweimal die Qualität eines Unternehmens vor Ort überprüft zu haben.⁷⁴

Entsprechend den bisherigen Ausführungen kann das eingangs beschriebene Modell zur Umsetzung um weitere Akteure erweitert werden, um alle Optionen der Qualitätssicherung ausschöpfen zu können.

Abbildung 8: Akteure, Aufgaben und Prozesse zur Sicherung der Qualität (Erweiterung des Basismodells)



⁷³ Vgl. Sansoni (2009): Doch auch die lokalen *Dienstleistungsvermittlungsagenturen*, die sogenannten „enseignes nationales“ werden überprüft. Die finanzielle Unterstützung dieser Vermittlungsagenturen wird an den erbrachten Leistungen festgemacht, wie beispielsweise der Qualität der angebotenen Leistungen, dem Professionalitätsgrad und der Effektivität der Arbeitsplatzbeschaffung. Auch die Kontrolle der enseignes nationales wird auf Ebene der Départements durchgeführt.

⁷⁴ Vgl. Styrelsen Consulting (2007)

Aus den beschriebenen Aktivitäten sind folgende Ergebnisse zu erwarten:

Tabelle 6: Erwartete Ergebnisse durch die Schaffung eines verlässlichen Angebotes

- ✓ Über die direkte Ansprache von potenziellen Dienstleistenden werden diese über die Chancen des Berufsfeldes informiert.
- ✓ Die Einbeziehung unterschiedlicher Akteure führt zur bestmöglichen Zielgruppenerreichung.
- ✓ Dienstleistungsunternehmen bieten die Chance, verlässliche Partner für Kundinnen und Kunden zu sein sowie mit guten Arbeitsbedingungen die Attraktivität des Berufsfeldes zu steigern.
- ✓ Die Nutzung der bestehenden Instrumente der Arbeitsmarktförderung ermöglicht eine breite Qualifizierung von Dienstleistenden und eine Förderung des beruflichen Wiedereinstiegs auf der Seite der Anbieterinnen haushaltsnaher Dienstleistungen (ebenso wie auf der Seite der Nachfragerinnen).
- ✓ Die Entwicklung von Eckpunkten eines Curriculums bildet die Basis für bundesweit geltende Standards.
- ✓ Die Sicherstellung einer hohen Qualität von Dienstleistungsunternehmen ist die Voraussetzung für eine nachhaltige Nutzung nicht nur dort, wo die Dienstleistung verlässliche zeitliche Voraussetzungen für einen beruflichen Wiedereinstieg schaffen soll.
- ✓ Im Falle einer öffentlichen Förderung sind Mindeststandards zu entwickeln und zu überprüfen, damit eine Anspruchsberechtigung besteht.

3.3 Nachfrage steigern – Inanspruchnahme nachhaltig sichern

3.3.1 Ausgestaltung eines Fördermodells

Die Gewährleistung eines ausreichenden Angebotes durch gut qualifizierte Dienstleistende und gemäß verlässlichen Standards arbeitende Dienstleistungsunternehmen können bereits **viele der eingangs beschriebenen Hemmnisse abgebaut** werden.

Tabelle 7: Abgebaute Hemmnisse durch Verbesserung der Markttransparenz sowie die Etablierung von Qualitätsstandards

- ✓ Erleichterung des Zusammenkommens von Angebot und Nachfrage durch die Etablierung ...
 - ... von lokalen Anlaufstellen, die einen niedrighschwelligen Zugang gewährleisten.
 - ... von Vermittlungsdatenbanken, in die nur Anbieter mit gewissen Mindeststandards aufgenommen werden.
- ✓ Verbesserung des Ansehens von haushaltsnahen Dienstleistungen durch eine bundesweite Kampagne im Rahmen des Aktionsprogramms „Perspektive Wiedereinstieg“ mit ergänzenden lokalen Aktivitäten.
- ✓ Direkte Ansprache von potenziellen Dienstleistenden bildet die Basis, um einer steigenden Nachfrage Rechnung zu tragen.
- ✓ Schaffung von Qualitätsstandards für Dienstleistende und Dienstleistungsunternehmen erhöht Vertrauen bei potenziellen Kundinnen und Kunden.

Gleichwohl werden diese Anstrengungen allein voraussichtlich nicht dazu geeignet sein, den aufseiten der Nachfrage, aber auch des Angebotes identifizierten Herausforderungen effektiv zu begegnen.

Diese sind:

- **Finanzielle Hemmnisse:**
 - *Nachfrage:* Nicht alle Personen, die haushaltsnahe Dienstleistungen in Anspruch nehmen wollen, bspw. um den Wiedereinstieg zu schaffen, können sich diese leisten.
 - *Angebot:* In der Regel nur niedrige zu realisierende Stundenlöhne machen das Berufsfeld unattraktiv.
- **Schwarzarbeit:**
 - *Nachfrage:* Schwarzarbeit im Privathaushalt wird – bei geringer Wahrscheinlichkeit, entdeckt zu werden – von Kundinnen und Kunden als weniger bürokratisch und günstiger eingestuft und deswegen aktuell in weit überwiegendem Maße genutzt. Bisherige Maßnahmen zur Eindämmung von Schwarzarbeit (beispielsweise

das Haushaltsscheckverfahren) weisen zwar positive Ergebnisse auf, hatten aber noch keinen durchschlagenden Erfolg für die Anbahnung und Etablierung sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung in diesem Bereich.

- o *Angebot*: Bestehende Regelungen verstärken Anreize, haushaltsnahe Dienstleistungen in Form von nicht gemeldeten Beschäftigungsverhältnissen anzubieten.

Vor diesem Hintergrund **bedarf es eines Instruments, das die legale Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen durch einen breiten Kreis an Nutzerinnen und Nutzern fördert**. Grundsätzlich bieten sich hier zwei Möglichkeiten:

1. eine vorgelagerte Subvention (in Form eines Gutscheinmodells)
2. eine nachgelagerte Subvention (in Form steuerlicher Absetzbarkeit)

Diese Formen sind jeweils mit unterschiedlichen Stärken und Schwächen behaftet:

Tabelle 8: Stärken und Schwächen von Instrumenten der finanziellen Förderung

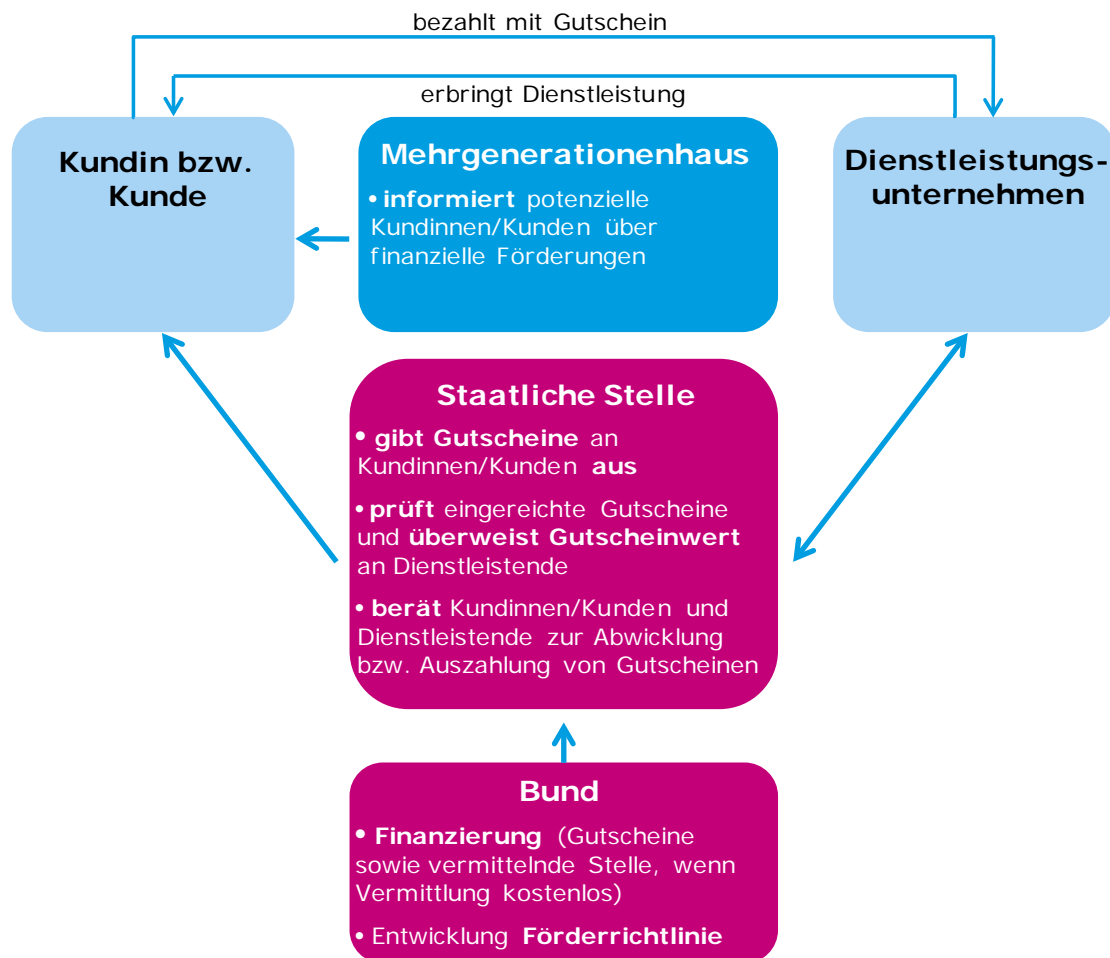
	Gutscheinmodell	Steuerliche Absetzbarkeit
Stärken	<ul style="list-style-type: none"> + führt den realen Wert von haushaltsnahen Dienstleistungen vor Augen, da Preis der Dienstleistung transparent bleibt → Anreiz zur Inanspruchnahme und Türöffner-Effekt für Erst-Nachfragerinnen und -Nachfrager möglich + Steuerbarkeit: ermöglicht die Einschränkung auf bestimmte <i>notwendige</i> Dienstleistungen und auf bestimmte <i>Zielgruppen</i>, zeitliche Befristung und begrenzte Ausgabe + bietet einen guten Anknüpfungspunkt, Unternehmen als indirekte Nachfragerinnen und Nachfrager anzusprechen + einkommensunabhängig und vergleichsweise bürokratiearm für die Nutzerinnen und Nutzer 	<ul style="list-style-type: none"> + positive Erfahrungen bereits aus dem Bereich der Kindertagesbetreuung vorhanden + benötigt keine weitere institutionalisierte Stelle zur Abwicklung der Förderung + ermöglicht Ansprache einer breiten Zielgruppe („Steuerpflichtige“)
Schwächen	<ul style="list-style-type: none"> - hohe Eingangsinvestition mit erst zeitverlagerten Rückflüssen bei Steuern und Abgaben - Frage, wer für die Ausgabe der Gutscheine und „Zertifizierung“ der Anbieter verantwortlich sein kann - Es entsteht möglicherweise zusätzlicher bürokratischer Aufwand für die Dienstleister bei der Abrechnung von Gutscheinen 	<ul style="list-style-type: none"> - es muss erst ein höheres Einkommen vorliegen, damit die Abschreibung attraktiv ist → für Haushalte mit mittlerem Einkommen und darunter nicht geeignet - Effekte nicht sofort spürbar → geringer Motivationseffekt zur Stimulierung der Nachfrage bei den potenziellen Nutzerinnen und Nutzern. - keine differenzierte, gezielte Förderung möglich - Ein einfacher Ausbau der bestehenden steuerlichen Förderung würde sehr wahrscheinlich zu Mitnahmeeffekten für bestehende haushaltsnahe Beschäftigung in Privathaushalten führen

Mit Blick auf die Zielgruppe „Wiedereinsteigerinnen“ wird deutlich, dass die klassische steuerliche Absetzbarkeit mit nachgelagerter Entlastung für diese Personen in der Regel keine relevanten po-

sitiven Anschub- oder Motivationseffekte haben dürfte.⁷⁵ Das Gleiche gilt auch für andere potenzielle Zielgruppen, für die eine Inanspruchnahme zwar zu einer deutlichen Verbesserung der Vereinbarkeit der Erwerbstätigkeit mit familiären Aufgaben führen würde, die aber über ein geringes Haushaltseinkommen verfügen.

Die Umsetzung eines Fördermodells ist hier **exemplarisch** für die Verwendung von Gutscheinen dargestellt:

Abbildung 9: Akteure, Aufgaben und Prozesse zur Steigerung der Nachfrage am Beispiel eines Gutscheinmodells



In diesem Modell erhält eine staatliche Förderstelle zentrale Aufgaben für die bundesweite Abwicklung des Fördermodells. Denkbare Träger dieser Funktion könnten die Finanzverwaltung, die Minijobzentrale oder das „**Bundesamt für Familie und zivilgesellschaftliche Aufgaben**“⁷⁶ (BAFzA) sein. Mögliche Aufgaben wären die Ausgabe und Abrechnung der Gutscheine sowie die (vertiefende) Information potenzieller Kundinnen und Kunden sowie der Anbieterinnen und Anbieter (bspw. über eine Servicehotline).⁷⁷ Die Erstinformation würde, wie zur Markttransparenz beschrieben, bei den lokalen Anlaufstellen (hier: Mehrgenerationenhäusern) liegen.

In Belgien übernimmt nur eine Stelle sämtliche hier beschriebenen Funktionen. Dieses Modell würde allerdings in Deutschland weitgehende organisatorische Veränderungen zur Folge haben.

⁷⁵ In Schweden wurde das seit 2007 bestehende System der steuerlichen Absetzbarkeit im Jahr 2009 verändert, da deutlich wurde, dass insbesondere Haushalte mit einem hohen Einkommen davon profitieren. Aktuell müssen die Nutzerinnen und Nutzer nur noch 50 Prozent der Kosten der Dienstleistung direkt bezahlen, die anderen 50 Prozent muss sich der Dienstleistende von der Steuerbehörde zurückholen (siehe auch schwedisches Modell im Anhang).

⁷⁶ Bis Ende April 2011: Bundesamt für Zivildienst

⁷⁷ Grundsätzlich kann die Ausgabe auch indirekt (über die Mehrgenerationenhäuser) erfolgen. Dies hängt von der Rolle und den Ressourcen in den Mehrgenerationenhäusern ab. Gleichwohl würde dieses Modell einen weiteren Aufwand bedeuten, sodass eine direkte Ausgabe der Gutscheine durch das BAFzA zu favorisieren ist.

Die dezentralisierte, überregionale Vermittlungsagentur Sodexo (vor 2007 noch Accor) übernimmt in **Belgien** die Beratung, Vermittlung sowie Abwicklung der Meldungen und Zahlungen. Sodexo vermittelt nur anerkannte Dienstleistungsunternehmen. Die Nutzung von Sodexo als einheitlicher Ansprechpartner erleichtert den Nutzerinnen und Nutzern die Suche nach einem passenden Dienstleistungsunternehmen. Überdies ist Sodexo für die Rückerstattung des Wertes des Dienstleistungsschecks verantwortlich, nachdem diese durch die Dienstleistungsunternehmen eingereicht worden sind. Sodexo nutzt auch ein Onlineportal (ständig aktualisiert).⁷⁸

In **Schweden** wurde **2009 das System** der steuerlichen Förderung **umstrukturiert**: Statt im Nachgang eine steuerliche Entlastung zu erhalten, zahlen Nutzerinnen und Nutzer von Dienstleistungen nunmehr nur 50% der Rechnung, während die Anbieter sich dann die übrigen Kosten der Dienstleistung vom Finanzamt zurückholen müssen.⁷⁹

Neben dem Prozess zur Umsetzung und der Finanzierung ist die **konkrete Ausgestaltung eines funktionsfähigen und bürokratiearmen Fördermodells** zu bestimmen. Auch hier gibt es verschiedene Eckpunkte, die jeweils Stärken und Schwächen aufzeigen. Wichtig ist dabei zunächst die Frage, für welche **Zielgruppe** die Förderung gelten soll.

Tabelle 9: Stärken und Schwächen einer breiten bzw. engen Definition der Zielgruppe

	Breite Definition der Zielgruppe (bspw. Familien, alle Haushalte)	Enge Definition der Zielgruppe (bspw. „Wiedereinsteigerinnen“, pflegende Angehörige)
Stärken	<ul style="list-style-type: none"> + Schaffung einer breiten Basis an potenziellen Nutzerinnen und Nutzern + einfache Darstellung nach außen, wer zur Inanspruchnahme berechtigt ist + Erhöhung des Erwerbepersonenpotenzials + Steigerung der Wirtschaftskraft durch Erhöhung der bezahlten Beschäftigung + sehr gute Anknüpfungspunkte für eine bundesweite Kampagne 	<ul style="list-style-type: none"> + Kosten für die öffentliche Hand gut kalkulierbar + Vermeidung von Mitnahmeeffekten durch gezielte Steuerbarkeit
Schwächen	<ul style="list-style-type: none"> - höhere Inanspruchnahme führt zu höheren Kosten - „Mitnahmeeffekte“ nicht auszuschließen 	<ul style="list-style-type: none"> - hoher bürokratischer Aufwand bei der Überprüfung der Anspruchsberechtigung - abschreckende Wirkung für potenzielle Nutzerinnen und Nutzer, falls Belege zur Anspruchsberechtigung vorgelegt werden müssen (bspw. Einkommensnachweise) - Definition und Vermittlung klarer Kriterien für Anspruchsberechtigung an umsetzende Stellen vor Ort kann Herausforderungen für die Umsetzung bedeuten

⁷⁸ Vgl. Eichhorst, W./Tobsch, V. (2008): 22

⁷⁹ Vgl. Eichhorst, W./Tobsch, V. (2008): 15

Steht die Schaffung einer breiten Basis im Fokus der Bestrebungen, so ist eine weite **Definition** der Zielgruppe vorzunehmen. Gilt es dagegen, mit kalkulierbaren Kosten gezielt eine Gruppe zu erreichen, deren besonderer Bedarf gefördert und deren identifizierte Schwellenbarrieren passgenau abgebaut werden sollen, bietet sich eine **engere Definition** der Zielgruppe an. Die Fokussierung des skizzierten innovativen Modells auf die Gruppe der beruflichen Wiedereinsteigerinnen ist gleichstellungs-, familien- und arbeitsmarktpolitisch in besonderer Weise begründbar.

Neben der Zielgruppe muss auch der **Umfang der möglichen Inanspruchnahme** festgelegt werden:

- zeitlich befristete (bspw. ein Jahr) vs. unbefristete Inanspruchnahme,
- begrenztes vs. unbegrenztes Kontingent an individuell einsetzbaren Gutscheinen.

Hier gilt, dass ein **zeitlich befristetes und begrenztes Kontingent** Kosten spart, gleichzeitig aber auch dazu führen kann, dass sich Personen der Zielgruppe erst gar nicht darauf einlassen, weil sie das Gefühl haben, dass es ihren individuellen Ansprüchen nicht gerecht wird bzw. keinen langfristigen Mehrwert darstellt. Bei der Gruppe der Wiedereinsteigerinnen dürfte die sich grundsätzlich anbietende zeitliche Befristung keinesfalls so kurz ausfallen, dass vor einer festen Etablierung der Wiedereinsteigerin im beruflichen Alltag die Förderung endet. Ohne **Befristung und Begrenzung der Förderung** besteht in jedem Fall die Gefahr unkalkulierbarer Kosten.

Weitere definierbare Anforderungen an ein wirksames Fördermodell sind:

- Es sollte für Nutzerinnen und Nutzer sowie Dienstleistende einen möglichst geringen bürokratischen Aufwand verursachen.
- Es muss gewährleistet sein, dass die Nutzerinnen und Nutzer im Moment der Bezahlung (bzw. zeitnah dazu) und nicht erst nachgelagert entlastet werden.
- Es könnte eine Beteiligung und Mitfinanzierung durch Unternehmen bzw. Arbeitgeber für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ermöglichen und dieses optional als Bestandteil des Modells vorsehen.

Zentraler Faktor dafür, welche Kosten – unabhängig von der Zielgruppe oder dem Umfang der Anspruchsberechtigung – auf die öffentliche Hand zukommen, ist die **Bestimmung des Förderumfangs**, also z.B. des Wertes eines Gutscheins. Dieser bemisst sich nach unterschiedlichen Annahmen und Faktoren (vgl. Kapitel 3.3.2.).

Dabei hat die Höhe der Förderung nicht nur Einfluss darauf, inwieweit Personengruppen, die bisher aufgrund finanzieller Überlegungen noch keine haushaltsnahen Dienstleistungen genutzt haben, in Zukunft solche Unterstützungsangebote in Anspruch nehmen. Vielmehr wird auch erheblich beeinflusst, inwieweit **Schwarzarbeit** effektiv verringert werden kann. Allerdings spielen hier neben der finanziellen Förderung auch die Einflussfaktoren, die bereits in den vorangegangenen Kapiteln beschrieben wurden, eine maßgebliche Rolle.

Merkkasten 13: Potenzial zur Verringerung der Schwarzarbeit am Beispiel eines Gutscheinmodells

Schwarzarbeit wird verringert, weil ...

... durch ein Gutscheinmodell ...

- ✓ ... der Gutschein nur bei ordnungsgemäß angemeldeten Anbietern eingelöst werden kann.
- ✓ ... die Höhe des Gutscheins Arbeitslöhne ermöglicht, die Schwarzarbeit für Anbieter unattraktiv machen.
- ✓ ... die Kundinnen und Kunden mit dem Gutschein leichter sozialversicherte und verlässliche Dienstleistungen einkaufen können.

... durch die Verbesserung der Markttransparenz und Implementierung von Qualitätsstandards ...

- ✓ ... die Nutzerinnen und Nutzer bereit sind, mehr Geld für zertifizierte Anbieter zu zahlen
- ✓ ... nur angemeldete Dienstleister bzw. zertifizierte Dienstleistungsunternehmen bei den Vermittlungsstellen aufgenommen werden
- ✓ ... Vorurteile bezüglich der Bürokratie für sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse bei Nutzerinnen und Nutzern sowie Anbietern abgebaut werden
- ✓ ... Anbieter den langfristigen Nutzen sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung erkennen.

Die Erfahrungen im Ausland haben dabei gezeigt, dass nicht nur neue Beschäftigungseffekte geschaffen werden, sondern auch eine Legalisierung bestehender Beschäftigungsverhältnisse stattgefunden hat.

So belegt eine Untersuchung des CES in **Frankreich**, dass die Einführung der Dienstleistungsschecks zur Verminderung der Schwarzarbeit beigetragen hat: Der Anteil von etwa 50 Prozent illegal Beschäftigter im Bereich der haushaltsnahen Dienstleistungen konnte zwischen 1996 und 2005 auf „nur“ noch 30 Prozent gesenkt werden.⁸⁰ Dies entspricht immerhin einer Reduzierung um etwa 40 Prozent des Anteils der in Schwarzarbeit tätigen Personen. Zudem ist davon auszugehen, dass sich die ehemals schwarzarbeitenden Beschäftigten nun in legalen Beschäftigungsverhältnissen befinden.

In **Belgien** gaben in einer Umfrage rund 10 Prozent der Privathaushalte an, vor der Einführung der Dienstleistungsgutscheine illegal eine Haushaltskraft beschäftigt zu haben. Zudem gaben ein Viertel der Nutzer an, eine illegale Kraft zu beschäftigen, wenn sie nicht die Gutscheine nutzen könnten.⁸¹

3.3.2 Ökonomische Analyse einer Subvention haushaltsnaher Dienstleistungen

Im Folgenden wird die Förderung haushaltsnaher Dienstleistungen aus ökonomischer Perspektive betrachtet. Zunächst erfolgt eine Abschätzung der Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen bei verschiedenen Subventionshöhen und Einkommen von Wiedereinsteigerinnen. Im Sinne einer volkswirtschaftlichen Kosten-Nutzen-Analyse werden im zweiten Schritt die staatlichen Ausgaben für die Gutscheine den Rückflüssen aus den zusätzlichen Steuereinnahmen, Sozialversicherungsbeiträgen und Ersparnissen bei Transferleistungen gegenübergestellt. Dafür werden die

- Rückflüsse aus Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen sowie eingesparte Transferleistungen durch zusätzliche Nachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen und die
- Rückflüsse aus Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen durch zusätzliche Beschäftigung der Wiedereinsteigerinnen

abgeschätzt. Darauf aufbauend wird abschließend eine Abschätzung des Gesamtsaldos von Einnahmen und Ausgaben dargestellt.⁸²

⁸⁰ Vgl. Marbot, C. (2008)

⁸¹ Vgl. Peeters, A./Gevers, A. (2006)

⁸² Aus Vereinfachungsgründen können die folgenden Faktoren nicht berücksichtigt werden:

- Das Partnereinkommen
- Kosten für die Qualifizierung von Arbeitskräften
- Personelle Kosten, die bei der Ausgabe und Abrechnung der Gutscheine anfallen

Mögliche Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen

Die mögliche Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen wird bei verschiedenen Subventionshöhen und Einkommen von Wiedereinsteigerinnen abgeschätzt.

Merkkasten 14: Annahmen zur Berechnung der Subventionshöhe und Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen

Die Berechnung basiert auf folgenden Annahmen:

- Die haushaltsnahe Dienstleistung wird als sozialversicherungspflichtige Beschäftigung erbracht und kostet 22,10 € pro Stunde.⁸³
- Bezüglich des Einkommens der Wiedereinsteigerinnen werden drei Qualifikationsniveaus unterschieden:
 - Akademikerin: im Schnitt 25,15 € brutto/h
 - Facharbeiterin: im Schnitt 15,39 € brutto/h
 - Geringqualifizierte: im Schnitt 12,37 € brutto/h⁸⁴
- Für die Ermittlung des Nettoeinkommens der Wiedereinsteigerinnen wird die Lohnsteuerklasse IV angesetzt.
- Wiedereinsteigerinnen sind bereit, bis zu 15 Prozent ihres selbst erzielten Netto-Einkommens für haushaltsnahe Dienstleistungen aufzuwenden.

Die Berechnung erfolgt für zwei mögliche Subventionshöhen: 12,10 €/h und 6,63 €/h.

- Bei 12,10 €/h Subvention hat die Wiedereinsteigerin einen Betrag i. H. v. 10 €/h (Differenz zu 22,10 h/€) selbst zu tragen.⁸⁵
- 6,63 €/h Subvention entsprechen 30 Prozent der Kosten i. H. v. 22,10 €/h, d. h. die Wiedereinsteigerin trägt Kosten i. H. v. 15,47 €/h.

Die folgenden Tabellen zeigen, wie viele Stunden haushaltsnaher Dienstleistungen sich eine Wiedereinsteigerin bei 12,10 €/h bzw. 6,63 €/h Subvention und 15 Prozent Zahlungsbereitschaft pro Woche „leisten“ kann bzw. möchte. Dabei wird zwischen Wiedereinsteigerinnen unterschieden, die in Teilzeit (20 h/Woche) oder Vollzeit (40 h/Woche) arbeiten.

-
- Entstehende Ansprüche an Sozialversicherungen (z.B. Rentenansprüche)
 - Zusätzlicher Konsum und damit verbundene Einnahmen (z.B. Umsatzsteuer) aufgrund von zusätzlichem Einkommen (Zweitrundeeffekte)

⁸³ Soll der Nettolohn für Dienstleistende in sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung auf Höhe des Stundenlohns in Schwarzarbeit von etwa 8 Euro liegen, kostet die Arbeitsstunde die Auftraggeber 22,10 Euro (vgl. BMFSFJ (2008): 37). Diese Berechnung basiert jedoch auf der Annahme sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung in Vollzeit.

⁸⁴ Die Berechnung der durchschnittlichen Verdienste nach Qualifikationsniveaus basiert auf einer Hochrechnung der Verdienststrukturerhebung des Statistischen Bundesamtes für das 4. Quartal 2006 (vgl. Statistisches Bundesamt (2008)). Da die Verdienststrukturerhebung nur alle vier Jahre erstellt wird, liegen derzeit keine aktuelleren Werte vor. Der durchschnittliche Verdienst nach Qualifikationsniveaus lag im 4. Quartal 2006 für eine Akademikerin im Schnitt bei 23,16 € brutto/h, für eine Facharbeiterin bei 14,17 € brutto/h und für Frauen mit geringem Qualifikationsniveau bei 11,39 € brutto/h.

Die Verdienste gelten für folgende Auswahl:

- Bruttomonatsverdienste nach dem Ausbildungsstand
- Alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer (Vollzeit-, Teilzeitbeschäftigte etc.)
- Frauen
- Akademikerin: Ausbildungsstand Universitätsabschluss
- Facharbeiterin: Ausbildungsstand Volks-, Haupt- oder Realschulabschluss mit Berufsausbildung
- Geringqualifizierte: Ausbildungsstand Volks-, Haupt- oder Realschulabschluss ohne Berufsausbildung

Die Angaben für das 4. Quartal 2006 wurden anhand der Steigerung der Arbeitnehmerverdienste zwischen dem 1. Quartal 2007 und dem 3. Quartal 2010 angepasst. Diese betrug 8,6 Prozent (vgl. Statistisches Bundesamt (2011)). Aufgrund einer Umstellung der Wirtschaftszweigstruktur in der Statistik ist es nicht möglich, den Zeitraum vom 4. Quartal 2006 bis zum 1. Quartal 2007 zu berücksichtigen.

⁸⁵ Ein Betrag von 10 €/Stunde entspricht empirischen Erfahrungen zu durchschnittlich tatsächlich geleisteten Zahlungen und ist auch gegenüber Schwarzarbeit konkurrenzfähig. Auch wenn diese ggf. noch günstiger angeboten wird, kann eine höhere Zahlungsbereitschaft bei legaler Beschäftigung angenommen werden, da die Risiken geringer sind (z.B. rechtliche oder qualitative).

Tabelle 10: Mögliche Inanspruchnahme je Woche bei 12,10 €/h Subvention

Mögliche Inanspruchnahme in Stunden je Woche bei 12,10 €/h Subvention	Teilzeitbeschäftigt	Vollzeitbeschäftigt
Akademikerin	5,0	8,7
Facharbeiterin	3,4	5,8
Geringqualifizierte	2,9	5,0

Tabelle 11: Mögliche Inanspruchnahme je Woche bei 6,63 €/h Subvention

Mögliche Inanspruchnahme in Stunden je Woche bei 6,63 €/h Subvention	Teilzeitbeschäftigt	Vollzeitbeschäftigt
Akademikerin	3,2	5,6
Facharbeiterin	2,2	3,8
Geringqualifizierte	1,9	3,2

Merkkasten 15: Mögliche Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen

Eine Facharbeiterin, die als berufliche Wiedereinsteigerin in Teilzeit beschäftigt ist, kann demnach beispielsweise knapp 3,4 Dienstleistungsstunden in der Woche bzw. **rund 15 Dienstleistungsstunden im Monat** in Anspruch nehmen, wenn der Preis pro Stunde durch eine **Subvention von 12,10 €/h** auf 10 €/h reduziert wird. Werden hingegen nur 30 Prozent des Preises subventioniert (6,63 €/h), verringert sich die mögliche Inanspruchnahme auf etwa 2,2 Stunden in der Woche bzw. rund 9,5 Stunden pro Monat.

Bei einer Vollzeitbeschäftigung ist im Vergleich zu einer Teilzeitbeschäftigung sowohl der Bedarf als auch die mögliche Inanspruchnahme höher. Eine stärkere Subvention steigert ebenso die mögliche Inanspruchnahme.⁸⁶

Rückflüsse aus Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen sowie eingesparte Transferleistungen durch zusätzliche Nachfrage haushaltsnaher Dienstleistungen

Durch die Beschäftigung von haushaltsnahen Dienstleistern entstehen zusätzliche Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen. Außerdem werden Transferleistungen eingespart, sofern die Dienstleisterinnen und Dienstleister zuvor Transferleistungen bezogen haben.

Merkkasten 16: Fiskalische Effekte als Rückflüsse durch die Subventionierung (durch zusätzliche Nachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen)

Den o. g. Kosten für haushaltsnahe Dienstleistungen von 22,10 €/h stehen pro Dienstleistungsstunde **fiskalische Effekte als Rückflüsse** in Höhe von 11,13 €/h gegenüber, die sich wie folgt zusammensetzen:⁸⁷

- 3,53 €/h Umsatzsteuer
- 0,59 €/h Lohnsteuer
- 2,68 €/h Sozialversicherung Arbeitgeber/-in
- 2,73 €/h Sozialversicherung Arbeitnehmer/-in
- 1,61 €/h eingesparte Transferleistungen

➔ **Selbst eine Subvention i. H. v. 12,10 €/h würde dadurch also bereits fast vollständig refinanziert.** Eine Subvention i. H. v. 6,63 €/h würde mehr als refinanziert.⁸⁸

⁸⁶ Es muss jedoch in Frage gestellt werden, ob die teils hohe mögliche Inanspruchnahme bei hoher Subvention und Vollzeitbeschäftigung auch entsprechend in Anspruch genommen würde, da eher zu bezweifeln ist, dass überhaupt ein entsprechend hoher Dienstleistungsbedarf im Privathaushalt besteht.

⁸⁷ Die Berechnung beruht auf folgenden Annahmen:

- Die Dienstleister verdienen o. g. Niveau für geringqualifizierte Beschäftigte.
- 80 % der Dienstleistenden arbeiten in Teilzeit, 20 % in Vollzeit.
- 20 % der Dienstleistenden haben zuvor ALG II bezogen.

⁸⁸ Dies gilt auch, wenn man annimmt, dass das Dienstleistungsunternehmen als Kleinunternehmen nicht umsatzsteuerpflichtig ist. Dann verringern sich zwar die Rückflüsse, aber auch die erforderliche Subventionshöhe in gleichem Umfang.

Rückflüsse aus Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen durch zusätzliche Beschäftigung der Wiedereinsteigerinnen

Zusätzlich entstehen Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen aufseiten der Wiedereinsteigerinnen. Beispielhaft werden im Folgenden zwei Fälle betrachtet:

- Die Inanspruchnahme geförderter haushaltsnaher Dienstleistungen ermöglicht es einer Wiedereinsteigerin, in Teilzeit (20 h/Woche) zu arbeiten anstelle eines Minijobs (400 €/Monat).
- Die Inanspruchnahme geförderter haushaltsnaher Dienstleistungen ermöglicht es einer Wiedereinsteigerin, in Vollzeit (40 h/Woche) zu arbeiten anstelle einer vollzeitnahen Tätigkeit (30 h/Woche).

Somit werden hier Wiedereinsteigerinnen betrachtet, die bei ihrer Entscheidung über das Ausmaß ihrer künftigen Erwerbsbeteiligung die Möglichkeit der Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen berücksichtigen.

Die folgenden Tabellen zeigen am Beispiel einer Facharbeiterin, welche zusätzlichen Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen im Monat für die beiden o. g. Fälle entstehen.

Tabelle 12: Zusätzliche Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen bei Wechsel von Minijob zu Teilzeit je Monat

Rückflüsse im Monat	Rückflüsse bei Minijob (400-€-Job)	Rückflüsse bei Teilzeit (20 h/Woche)	Zusätzliche Rückflüsse bei Aufstockerin von Minijob zu Teilzeit
Lohnsteuer	8,00 €	67,79 €	59,79 €
Sozialversicherung Arbeitgeber/-in	114,91 €	280,83 €	165,92 €
Sozialversicherung Arbeitnehmer/-in	0,00 €	276,02 €	276,02 €
Summe	122,91 €	624,64 €	501,73 €

Tabelle 13: Zusätzliche Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen bei Wechsel von vollzeitnaher Tätigkeit zu Vollzeit

Rückflüsse im Monat	Rückflüsse bei vollzeitnaher Tätigkeit (30 h/Woche)	Rückflüsse bei Vollzeit (40 h/Woche)	Zusätzliche Rückflüsse bei Aufstockerin von vollzeitnaher Tätigkeit zu Vollzeit
Lohnsteuer	243,13 €	430,35 €	187,22 €
Sozialversicherung Arbeitgeber/-in	421,25 €	561,67 €	140,42 €
Sozialversicherung Arbeitnehmer/-in	414,02 €	552,03 €	138,01 €
Summe	1.078,41 €	1.544,05 €	465,64 €

Merkkasten 17: Rückflüsse aus Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen durch zusätzliche Beschäftigung der Wiedereinsteigerinnen (am Beispiel einer Facharbeiterin)

Bei einer **Facharbeiterin**, die beispielsweise als berufliche Wiedereinsteigerin eine Teilzeitarbeit anstelle eines 400-€-Jobs annimmt, entstehen demnach zusätzliche fiskalische Rückflüsse in Höhe von rund 502 € im Monat. Um dies zu realisieren, nimmt sie monatlich etwa 15 Dienstleistungsstunden im Haushalt in Anspruch (s. o.). Diese werden mit rund 181 € subventioniert (12,10 €/h), während bereits Rückflüsse in Höhe von 167 € durch die Dienstleister entstehen (11,13 €/h, s. o.). Im Saldo aller Beträge **ergibt sich ein positiver fiskalischer Rückfluss von rund 488 €/Monat** (181 € Subvention vs. Rückflüsse von 502 € und 167 €).

Für Akademikerinnen ergeben sich höhere, für Geringqualifizierte entsprechend niedrigere zusätzliche Rückflüsse.

Gesamtsaldo von Ausgaben und Einnahmen (Modellrechnung für 10.000 Wiedereinsteigerinnen)

Zur Abschätzung des Gesamtsaldos der Ausgaben (für die Subventionen) und der Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen sowie eingesparten Transferleistungen bei haushaltsnahen Dienstleistern und Wiedereinsteigerinnen erfolgt eine **Modellrechnung für 10.000 Wiedereinsteigerinnen**. Es wird angenommen, dass sich diese Wiedereinsteigerinnen wie folgt auf die drei Qualifikationsniveaus und zwei Fälle verteilen:⁸⁹

Tabelle 14: Zusammensetzung der Wiedereinsteigerinnen für die Modellrechnung

	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerinnen	1.250	1.250	2.500
Facharbeiterinnen	2.500	2.500	5.000
Geringqualifizierte	1.250	1.250	2.500
Summe	5.000	5.000	10.000

Für jede dieser Kombinationen wurden anhand der oben dargestellten Annahmen folgende Werte berechnet:

- Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen (abhängig von Einkommen und Subventionshöhe)
- Aufwendungen für Subvention (abhängig von Inanspruchnahme und Subventionshöhe)
- Rückflüsse durch Dienstleister (fix je Stunde)
- Rückflüsse durch zusätzliche Beschäftigung der Wiedereinsteigerinnen (abhängig vom Beschäftigungsumfang und Einkommen der Wiedereinsteigerin)

Details der Berechnung sind in Anhang 0 dargestellt.

⁸⁹ Der Verteilung liegen die folgenden Annahmen zugrunde:

- 25 % Akademikerinnen, 50 % Facharbeiterinnen, 25 % Geringqualifizierte
- 50 % Aufstockerinnen von Minijob auf Teilzeit, 50 % Aufstockerinnen von vollzeitnah auf Vollzeit (unabhängig von der Subventionshöhe)

Merkkasten 18: Gesamtsaldo von jährlichen Ausgaben und Einnahmen (Modellrechnung für 10.000 Wiedereinsteigerinnen; Subvention i. H. v. 12,10 €/h)

Bei einer Subvention i. H. v. **12,10 €/h** ergeben sich folgende Werte für diese 10.000 Wiedereinsteigerinnen im Jahr:

- Rund 2,6 Mio. Stunden Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen. Das entspricht einer Anzahl von etwa 2.300 Beschäftigten in Dienstleistungsunternehmen.⁹⁰
- 31,7 Mio. € Subvention
- 29,1 Mio. € Rückfluss Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen sowie eingesparte Transferleistungen bei haushaltsnahen Dienstleistern
- 66,8 Mio. € Rückfluss Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen bei Wiedereinsteigerinnen
- 64,2 Mio. € Saldo (d. h. Überschüsse)

→ Unter den o. g. Annahmen sind also bei einer Subvention von 12,10 €/h **die Überschüsse** (64,2 Mio. €) **mehr als doppelt so hoch** wie die aufgewendeten Mittel (31,7 Mio. €).

Merkkasten 19: Gesamtsaldo von jährlichen Ausgaben und Einnahmen (Modellrechnung für 10.000 Wiedereinsteigerinnen; Subvention i. H. v. 6,63 €/h)

Bei einer Subvention i. H. v. **6,63 €/h** ergeben sich folgende Werte für diese 10.000 Wiedereinsteigerinnen im Jahr:

- Rund 1,7 Mio. Stunden Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen. Das entspricht einer Anzahl von 1.458 Beschäftigten in Dienstleistungsunternehmen.⁹¹
- 11,2 Mio. € Subvention
- 18,8 Mio. € Rückfluss Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen sowie eingesparte Transferleistungen bei haushaltsnahen Dienstleistern
- 66,8 Mio. € Rückfluss Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen bei Wiedereinsteigerinnen
- 74,4 Mio. € Saldo (d. h. Überschüsse)

→ Unter den o. g. Annahmen sind bei einer Subvention von 6,63 €/h **die Überschüsse** (74,4 Mio. €) also **mehr als sechsmal so hoch** wie die aufgewendeten Mittel (11,2 Mio. €).

Dass die Überschüsse deutlich höher sind als die Subvention, lässt sich durch einen **Hebeleffekt** erklären. Im Fall einer Facharbeiterin, die aufgrund der Förderung haushaltsnaher Dienstleistungen beispielsweise in Teilzeit arbeitet anstelle eines Minijobs, wird angenommen, dass die Subvention von 3,4 Dienstleistungsstunden in der Woche es ihr ermöglicht, 20 Stunden pro Woche sozialversicherungspflichtig zu arbeiten. Dadurch entstehen entsprechend hohe Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen.

Dabei ist allerdings nicht berücksichtigt, dass die Rückflüsse unterschiedlich an Bund, Länder, Kommunen und Sozialversicherung fließen, während die Subvention wohl vom Bund zu finanzieren wäre.

Weiterhin ist zu beachten, dass diese Berechnungen exemplarisch unter bestimmten Annahmen (Preis, Zahlungsbereitschaft, Subventionshöhe, Zusammensetzung der Zielgruppe und Erwerbsneigung) gelten. Sie belegen allerdings den gesamtfiskalischen Nutzen einer Investition in haushaltsnahe Dienstleistungen. Selbst unter ungünstigeren Annahmen und unter Berücksichtigung der Kosten für die Qualifizierung von Arbeitskräften sowie für die Organisation der Vermittlungsstellen dürfte sich realistisch immer noch ein positiver Effekt ergeben.

⁹⁰ Unter der Annahme, dass 80 % der Beschäftigten in Teilzeit und 20 % in Vollzeit erwerbstätig sind

⁹¹ Unter der Annahme, dass 80 % der Beschäftigten in Teilzeit und 20 % in Vollzeit erwerbstätig sind

4. FAZIT

Die vorliegende Machbarkeitsstudie hat deutlich gemacht, welche Potenziale eine verstärkte Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen bietet – und zwar sowohl für die individuelle Lebensplanung von Wiedereinsteigerinnen als auch aus volkswirtschaftlicher Perspektive, weil mit der Förderung haushaltsnaher Dienstleistungen für Wiedereinsteigerinnen das volkswirtschaftliche Potenzial der stillen Reserve in einem erheblichen Umfang mobilisiert werden kann.

Merkkasten 20: Potenziale von haushaltsnahen Dienstleistungen für Wiedereinsteigerinnen (individuell und volkswirtschaftlich)

Nutzen von haushaltsnahen Dienstleistungen auf individueller Ebene:

Erleichterung des (nachhaltigen) Wiedereinstiegs

Die Möglichkeit eines perspektivreichen Wiedereinstiegs ohne Vernachlässigung der familiären und häuslichen Aufgaben wird effektiv unterstützt (ohne dass die Frauen „bei sich selbst“ sparen müssen und auch, wenn der Partner nicht bereit ist, seine Arbeitszeit zu verkürzen).

Gegenüber Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern, die Verlässlichkeit fordern, bietet sich die Chance, diese durch den Verweis auf die Inanspruchnahme externer Unterstützungsmöglichkeiten glaubhaft zu vermitteln – und in der Praxis umzusetzen.

Aufstockung der Arbeitszeit

Durch Entlastung im Haushalt erhalten in Teilzeit oder auf Minijob-Basis beschäftigte Frauen die Möglichkeit, ihre Arbeitszeit aufzustocken. Sie verbessern dadurch nicht nur ihr Einkommen, sondern auch ihre Karrierechancen.

Finanzielle Unabhängigkeit und bessere Absicherung im Alter

Ein eigenes Einkommen wirkt sich nicht nur positiv auf das Haushaltseinkommen insgesamt aus, sondern steigert auch die finanzielle Unabhängigkeit der Frau. Durch die Abführung von Renten- und Sozialabgaben wird überdies auch die Absicherung im Alter verbessert.

Möglichkeit zur Umsetzung eigener Lebensentwürfe und Steigerung des Selbstwertgefühls

Viele Frauen sehen ihre Lebensperspektive bewusst (auch) außerhalb von Familie und Haushalt. Berufliche Erfolge und der eigene Verdienst helfen dabei, etablierte Rollenvorstellungen aufzubrechen und das Selbstwertgefühl zu fördern.

Gewinnung von „mehr Zeit“

Die Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen ermöglicht einen Zugewinn an Zeit: für die Familie, für berufliche Weiterentwicklung und nicht zuletzt einfach für sich selbst.

Volkswirtschaftlicher Nutzen von haushaltsnahen Dienstleistungen:

Begegnung des Fachkräftemangels

Der berufliche Wiedereinstieg von qualifizierten Frauen bzw. die Möglichkeit zur Aufstockung der Arbeitszeit von bereits (wieder) arbeitenden Frauen trägt dazu bei, dem verbreiteten Fachkräftemangel entgegenzuwirken und die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit der Wirtschaft zu erhalten.

Steigerung der Kaufkraft und Mehreinnahmen durch Steuern

Frauen in einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung haben eine stärkere Kaufkraft, mit der sie die Volkswirtschaft positiv beeinflussen. Durch die abgeführten Sozialabgaben und Steuern erhöhen sich zudem die Einnahmen der öffentlichen Hand.

Einsparungen von Transferleistungen

Der Wiedereinstieg von Frauen, die sich vorher im Leistungsbezug befanden, führt zu Einsparungen von Transferleistungen. Dies gilt sowohl für Frauen, die durch Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen bei ihrem Wiedereinstieg unterstützt werden, als auch für diejenigen, die im Bereich haushaltsnahe Dienstleistungen selbst einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen.

Diese vielfältigen Potenziale werden bislang aber kaum genutzt: Nur 16 Prozent der Mütter und Väter zwischen 25 und 60 Jahren nehmen aktuell haushaltsnahe Dienstleistungen in Anspruch. Die vorliegende Studie hat eine Reihe von Herausforderungen identifiziert, die eine breitere Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen erschweren:

Merkkasten 21: Identifizierte Herausforderungen für die Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen

Herausforderungen auf Nachfrageseite:

- Die Inanspruchnahme wird vor allem durch die vorhandenen finanziellen Ressourcen und weniger durch den Bedarf bestimmt.
- Es gibt eine hohe Bereitschaft, haushaltsnahe Dienstleistungen nachzufragen, die im Rahmen nicht gemeldeter Beschäftigungsverhältnisse erbracht werden.
- Das bestehende Steuersystem mindert die Anreize für eine Investition in haushaltsnahe Dienstleistungen zur Aufnahme einer Erwerbstätigkeit.
- Haushaltsnahe Dienstleistungen haben ein Imageproblem: einerseits gelten sie als Angebote „nur für Reiche“, andererseits hängt ihnen das (Vor-)Urteil der unqualifizierten Beschäftigung im Graubereich an.
- Vorbehalte gegen bürokratische Hürden und zeitlichen Aufwand bei der Suche und Organisation von haushaltsnahen Dienstleistungen halten potenzielle Nutzerinnen und Nutzer von der Inanspruchnahme ab.
- Auch mentale Barrieren und Rollenerwartungen erschweren die Akzeptanz in der Breite.
- Vor dem Wiedereinstieg/vor der erstmaligen Nutzung von haushaltsnahen Dienstleistungen: Tatsächliche Kosten der Dienstleistungen werden überschätzt, zeitliche Entlastung wird unterschätzt – grundsätzlich bestehender Bedarf wird nicht zur Nachfrage.

Herausforderungen bei der Gewährleistung eines qualitativ hochwertigen Angebotes:

- Im Bereich haushaltsnahe Dienstleistungen sind im Allgemeinen nur geringe Stundenlöhne realisierbar.
- Bestehende steuer- und sozialgesetzlichen Regelungen verstärken eher die Anreize dazu, haushaltsnahe Dienstleistungen in Form von geringfügigen oder nicht gemeldeten Beschäftigungsverhältnissen anzubieten.
- Die vorhandene Angebotsstruktur bietet wenige Möglichkeiten zur Professionalisierung des Sektors. Dienstleistungsunternehmen bieten diese Möglichkeit zwar, können sich aber kaum auf dem Markt für die Privathaushalte behaupten.
- Es existieren keine bundesweiten Qualitätsstandards im Berufsfeld der haushaltsnahen Dienstleistungen.
- Das schlechte Image haushaltsnaher Dienstleistungen schmälert für potenzielle Arbeitskräfte die Attraktivität einer Beschäftigung in diesem Bereich und führt zu geringerer Zahlungsbereitschaft der Kundinnen und Kunden.

Herausforderungen bei der Sicherstellung von Markttransparenz:

- Die Angebotsstruktur ist von kleinen, nicht koordinierten Anbietern geprägt und führt auf diese Weise zu hohen Suchkosten bei Nutzerinnen und Nutzern.
- Es fehlen in der Regel Strukturen, die eine Vermittlung haushaltsnaher Dienstleistungen durch niedrigschwelligen Zugang und lokale Verankerung gewährleisten könnten.

Immerhin 35 Prozent der Mütter und Väter zwischen 25 und 60 Jahren könnten sich vorstellen, haushaltsnahe Dienstleistungen zu nutzen, wenn dafür politische Unterstützungsmaßnahmen etabliert würden – damit wäre die aktuelle Inanspruchnahme mehr als verdoppelt. Um diese Potenziale zu erschließen, wurde im Rahmen der vorliegenden Studie eine Reihe von Handlungsoptionen und möglichen (Unterstützungs-)Maßnahmen entwickelt, die dazu geeignet sind, den beschriebenen Herausforderungen effektiv zu begegnen und den Wünschen potenzieller Nutzerinnen und Nutzer von haushaltsnahen Dienstleistungen Rechnung zu tragen. Die gezielte Berücksichtigung von bereits vorhandenen Erfahrungen aus dem Ausland gewährleistet überdies die Praxisrelevanz der Vorschläge.

Über die Etablierung eines flexiblen Modells, das an unterschiedlichen Stellschrauben im System „Haushaltsnahe Dienstleistungen“ ansetzt und sowohl lokale als auch bundesweite Implikationen hat, wird zudem sichergestellt, dass eine Umsetzung innerhalb der regionalen Rahmenbedingungen erfolgen kann und gleichzeitig bundesweite Standards gefördert werden. Durch die Nutzung bestehender Strukturen und Potenziale wird schließlich eine effektive Umsetzung gefördert und der notwendige Ressourceneinsatz reduziert.

Darüber hinaus zeigen die Vorschläge Lösungsmöglichkeiten hinsichtlich der übrigen identifizierten Hemmnisse auf, die sich gegenseitig positiv bestärken.

Steigerung der Markttransparenz:

- Die Etablierung einer zentralen Anlaufstelle vor Ort schafft Transparenz und ermöglicht eine persönliche Beratung zu und Vermittlung von haushaltsnahen Dienstleistungen. Mit den Mehrgenerationenhäusern gibt es bereits eine Struktur, auf die idealer Weise aufgebaut werden kann.
- Die Kooperation mit einer oder mehreren Dienstleistungsunternehmen ermöglicht der Anlaufstelle vor Ort eine effektive Vermittlung.
- Über die Etablierung einer gemanagten Vermittlungsdatenbank entsteht eine übersichtliche Angebots- und Nachfragestruktur und es können grundlegende Qualitätsstandards gesetzt werden.
- Eine bundesweite Kampagne im Rahmen des Aktionsprogramms „Perspektive Wiedereinstieg“ mit flankierenden Aktivitäten auf lokaler Ebene verbreitert das Wissen über haushaltsnahe Dienstleistungen und kann Vorurteile abbauen.

Etablierung eines verlässlichen und qualitativ hochwertigen Angebotes

- Die Einbeziehung unterschiedlicher Akteure ermöglicht die bestmögliche Zielgruppenerreichung. Über die direkte Ansprache von potenziellen Dienstleistenden werden diese über die Chancen des Berufsfeldes informiert.
- Dienstleistungsunternehmen bieten die Chance, verlässliche Partner für Kundinnen und Kunden zu sein sowie über gute Arbeitsbedingungen die Attraktivität des Berufsfeldes zu steigern.
- Die Nutzung der bestehenden Instrumente der Arbeitsmarktförderung ermöglicht eine breite Qualifizierung von Dienstleistenden. Die Entwicklung von Eckpunkten eines Curriculums bildet dabei die Basis für die Etablierung bundesweiter Standards.

Zwar ist damit nicht die in Kapitel 2 dargestellte Anreiz-Problematik für potenzielle Arbeitskräfte vor der Wahl zwischen legaler Beschäftigung und Schwarzarbeit gelöst. So wären z.B. Modifizierungen bei der Anrechnung von Erwerbseinkommen im Bereich des SGB II sowie Regelungen zu erwägen, die ein „barrierefreies“ Herauswachsen aus dem Minijob-Bereich in reguläre, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ermöglichen.

Die Machbarkeitsstudie stellt ein tragfähiges Implementationsmodell bereit, welches dem Grunde nach ohne weitere gesetzliche Regelung auskommt und mit den bestehenden Rahmenbedingungen der steuerlichen und sozialrechtlichen Förderung von haushaltsnahen Dienstleistungen für Wiedereinsteigerinnen funktionieren kann. Gleichwohl beschreibt die Machbarkeitsstudie auch, zu welchen Bedingungen und nach welchen Kriterien die **Etablierung eines funktionstüchtigen Modells der subjektbezogenen Förderung auf der Basis von Gutscheinen oder als steuerliche Förderung ausgestaltet werden kann, damit** die Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen über den tatsächlichen Bedarf entschieden wird und somit neue Nutzergruppen – wie insbesondere Frauen in der Phase des beruflichen Wiedereinstiegs – nachhaltig erreicht werden können. Dabei haben die mikro- und makroökonomischen Berechnungen gezeigt, dass sich durch die öffentliche Bezuschussung von haushaltsnahen Dienstleistungen ein großer volkswirtschaftlicher Nutzen auf fiskalischer Ebene ergibt.

Zentral für eine wirksame Umsetzung der skizzierten Szenarien und der Empfehlungen dieser Studie ist es dabei, die Vielschichtigkeit der Hemmnisse entsprechend zu berücksichtigen: Ohne die mentalen Barrieren abzubauen, wird die öffentliche Bezuschussung von haushaltsnahen Dienstleistungen nicht effektiv wirksam werden. Oder auch: Interessentinnen und Interessenten an haushaltsnahen Dienstleistungen werden sich schnell abschrecken lassen, wenn sie kein qualitativ hochwertiges Angebot in ihrer Umgebung finden. Umgekehrt kann ein ganzheitlicher Ansatz dazu beitragen, dass haushaltsnahe Dienstleistungen über die vordringlich adressierte Zielgruppe der Wiedereinsteigerinnen hinaus von einem größeren Teil der Bevölkerung genutzt werden und ihre positiven Potenziale nachhaltig entfalten. Denn die vorliegende Studie hat gezeigt: Die Förderung der Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen ist insbesondere im Rahmen des Aktionsprogramms „Perspektive Wiedereinstieg“ gleichstellungspolitisch unabdingbar, arbeitsmarkt- und familienpolitisch sinnvoll und volkswirtschaftlich nützlich.

6. ANHANG

6.1 Methodisches Vorgehen

Um den Status Quo der Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen in Deutschland zu beschreiben, hat Rambøll Management Consulting zunächst eine *Daten- und Dokumentenanalyse* durchgeführt. In diesem Kontext wurden zum einen Ansätze und Regelungen zu haushaltsnahen Dienstleistungen aufgearbeitet und zum anderen förderliche und hinderliche Faktoren bezüglich einer Inanspruchnahme betrachtet. Darüber hinaus wurden im Rahmen eines *internationalen Vergleichs* auch bestehende Modelle aus dem Ausland systematisch aufgearbeitet und gute Beispiele identifiziert, um bei der Konzeption eines Modells für Deutschland auf diesen Erfahrungen aufbauen zu können. Hier kamen folgende Länder und ihre Modelle zur Förderung von haushaltsnahen Dienstleistungen vertiefend zum Tragen: Belgien, Frankreich, Dänemark und Schweden.

Ergänzend wurden *Interviews mit Expertinnen und Experten* der folgenden Institutionen und Projekte geführt:

- Agentur für Arbeit Weilheim (Vorsitzender der Geschäftsführung, Geschäftsführer Jobcenter Landsberg und Beauftragte für Chancengleichheit am Arbeitsmarkt)
- Bundesagentur für Arbeit Nürnberg
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V. – Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“
- Mehrgenerationenhaus Landsberg (Lech)
- pme Familienservice
- Verbraucherzentrale NRW e.V.

Im Rahmen dieser Gespräche wurden sowohl aktuelle Erkenntnisse und Einschätzungen zur Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen in Deutschland aufgenommen als auch mögliche Eckpunkte für ein Modell zur Steigerung der Inanspruchnahme diskutiert. In Bezug auf ein mögliches Modell wurde zudem reflektiert, welche konkreten Aufgaben und Funktionen diese Akteure bei der Implementierung haushaltsnaher Dienstleistungen wahrnehmen könnten, und zwar sowohl hinsichtlich der Gestaltung und Steuerung als auch bei den Aktivitäten der tatsächlichen Implementation.

Aufbauend auf den Erkenntnissen der Daten- und Dokumentenanalyse hat Rambøll Management Consulting verschiedene Szenarien zur Etablierung eines Modells zur Steigerung der Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienstleistungen entwickelt. Diese wurden dann in einem *Szenario-workshop* präsentiert und weiterentwickelt. Bei dem Szenarioworkshop waren die folgenden Institutionen und Projekte vertreten:

- Agentur für Arbeit Weilheim
- Arbeitsagentur-Regionaldirektion Berlin-Brandenburg, Stab Chancengleichheit am Arbeitsmarkt
- Berufsfortbildungswerk GmbH (bfw) – Unternehmen für Bildung – maxQ.-Partner für Kompetenz und Qualität im Netzwerk Gesundheit, Soziales und Erziehung
- Bremer und Bremerhavener Arbeit
- Bundesverband haushaltsnaher Dienstleistungsunternehmen – BHDU
- Conexio – Familienagentur
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. – DIHK
- Deutsche Rentenversicherung, Knappschaft-Bahn-See, Minijob-Zentrale
- Domestic Care Haushaltsservice
- Edenred Deutschland GmbH
- Kreisverwaltung Mettmann, Fachstelle Frau und Beruf
- „Inhaus“ Haushaltsnahe Dienstleistung und Bildung GmbH
- Mehrgenerationenhaus Berlin Pankow – Pankower Früchtchen gGmbH
- Mehrgenerationenhaus Berlin Schöneberg – Kiezoase
- TÜV Rheinland Akademie GmbH

Abschließend erfolgte die Berichtslegung.

Die Projektumsetzung hat in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber (u.a. durch regelmäßige Steuerungstreffen und Zwischenpräsentationen) stattgefunden.

6.2 Die Vergleichsländer im Überblick

6.2.1 Belgien

System: subventionierte Dienstleistungsschecks und zusätzliche steuerliche Ermäßigung

Am 1. Januar 2004 trat in Belgien das System der Dienstleistungsschecks, das sogenannte „**Système Titre Service**“ in Kraft. Seitdem kann jede in Belgien ansässige Privatperson Dienstleistungsschecks kaufen und für eine Vielzahl von verschiedenen haushaltsnahen Dienstleistungen einlösen. Die durch den Scheck erworbenen Dienstleistungen werden durch Angestellte anerkannter Dienstleistungsunternehmen erbracht.

Damit die Nachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen ansteigt, werden die Dienstleistungen staatlich subventioniert und auf diese Weise attraktiver und bezahlbarer für die Nachfragenden gemacht. Der **Scheck ist für 7,50 Euro** (vor 2008 6,70 Euro) erhältlich, **hat jedoch einen Gesamtwert von 20,80 Euro**. Der belgische Staat trägt die Differenz von 13,30 Euro.⁹² Hinzu kommt eine **zusätzliche steuerliche Ermäßigung** bei der Nutzung von Dienstleistungsschecks von bis zu 30 Prozent der Kosten im Jahr. Bis zu 2.310 Euro können somit zusätzlich jährlich abgesetzt werden.⁹³ **Junge Mütter und Wiedereinsteigerinnen werden zusätzlich gezielt unterstützt. Sie erhalten kostenfrei 105 Dienstleistungsschecks von der Sozialversicherungskasse**, um ihren beruflichen Wiedereinstieg zu erleichtern.

Geförderte Dienstleistungen

In Belgien wird ein **weitreichendes Spektrum an Dienstleistungen** gefördert. Dies ist mit der **explizit arbeitsmarktpolitischen Ausrichtung** des belgischen Systems zu begründen:⁹⁴ Ein breites Spektrum an Dienstleistungen unterstützt nicht nur unterschiedliche Zielgruppen im Haushalt, sondern schafft auch Beschäftigungsmöglichkeiten für eine Vielzahl von Arbeitslosen und Geringqualifizierten. Im Rahmen der haushaltsnahen Dienstleistungen werden somit in Belgien zum einen Dienstleistungen gefördert, die **in den Wohnungen der Privatpersonen** erbracht werden, wie:

- Raumpflegearbeiten
- Fensterputzen, Waschen und Bügeln
- Zubereitung von Mahlzeiten
- kleinere Näharbeiten

Zum anderen werden auch Dienstleistungen subventioniert, die **außerhalb der Wohnräume** erbracht werden müssen (insbesondere für mobilitätseingeschränkte Personen):

- Lieferung von Einkäufen
- externer Bügeldienst
- kleinere Näharbeiten
- Transport von älteren/gehbehinderten Personen⁹⁵

Umfang der Inanspruchnahme

Seit der Einführung der Dienstleistungsschecks **ist die Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen in den letzten Jahren sehr stark angestiegen:**⁹⁶

- Waren 2004 nur 98.814 Personen für die aktive Nutzung von Dienstleistungsschecks registriert, erhöhte sich die Zahl der registrierten Nutzerinnen und Nutzer bis 2009 auf 665.884. Dies bedeutet eine Steigerung von 574 Prozent zwischen 2004 und 2009.
- 2009 wurden ca. 79 Mio. Gutscheine erworben, also 79 Mio. Arbeitsstunden im Bereich der haushaltsnahen Dienstleistungen gefördert.

⁹² Vgl. Sodexo (2011)

⁹³ Vgl. Sodexo (2011)

⁹⁴ Vgl. Sodexo (2011)

⁹⁵ Vgl. Sodexo (2011)

⁹⁶ Vgl. Service public fédéral – Emploi, Travail et Concertation sociale (2009): 9ff.

Die hohe Inanspruchnahme liegt natürlich auch an dem hohen Anteil der staatlichen Subventionen. Obwohl das System durchaus auch Gewinne für den Staat erzielte, die aus der Schaffung neuer Arbeitsplätze und einer dadurch ersparten Arbeitslosenunterstützung sowie zusätzlichen Sozialversicherungsbeiträgen resultierten, belaufen sich die Netto-Gesamtkosten für den Staat auf etwa 730 Mio. Euro.⁹⁷

6.2.2 Frankreich

System: subventionierte Dienstleistungsschecks und zusätzliche steuerliche Ermäßigung sowie vorfinanzierte Gutscheine für Unternehmen

Seit der Einführung des Chèque Emploi Service (CES) 1993 wurden in Frankreich Erfahrungen mit der Förderung haushaltsnaher Dienstleistungen gesammelt. 1996 kam ergänzend der Titre Emploi Service hinzu. Im Anschluss wurde das System kontinuierlich vereinfacht und 2006 durch den nach wie vor aktuellen Chèque Emploi Service Universel (CESU) ersetzt. Es gibt **zwei unterschiedliche Varianten der Inanspruchnahme des CESU**.⁹⁸

Zum einen existiert der **Dienstleistungsscheck, der CESU déclaratif**. In dieser Variante bezieht **eine Privatperson ein Scheckheft von einer Bank, die eine offizielle staatliche Genehmigung zur Aushändigung besitzt**. Nimmt die Kundin oder der Kunde eine haushaltsnahe Dienstleistung in Anspruch, füllt sie bzw. er einen Scheck aus, den die Dienstleisterin oder der Dienstleister wie jeden üblichen Scheck auf der Bank einzahlen kann. Der individuell festgelegte Betrag wird dann vom Konto der Auftraggeberin oder des Auftraggebers abgebucht. Im Vordruck des Schecks werden die Sozialversicherungsnummer und der Name der Kundin bzw. des Kunden eingefügt. Die Daten sammelt eine zentrale Stelle, das Centre National du Chèque Emploi Service Universel. **Diese stellt sicher, dass die erforderlichen Sozialbeiträge für die Dienstleisterin oder den Dienstleister auch vom Konto der Kundin oder des Kunden abgebucht werden**. Im Resultat übernimmt eine Stelle alle anfallenden bürokratischen Aufgaben bei der Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen. Auf diese Weise reduziert sich der Aufwand für die Privathaushalte.

Daneben sollen zusätzliche **steuerliche Begünstigungen die Nachfrage** nach solchen Dienstleistungen fördern. Die Nutzerin bzw. der Nutzer kann die Summe des bezahlten Schecks (Entlohnung und Sozialabgaben) bis zur Hälfte von der Einkommenssteuer absetzen. Die Maximalgrenze beträgt 12.000 Euro im Jahr. Für jedes Kind und jede Person über 65 Jahre können jeweils weitere 1.500 Euro steuerlich berücksichtigt werden. Die Maximalgrenze kann somit bis zu 15.000 Euro betragen. Bei der Pflege von Behinderten im Haushalt verschiebt sich diese Höchstgrenze weiter auf 20.000 Euro im Jahr. Die steuerliche Förderung entspricht in ihrer Wirkung der Übernahme der Sozialabgaben durch den Staat. Als Konsequenz muss der Arbeitgeber nur das Netto-Arbeitsentgelt aufwenden, was zu einer effektiven Vergünstigung der Dienstleistung führt.⁹⁹

In der zweiten Variante, dem **CESU préfinancé**, haben Unternehmen die Möglichkeit, ihren direkten Angestellten einen nicht monetären Vorteil in Form von **Gutscheinen** zu gewähren. Diese Gutscheine sind **vom Unternehmen vorfinanziert** und bereits **auf den Namen der Begünstigten** ausgestellt. Die Empfängerinnen und Empfänger können dabei jeweils selbst entscheiden, wofür sie die Gutscheine einsetzen wollen (bspw. für Kinderbetreuungsangebote). Die Unternehmen können sich auf diese Weise als gute und familienfreundliche Arbeitgeber positionieren. Zudem müssen sie nicht die kompletten Kosten tragen, sondern haben die Möglichkeit einer steuerlichen Abschreibung: Unternehmen können jährlich pro Arbeitnehmerin oder Arbeitnehmer bis zu 1.830 Euro auszahlen und erhalten im Gegenzug eine Steuergutschrift von 25 Prozent der Zahlungen. Der Maximalbetrag für die steuerliche Abschreibung beläuft sich auf 500.000 Euro im Jahr.¹⁰⁰

Zentrale **Zielsetzung** des Modells ist es, die **Schattenwirtschaft im Sektor haushaltsnahe Dienstleistungen zu reduzieren** und den **bürokratischen Aufwand für den Privathaushalt zu verringern**.

⁹⁷ Vgl. Service publique fédéral – Emploi (2009): 14

⁹⁸ Vgl. Eurofound (2011)

⁹⁹ Vgl. Sansoni (2009): 67

¹⁰⁰ Vgl. Französische Botschaft (2006)

Geförderte Dienstleistungen

In Frankreich ist ein sehr breites Spektrum an förderfähigen haushaltsnahen Dienstleistungen vorzufinden, die in drei Kategorien untergliedert werden können:¹⁰¹

1. Dienstleistungen, die **spezifisch auf die Bedürfnisse von Familien** ausgerichtet sind, wie Kinderbetreuung und Nachhilfeunterricht.
2. Dienstleistungen zur **Unterstützung im Alltag**. Hierunter fallen Tätigkeiten wie beispielsweise Reinigung, Einkaufen sowie kleinere Reparaturarbeiten.
3. Dienstleistungen, die auf **ältere, behinderte und pflegebedürftige Menschen** ausgerichtet sind. Dies beinhaltet den klassischen Transportservice, jedoch auch Alltagsbegleitungen und Pflege (ohne medizinische Behandlung).

Umfang der Inanspruchnahme

Seit der Einführung des CESU ist die Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen stetig und rapide angestiegen. Die erste Variante des CESU, den **CESU déclaratif, nutzten im Jahr 2009 rund 1,4 Mio. Haushalte**. Auch die zweite Variante, der **CESU préfinancé**, wurde vermehrt in Anspruch genommen. **Im gleichen Jahr kauften über 12.300 Unternehmen Gutscheine, die an über 540.000 Beschäftigte ausgegeben wurden**. Der Gesamtwert dieser Gutscheine beläuft sich auf über 742 Mio. Euro.¹⁰²

6.2.3 Dänemark

System: angebotsorientierte Förderung in Form von Lohnzuschüssen für Dienstleistende

In Dänemark wurde im Jahr 1997 erstmals ein System zur Förderung von haushaltsnahen Dienstleistungen, das sogenannte **HomeService-Programm**, eingeführt und seitdem mehrfach verändert. Die Idee war es, registrierten privaten Dienstleistungsunternehmen einen **Lohnzuschuss von 50 Prozent** der gezahlten Stundenlöhne für ihre Beschäftigten in Form einer **direkten Subvention** zu zahlen. Sowohl Zielgruppen als auch subventionierbare Dienstleistungen waren zum Zeitpunkt der Einführung sehr breit gefasst, wurden dann aber im Laufe der Zeit kontinuierlich reduziert, um Kosten zu sparen. Die letzte Modifizierung fand 2004 statt. Hier wurde festgelegt, dass **nur noch Reinigungsarbeiten, die von über 65-jährigen Personen oder Bezieherinnen und Beziehern von Invalidenrente beansprucht werden**, subventioniert werden können. Der Lohnkostenzuschuss für den Stundenlohn der Dienstleistenden wurde dabei auf 40 Prozent festgelegt.¹⁰³

Die mit dem Fokus auf diese Zielgruppe (Ältere und Pflegebedürftige) verbundene **Zielsetzung** ist, diesen Personen **eine häusliche Betreuung ohne stationäre Behandlung zu ermöglichen**. Andere Gruppen, wie beispielsweise Familien mit Kindern, sind nicht mehr Zielgruppe des HomeService-Programms. Sie sollen mit anderen Programmen, wie der staatlich organisierten Kinderbetreuung, unterstützt werden.

Geförderte Dienstleistungen

Zum Zeitpunkt der Einführung des HomeService-Programms war eine Vielzahl an haushaltsnahen Dienstleistungen subventionsfähig, wie beispielsweise Reinigungsarbeiten, Schneeräumen und Fahrdienste. Im Jahr 2002 kam es zu ersten Reduzierungen des Portfolios an förderfähigen Leistungen, die 2004 fortgeführt wurden. Seitdem werden **nur noch Reinigungsarbeiten** als haushaltsnahe Dienstleistungen gefördert. Zudem wurden Familien und Personen unter 65 Jahren von einer Förderung ausgeschlossen. Im Ergebnis werden nur noch Ältere und Pflegebedürftige unterstützt, die Zielgruppe ist also vergleichsweise eng gefasst.¹⁰⁴

¹⁰¹ Vgl. Sansoni (2009)

¹⁰² Vgl. Agence nationale de services à la personne (2011)

¹⁰³ Vgl. Eurofound (2011)

¹⁰⁴ Vgl. Eichhorst, W./Tobsch, V. (2008): 22

Inanspruchnahme

Die Inanspruchnahme der haushaltsnahen Dienstleistungen hat sich durch die Einengung der Zielgruppe sowie der förderfähigen Leistungen auf ein Minimum reduziert: Nahmen **im Jahr 2000** noch **232.000 Personen** den HomeService in Anspruch, **verringerte sich die Zahl bis 2006 auf nur noch 29.000 Personen**. Damit gingen erhebliche Einsparungen an Fördergeldern im Bereich der haushaltsnahen Dienstleistungen einher. Im Jahr 2004 zahlte der dänische Staat noch rund 94 Mio. Euro, nach Einführung der Reform im Jahr 2006 wurden noch 10,7 Mio. Euro aufgewendet.¹⁰⁵

Gleichwohl ist die Inanspruchnahme innerhalb der Gruppe der Anspruchsberechtigten sehr gut: **Über 25 Prozent der Bevölkerung über 65 Jahre nehmen das Angebot der häuslichen Betreuung in Anspruch**. Des Weiteren machen 60 Prozent der Personen über 75 Jahre zusätzlich Gebrauch von ebenfalls angebotenen präventiven Hausbesuchen.¹⁰⁶

6.2.4 Schweden

System: von der steuerlichen Begünstigung zur Vorfinanzierung (für Nutzerinnen und Nutzer)

Im Juni **2007** wurde in Schweden eine **steuerliche Begünstigung privater Ausgaben für haushaltsnahe Dienstleistungen** eingeführt. Dabei beträgt die Steuerreduzierung bis zu 50 Prozent der jährlichen Ausgaben, die für die Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen getätigt werden. Dies können zwischen 500 bis maximal 100.000 Schwedische Kronen (etwa 54 bis 10.900 Euro) sein. Seit der Einführung wurde das System verschiedentlich geändert. So können diese Steuererleichterungen seit 2008 auch von Unternehmen geltend gemacht werden, die haushaltsnahe Dienstleistungen als Lohnzusatzleistungen für ihre Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer anbieten. Im Jahr **2009 wurde das System umstrukturiert**: Nutzerinnen und Nutzer von Dienstleistungen zahlen seitdem nur 50 Prozent der Rechnung, während die Anbieter sich dann die übrigen Kosten für die Dienstleistung vom Finanzamt zurückholen müssen.¹⁰⁷

Geförderte Dienstleistungen

In Schweden ist eine Vielzahl an Dienstleistungen als förderfähig eingestuft. **Hauptvoraussetzung ist, dass die Dienstleistungen innerhalb oder in der Nähe der Wohnung durchgeführt werden**. Darunter fallen neben Haushaltsarbeiten und Kinderbetreuung (inklusive kleinerer Transporte von oder zu Kindertagesstätten) auch die Betreuung von pflegebedürftigen Personen und Älteren sowie Rasenmähen und Schneebeseitigung nahe der Wohnung der Nutzerin bzw. des Nutzers. Seit 2009 werden zusätzlich auch kleinere Renovierungsarbeiten gefördert.¹⁰⁸

Inanspruchnahme

Seit der Einführung des Modells konnte eine große Steigerung der Inanspruchnahme verzeichnet werden: Im **Jahr 2007** nahmen noch rund **46.000 Personen** haushaltsnahe Dienstleistungen in Anspruch, im **Jahr 2009** waren es bereits **92.000 Personen**.¹⁰⁹ Die größte Gruppe der Nutzerinnen und Nutzer besteht **aus Rentnerinnen und Rentnern**. Zudem sind es **vor allem gut verdienende Haushalte**, die haushaltsnahe Dienstleistungen in Anspruch nehmen.

Die **insgesamt aber recht niedrige Inanspruchnahme** der haushaltsnahen Dienstleistungen ist darin begründet, dass es zum einen eine hohe Steuerbelastung für die Anbieter gibt. Zum anderen sind die **öffentlichen Dienstleistungsangebote sehr gut ausgebaut**: Die Kinderbetreuung und Altenpflege wird zu 98 Prozent kommunal angeboten und organisiert. Erst langsam entsteht ein neuer Markt für haushaltsnahe Dienstleistungen, in dem nach und nach mehr Dienstleistungen bei privaten Firmen angefragt werden.¹¹⁰

¹⁰⁵ Vgl. Styrelsen (2007)

¹⁰⁶ Vgl. Eichhorst, W./Tobsch, V. (2008): 22

¹⁰⁷ Vgl. Eichhorst, W./Tobsch, V. (2008): 15

¹⁰⁸ Vgl. Eichhorst, W./Tobsch, V. (2008): 11

¹⁰⁹ Vgl. Earles (2010): 14. Allerdings ist hierbei zu beachten, dass sich die Zahlen auf den Zeitraum vor der Gesetzesänderung 2009 beziehen.

¹¹⁰ Vgl. Eichhorst, W./Tobsch, V. (2008): 16

6.3 Gesamtsaldo von Ausgaben und Einnahmen (Modellrechnung für 10.000 Wiedereinsteigerinnen) – Datenanhang

Tabelle 15: Zusammensetzung der Wiedereinsteigerinnen für die Modellrechnung

	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerinnen	1.250	1.250	2.500
Facharbeiterinnen	2.500	2.500	5.000
Geringqualifizierte	1.250	1.250	2.500
Summe	5.000	5.000	10.000

12,10 €/h Subventionshöhe

Tabelle 16: Inanspruchnahme je Wiedereinsteigerin

Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen in der <u>Woche</u> je Wiedereinsteigerin		
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit
Akademikerin	5,0	8,7
Facharbeiterin	3,4	5,8
Geringqualifizierte	2,9	5,0

Tabelle 17: Inanspruchnahme je Wiedereinsteigerin

Inanspruchnahme haushaltsnahe Dienstleistungen im <u>Jahr</u> für 10.000 Wiedereinsteigerinnen			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	0,33 Mio. h	0,57 Mio. h	0,89 Mio. h
Facharbeiterin	0,45 Mio. h	0,76 Mio. h	1,21 Mio. h
Geringqualifizierte	0,19 Mio. h	0,32 Mio. h	0,51 Mio. h
Summe	0,96 Mio. h	1,65 Mio. h	2,62 Mio. h

Tabelle 18: Subvention

Subvention im <u>Jahr</u> für 10.000 Wiedereinsteigerinnen (12,10 €/h)			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	3,94 Mio. €	6,86 Mio. €	10,80 Mio. €
Facharbeiterin	5,41 Mio. €	9,22 Mio. €	14,64 Mio. €
Geringqualifizierte	2,29 Mio. €	3,93 Mio. €	6,21 Mio. €
Summe	11,65 Mio. €	20,01 Mio. €	31,65 Mio. €

Tabelle 19: Rückfluss Dienstleistungsunternehmen

Rückflüsse aus Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen sowie eingesparte Transferleistungen durch zusätzliche Nachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen (11,13 €/h) für 10.000 Wiedereinsteigerinnen (2.256 Beschäftigte in Dienstleistungsunternehmen) im Jahr			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	3,63 Mio. €	6,31 Mio. €	9,94 Mio. €
Facharbeiterin	4,98 Mio. €	8,49 Mio. €	13,47 Mio. €
Geringqualifizierte	2,11 Mio. €	3,61 Mio. €	5,72 Mio. €
Summe	10,71 Mio. €	18,41 Mio. €	29,12 Mio. €

Tabelle 20: Rückfluss Wiedereinsteigerinnen

Rückflüsse aus Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen durch zusätzliche Beschäftigung der 10.000 Wiedereinsteigerinnen im Jahr			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	16,13 Mio. €	11,14 Mio. €	27,26 Mio. €
Facharbeiterin	15,05 Mio. €	13,97 Mio. €	29,02 Mio. €
Geringqualifizierte	5,07 Mio. €	5,40 Mio. €	10,47 Mio. €
Summe	36,25 Mio. €	30,51 Mio. €	66,76 Mio. €

Tabelle 21: Saldo

Saldo im Jahr			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	15,81 Mio. €	10,59 Mio. €	26,40 Mio. €
Facharbeiterin	14,62 Mio. €	13,23 Mio. €	27,85 Mio. €
Geringqualifizierte	4,89 Mio. €	5,09 Mio. €	9,98 Mio. €
Summe	35,32 Mio. €	28,91 Mio. €	64,23 Mio. €

6,63 €/h Subventionshöhe

Tabelle 22: Inanspruchnahme je Wiedereinsteigerin

Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen in der <u>Woche</u> je Wiedereinsteigerin		
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit
Akademikerin	3,2	5,6
Facharbeiterin	2,2	3,8
Geringqualifizierte	1,9	3,2

Tabelle 23: Inanspruchnahme insgesamt

Inanspruchnahme haushaltsnahe Dienstleistungen im Jahr für 10.000 Wiedereinsteigerinnen			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	0,21 Mio. h	0,37 Mio. h	0,58 Mio. h
Facharbeiterin	0,29 Mio. h	0,49 Mio. h	0,78 Mio. h
Geringqualifizierte	0,12 Mio. h	0,21 Mio. h	0,33 Mio. h
Summe	0,62 Mio. h	1,07 Mio. h	1,69 Mio. h

Tabelle 24: Subvention

Subvention im Jahr für 10.000 Wiedereinsteigerinnen (6.63 €/h)			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	1,40 Mio. €	2,43 Mio. €	3,83 Mio. €
Facharbeiterin	1,92 Mio. €	3,27 Mio. €	5,19 Mio. €
Geringqualifizierte	0,81 Mio. €	1,39 Mio. €	2,20 Mio. €
Summe	4,12 Mio. €	7,09 Mio. €	11,21 Mio. €

Tabelle 25: Rückfluss Dienstleistungsunternehmen

Rückflüsse aus Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen sowie eingesparte Transferleistungen durch zusätzliche Nachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen (11,13 €/h) für 10.000 Wiedereinsteigerinnen (1.458 Beschäftigte in Dienstleistungsunternehmen) im Jahr			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	2,34 Mio. €	4,08 Mio. €	6,42 Mio. €
Facharbeiterin	3,22 Mio. €	5,49 Mio. €	8,71 Mio. €
Geringqualifizierte	1,36 Mio. €	2,34 Mio. €	3,70 Mio. €
Summe	6,93 Mio. €	11,90 Mio. €	18,82 Mio. €

Tabelle 26: Rückfluss Wiedereinsteigerinnen

Rückflüsse aus Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen durch zusätzliche Beschäftigung der 10.000 Wiedereinsteigerinnen im Jahr			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	16,13 Mio. €	11,14 Mio. €	27,26 Mio. €
Facharbeiterin	15,05 Mio. €	13,97 Mio. €	29,02 Mio. €
Geringqualifizierte	5,07 Mio. €	5,40 Mio. €	10,47 Mio. €
Summe	36,25 Mio. €	30,51 Mio. €	66,76 Mio. €

Tabelle 27: Saldo

Saldo im Jahr			
Beschäftigungsart	Teilzeit statt Minijob	Vollzeit statt vollzeitnaher Tätigkeit	Summe
Akademikerin	17,08 Mio. €	12,79 Mio. €	29,86 Mio. €
Facharbeiterin	16,35 Mio. €	16,19 Mio. €	32,54 Mio. €
Geringqualifizierte	5,62 Mio. €	6,35 Mio. €	11,97 Mio. €
Summe	39,05 Mio. €	35,32 Mio. €	74,37 Mio. €

Dieses PDF ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit der Bundesregierung;
es wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt.

Herausgeber:

Bundesministerium
für Familie, Senioren, Frauen
und Jugend
11018 Berlin
www.bmfsfj.de



Für weitere Fragen nutzen Sie unser
Servicetelefon: 0180 1 907050*
Fax: 030 18555-4400
Montag–Donnerstag 9–18 Uhr
E-Mail: info@bmfsfj.service.bund.de

Einheitliche Behördennummer: 115**
Zugang zum 115-Gebärdentelefon: 115@gebaerdentelefon.d115.de

Stand: Mai 2011

Gestaltung Titel und Impressum: www.avitamin.de

Bildnachweis Fr. Dr. Schröder: BMFSFJ/L. Chaperon

- * 3,9 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, max. 42 Cent/Min. aus den Mobilfunknetzen
- ** Für allgemeine Fragen an alle Ämter und Behörden steht Ihnen auch die einheitliche Behördenrufnummer 115 von Montag bis Freitag zwischen 8.00 und 18.00 Uhr zur Verfügung. Diese erreichen Sie zurzeit in ausgesuchten Modellregionen wie Berlin, Hamburg, Hessen, Nordrhein-Westfalen u.a.. Weitere Informationen dazu finden Sie unter www.d115.de; 7 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, max. 42 Cent/Min. aus den Mobilfunknetzen.