



# Ausgewählte Daten zur Entwicklungspartnerschaft

## ■ 1. Gesamtschau

Die erreichten Meilensteine wurden bereits skizziert und verdeutlichen, dass die gesteckten Ziele der Entwicklungspartnerschaft erreicht wurden. Die Sicherung der Nachhaltigkeit über den EQUAL-Zeitraum hinaus wird durch den Aufbau von Berliner Beratungsbüros, die Intensivierung der Kontaktarbeit zu den Akteuren der Arbeitsmarktpolitik mit dem Ziel der qualitativen Steigerung von Effizienz und Effektivität in der Gründungsunterstützung, die Unterstützung von Bezirksämtern und JobCentern bei der Entwicklung und Erprobung von Kooperationsmodellen, die enge Kooperation mit dem Verband Deutscher Gründungsinitiativen u.a.m. gewährleistet. Auch die Erfolge im Bereich der Arbeitsmarktpolitik sind evident. Allein in Berlin wurden **166 Unternehmensgründungen von 211 wirtschaftlich benachteiligten jungen Menschen** unterstützt. Das reduziert nicht nur Arbeitslosigkeit, sondern erhöht auch die wirtschaftliche Angebotsstruktur in sozio-ökonomisch schwierigen Berliner Quartieren. Die Gründer/innen investierten über eine Million Euro in den Aufbau ihrer Unternehmen, was auch die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen erhöht und ebenfalls positive wirtschaftliche und arbeitsmarktpolitische Effekte hat. Eine von der Entwicklungspartnerschaft durchgeführte Befragung zeigt, dass über 90 Prozent von ihnen im Juni 2005, also zum Ende des EQUAL-Projekts, am Markt war und etwa die Hälfte derjenigen, die ihre Selbstständigkeit wieder aufgegeben hat, berufliche Alternativen wahrnahm und nicht in die Arbeitslosigkeit zurückfiel.

Die Befragung zeigt auch, dass im EQUAL-Zeitraum vier Gründungen etwa einen weiteren Arbeitsplatz schaffen. Wird dabei berücksichtigt, dass etwa die Hälfte der Gründungen ab 2004 erfolgte und ihre Etablierung auf dem Markt noch nicht abgeschlossen ist, ist die Schaffung weiterer Arbeitsplätze durch sie in den nächsten Jahren zu erwarten. Denn, obwohl sie überwiegend mit ihrer Selbstständigkeit weniger als 2.000,00 Euro pro Monat zum Lebensunterhalt erzielen, sind sie zu drei Vierteln der Auffassung, dass sich ihr Unternehmen in den nächsten Jahren gut entwickeln wird. **Der Wert der unmittelbar durch die Gründungen entstandenen Arbeitsplätze** (nur Gründer/innen) wird bis zum Ende des EQUAL-Zeitraums **auf etwa 1,8 Millionen Euro geschätzt**. Diese Summe erhöht sich für jedes Jahr des weiteren Bestehens dieser Arbeitsplätze auf zusätzliche 1,7 Millionen Euro (siehe Teilprojekt Enterprise Berlin - Lokale Beratungsbüros). Für die Enterprise-Büros in den anderen Bundesländern liegen Berechnungen nicht vor. Zu vermuten ist aber, dass der Wert der Arbeitsplätze sich bei **mehr als 750 unterstützten Gründer/innen** noch einmal deutlich erhöht.

Erfreulich ist auch, dass in Berlin **jede zweite Unternehmensgründung von einer Frau durchgeführt** wurde. Die genderspezifische Sensibilisierung der Mitarbeiter/innen innerhalb der EP, aber auch im Bereich potenzieller Gründer/innen ist anscheinend gelungen.

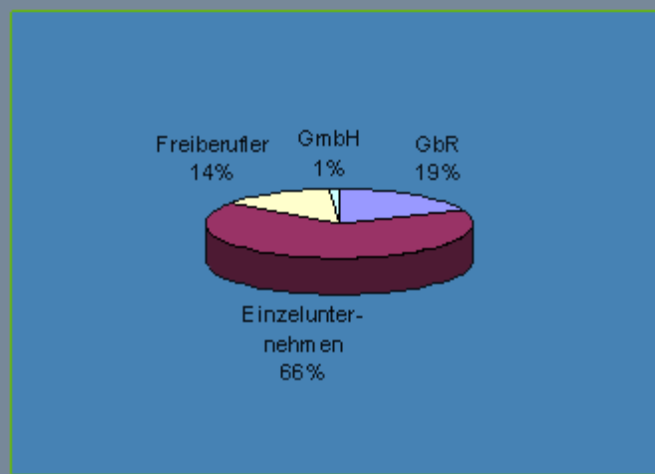
Die Bekämpfung von Fremdenfeindlichkeit und Rassismus war kein expliziter Schwerpunkt der EP, doch ist die EP der Auffassung, dass die Unterstützung von Menschen mit einem Migrationshintergrund beim Aufbau eines eigenen (Kleinst-)Unternehmens der Fremdenfeindlichkeit entgegenwirkt. Daher ist es bemerkenswert,

dass allein in Berlin im EQUAL-Zeitraum etwa **jede sechste unterstützte Gründung von Menschen mit Migrationshintergrund** durchgeführt wurde. Allerdings beträgt der Anteil von Frauen bei dieser Gründergruppe nur ein Drittel. Die in der EP zusammengeschlossenen Partner sind bemüht, auch diesen Anteil in der Zukunft zu erhöhen.

## ■ 2. Daten zur Gründungsunterstützung durch das Teilprojekt Enterprise Berlin – Lokale Beratungsbüros

<b>Daten zu Enterprise-Kund/innen</b>	
<b>Anzahl</b>	1.199
- davon Frauen	44%
- davon mit Migrationshintergrund	20%
<b>Beratungsstunden pro Klient/in im Durchschnitt</b>	3,5 Std.
<b>Einkommensquellen der Kund/innen</b>	
- Leistungen des ALG I	44%
- Leistungen der Sozialhilfe oder des ALG II	27%
- Einkünfte aus anderen Quellen ("Jobben", Bafög u.a.m.)	29%
<b>Höchste Schulabschlüsse der Kund/innen</b>	
- Hauptschule	9%
- erweiterte Hauptschule	5%
- Mittlere Reife	35%
- Hochschul- & Fachhochschulreife	51%
<b>Berufsausbildung der Kund/innen</b>	
- keine	33%
- abgebrochen	7%
- abgeschlossen	60%
<b>Kund/innen mit Hochschul- oder Fachhochschulstudium</b>	47%
<b>Verteilung der Kund/innen nach lokalen Enterprise-Beratungsbüros</b>	
- Friedrichshain	33%
- Kreuzberg	22%
- Lichtenberg	12%
- Wedding	12%
- Prenzlauer Berg	21%

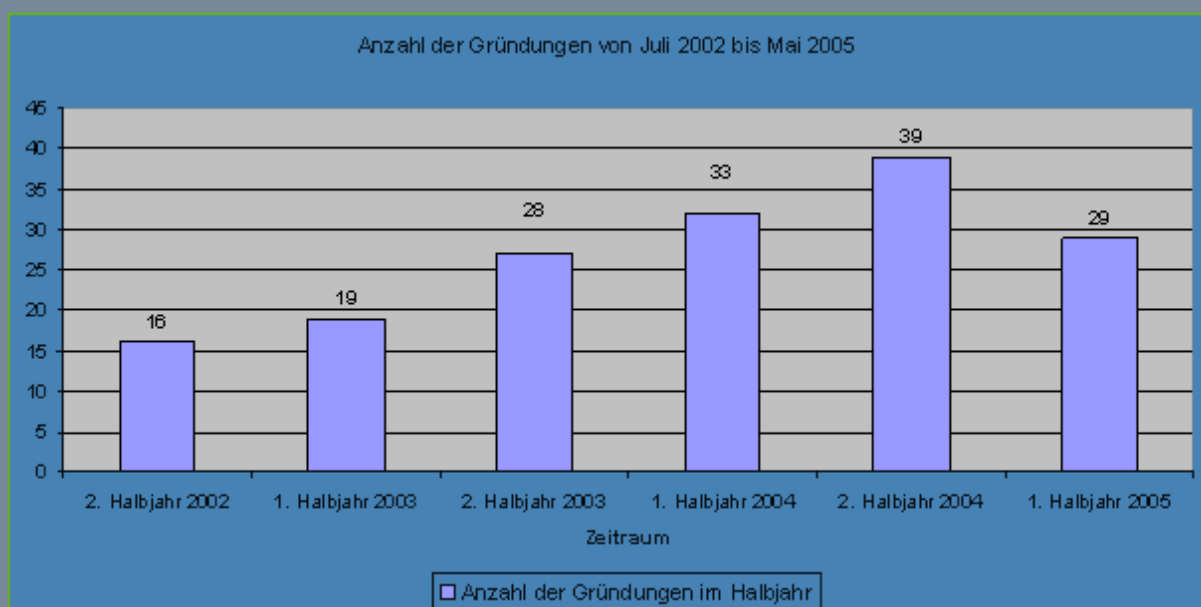
Im EQUAL-Zeitraum haben sich **211 Gründer/innen mit 166 Unternehmen** mit nachfolgenden Rechtsformen selbständig gemacht.



Beispiele für Gründungen sind:

PR-Agentur --- Laserbeschriftungen u. -gravuren --- Modedesign --- event-café --- Verlag u. Internetportal --- Werbeagentur --- Second Hand --- Modeladen --- Fotodesigner --- Goldschmied --- Musikdozentin --- Malerei und Grafik --- Stadtführungen --- Ganzheitliches Gestaltungsbüro --- Beratung von Tierbesitzern --- Privatdedektei --- StyleVisite Mobiler Service f. Make up u. Hairdesign --- AEP Revital GmbH --- Maskenbildnerin und Massage --- Hip-Hop-Laden --- Naturheilpraxis --- Heiratsvermittlung --- Kommunikationsdesigner --- Entspannungstechnik --- Fotograf --- Garten-Landschaftspflege --- Pracht Mädchen-Mode --- "dabei" Label für Design-Hüllen --- dollyrocker - Recyclingmode für Kinder --- Olivenoelhandel und Feinkost --- Industriekletterer --- Software & Support --- Sounddesign --- Mediendesign --- Druckertankstelle --- Frauenkampfsport --- Mediendesign --- Sahnehäubchen Café --- Studentenzeitung Zanjero --- Modelabel "Maria Fritz" --- Lernhilfe --- Kinderbuchladen --- Clublabel/Boldempire/Musikproduktion --- Büro für Gartenkunst und Umweltplanung --- Großflächige Malerei --- PV-Service --- Heilpraxis und Massage --- Journalistenbüro --- Magie-Shop online --- Massage --- Hebamme --- Heilpraktikerin --- Herstellung und Verkauf von Accessoires --- DVD Design --- Musiktherapeutin u.a.m.

Zwei der 166 Unternehmensgründungen im EQUAL-Zeitraum fanden im 1. Halbjahr 2002 statt. Die weiteren 164 Gründungen verteilen sich wie folgt:



## Daten zu Enterprise-Gründer/innen

<b>Anzahl</b>	<b>211</b>
- davon Frauen	50%
- davon mit Migrationshintergrund	15%
<b>Beratungsstunden pro Gründer/innen im Durchschnitt</b>	<b>11 Std.</b>
<b>Einkommensquellen der Gründer/innen</b>	
- Einkünfte aus ALG I, ALG II oder Sozialhilfe	71%
- Einkünften aus anderen Quellen („Jobben“, Bafög u.a.m.)	29%
<b>Verteilung der Gründer/innen nach lokalen Enterprise-Beratungsbüros</b>	
- Friedrichshain	18%
- Kreuzberg	14%
- Lichtenberg	18%
- Wedding	8%
- Prenzlauer Berg	42%
<b>Unternehmensgründungen</b>	
Anzahl	166
<b>Finanzierung (1.118.220 Euro = 6.736 Euro pro Gründung)</b>	
- Anteil ARP (Berlin)	33%
- Anteil DtA-Startgeld	29%
- Anteil Eigenkapital	20%
- Anteil „Sonstiges“	18%
<b>Beihilfen zum Lebensunterhalt (Sozialamt/JobCenter, Arbeitsagentur)</b>	<b>530.000 €</b>
- das entspricht im Durchschnitt pro Gründung aus der Arbeitslosigkeit	3.812 €

Die überwiegende Mehrzahl (71 Prozent) der Gründer/innen lebten vor ihrer Selbständigkeit von Leistungen des Arbeitsamtes bzw. JobCenter oder Sozialamt. Diese Institutionen unterstützten die Gründer/innen durch Beihilfen zum Lebensunterhalt in Höhe von 530.000 Euro, was ungefähr 3.800 Euro pro Gründung aus der Arbeitslosigkeit entspricht. Etwa ein Sechstel (15 Prozent) finanzierten ihren Lebensunterhalt durch „jobben“ oder aus Leistungen des BaföG. Sie sind es, die vorwiegend Eigenkapital in die Gründungsfinanzierung einbrachten. Im Durchschnitt benötigte jede Gründung ein Kapital von 6.700 Euro. Die Finanzierung erfolgte vorwiegend aus Mitteln des Arbeitsmarktpolitischen Rahmenprogramms (ARP) des Landes Berlins sowie dem DtA-Startgeld. In der Kategorie „Sonstiges“ sind vor allem Mikrodarlehen enthalten (Deutsche Bank Stiftung u.a.).

Im **Vergleich von Klienten- und Gründerdaten** wird deutlich, dass sich der Beratungsaufwand im Prozess der Gründungsunterstützung nach dem Vier-Phasen-Modell vor allem auf die Gründer/innen konzentriert. Von den 4.229 Stunden für 1.199 Kund/innen (3,5 Std./Klient/in) entfiel mit 2.281 Stunden über die Hälfte auf die späteren 211 Gründer/innen (11 Std./Gründer/in). Diese Verteilung ist ein Beleg für die Effizienz des Ressourceneinsatzes im Vier-Phasen-Modell. Mit anderen Worten wird erreicht, dass sich durch Erstgespräche und die Phase der Orientierung bereits recht früh die „Spreu vom Weizen“ trennt. Hierdurch kann sich der Beratungs- und Unterstützungsaufwand in den folgenden Phasen auf diejenigen konzentrieren, die über eine Gründerpersönlichkeit verfügen. Beim Vergleich wird weiter deutlich, dass keine signifikanten Unterschiede zwischen Einkommensquellen von Klient/in und Gründer/in bestehen. Das ist Beleg, dass das Vier-Phasen-Modell für alle wirtschaftlich benachteiligten jungen Erwachsenen geeignet ist und bspw. keine Empfänger von ALG I oder Jobber bei der Unterstützung bevorzugt.

Bei **Menschen mit Migrationshintergrund** sinkt der Anteil von Kund/innen zu Gründer/innen um ein Viertel (5 Prozent). Obwohl die Angaben auch auf Schätzungen der Berater/innen basieren (neben der statistischen Erfassung nichtdeutscher Staatsangehörigkeit) ist das ein Hinweis darauf, dass Migrant/innen eher aus dem Vier-Phasen-Modell aussteigen als Menschen ohne Migrationshintergrund. Dieser Befund wird durch Beobachtungen der Berater/innen bestärkt, nachdem Migrant/innen häufiger als Kund/innen ohne Migrationshintergrund zu Schnellgründungen neigen, weil sie auf die Hilfe von selbständigen Migrant/innen (oftmals auch Familienangehörige) zurückgreifen können. Weitere Gründe sind aber auch häufigere Abbrüche aufgrund besonderer, migrantenspezifischer Problemlagen wie Defizite der deutschen Sprache in

Wort und Schrift sowie aufenthaltsrechtliche Unsicherheiten und ausgeprägtere Abneigung gegenüber Behörden.

Bei den Gründer/innen mit Migrationshintergrund fällt auf, dass sie weitaus häufiger aus der Arbeitslosigkeit gründen (92 %) als dies bei den Gründer/innen ohne Migrationshintergrund der Fall ist (71%), aber ihr Anteil an Eigenkapital - bei etwa gleichem Kapitalbedarf pro Gründung - um 14 Prozent über dem Durchschnitt der Enterprise-Gründer/innen (20 %) liegt. Nach Erfahrungen der Berater/innen leihen sich Gründer/innen mit Migrationshintergrund weitaus häufiger Geld bei Freunden oder Eltern, als dies beim Durchschnitt der Fall ist. Das bedeutet aber auch, dass von einem Scheitern der Gründung auch Freunde, Bekannte und Familienangehörige betroffen wären. Auffällig ist, dass der **Frauenanteil bei Gründern mit Migrationshintergrund** weit hinter dem Durchschnitt von 50 Prozent zurückfällt und bei nur 31 Prozent liegt.

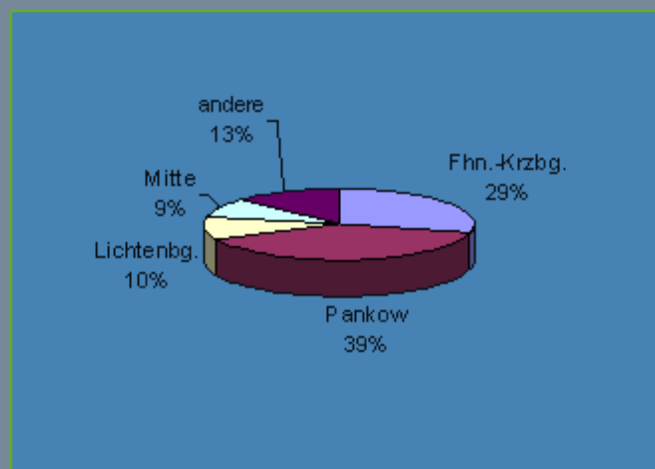
Jede zweite Unternehmensgründung mit Enterprise-Unterstützung wurde von einer Frau durchgeführt. Damit liegt der **Frauenanteil bei Gründern** um sechs Prozent höher, als es dem Anteil der Frauen bei den Klienten (44 %) entspricht. Dieser Unterschied ist nach Aussagen der Berater/innen vermutlich darauf zurück zu führen, dass Frauen ihr Vorhaben zwar anfangs zögerlicher, dann aber entschlossener verfolgen als das bei Männern der Fall ist. Außerdem vermuten Berater/innen weiter, dass Frauen eher bereit sind, professionelle Hinweise im Beratungsprozess entgegen zu nehmen. Dafür spricht, dass Gründerinnen (12 Std.) im Durchschnitt zwei Beratungsstunden mehr in Anspruch nehmen als Gründer (10 Std.). Möglicherweise begründen diese Einschätzungen, warum das Enterprise-Gründungsbegleitsystem mit seinen Angeboten zur Gründungsvorbereitung für Frauen besonders gut geeignet ist. Beim weiteren Vergleich zum Durchschnitt der Enterprise-Gründer/innen ist bezüglich der Frauen festzustellen, dass

- elf Prozent der Männer, aber 20 Prozent der Frauen keine Leistungen von Sozialamt/JobCenter oder Arbeitsagentur beziehen. Mit anderen Worten ist der Anteil der Frauen unter den Gründer/innen mit Einkünften aus anderen Quellen gegenüber den Männern beinahe doppelt so hoch.
- der Kapitalbedarf der weiblichen Gründer/innen mit 7.300 Euro pro Gründung leicht über dem Durchschnitt von 6.736 Euro liegt, aber der Anteil an Eigenkapital dem Durchschnitt von 20 Prozent entspricht, so dass sie sich i.d.R. ein wenig höher verschulden als Männer.

Der höhere Anteil von Frauen bei den „Einkünften aus anderen Quellen“ führt nicht zu einem höheren Anteil an Eigenkapital bei der Unternehmensfinanzierung.

Die **Enterprise-Beratungsbüros** sind in den Bezirken Friedrichshain-Kreuzberg (Lokales Beratungsbüro Friedrichshain und Büro Kreuzberg), Pankow (Büro Prenzlauer Berg), Lichtenberg (Büro Lichtenberg) und Mitte (Büro Wedding) angesiedelt. Wie nachfolgende Grafik veranschaulicht, entstammen 87 Prozent der Gründer/innen einem Bezirk mit einem Lokalen Beratungsbüro.

### Übersicht: Wohnort der Gründer/innen nach Berliner Bezirken



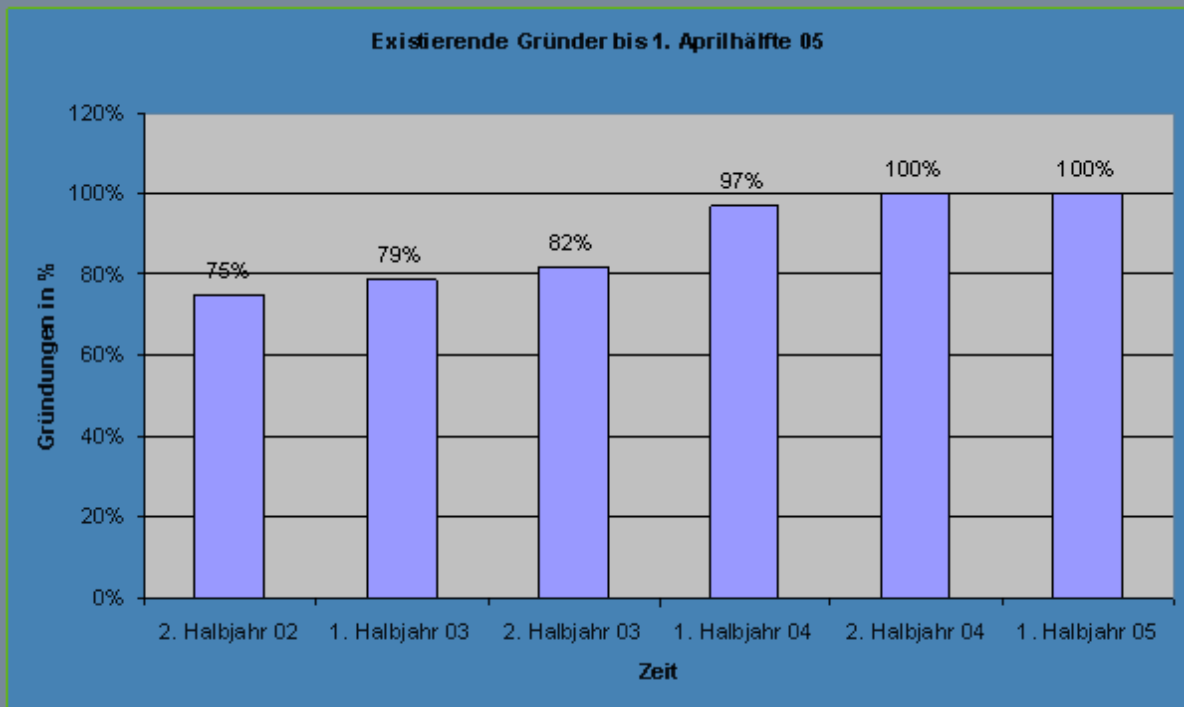
Festzustellen ist, dass die **Zielgruppe** vor allem aus Berliner Bezirken stammt, in denen ein **Lokales Beratungsbüro** von Enterprise vorhanden ist. Das ist ein Beleg für den Erfolg des räumlich dezentral angelegten Konzepts der Lokalen Beratungsbüros von Enterprise, was auch der polyzentristischen Struktur von Berlin entspricht. Der mit den fünf Enterprise-Stationen verfolgte lokale Ansatz hat u.a. dazu geführt, dass Mitarbeiter/innen in Vereinen, Initiativen, Sozial- und Wirtschaftsamt u.a.m. „vor-Ort“ das Gespräch und die Zusammenarbeit mit Enterprise suchen. Daraus entstehen informelle Kooperationen, in denen sehr schnell - oftmals kollegiale - Unterstützungsleistungen realisiert und Informationen über Veränderungen im Bezirk oder im Kiez ausgetauscht werden können. Solche „Bekanntheit“ bei Multiplikatoren,



Entscheidungssträgern usw. hilft, Enterprise zum Nutzen der Gründer/innen in den Bezirken zu etablieren und Unterstützungsleistungen unterhalb der formalen Ebene zu erhalten. Daher wundert es auch nicht, dass trotz überregionaler Information und Werbung für Enterprise-Angebote die Mehrzahl der Gründer/innen in Bezirken wohnt, in denen auch eine Enterprise-Station vorhanden ist. Das ist ein Beleg für die positive Wirkung, die die lokale Vernetzung von Enterprise entfaltet.

Auffällig ist, dass „nur“ 21 Prozent der Kund/innen das Enterprise-Büro im Ortsteil **Prenzlauer Berg** aufsuchen, aber von dort beinahe die Hälfte (42 %) der Gründer/innen auf ihrem Weg in die Selbständigkeit begleitet wurden. Hier dominierten Angehörige der Gruppe so genannter „**Kreativwirtschaftler**“ bei den Gründungen (Innenarchitekten, Medien-, Musik- und Modedesigner, Fotografen, Kunst- und Kulturschaffende, Werbefachleute). Das hohe Interesse von Kreativwirtschaftlern (synonym werden in der Literatur auch die Begriffe Culturepreneur, Kulturwirtschaft, Cultural Industries oder Creative Industries verwendet) ist nach Ansicht von Ökonomen vor allem deshalb von Bedeutung, weil das kreative Potenzial dieser Menschen beim Übergang in eine Informations- oder Wissensgesellschaft vermutlich eine besondere Rolle spielen wird. Warum aber im Vergleich zu den anderen Berliner Büros im Büro Prenzlauer Berg letztlich so deutlich weniger Kund/innen aus dem Enterprise-Beratungsprozess vor der Unternehmensgründung ausscheiden, bleibt unklar.

Von den durch Enterprise bis Anfang April unterstützten Unternehmensgründungen sind 92 Prozent noch am Markt. Nachfolgende Übersicht verdeutlicht die Verteilung der am Markt befindlichen Unternehmen im Zeitverlauf.



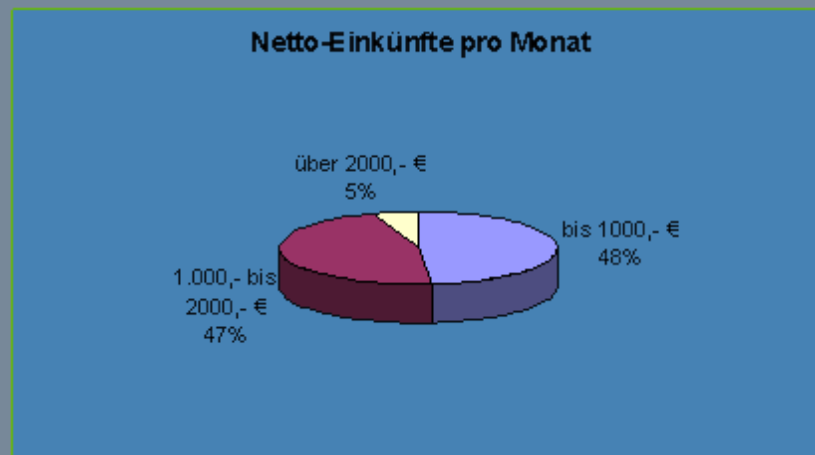
Die Daten der vorangestellten Übersicht basieren auf einer telefonischen und schriftlichen Befragung von 151 durch Enterprise unterstützten Unternehmen, die in der zweiten Aprilhälfte 2005 durchgeführt wurde. 129 Unternehmen (161 Gründer/innen), von denen 119 Unternehmen (148 Gründer/innen) noch am Markt sind, nahmen an der Befragung teil (Teilnehmerquote von 85 %).

Wie in der Übersicht ersichtlich ist, sind **75 Prozent der Gründer/innen auch nach drei Jahren noch am Markt**. Dieser im Vergleich zum Berliner Durchschnitt, bei dem nur 50 Prozent der Jungunternehmer/innen nach drei Jahren noch am Markt ist, relativ hohe Anteil ist ein Beleg für die Wirksamkeit und Nachhaltigkeit des Enterprise-Gründungsbegleitsystems. Das Bedürfnis vieler Gründer/innen, auch nach der Gründung miteinander in Kontakt zu bleiben, hat im Bezirk **Lichtenberg** zur **Gründung eines Vereins** geführt, der diesem Kommunikationsnetzwerk einen formalen Rahmen gibt und vom Bezirksamt Lichtenberg unterstützt wird. Des Weiteren wurde mit dem **Projekt „grünes Licht - Gründerinnen und Gründer treffen Profis“** die Zusammenarbeit von Enterprise mit Quartiersmanagement, Bezirksamt, Stadtbüro und den Projekten **„Schöner November“** und **„WerkStart“** im Bezirk **Pankow** intensiviert. Das Projekt hat zum Ziel, Enterprise-Gründer/innen in der Stabilisierungs- und Wachstumsphase in ein lokales Unterstützernetzwerk einzubinden. Möglicherweise wird durch diese zusätzlichen Enterprise-Aktivitäten in der Wachstums- und Stabilisierungsphase die Quote der auch nach drei Jahren noch am Markt befindlichen Unternehmen weiter erhöht.

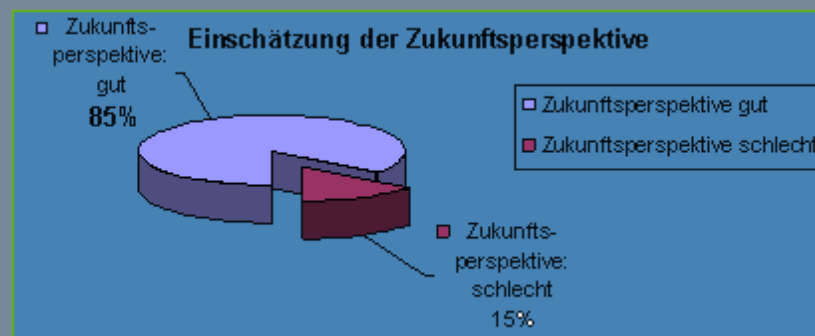
Der Anteil der Frauen an der Gruppe derer, die ihre Selbständigkeit aufgaben, beträgt 30 Prozent. Wie in der Literatur häufig erwähnt, gaben auch hier Männer häufiger als Frauen ihre Selbständigkeit wieder auf.

**Gründe für die Aufgabe** sind bei den befragten Gründer/innen überwiegend „zu geringe Umsätze“. Von den zehn Unternehmer/innen, die an der Befragung teilnahmen und ihr Unternehmen aufgaben, sind sechs wieder arbeitslos gemeldet, während drei eine andere berufliche Tätigkeit aufgenommen haben und einer sein Studium fortsetzt.

Von den am Markt befindlichen Unternehmen, die an der Befragung teilnahmen (n= 119), haben zwölf Prozent insgesamt 33 weitere Arbeitsplätze geschaffen, davon sind 16 in Vollzeit, drei in Teilzeit, zwei in Ausbildung und zwölf in geringfügiger Beschäftigung.



Die überwiegende Mehrzahl der befragten und noch am Markt befindlichen Unternehmer/innen gab an, über ein durchschnittliches monatliches Netto-Einkommen von weniger als 2000,- Euro zu verfügen. Von ihnen hat jeder Zweite sogar weniger als 1.000,- Euro zur Verfügung.



Trotz der eher geringen Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit schätzt die überwiegende Mehrzahl der Gründer/innen ihre berufliche Zukunftsperspektive als „gut“ ein.

Geschätzt wird, dass **der unmittelbare Wert** (ohne Wertschöpfung) der in Berlin durch Enterprise im EQUAL-Zeitraum im unmittelbaren Zuge der Gründungen **geschaffenen und auch im Mai 2005 am Markt befindlichen 190 Arbeitsplätze** (ohne die in der o.a. Befragung genannten weiteren Mitarbeiter/innen) **mindestens 1.818.750 Euro betrug**. Dieser Wert ergibt sich aus den insgesamt 2.425 Monaten des Bestehens (Stand Mai 2005) der Arbeitsplätze x 750,00 Euro monatlicher Mindestwert. Dieser Wert erhöht sich für jeden weiteren Monat ihres Bestehens um weitere 750,- Euro, was einem **zusätzlichen Jahreswert** von 190 Arbeitsplätzen x 12 Monate x 750 Euro = **1.710.000 Euro entspricht**.

### ■ 3 .Daten zur Gründungsunterstützung durch das Teilprojekt Individuelle Gründerqualifizierung

Im operationellen Bereich wurden 63 Präsenzseminare mit insgesamt knapp 4.300 Qualifizierungsstunden durchgeführt. Die Themen sind der u.a. Seminarübersicht zu entnehmen. Komplementär oder ergänzend wurden gut selbst organisierten Gründer/innen Lehrbriefe ausgehändigt. Im Rahmen des Förderansatzes zur Selbstorganisation der Gründer/innen und der altersbedingten Affinität der Zielgruppe zu IuK-Technologien boten wir Qualifizierungen über Tools im Downloadbereich der Verbund-Website an. Darüber hinaus wurde

exemplarisch ein Lehrbaustein in Form einer internetgestützten Lernplattform erstellt.

## Seminarübersicht 2002 - 2005

Jahr	Seminar	Anzahl Tage	Anzahl Teilnehmer
2002	Zeitmanagement	2	14
	Internet – Recht	1	4
	Einführung in das Internet	1	4
	Assessment	6	22
	Steuern für Existenzgründer	1	13
	Check in Gründung	8	72
	Buchhaltung	2	16
	Marketing	4	21
	Internet – Grundlagen	2	4
	Powerpoint	3	5
	Verkaufstraining	1	10
	Steuern und Versicherung	1	17
	Kaufmännische PC-Anwendung	4	4
	Gesellschafts- und Vertragsrecht	1	4
2003	Assessment	15	39
	Check in Gründung	22	173
	Gesellschafts- und Vertragsrecht	12	38
	Buchhaltung	2	8
	Zeitmanagement	4	33
	Buchhaltung und Steuern	27	77
	Marketing	19	61
	Verkaufstraining	15	26
	PC Grundlagen	12	14
	EDV Buchhaltung	21	30
	Personal- und Arbeitsrecht	2	6
	Web Publishing	10	14
	Business- und Finanzplanung	14	34
	Tabellenkalkulation und Finanzplan	4	6
	Einführung in das Internet	1	2
Vereinsrecht	2	5	
2004	Einkommenssteuerrecht	8	29
	Check in Gründung	22	164
	Zeitmanagement	4	17
	Marketing	24	62
	Buchhaltung und Steuern	25	82
	Assessment	20	63
	EDV Buchhaltung	20	27
	Verkaufstraining	12	16
	Business- und Finanzplanung	28	73
	Gesellschafts- und Vertragsrecht	6	32
	Personal- und Arbeitsrecht	1	2
	Kreatives Schreiben	2	8
	Tabellenkalkulation und Finanzplan	5	2
	Personal- und Arbeitsrecht	3	5
	PC Anwendungen	9	8
	Web Publishing	5	12
Controlling	1	2	
2005	Assessment	14	58
	Check in Gründung	10	88
	Web Publishing	5	5
	Gesellschafts- und Vertragsrecht	7	32
	Marketing	12	26
	PC Anwendungen	10	11



Zeitmanagement	3	25
Word für Fortgeschrittene	2	2
Verkaufstraining	10	19
EDV Buchhaltung	15	13
Buchhaltung und Steuern	14	33
Business- und Finanzplanung	10	30
Controlling	3	5
Personal- und Arbeitsrecht	4	9
Einkommenssteuerrecht	2	16
<b>63 Seminare</b>	<b>535</b>	<b>1752</b>

#### ■ 4. Daten zur Gründungsunterstützung durch das Teilprojekt Regionale Wirtschafts- und Quartiersentwicklung

Hauptziel des TP war die Konzipierung und Umsetzung einer aktiven Ansiedlungspolitik für Gründer/innen. Qualitative Vorgabe war die Durchführung von 470 Ansiedlungsberatungen und die Realisierung von drei „Gründerpoints“. Ein weiteres Ziel war die Verankerung der Gründerförderung in einem Kommunikations- und Unterstützungsnetzwerk lokaler Akteure. Um dieses Ziel erreichen zu können, engagierte sich das TP im bezirklichen Bündnis für Wirtschaft und Arbeit und warb es erhebliche finanzielle Mittel im Kontext des Förderprogramms „Soziale Stadt“ (Quartiersmanagement) ein. Das Ziel des TP wurde erreicht durch

- die Ansiedlungsberatung vom 1.638 Klienten und Aufbau bzw. Etablierung der Gewerberaumbörse in Friedrichshain-Kreuzberg als Vorreiter für alle dezentralen Ansiedlungsberatungsprojekte (ca. zehn in verschiedenen Bezirken);
- Aufbau und Zentralisierung von zehn Gründerpoints, wofür ca. 800.000 € an Fördermitteln eingeworben wurden;
- Bildung eines Arbeitskreises Gründerförderung im Bündnis für Wirtschaft und Arbeit Friedrichshain-Kreuzberg und Realisierung von Beratungsprojekten in Ergänzung der EP (Existenzgründungsberatung 30+, Existenzgründerfonds Boxhagener Platz, usw.);
- Etablierung der Gründerförderung als strukturiertes Handlungsfeld im Programm „Soziale Stadt“ in Berlin durch Verknüpfung von Stadtteilentwicklung und Existenzgründerförderung.

#### Datenübersicht TP Gewerbeflächenmanagement (2003 – 2005)

##### **Gründerpoints: Federführung bzw. Begleitung von zentralen und dezentralen Gründerpointsprojekten**

Gründerbox M 25	(Mainzer Straße 25)
Gründerbox S 23	(Scharnweber Straße 23)
Gründerhaus M 7	(Marktstraße 7)

Projekt „Boxion“  
Projekt „Wranglelei“  
Projekt „Domino“  
Gründergalerie  
Projekt „Ladenleben“  
Projekt „3 EURO“  
Kampagne Stralau  
Schauraum  
FHTW Gründerladen

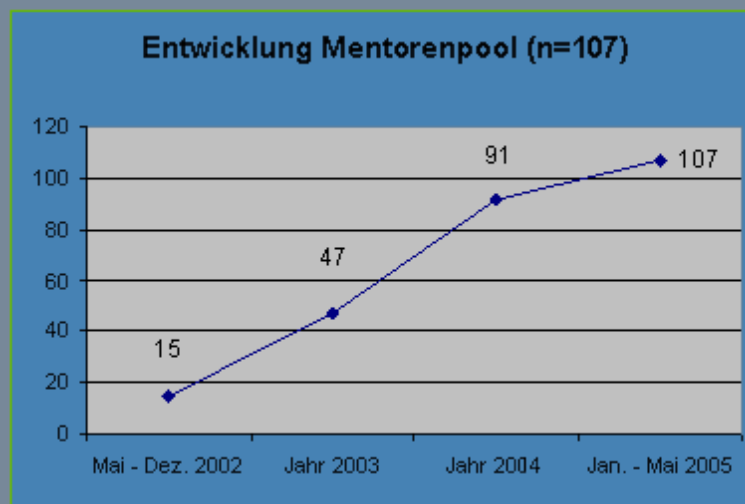
##### **Gewerbeflächenmanagement (Erfassung 01.01.03 – 31.05.05)**

Zugriffe auf Ansiedlungsportal	328.526
Gewerberaumanfragen/-beratungen	1.638
davon männlich	1.038
davon weiblich	497
keine Angaben	103

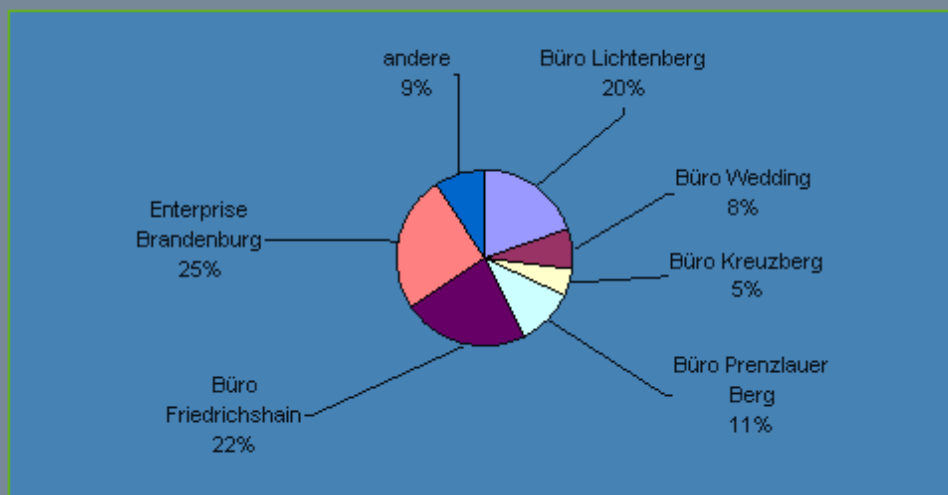
davon Ziel 1	1.295
davon Ziel 2	256
keine Angaben	87
Umfang der erfassten Objekte	2.466
Ansiedlungserfolge	ca. 250

## ■ 5. Daten zur Gründungsunterstützung durch das Teilprojekt Aufbau Mentorenpool und Kooperation Schule-Wirtschaft

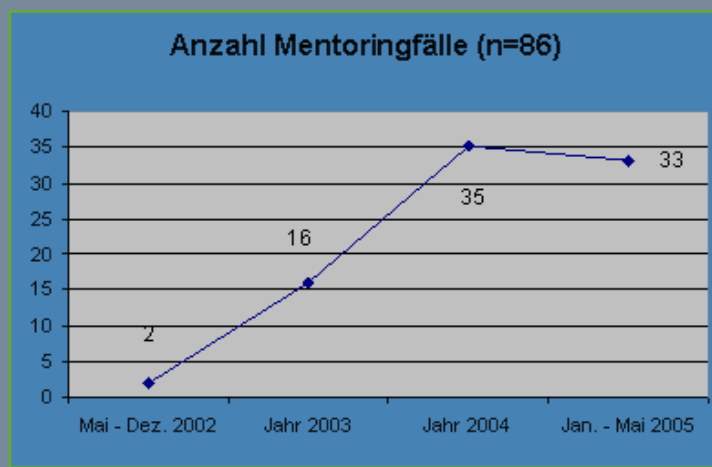
Das Ziel des TP Aufbau Mentorenpool wurde mit der Akquise von 107 Expert/innen als Mitglieder im Mentorenpool erreicht. Der Aufbau fand in mehreren Etappen statt.



Im Mentorenpool sind Experten wie Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Marketingspezialisten und Unternehmer (u.a. Handwerker, Mode- und Kommunikationsdesign, Internetdienstleistung, Werbung, Druckerei u.a.m.) vertreten. Im EQUAL-Zeitraum wurden 86 Mentoren an Gründer/innen vermittelt, davon ein Viertel auf Anforderung von Enterprise Brandenburg und neun Prozent wurden von anderen Berliner Gründungsinitiativen (EnterAbility, EnterChallenge) angefordert. Etwa zwei Drittel der Anfragen kamen von Berliner Enterprise-Beratungsbüros und verteilten sich wie folgt:



Nachfolgende Übersicht stellt die Entwicklung der Mentoringfälle im EQUAL-Zeitraum dar.



Im Bereich Kooperation Schule-Wirtschaft fanden zwölf Besuche von Unternehmern in Bildungsreinrichtungen statt, an denen 252 Schüler/innen im Alter zwischen überwiegend 16 und 19 Jahren teilnahmen. Im EQUAL-Zeitraum fanden Schulbesuche vor allem von Unternehmern aus dem Mentorenpool statt.

Bildungseinrichtungen (n=12)	6x Realschüler 4x Hauptschüler 2x Berufsschule
Teilnehmer/innen (n=252)	121 männlich, 131 weiblich
TN ohne deutsche Staatsangehörigkeit	n=138 (55%)

## ■ 6. Daten zur Gründungsunterstützung durch das Teilprojekt Förderung unternehmerischer Initiative im Berufsorientierungs- und Ausbildungsprozess

Das Teilprojekt hatte zum Ziel, eine höhere Sensibilisierung von Jugendlichen für Selbständigkeit als eine mögliche berufliche Fernperspektive zu erreichen.

Zeitraum 2002-2005	Gesamt	Seminare	Beratung
<b>Teilnehmer</b>	1572	1393	179
- davon Berufsorientierung (BO)		1155	
- davon Planspiel		238	
- davon weiblich	891	786	105
<b>Zielgebiet</b>			
Nicht Ziel 1	766	718	48
Ziel 1	804	675	129
Ohne Angaben	2	0	2
<b>Staatsangehörigkeit</b>			
Deutsch	1249	1093	156
davon: Deutsche mit Migrationshintergrund	75	69	6
Andere Staatsangehörigkeit	309	289	20
Ohne Angaben	14	11	3
<b>Beruflicher Status</b>			
Schüler/innen	1166	1128	38
Auszubildende	243	237	6
Arbeitslose	81	4	77

Sozialhilfeempfänger	19	1	18
in Berufsvorbereitung	40	40	0
<b>Teilnehmer-Stunden</b>	12110	11886	224
Nicht Ziel 1	4631	4571	60
Ziel 1	6181	6068	113

## 7. Daten zur Gründungsunterstützung durch das Teilprojekt Transnationale Koordination

Ziel des Teilprojekts war die Entwicklung, Erprobung und Verbreitung von Instrumenten und Methoden zur Optimierung der Gründungsunterstützung für wirtschaftlich und sozial benachteiligte Existenzgründer/innen im transnationalen Kontext.

### Übersicht der Treffen im Teilprojekt Transnationale Koordination

Jahr	Anlass	Ort	Datum	
			Beginn	Ende
2002	TCA Management Meeting	Paris	24.09.2002	26.09.2002
2003	TCA Management Meeting Berlin	Berlin	10.02.2003	11.02.2003
2003	Workshop: Business Mentoring in Practice	London	03.03.2003	04.03.2002
2003	Workshop: Networking and coordination of already existing and new agencies	Mytilini	27.05.2003	31.05.2003
2003	ETG Meeting	London	05.06.2003	06.06.2003
2003	Bilateraler Study Visit	Namur	07.10.2003	08.10.2003
2003	ETG Meeting	Brüssel	08.10.2003	09.10.2003
2003	Workshop: Bearing devices to the creation of economic activities / gender mainstreaming	Namur	26.11.2003	28.11.2003
2004	Bilateraler Study Visit / TCA Management Meeting	Paris	21.01.2004	23.01.2004
2004	Fachtagung "Innovative Concepts for Promoting Business Start-Ups" (Mei Shui als Gastreferentin)	Berlin	25.02.2004	28.02.2004
2004	Workshop: Realising potentials	Marseille	31.03.2004	04.04.2004
2004	Konferenz "EQUAL and Entrepreneurial Dynamics" (Norbert Kunz als Gastreferent)	Mytilini	05.05.2004	10.05.2004
2004	Bilateraler Study Visit	London	17.06.2004	18.06.2004
2004	ETG Meeting	Brüssel	28.06.2004	29.06.2004
2004	Partnertreffen zum Thema SROI Amsterdam	Amsterdam	14.07.2004	16.07.2004
2004	TCA Management Meeting	Paris	29.08.2004	31.08.2004
2004	Meeting London Broschüre/Planung Abschlusskonferenz	London	03.11.2004	03.11.2004
2004	Workshop: Profiling and post-start-up coaching - the two ends of business support	Berlin	11.11.2004	12.11.2004
2004	CEI Summit Forum 2004 (Vorstellung Enterprise als best practice)	Slowenien	23.11.2004	26.11.2004
2004	TCA Abschlusskonferenz	London	06.12.2004	07.12.2004
2004	Gründeraustausch	London	07.12.2004	08.12.2004
2005	TCA Management Meeting	Brüssel	17.02.2005	18.02.2005
2005	Employment Week	Brüssel	12.04.2005	14.04.2005

