Fachtagung

2007

EQUAL-Fachtagung

Wie effektiv und effizient ist öffentliche Gründungsunterstützung?

25.-26.01.2007

zurück vor

Gemeinschaftsinitiative Equal

Bundesministerium für Arbeit und Soziales

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

Inhaltsverzeichnis Dokumentation Fachtagung

Donnerstag, 25.1.2007

Begrüßung und Einführung

- Einführung in die Fachtagung durch Maria Kiczka-Halit **Seite 1**
- Begrüßung der Tagungsteilnehmer/innen durch Dr. Michael Heister **Seite 6**

Impulsreferate zum Thema Qualität als zentraler Faktor für die Effizienz von Gründungsunterstützung

- Einführung in die Impulsreferate durch Melanie Mohr **Seite 11**
- Impulsreferat Prof. Dr. Klaus Anderseck **Seite 13**
- Impulsreferat Norbert Kunz **Seite 22**
- Impulsreferat Dr. Birgit Buschmann **Seite 31**
- Impulsreferat Thorsten Visbal **Seite 41**

Workshops zum Thema „Effektive und effiziente Unterstützung von Arbeitslosen"

- Workshop I Gründungsunterstützung von ALG I-Empfängern und -Empfängerinnen

  Zusammenfassung von Martin Jung **Seite 48**

  Verlaufsprotokoll des Workshops **Seite 52**

- Workshop II Gründungsunterstützung von ALG II-Empfängern und -Empfängerinnen

  Zusammenfassung von Norbert Kunz **Seite 86**

  Verlaufsprotokoll des Workshops **Seite 89**

Auftaktveranstaltung des bundesweiten EQUAL-Wettbewerbs „mit Erfolg gegründet" **Seite 130**

- Begrüßungsrede des Bundesministers für Arbeit und Soziales, Franz Müntefering **Seite 133**

- Video der Veranstaltung

Freitag, 26.1.2007

- Podiumsdiskussion zum Thema „Vom Reißbrett in den Reißwolf?“ EQUAL-Netzwerk Gründungsunterstützung fordert Weichenstellung **Seite 140**
- Präsentation der Informationsbroschüre „Von der Krise zur Perspektive! Existenzgründung – ein Ausweg aus ALG II“ **Seite 198**

Anhang

- Power Point Präsentationen Impulsreferate und Inputs zu den Workshops
- Informationsbroschüre „Von der Krise zur Perspektive! Existenzgründung - ein Ausweg aus ALG II”
- Liste der Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Impressum
Herausgeber:
EnterBusiness GmbH
im Auftrag des
EQUAL-Netzwerks
Gründungsunterstützung und
des Verbands Deutscher
Gründungsinitiativen e. V.
V.i.S.d.P. Maria Kiczka-Halit

Texte:
Karin Leppin, Irene Göhler

Gestaltung:
Antje Verhooren

Fotos:
art-session Fotografie
Cindy Villmann

Video:
© HALIT-ART

Maria Kiczka-Halit,
Geschäftsführerin der
Enterbusiness GmbH

Donnerstag, 25. Januar 2007

Maria Kiczka-Halit
Einführung in die Fachtagung

Maria Kiczka-Halit ist Diplompädagogin und seit 20 Jahren in verschiedenen Bereichen der Arbeitsmarktpolitik tätig. Sie ist Koordinatorin der Entwicklungspartnerschaft „Enterprise plus... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung" und Geschäftsführerin der EnterBusiness GmbH, die für diese Tagung organisatorisch verantwortlich ist. Außerdem leitet sie die LOK.a.Motion GmbH und den LOK e. V. in Berlin. Seit 1998 arbeiten diese Organisationen im Bereich der Gründungsbegleitung, auch bekannt unter dem Namen „Enterprise Berlin". Maria Kiczka-Halit moderiert Teile der Veranstaltung und führt in die Ziele und Themen der Tagung ein.

Ich möchte Sie ganz herzlich im Namen des EQUAL-Netzwerkes Gründungsunterstützung und des Verbandes Deutscher Gründungsinitiativen e. V. zur bundesweiten Fachtagung „Wie effektiv und effizient ist öffentliche Gründungsunterstützung?" begrüßen.
Wir freuen uns, dass Sie so zahlreich aus dem ganzen Bundesgebiet angereist sind, Geschäftsführer und Geschäftsführerinnen, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von JobCentern und Arbeitsagenturen, Vertreter und Vertreterinnen der Regionaldirektionen und der Bundesagentur für Arbeit, von Landesministerien und der Kommunalverwaltung, von Kammern und Verbänden, Experten und Expertinnen aus den EQUAL-Gründungsinitiativen und von diversen Organisationen, die sich mit der

Gründungsunterstützung strukturell benachteiligter Menschen befassen. Ich begrüße Dr. Michael Heister vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales und Leiter der Nationalen Koordinierungsstelle, die im Ministerium EQUAL umsetzt. Sie alle zeigen damit Ihr Interesse, mit uns gemeinsam zu diskutieren, wie wir Gründungsbegleitung aus der Arbeitslosigkeit zukünftig gestalten wollen und welche grundlegenden Anforderungen wir an die Qualität zielgruppenspezifischer Gründungsunterstützung stellen.

In der Bundesrepublik Deutschland erfolgt mittlerweile nahezu jede zweite Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus. Nicht grundsätzlich, aber doch zu einem hohen Anteil, wagen zunehmend Menschen aus Mangel an Erwerbsalternativen, ohne Gründungskapital und ohne ausreichende unternehmerische Qualifikation den Schritt in die Selbstständigkeit. Man könnte auch sagen: Sie entdecken ihre Kreativität und vertrauen ihren eigenen Kräften, anstatt zu warten, bis ihnen jemand Arbeit gibt. Umso wichtiger ist eine adäquate Begleitung vor und nach der Gründung in Form einer individuellen und bedarfsgerechten Beratung und Qualifizierung, die hilft, das Risiko des Scheiterns zu reduzieren. Es gibt sicher genügend Stimmen, insbesondere in Ländern, in denen eine andere Unternehmenskultur herrscht als in Deutschland, die sagen, scheitern sei doch nicht schlecht. Es sei doch sogar gut, weil der Lernprozess enorm hoch ist. Sicher ist es keine Schande zu scheitern, aber scheitern ist für die meisten Betroffenen in der Regel doch mit psychologischen, sozialen und finanziellen Folgewirkungen verbunden. Wenn öffentliches Geld eingesetzt wird beziehungsweise eingesetzt werden soll, müssen wir uns die Frage stellen, wie das Überleben der jungen

Unternehmen gesichert und positive Unternehmensentwicklungen gefördert werden können. Denn die Unabhängigkeit von Transferleistungen ist sowohl das Ziel derjenigen, die Unternehmen gründen, ebenso wie derjenigen, die Transferleistungen bezahlen. Uns geht es um die Fragen: Kann Qualität in der Gründungsbegleitung zur Effizienz des Einsatzes der Mittel beitragen? Was sind die Kriterien für einen qualitativen Begleitprozess?

Das EQUAL-Netzwerk Gründungsunterstützung und der Verband Deutscher Gründungsinitiativen e. V. sind angetreten, um Ergebnisse ihrer erfolgreichen fünfjährigen Arbeit ins öffentliche Bewusstsein zu rücken und dafür Sorge zu tragen, dass die Investition europäischer Gelder zur Erarbeitung von Qualitätsstandards in der Gründungsbegleitung und Aktivitäten zur Verbesserung des Gründungsklimas nicht verpuffen, sondern, dass sie in die Ausgestaltung öffentlicher Förderprogramme und Unterstützungsstrukturen vor Ort integriert werden. Im Rahmen von EQUAL konnten unter dem Arbeitsschwerpunkt „Erleichterung der Unternehmensgründung für alle“ mehr als 1000 Menschen erfolgreich in die Gründung begleitet werden. Und viele sind noch erfolgreich auf dem Markt. Dank europäischer Gelder sind viele gute Ideen und valide Konzepte entwickelt worden, die genutzt werden können, um qualitative Begleitstrukturen aufzubauen.

Bei den JobCentern und den Arbeitsagenturen auf Landes- und auf kommunaler Ebene haben wir eine öffentliche Gründungsbegleitung, die unterschiedlichste Unterstützungsleistungen anbietet. Die Einen finanzieren mehr oder weniger.

Andere finanzieren gar nichts. Die Einen stellen seminaristische Kurzschulungen zur Verfügung, andere dreimonatige Schulungen. Landesregierungen fördern das eine oder andere Projekt. In der Regel sind Projekte zeitlich begrenzt und nicht Bestandteil einer langfristig angelegten Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik. JobCenter können, anders als die Arbeitsagenturen, nach gesetzlichen Bestimmungen individuell fördern. Einige tun es und geben Zuschüsse oder Darlehen für das Gründungsprojekt. Andere geben nichts. Einige beraten selbst, andere beauftragen externe Dienstleister. Die Einen konzentrieren sich auf die klassischen Partner wie die Kammern, andere setzen auf neue Strukturen, organisieren Netzwerke und binden Gründungsinitiativen ein. Allen ist gemeinsam, dass es ein sehr unterschiedliches Verständnis darüber gibt, was Gründungsbegleitung beinhaltet.

Was meinen wir, wenn wir von „Qualität" sprechen? Welche und wie viel Qualität muss sein? Wir möchten mit Ihnen in einen Dialog darüber eintreten, welche Anforderungen Sie an eine gute Gründungsbegleitung stellen. Wir möchten mit Ihnen Lösungsansätze erarbeiten, wie Qualitätsanforderungen mit den Rahmenbedingungen zu vereinbaren sind. Damit meine ich die gesetzlichen Rahmenbedingungen, die Situation öffentlicher Haushalte, bestehende Kooperationsmodelle, zu entwickelnde Netzwerke vor Ort, politische Schwerpunkte des jeweiligen Landes und der Kommunalpolitik und vieles mehr. Die Fragestellung dieser Fachtagung lässt sich ganz einfach auf den Punkt bringen, wenn wir uns über zwei Dinge einig sind: Dass Menschen besser etwas unternehmen sollten anstatt arbeitslos zu sein, und, dass wir Unternehmen wollen, die auf dem Markt bestehen können. Wie viel Qualität ist

erforderlich? Wer will und kann wie viel Geld zur Verfügung stellen, um qualitative Begleitprozesse zu finanzieren und was rechnet sich für wen?

Diese Fachtagung ist ein Baustein der bundesweiten Mainstreamingaktivitäten, die das Bundesministerium für Arbeit und Soziales finanziert und die das Netzwerk Gründungsunterstützung erarbeitet hat. Anlässlich dieser Fachtagung werden wir heute Abend den bundesweiten EQUAL-Wettbewerb „Mit Erfolg gegründet“ eröffnen. Der Wettbewerb steht unter der Schirmherrschaft von Bundesminister Franz Müntefering und Peter Krämer, Geschäftsführer der Hamburger Marine Service Gruppe.

Ich wünsche Ihnen zwei informative, kreative und anregende Tage auf unserer Veranstaltung und gebe das Wort an Dr. Heister.

Dr. Michael Heister,
Bundesministerium für
Arbeit und Soziales

Dr. Michael Heister
Begrüßung der Tagungsteilnehmerinnen und Tagungsteilnehmer

Dr. Michael Heister ist Leiter der Nationalen Koordinierungsstelle EQUAL im Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Sehr geehrte Frau Kiczka-Halit, sehr geehrte Frau Mohr,
meine sehr verehrten Damen und Herren,
morgen soll es im Rahmen dieser Tagung eine Podiumsdiskussion geben, die den wunderschönen Titel trägt „Vom Reißbrett in den Reißwolf?". Diese Podiumsdiskussion möchte ich nicht vorwegnehmen, aber ich möchte diesen Titel als Bogen spannen für das, was das Netzwerk Gründungsunterstützung geleistet hat.
Oftmals ist es bei uns im Ministerium und anderswo so, dass irgendwelche Papiere entwickelt werden. Diese Papiere werden von rechts nach links geschoben, im Computer von einem in den anderen Ordner verschoben. Dann werden sie vielleicht nach zwei Jahren wieder herausgeholt und irgendwann entscheidet man sich, dass das Ganze doch nichts wert ist und dann landet es im Reißwolf.

Das könnte gewisse Parallelen zu EQUAL haben. Bei EQUAL ist irgendwann mal ein so genanntes PGI (Programm für die Gemeinschaftsinitiative EQUAL in Deutschland) entwickelt worden, also im Grunde ein Programm-Planungssystem. Darin wird entwickelt, was im Programm passieren soll. So ein PGI wurde auch für das Netzwerk Gründungsunterstützung entwickelt. Dann sind viele Teilnehmer beraten und qualifiziert

worden. Es hat einige internationale Begegnungen gegeben, denn Transnationalität ist ja ein wichtiger Part von EQUAL. Es wird viele Abschlussveranstaltungen geben. Auf diesen werden Sie eine ganze Reihe von Bürgermeistern und Landräten, Regierungspräsidenten, unter Umständen sogar Staatssekretäre oder Minister sehen. Und das war es dann, ab in den Reißwolf der Geschichte. Ich glaube, dass gerade der Bereich Gründungsunterstützung zeigt, dass es nicht so ist. Er zeigt an den bisherigen Ergebnissen, dass wir diesen Reißwolf der Geschichte schon hinter uns haben.
Ich möchte Ihnen diese Ergebnisse kurz vorstellen und versuchen Ihnen zu zeigen, inwieweit EQUAL gerade auch im Bereich Gründungsunterstützung involviert ist. Auch in anderen Themenbereichen von EQUAL ist viel passiert. Wir haben zum Beispiel vor einem Jahr eine große Veranstaltung im Bereich der Arbeitsmarktmaßnahmen für Strafgefangene organisiert.

Was ist aus dem Bereich Gründungsunterstützung zu berichten? Schon in der Systematik des Netzwerkes Gründungsunterstützung liegt die Anlage für die vielen Aktivitäten. Man hat sich vor fünf Jahren ganz klare Zielvorgaben gegeben und diese bis heute durchgehalten. Man hat einen ganz klaren Adressatenkreis definiert. Adressaten sind die Landesministerien, die Arbeitsagenturen, Wirtschaftsförderer, Landesbanken und das Bundesministerium. Daran, dass heute Abend Franz Müntefering persönlich kommen wird, sehen Sie, dass man das Bundesministerium tatsächlich erreicht hat. Das Netzwerk hat auf der anderen Seite auch internationale Akteure, die es erreichen möchte. Drei Themen spielen im Netzwerk eine Rolle: Es geht erstens um das Thema „Gründungsklima“, zweitens um „Mikrofinanzierung“ und drittens um „Qualitätssicherung“.

Was wurde auf den einzelnen Ebenen erreicht? Ein ganz zentraler Erfolg ist die Gründung des Verbandes Deutscher Gründungsinitiativen e. V. (VDG). Wir sind stolz darauf, weil das eine Verbandsgründung aus EQUAL heraus ist und, weil Sie eine solche Verbandsgründung in anderen Bereichen selten finden. Es ist ein Netzwerk aus 42 Organisationen geschaffen worden. Dieses Netzwerk ist als Lobbyorganisation im Bundestag anerkannt. Das ist ein ganz erheblicher Erfolg. Das Netzwerk hat eine Reihe wichtiger Fachtagungen durchgeführt, an denen auch viele von Ihnen teilgenommen haben. Es ging um Hartz IV, um Qualitätssicherung, um Zertifizierung und um die Zukunft von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Es ist ein Mainzer Appell verabschiedet worden mit dem Aufruf zur Nutzung der Potenziale von Menschen mit Migrationshintergrund.

Das Netzwerk hat sehr viel erreicht im Bereich Qualitätssicherung. Den meisten von Ihnen wird das Vier-Phasen-Modell, bestehend aus Orientierung, Profiling, Planung, Qualifizierung, Wachstum und Konsolidierung bekannt sein. Dieses Modell wird von der Europäischen Kommission immer wieder hervorgehoben. Es ist im Bereich Gründungsunterstützung als eines der wesentlichen Ergebnisse von EQUAL in Deutschland bei der Europäischen Kommission präsent.

Wir haben eine Prospektsammlung, die Sie auf der Homepage der Kommission finden können. In dieser Sammlung werden die Beispiele, die hier aus dem Netzwerk kommen, veröffentlicht. Sie sehen, dass wir im Bereich Qualitätssicherung sehr viel erreicht haben, nicht nur in Deutschland. Es wurde ein Anstoß gegeben, der auch nach Europa

geht. Wir werden diesen Anstoß im Juni in Hannover wieder aufnehmen. Dort wird es ein Policy-Forum im Rahmen der deutschen EU-Ratspräsidentschaft geben. Es wird das einzige Politikforum sein, das aus EQUAL entstanden ist und in Deutschland stattfinden wird. In diesem Politikforum werden wir diese Thesen weiter diskutieren.

Der dritte Bereich, in dem das Netzwerk Bahnbrechendes geschaffen hat, ist der Bereich der Mikrofinanzierung. Wir haben in unserem Ministerium und damals auch im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, in dem EQUAL zwischenzeitlich angesiedelt war, viel über die Frage eines Fonds diskutiert, eines Fonds, an dem unter anderem auch der Europäische Sozialfonds beteiligt ist. Dieser Fonds für Mikrofinanzierung existiert inzwischen. Es ist außerdem das Deutsche Mikrofinanz Institut e. V. geschaffen worden, eine zweite Institution, die unmittelbar aus EQUAL hervorgegangen ist. Zurzeit wird im Netzwerk an den Fragen der Qualitätssicherung und Zertifizierung weitergearbeitet.

Wenn Sie die Themen Revue passieren lassen, sieht man, wie weit man in dem Netzwerk bisher vorangekommen ist. Vom Reißbrett in den Reißwolf? Wenn Sie dies noch einmal fragen, muss man heute schon sicher sein: Auch wenn EQUAL 2007 enden wird, werden die Ergebnisse der Entwicklungspartnerschaften und des Netzwerks Gründungsunterstützung garantiert nicht im Reißwolf landen. Erstens, einen so großen Reißwolf haben wir gar nicht, weil da so viel geschaffen wurde. Zweitens wurde vieles längst umgesetzt. Ich hoffe, dass diese Tagung diese Punkte noch verdeutlicht. Ich hoffe, dass wir sie auch heute Abend und dann auch im Wettbewerb mit individuellen

Gesichtern von Gründerinnen und Gründern illustriert bekommen, weil man dann wirklich auch sieht, was passiert ist und was bleiben wird. Denn auch Gründungen, die nachhaltig sind, werden EQUAL weiter forttragen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine interessante Tagung und viele neue Aspekte, und, dass Sie in diesem letzten EQUAL-Jahr, viele neue Punkte im Bereich Gründungsunterstützung addieren können.

Melanie Mohr

Melanie Mohr
Einführung in die Impulsreferate

Melanie Mohr leitet die Beschäftigungs- und Arbeitsmarktförderung der Stadt Mainz. Sie koordiniert das rheinhessische Unternehmensgründungsnetzwerk, eine EQUAL-Entwicklungspartnerschaft. Melanie Mohr moderierte bis Januar 2007 das bundesweite Netzwerk Gründungsunterstützung.
Seit Februar 2007 ist Melanie Mohr bei der Staatskanzlei des Landes Rheinland-Pfalz tätig.

Vielen Dank, Herr Dr. Heister. Sie haben viele lobende Worte für das thematische Netzwerk Gründungsunterstützung und für den VDG gefunden. Wir freuen uns, dass wir auch noch ein Jahr mit Ihrer Unterstützung rechnen können, damit weitere gute Ergebnisse im Laufe des Jahres entwickelt werden und sozusagen auch in den Mainstream gelangen.

Nachhaltigkeit ist das Stichwort. Die Entwicklungspartnerschaft rheinhessisches Unternehmensgründungsnetzwerk hat sich zusammen mit den Kollegen und Kolleginnen des Institutes für sozialpädagogische Forschung in Mainz dieser Aufgabe angenommen und wir machen das auch in der zweiten EQUAL-Förderrunde. Wir haben mit einem Mainzer Gründungsnetzwerk angefangen und sind jetzt in die Region gegangen, um weitere Menschen mit diesem Thema zu erreichen. Zudem bin ich Mitglied im Vorstand des Verbandes Deutscher Gründungsinitiativen. Zwei meiner

Vorstandskolleginnen und -kollegen sitzen hier mit auf dem Podium, den dritten werden Sie später noch kennen lernen.

Nahezu 50 Prozent des Gründungsgeschehens in Deutschland werden von Menschen bestimmt, die den Schritt in die Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus machen. Das heißt, dass sie auch zu einem großen Teil öffentliche Gründungsunterstützung erhalten. Effektivität und Effizienz sind dabei entscheidend. Ich möchte eine ganz einfache Definition dieser Begriffe voranstellen. **Effektivität ist, wenn man die richtigen Dinge tut. Effizienz ist, wenn man die Dinge richtig tut.**
Wenn wir jetzt annehmen, dass öffentliche Gründungsunterstützung sehr effektiv sein kann, müssen wir in dem Zusammenhang natürlich auch schauen, wie effizient diese öffentliche Gründungsunterstützung ist. Und da spielt die Qualität eine große Rolle und ist ein zentraler Faktor.

In den vier folgenden Impulsreferaten werden wir einiges über Anforderungen und Qualitätsstandards in der Gründungsberatung erfahren. Aber auch darüber, wie Gründungsberaterinnen und Gründungsberater selbst qualifiziert werden können.

Prof. Dr. Klaus Anderseck, Lehrstuhl für Didaktik der Wirtschaftswissenschaften an der Fernuniversität Hagen

Prof. Dr. Klaus Anderseck
Professionalisierung der Gründungsberatung – ein Ansatz zur Qualifizierung von Beraterinnen und Beratern

Professor Dr. Klaus Anderseck hat den Lehrstuhl für Didaktik der Wirtschaftswissenschaften an der Fernuniversität Hagen. Im Jahre 1997 erließ das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie den Aufruf zum Wettbewerb „Exist" für Existenzgründer aus Hochschulen, an dem sich sein Lehrstuhl beteiligt hat. Er hat das Projekt Bergisch-Märkische Initiative zur Förderung von Existenzgründungen, Projekten und Strukturen (Bizeps) gegründet. Nachdem dieser Wettbewerb gewonnen wurde, wurde an seinem Lehrstuhl ein Lehr- und Forschungsprogramm zur „Entrepreneurship Education" aufgebaut. Mit dem Gründerfernstudium konnte ein dauerhaftes Weiterbildungsstudium mit den Programmen Orientierungsstudium, Professionalisierungs-studium, Start up Council und Gründerstudium start up management etabliert werden.

Ausgangssituation

Als wir uns vor zehn Jahren mit dem Thema auseinander setzten, fanden wir im Bereich der Existenzgründung eine sehr offene Thematik vor, den Bereich der Berater und Beraterinnen. Es gab weder eine Abgrenzung der Tätigkeitsmerkmale noch eine einschlägige Mindestqualifikation für die Durchführung der Gründerberatung. Und auch in den traditionellen Hochschulstudiengängen fanden sich keine Curricula für ein Berufsprofil des Beraters/der Beraterin und Trainers/Trainerin für Unternehmens-gründerinnen und Gründer. Geschweige denn, dass es einschlägige Tests gab oder

gar Zertifikate erworben werden konnten. Hier sahen wir die Chance, einen Beitrag zu leisten, der aufgrund unserer Besonderheit als Fernuniversität mittels eines mediengestützten Studienprogramms ausgestaltet werden konnte, das sich insbesondere für die berufliche Weiterbildung eignete.

Da Studienordnungen für die Weiterbildung nicht dem öffentlich-rechtlichen Weisungsgebot unterliegen, mussten Curricula bestimmt werden, die eine Abstimmung von Bildungsangebot und Bildungsnachfrage ermöglichten. Zur Abschätzung der Nachfragebedingungen wurde die damalige Situation auf dem Markt für gründungsbezogene Beratungsdienste und Qualifizierungsangebote analysiert. Sie hatte und hat einige Besonderheiten.

Bei der Gründerberatung handelt es sich um ein Dienstleistungsangebot, angesichts dessen Vielfalt jede Gründerin und jeder Gründer die passende Beratung oder Qualifizierung für ihre/seine Probleme finden müsste. Der Ausgleich von Angebot und Nachfrage funktioniert jedoch nicht immer. Diese Tagung ist ein deutlicher Beweis dafür. Und das führte zu häufigen Klagen über Beratungsmängel. Die Ursachen für solche Marktmängel liegen zum großen Teil in den besonderen Eigenschaften der Beratungsleistung. Der Nutzen und die Qualität des Gutes können vom Nachfrager, das heißt vom Gründer oder von der Gründerin, in der Regel erst nach dem Kauf und nach den Erfahrungen mit diesem Gut einigermaßen zutreffend beurteilt werden. Außer der Gefahr von Fehlgründungen in Folge unangemessener Beratung, besteht die Neigung von Gründerinnen und Gründern, sich vom Markt zurückzuziehen.

Entweder, weil sie den Nutzen der Beratung und Qualifizierungssystematik unterschätzen oder weil sie vermeiden möchten, gegen ihren Willen schlechte Qualität zu erhalten. Der hauptsächliche Grund für ein derartiges Marktversagen ist in der mangelhaften Erkennbarkeit der Qualität der Gründungsberatung zu sehen.

Strategien gegen das Marktversagen bei der Gründungsberatung

Die Strategien zur Bewältigung dieser Situation lassen sich drei Kategorien zuordnen, die alle Elemente von Qualitätssicherung enthalten: Erstens staatliche Marktregulierung, zweitens Marktbeeinflussung durch Standesorganisationen und drittens Selbstregulierungsmechanismen des Marktes.

Staatliche Marktregulierung für Professionen

Standesberufe, wie die der Ärzte oder der Steuerberater, beruhen auf staatlich-rechtlicher Sanktionierung formalisierter Ausbildungsgänge, auf Titelschutz und Zulassungsbeschränkung zum Markt. Eine vergleichbare Regelung für den Markt der Gründerberatung und Gründerqualifizierung ist nicht in Sicht. Ein Gesetzentwurf des Bundes Deutscher Unternehmensberater (BDU) zum Schutz der Berufsbezeichnung „Unternehmensberater/Unternehmensberaterin“ wurde Ende 1997 vom damaligen Wirtschaftsminister Rexrodt abgelehnt.

Marktregulierung oder Marktbeeinflussung durch professionelle Standesorganisationen

Ein größeres Vertrauen in den Nutzen und die Qualität der Beratungsdienste kann entstehen, wenn die Beraterinnen und Berater als Mitglieder eines Berufsverbandes

Publikum

oder einer öffentlich-rechtlichen Institution auftreten. Hier ist gesichert, dass die angebotenen Dienstleistungen auf der Basis von Regeln erfolgen, zu denen das Vorliegen eines bestimmten Ausbildungsniveaus, das Vorhandensein einschlägiger praktischer Erfahrungen und eventuell auch die Verpflichtung auf einen beruflichen Ehrenkodex gehören.

Selbstregulierungsmechanismen des Marktes (Signaling und Reputation)
Da die unter eins und zwei genannten Bedingungen für den Markt der Gründungsberatung in nächster Zeit nicht zu erwarten sind, bleiben als wichtige Einflussfaktoren die Selbstregulierungskräfte des Marktes. Die ökonomische Theorie fasst die Möglichkeiten der Anbieter von Dienstleistungen, im vorliegenden Fall der Beraterinnen und Berater, unter dem Begriff des „Signaling" zusammen. Signaling meint hier das marktmäßige Präsentieren von Informationen durch einen Anbieter von Beratungsdienstleistungen, die geeignet sind, die Qualitätsunsicherheit beim Nachfrager, das heißt beim Gründer oder der Gründerin, abzubauen. Als besonders geeignet, Vertrauen zu bilden, erweist sich dabei der Aufbau der folgenden Indikatoren:
Die Signalisierung von professioneller Kompetenz mit Hilfe anerkannter Zeugnisse und Zertifikate ist eine Möglichkeit, die auch für Neueinsteiger in diesen Markt offen steht. Zu klären ist allerdings, worauf sich die Anerkennung stützt. Aufbau von Reputation bedeutet Erlangung eines guten Rufes durch qualifizierte und professionelle Arbeit. Der Aufbau eines Netzwerkes von Geschäftsfreunden und zufriedenen Kunden und Kundinnen trägt dazu bei, den Anbieter weiter zu empfehlen.
Genau hier sahen wir den Ansatzpunkt für ein Weiterbildungsangebot im Bereich

der Gründungsberatung, das wir entsprechend auch Professionalisierungsstudium genannt haben.

Eckpunkte des Professionalisierungsstudiums

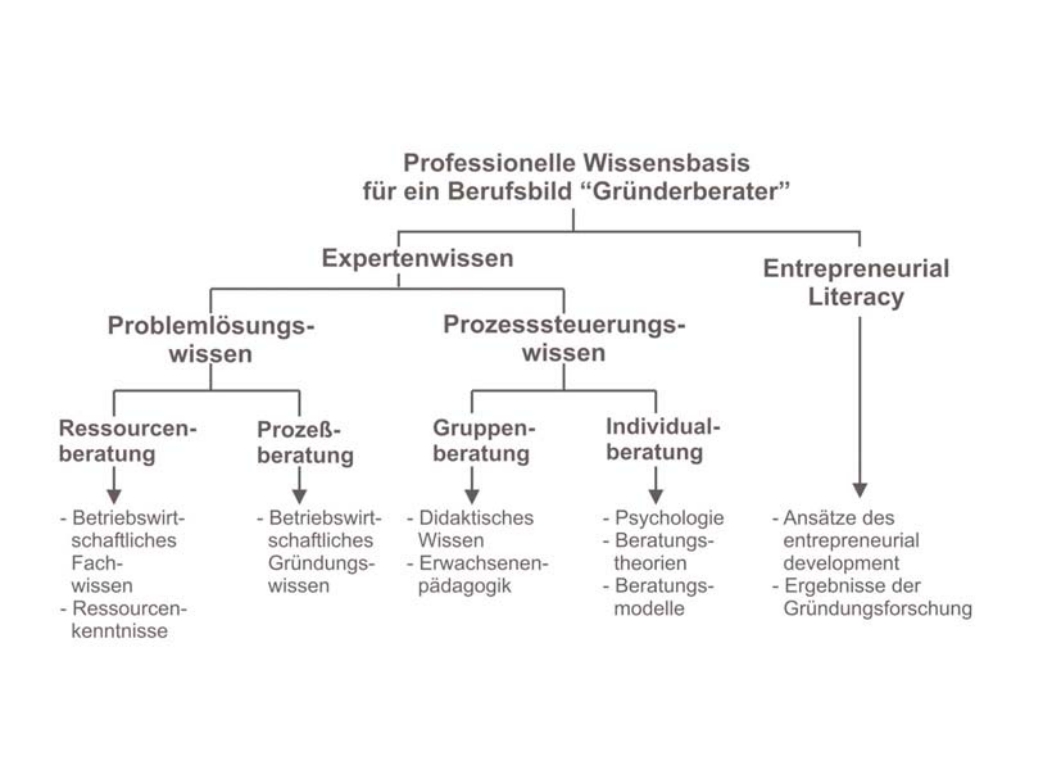
Der Erwerb von Eigenschaften, die die Qualität von Dienstleistungen signalisieren, ist zunächst eine subjektive Angelegenheit der diese Leistung anbietenden Person, die sich als offene Bildungsnachfrage äußert. Eine entsprechende Nachfrage konnten wir vor acht Jahren im Bereich der Gründungsberatung zwar als latent vermuten, aber empirisch nicht ermitteln. Die Bereitstellung des zu lehrenden Wissens orientierte sich deshalb am bildungsökonomischen „Absorptionsansatz", nach dem das Angebot als Verursachungsfaktor für den Bedarf bestimmt wird. Das heißt, dass das Bildungsangebot seine für Gründungsberatung relevante Nachfrage indizieren wird. Die marktmäßige Anerkennung von Zeugnissen und Zertifikaten wird in unserem Falle durch den Träger, die Fernuniversität Hagen, gestützt.

Unser Wille zur Konstruktion eines Nachfrageprofils bestand aus einer Analyse von Anforderungsprofilen der Tätigkeit von Gründungsberatern und Gründungsberaterinnen, aus denen wir ein Leistungsprofil abgeleitet haben. Grundlegend für ein solches Profil ist der Erwerb von professionellem Wissen und Verhalten einerseits und dessen Umsetzung in praktischen Situationen andererseits. Erfahrungen mit beiden gelten als definierende Eigenschaft des/der Experten/Expertin. Die Tätigkeit des/der Experten/Expertin setzt voraus, dass er/sie auf einen bestimmten Ausschnitt des Wissens spezialisiert ist und möglichst die Grenzen dieses Ausschnitts kennt.

Die Spezialisierung erfolgt in der Regel über einen wissenschaftlichen Ausbildungsprozess. Das qualitätsbestimmende Merkmal einer wissenschaftlichen Aus- und Weiterbildung ist deren Fundierung in der Forschung. Durch die ständige Kontrolle und Weiterentwicklung von Theorien und durch die begleitende empirische Analyse besteht die Gewähr einer stets auf dem neuesten Erkenntnisstand beruhenden Wissensgrundlage und damit auf einer maximal erreichbaren Qualität und Aktualität des Wissens.
Die Qualitätssicherung des wissenschaftlichen Bildungserwerbs kann allerdings nur dann praxiswirksam werden, wenn sich ein(e) individuelle(r) Experte/Expertin im Verlauf seiner/ihrer beruflichen Tätigkeit einer beständigen Weiterbildung befleißigt. Auch dazu befähigt eine akademische Ausbildung.

Die konkrete Curriculum-Entwicklung für das Professionalisierungsstudium erfolgte nach einer gründlichen Durchsicht der damals verfügbaren Literatur, die auf die Entscheidungssituationen im Gründungsprozess als den spezifischen Gegenstand der Gründungsberatung abstellte. Aus diesen Informationen wurde der folgende *Wissenskanon* erstellt:

Siehe Power Point Präsentation
im Anhang



Von der Professionalität zur Profession

Bis hierher wurde die Professionalisierung in der Gründungsberatung unter dem Gesichtspunkt des Erwerbs einschlägiger Qualifikationen des Expertenhandels beschrieben. Die hier zu verfolgenden Lernziele, professionelles Verhalten und Können, sind Ziele, die per factum angestrebt werden können. Das heißt, der Lernerfolg oder besser der Bildungsgewinn, ist grundsätzlich vorhersehbar und die Markteintrittsbedingungen sind herstellbar. Unsere Absichten gingen und gehen aber dahin, über diese operative Ebene hinaus einen Beitrag zur Professionalisierung, zur Professionsbildung zu leisten und zu helfen, eine institutionell kontrollierte Ebene der Qualifizierung und Qualitätssicherung entstehen zu lassen, auf der auch eine Ergänzung der fachlichen Qualifikation durch eine ethische erreicht werden kann. Allerdings ist die Professionsbildung ein sozialer Prozess, in den die Angehörigen einer bestimmten Berufssparte, ihre Promotoren und ihre gesellschaftliche Umwelt eingebunden sind.

Die Hochschulen haben die Chance, durch gezielte Wissensbereitstellung Anstöße zur Formierung von Berufspositionen und damit auch zu einer Professionsbildung zu geben. Derartige Ziele können über unser Programm allerdings nicht de factum, sondern nur per intentionem, also der Absicht nach, erreicht werden. Eine Verankerung der Qualitätssicherung in einem staatlich sanktionierten Regelungssystem kann aus universitärer Perspektive nur als visionäre Möglichkeit mit aufgenommen werden. Denn hier liegt eine zentrale Aufgabe für die organisierten Berufsverbände und die Institutionen, die Gründungsberaterinnen und Gründungsberater einsetzen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass unter dem Aspekt der Selbstregulierungskraft auf dem nicht geschützten Markt für gründungsbezogene Beratungsdienste und Qualifizierungsangebote den Anbietern solcher Dienstleistungen vor allem ein Weg bleibt:
Professionalität erwerben, Professionalität signalisieren und Professionalität praktizieren.

Reaktion auf Fragen aus dem Publikum:
Das Studium begann im Herbst 2000. Das Professionalisierungsstudium hat jetzt ca. 230 Absolventen.

Weitere Informationen: *www.fernuni-hagen.de/DIDAKWIWI/lehrstuhl/anders.htm*

Nobert Kunz,
Vorstandsmitglied im Verband
Deutscher Gründungsinitiativen

Norbert Kunz
Anforderungen an die Qualität von Gründungsberaterinnen und Gründungsberatern

Norbert Kunz ist seit 13 Jahren Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft iq consult in Berlin mit Schwerpunkt Gründungsberatung. Er war maßgeblich am Aufbau von Enterprise und EnterAbility beteiligt, Gründungsbegleitsysteme für junge Menschen mit wirtschaftlicher Benachteiligung und für Menschen mit Behinderung. Seit zwei Jahren ist er Vorstandsmitglied im Verband Deutscher Gründungsinitiativen e. V. (VDG) und leitet dort die AG Qualitätstestierung.

Effektivität und Effizienz in der Gründungsunterstützung

Wir haben bereits eine Definition bekommen, was Effizienz und Effektivität bedeuten. Im Rahmen der Gründungsförderung müssen wir dem noch hinzufügen, dass Effizienz und Effektivität unter dem Aspekt von zwei unterschiedlichen Adressaten gesehen werden müssen. Wir haben zwei Kunden: Einerseits den öffentlichen Zuwendungsgeber, der die öffentliche Förderung finanziert, und wir haben auf der anderen Seite den unmittelbaren Kunden, also den/die Gründungsinteressierte(n), der/die die Leistung in Anspruch nimmt. Insofern habe ich versucht, eine ganz einfache Definition zu finden, die uns das Thema näher bringt. Gründungsunterstützung ist dann effizient, wenn die Einsparungen staatlicher Transferzahlung die Kosten der Unterstützungsleistungen übersteigen. Sie können das für Institutionen im Einzelnen oder gesamtwirtschaftlich betrachten. Gründungsunterstützung ist dann effektiv, wenn sie an die speziellen und

individuellen Anforderungen der Gründungswilligen angepasst ist und den nachhaltigen Erfolg der Gründung ermöglicht. Damit hätten wir beide Kundengruppen gefasst.

Vier-Phasen-Modell der Gründungsunterstützung

Diese Zweiseitigkeit haben wir im Rahmen der Festlegung unserer Prozessstandards, des Vier-Phasen-Modells, berücksichtigt.

Ein vernünftiges und qualitativ hochwertiges Profiling macht deshalb Sinn, weil dort am Anfang festgestellt wird, was die wirkliche Motivation zur Gründung ist. Man kann im Rahmen eines Profilings definieren, welche spezifischen Anforderungen ein Gründer oder eine Gründerin benötigt, um sich effektiv auf die Gründung vorzubereiten. Dazu gibt es eine Reihe von Evaluationen, die ergeben haben, dass von den potentiellen Gründungsinteressierten, die ein vernünftiges Profiling machen, 50 Prozent aufhören. Sie wollen im Anschluss nicht gründen, weil sie sich mit sich selbst und mit ihrer eigenen Motivation auseinander gesetzt und festgestellt haben, dass Gründung gar nichts für sie ist. Dadurch wird sehr viel öffentliches Geld eingespart. Außerdem dient das Profiling dazu, die Planungs- und Qualifizierungsprozesse individuell auf die Gründerin oder den Gründer zuzuschneiden und ihm/ihr optimale Ressourcen zur Verfügung zu stellen, um diesen Gründungsprozess zu meistern. Dieses Vier-Phasen-

Modell ist ein wichtiger Erfolg für uns, für alle Beteiligten im VDG und für alle anderen, die sich inzwischen daran orientieren und die Prozesse, die Ziele in der jeweiligen Phase genau zu definieren und abzustimmen, welche Maßnahmen am besten geeignet sind. Wo steht der VDG mit seiner Absicht, eine Qualitätstestierung für Gründungsberater und Gründungsberaterinnen zu etablieren?

Klassische(r) Gründer(in) und „Notgründer(in)“

Unsere Förderpolitik ist bis in die Gegenwart vom Bild eines klassischen Gründertums geprägt. Klassische Gründer und Gründerinnen verfügen über einschlägige Berufserfahrung. Sie bereiten sich über einen sehr langen Zeitraum, meistens noch in der Beschäftigung, auf eine Gründung vor und haben meistens Eigenkapital und Sicherheiten. Auf der anderen Seite stehen diejenigen, die aus der Not heraus gründen. Sie gründen aus Ermangelung einer alternativen Erwerbsmöglichkeit. Das heißt, sie fangen erst an, sich mit der Frage auseinander zu setzen, wenn sie schon arbeitslos sind. Ihnen steht ein relativ enges Zeitfenster zur Verfügung und sie haben in der Regel kein Eigenkapital und wenig Sicherheiten. Daraus ergibt sich eine komplett neue Anforderung an diejenigen, die Gründer und Gründerinnen unterstützen. Ein(e) klassische(r) Gründer(in) kommt zum Berater und möchte eine Überprüfung seines/ihres Geschäftskonzeptes oder ganz spezielle Sachfragen geklärt haben und vielleicht auch noch Informationen darüber bekommen, welche Finanzierungsmöglichkeiten es gibt. Beim „Notgründer“ sieht die Situation ganz anders aus. Hier muss zuerst geklärt werden, welche Motivation er/sie hat und ob er/sie überhaupt über die unternehmerische Eignung verfügt. Er/sie benötigt in der Regel eine Stärkung der unternehmerischen Kompetenz, braucht

Unterstützung bei der Entwicklung des Geschäftskonzeptes und bei der Klärung spezieller Sachfragen. Da er/sie oft kein Eigenkapital hat und auch wenig Sicherheiten bieten kann, braucht er/sie sehr viel intensivere Unterstützung bei der Klärung von Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten sowie Unterstützung beim Zugang zu Finanzierungen.

Ziele der VDG-Testierung

Was wollen wir im Rahmen der VDG-Testierungsinitative erreichen? Wir wollen in erster Linie erreichen, dass alle Gründerinnen und Gründer Zugang zu einem qualitativ hochwertigen Gründungsberatungsangebot haben. Wir wollen mehr Transparenz und Vergleichbarkeit von Beratungsangeboten. Wir möchten darauf hinwirken, dass der Qualität der Angebote bei öffentlichen Ausschreibungen oder öffentlich finanzierten Leistungen mehr Beachtung beigemessen wird. Wir möchten dazu beitragen, dass Beratungsangebote unterschiedlicher Anbieter besser aufeinander eingehen und sich wechselseitig ergänzen.

Arbeitsschritte

Wie wollen wir das erreichen? Zum einen war es wichtig, im Rahmen des Gründungsnetzwerkes Deutschland auch mit allen VDG-Mitgliedsorganisationen Übereinstimmung darüber herzustellen, welche fachlichen und methodischen Kompetenzen ein Gründungsberater oder eine Gründungsberaterin haben muss und wie er/sie diese einzubringen hat. Wir haben ein Testierungsverfahren entwickelt und sind dabei es einzuführen, um zu überprüfen, ob die fachlichen und methodischen Kompetenzen

Publikum

bei den Beratern und Beraterinnen tatsächlich vorhanden sind. Im nächsten Schritt wollen wir die Entscheidungsträger in öffentlichen Verwaltungen über die Vorteile einer Auftragsvergabe an testierte Berater und Beraterinnen überzeugen. Und natürlich müssen wir die Kunden und Kundinnen darüber informieren, dass es Unterschiede in der Beratungsqualität gibt. Das wissen die meisten von ihnen jedoch erst, wenn sie schon eine Beratung in Anspruch genommen und die Fördermittel aufgebraucht haben.

Testierungsverfahren

Wir haben sehr lange darüber diskutiert, wie ein Testierungsverfahren aussehen muss. Welche Anforderungen stellen die Berater und Beraterinnen? Womit wären sie einverstanden? Zum einen muss es tatsächlich Maßstäbe in puncto Qualität in der Gründungsbegleitung setzen. Es muss aber auch für die Gründungsberater und Gründungsberaterinnen einen Mehrwert haben. Es muss von öffentlichen Institutionen akzeptiert werden, weil diese die Finanzgeber sind. Sonst macht eine Testierung keinen Sinn. Es muss sichergestellt werden, dass nicht jeder, der einen Antrag stellt, ein Qualitätssiegel erwerben kann. Es muss transparent und glaubwürdig sein. Es darf nicht zu teuer sein, weil 80 Prozent aller Gründungsberater und Gründungsberaterinnen in Deutschland Einzelunternehmen sind, keine großen Organisationen. Es muss Ansatzpunkte und Impulse zur Unterstützung der Qualitätsentwicklung liefern.

Entwicklungsstand

Wo stehen wir jetzt nach fast zwei Jahren Arbeit? Wir haben die Kompetenzanforderungen an Berater und Beraterinnen in vier Kategorien definiert. Das sind die

Kategorien Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten und Beratungsansatz. Wir haben ein Leitbild für Gründungsberater und Gründungsberaterinnen beschlossen. Wir haben ein vierstufiges Qualitätstestierungsverfahren entwickelt und die Voraussetzung zur Zulassung zu diesem Testierungsverfahren festgelegt. Momentan sind wir in der Pilotphase. Gegenwärtig werden die ersten 20 Gründungsberater und Gründungsberaterinnen testiert.

Leitbild für Gründungsberater und Gründungsberaterinnen

Lassen Sie mich zum Abschluss nicht das ganze Verfahren darstellen, sondern kurz das Leitbild. Der erste Punkt für uns war **Verantwortung und Ethos**. Als Gründungsberater oder Gründungsberaterin rät man nur solchen Personen zur Gründung, denen aufgrund ihrer Kompetenzen, Persönlichkeitsstrukturen und sozialen Situiertheit die Gründung und Führung eines Unternehmens zugetraut wird. Ein Gründungsberater oder eine Gründungsberaterin ist im Zweifel bereit, die Unterstützung einer Person abzulehnen und damit einem voraussichtlichen Scheitern vorzubeugen. Ein Gründungsberater oder eine Gründungsberaterin sorgt für vertrauensvolle Atmosphäre und ein konstruktives Beratungsgespräch. Der/die Gründungsberater(in) stellt sich so weit in den Dienst des Kunden, als dass die Ergebnisse tatsächlich Ergebnisse des/der Kunden/Kundin sind. Er/sie schreibt keine Businesspläne für andere. Der Gründungsberater oder die Gründungsberaterin klärt am Anfang Ressourcen, Konditionen und Möglichkeiten aber auch die Beschränkungen der Beratung und begegnet seinem/ihrer Kunden/Kundin mit Respekt.

Zum zweiten Thema **Kompetenz und Darbietung**. Ein Gründungsberater oder eine Gründungsberaterin kann Lernprozesse begleiten und verfügt über die Fähigkeit, beim Gegenüber ein Verständnis von komplexen Zusammenhängen zu entwickeln. Er/sie ist sich seiner/ihrer Kompetenzen bewusst und klärt mit dem Gründer oder der Gründerin, was er/sie kann und worin seine/ihre Stärken liegen. Er/sie verfügt über Wissen und formale Anforderungen zur Ordnungsmäßigkeit einer Gründung. Er/sie ist in der Lage, die Markt- und Tragfähigkeit einer Gründungsidee zu prüfen. Er/sie kennt die Finanzierungs- und Förderbedingungen für Gründer und Gründerinnen und kann sie aktivieren. Er/sie erkennt typische Krisenszenarien und Phänomene und kann angemessene Interventionen einleiten.

Der dritte Punkt heißt **Berater/Beraterin und Umwelt**. Wir haben eine Befragung durchgeführt. Nicht nur national sondern auch im transnationalen Bereich haben wir Gründer und Gründerinnen befragt, was sie am wichtigsten finden. Denjenigen, die noch nicht gegründet haben, sind die inhaltlichen und fachlichen Fragen am allerwichtigsten. Nach der Gründung haben die Befragten gesagt, dass der Berater oder die Beraterin über Netzwerkkompetenzen verfügen und diese auch zugänglich machen sollte.

Eine Gründungsberatung klärt vorab mit dem Kunden oder der Kundin, welche Leistungen erbracht werden sollen und fixiert diese in einer Auftragsbeschreibung. Das passiert leider ganz selten. Er/sie ist in der Lage, sich und sein/ihr Wirken innerhalb eines Beratungsprozesses kritisch zu hinterfragen, erkennt und akzeptiert die

Begrenztheit seines/ihres eigenen Wissens und Könnens. Er/sie verfügt über die Möglichkeit, Fachexperten hinzuzuziehen, also mit anderen sinnvoll zusammen zu arbeiten und Beratungsaufträge abzugeben oder zu teilen.

Grundzüge des künftigen Verfahrens

Das Qualitätstestierungsverfahren entwickelt sich ebenfalls nach einem Vier-Phasen-Modell. Als erstes haben wir die Zugangskriterien genau definiert. Nicht jede(r), der/die meint, er/sie sei Gründungsberater(in), kann sich testieren lassen. Wir haben klar definierte Zugangkriterien. Man muss über eine bestimmte Anzahl von Jahren an Berufserfahrung verfügen und eine bestimmte Anzahl von Fällen nachweisen. Nur diejenigen, die tatsächlich diese Nachweise erbringen können, werden überhaupt in das Testierungsverfahren aufgenommen. Des Weiteren wird überprüft, ob die Informationen, die uns gegeben wurden, tatsächlich auch valide sind. Es wird hinterfragt, inwiefern der Berater oder die Beraterin tatsächlich über die selbst angegebenen Qualifikationen und Kompetenzen verfügt. Wenn das so ist, schließen wir mit dem Gründungsberater oder der Gründungsberaterin ein Commitment ab, das sich auf unser Leitbild bezieht. Er/sie verpflichtet sich, dass diese Standards eingehalten werden. Des Weiteren muss der Gründungsberater oder die Gründungsberaterin bereit sein, sich ständig weiter zu entwickeln und zu qualifizieren und uns Informationen über diesen Prozess zur Verfügung stellen. Wir denken, dass wir bis Mitte, Ende dieses Jahres so weit sind, dieses Verfahren standardmäßig einführen zu können.

Reaktion auf Fragen aus dem Publikum:
Die KfW-Bank macht nicht das Gleiche wie wir. Von Seiten der KfW wird man gelistet. Man muss bestimmte Fragen beantworten, die aber nicht in einem solchen dezidierten Verfahren geprüft werden, wie in unserem Fall. Die KfW kann aus rechtlichen Gründen keinen ablehnen, der sich dort listen lassen will. Das ist ein zentrales Problem, das wir in Deutschland haben. Insofern unterscheidet sich unser Verfahren in vielen einzelnen Aspekten von dem der KfW. Es gibt inzwischen ein sehr interessantes Verfahren bei der KfW, wo die Kunden und Kundinnen eine Rückmeldung geben können, ob sie mit der Beratungsleistung zufrieden waren. Das finden wir spannend. Es hält allerdings keiner Überprüfung stand, weil wir nicht wissen, ob die Kunden oder Kundinnen wirklich diese Information gegeben haben oder wer diese Information dort eingegeben hat und was die Grundlage dieser Informationen war.

Weitere Informationen: *www.vdg-forum.de*

Dr. Birgit Buschmann,
Vorstandsmitglied im Verband
Deutscher Gründungsinitiativen

Dr. Birgit Buschmann
Qualitätsstandards für zielgruppenspezifische Beratungseinrichtungen und im regionalen System der Gründungsunterstützung

Dr. Birgit Buschmann ist seit 1999 Vorstandsmitglied im Deutschen Gründerinnen Forum e. V. und seit 2004 Vorstandsmitglied im Verband Deutscher Gründungsinitiativen e. V. Hauptamtlich ist sie als Regierungsdirektorin im Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg tätig, neun Jahre im Bereich Existenzgründung und Mittelstandspolitik, heute im Bereich Standortmarketing.

Wir sind Teil der Entwicklungspartnerschaft „Activating Womens Potential for Entrepreneurship", die sich bundesweit mit dem Thema der Unterstützung von Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen befasst. Dort sind 16 Partner und Partnerinnen aus unterschiedlichen Kontexten, sowohl Bildungs- und Beratungseinrichtungen, Technologiezentren, Fachhochschulen als auch Vereine damit befasst, in elf Projekten Unterstützungsmaßnahmen für die Zielgruppe Frauen zu entwickeln. Wenn wir uns mit dem Thema zielgruppenspezifische Qualitätsstandards befassen, müssen wir uns ein Bild darüber verschaffen, wie der Stand der Qualitätsentwicklung in den Gründungsberatungsorganisationen ist.

Befragung von Gründungsberatungsorganisationen

Deshalb war unser erster Schritt im Projekt, eine bundesweite Befragung durchzuführen. 600 Adressaten hatten wir, 193 Träger und 253 Geschäftsstellen haben teilgenommen,

die insgesamt jährlich 57.000 potentielle Gründer und Gründerinnen beraten. Alle Organisationen sind Träger öffentlich geförderter Gründungsberatung. Das sind Agenturen für Existenzgründungsberatung, Beratungsstellen, auch speziell für Frauen, Wirtschaftsförderungsstellen und Gründungsinitiativen für spezielle Zielgruppen. Ich möchte schlaglichtartig ein paar Ergebnisse vorstellen.

Unter den Aspekten Selbstverständnis und Leitbild, Kompetenzbegriff und Management, sowie zur Frage, ob es ein modulares, phasenbezogenes Angebot gibt, kamen wir zum Ergebnis, dass die Profilbildung in den Einrichtungen noch bevorsteht. Es gibt sehr viele Einrichtungen, die sich auf die Fahnen schreiben, eine sehr breite Klientel abzudecken, von der Gründungsberatung aus der Arbeitslosigkeit bis hin zu speziellen Zielgruppen. Die Leitbildentwicklung ist noch sehr am Anfang. Es gibt qualitativ inhaltlich sehr viel, was schon entwickelt, aber häufig noch nicht in einem Leitbild umgesetzt ist. Kompetenzmanagement wird in der Regel als internes Management betrieben. Es gibt kein systematisches Kompetenzmanagement im Sinne einer Organisation zur Personalentwicklung und kein systematisiertes Weiterbildungsmanagement. Interessant für uns war, dass das prozessorientierte Verständnis der Gründungsunterstützung, das Vier-Phasen-Modell, erst zum Teil verankert ist. Wenn ja, dann häufig von den Akteuren im EQUAL-Kontext. Hier gibt es erhebliche Lücken in der Umsetzung und insbesondere bei bestimmten Instrumenten wie Profiling und Leistungen für die Nachgründungsphase.

Instrumente und Verfahren zur Qualitätssicherung

Wir haben die Instrumente und Verfahren zur Qualitätssicherung unter die Lupe

genommen. Auch hier zeigt sich eine hauptsächliche Orientierung an definierten Vorgehensweisen, überwiegend in der Anfangsphase. Das betrifft vor allem die Abklärung des Beratungsauftrages, die Ermittlung des Qualifikationsprofils, des Beratungsbedarfs und der Angebotsplanung. Auch bei der Weitervermittlung wird definiert vorgegangen. Bei 30 Prozent gibt es überhaupt kein definiertes Vorgehen, was an sich positiv ist. Es scheint auch, dass zunehmend standardisierte Tools genutzt werden: Ein Businessplanformular wird in 50 Prozent der Einrichtungen genutzt, eine Prozessdokumentation immerhin bei 40 Prozent. Aber ein Instrument wie den Gründerpass, eine Art Zertifikat für Gründer und Gründerinnen, gibt es erst bei 10 Prozent. Insgesamt lässt sich für diesen Komplex sagen, dass es nur wenige systematische Qualitätsentwicklungskonzepte gibt. In der Regel wird mit Einzelinstrumenten gearbeitet.

Regionale Vernetzung und Kooperation

Dann haben wir die regionale Vernetzung und Kooperation untersucht. Und auch hier war die Antwort häufig: Ja, wir kooperieren, aber es ist nichts systematisch und es gibt wenig regional abgestimmte Konzepte im Sinne einer one-stop-agency, einer Erstanlaufstelle und gezielten Weitervermittlung anhand von Profilen. Nachholbedarf besteht vor allem in den alten Bundesländern. Rund 40 Prozent der Einrichtungen antworteten, dass sie keine abgestimmten Verfahren oder Standards in der Region hätten, in den neuen Ländern waren es nur 20 Prozent. Das hängt sehr stark mit der Trägerstruktur zusammen. In den neuen Ländern gibt es häufiger große Träger mit Geschäftsstellen, die eine Zusammenarbeit systematischer organisieren können.

Zielsysteme und systematisches Qualitätsmanagement
Es gibt 59 Prozent, die gesagt haben, wir haben kein spezielles Zielsystem und kein Qualitätsmanagementsystem. 16 Prozent gaben an, sie praktizieren ein Zielsystem oder ein Qualitätsmanagementsystem. Sie arbeiteten hauptsächlich nach der DIN/ISO-Norm oder den Normen nach dem Bundesqualitätszirkel Gründungsberatung (BQZ) und dem LQW-System (Lernorientierte Qualitätstestierung in der Weiterbildung) im Weiterbildungsbereich. Immerhin 9 Prozent planen ein Qualitätsmanagementsystem und 16 Prozent gaben an, dass sie ein Zielsystem haben, aber nicht zertifiziert sind oder kein spezielles Qualitätsmanagementsystem nutzen.

Qualität aus Sicht der Gründerinnen und Gründer
Wir wollten wissen, was die Qualitätskriterien der Gründer und Gründerinnen sind. Auch hier haben wir eine Befragung mit 550 Personen durchgeführt. Im Mittelpunkt steht die Kompetenz der Berater und Beraterinnen. Wichtig sind für sie auch der Beratungsansatz, das Preis-Leistungs-Verhältnis, die Organisation des Beratungsprozesses und das Leistungsspektrum. Sie wünschen sich nach Möglichkeit ein Angebot aus einer Hand oder eine effiziente Weitervermittlung und die Regelung des Leistungsumfangs. Wichtig für sie war der Zielgruppenbezug, nachrangiger dagegen Genderkompetenz und Qualitätssiegel oder Erfolgskontrolle. Daran lässt sich erkennen, dass die Gründer und Gründerinnen einen sehr pragmatischen, ergebnisorientierten Blick auf Beratung haben. Es wird deutlich, dass die Transparenz im Hinblick auf Qualitätskriterien noch deutlich erhöht und das Qualitätsbewusstsein weiter geschärft werden muss.

Publikum

Vorteile von Qualitätsstandards

Vorteile von Qualitätsstandards sind in den Beratungseinrichtungen Strukturprozess und Ergebnisqualität und auf dem Markt mehr Transparenz, mehr bundesweite Vergleichbarkeit. Gründer und Gründerinnen und öffentliche Förderinstitutionen profitieren von Standards und Informationen über die anerkannten Anbieter und Angebote im Markt sowie über Bewertungsverfahren und Instanzen. Gleichzeitig gibt es einen Mehrwert für die Beratungsanbieter im Rahmen der Positionierung im Markt mittels eines Zertifikats oder Gütesiegels. Die Nachfrage für diese Angebote erhöht sich durch Transparenz und Positionierung im Markt. Zufriedenheit und Erfolg von Gründern und Gründerinnen erhöhen sich durch die Qualität der Beratung. Und Fördereffizienz und -effektivität erhöhen sich durch den qualitätsbasierten und erfolgsorientierten Mitteleinsatz.

Existierende Qualitätsmodelle

Es gibt eine Reihe von Qualitätsmodellen in diesen Markt sowie allgemein gängige Qualitätsmanagementsysteme, die wir unter die Lupe genommen haben. Wir haben eine Recherche in Auftrag gegeben bei Weiterbildung Hamburg e. V., um zu sehen, wo wir andocken können. Welche Standards sind adaptierbar, die wir weiterentwickeln können? Wir wollten ausdrücklich kein isoliertes Modell entwickeln.
Die klassischen, bereits etablierten Modelle sind:

- DIN EN ISO 9001:2000
- EFQM-Modell (European Foundation for Quality Management)
- LQW-Modell (Lernorientierte Qualitätstestierung in der Weiterbildung)

- Qualitätsmanagement-Stufen-Modell des RKW (Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Wirtschaft e. V.)

Im Bereich der Gründungsberatung ist das BQZ-Siegel (Bundesqualitätszirkel Gründungsberatung) für Beratungsorganisationen sicher bereits am weitesten entwickelt. Außerdem gibt es one-stop-shop-Modelle oder auch spezielle landesbezogene Modelle, wie das STARTERCENTER Nordrhein-Westfalen. Es gibt aber auch Einstiegsmodelle, wie die Selbstevaluation „Frau & Beruf" in Schleswig-Holstein, ein Modell, das jetzt in Baden-Württemberg übernommen wird. Im Bereich der Technologie- und Gründerzentren gibt es seit Jahren das ADT-Qualitätsprädikat (Bundesverband Deutscher Innnovations-, Technologie- und Gründerzentren e. V., anerkanntes Innovationszentrum).

Anerkannte Qualitätsstandards und –verfahren festlegen

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es bisher wenig geschlossene Systeme im Sinne eines Qualitätskreislaufes, der Planung, der Durchführung, des Controlling und auch der Anpassung in einem Zyklus gibt. In der Regel gibt es stattdessen Einzelinstrumente zur Qualitätssicherung, die relativ jung sind, noch nicht abschließend entwickelt und häufig nicht auf die Zielgruppenspezifika ausgerichtet. Alle Systeme haben Vorteile und Nachteile auch in der Steuerbarkeit, im Aufwand, in der Komplexität des Modells oder in den Anreizen.

Wir wollen deshalb ein anerkanntes System mit Qualitätsstandards und Verfahren etablieren und sowohl mit den Anwendern als auch mit Qualitätsanbietern und

politischen Akteuren einen Katalog von Qualitätsstandards entwickeln. Wir haben drei Zielgruppen, das ist ein spezifisches Merkmal in unserem Projekt und Modell: Erstens Beratungsorganisationen, zweitens Qualitätsanbieter und drittens politische Entscheidungsträger.

Anforderungen an ein zukünftiges Qualitätsmodell

Wir haben das Delphi-Verfahren* genutzt um zu schauen, was die Experten und Expertinnen wollen. Wie sehen die Anforderungen aus? Wie schätzen sie den Nutzen ein? Wie soll das Bewertungsverfahren aussehen? Wie und mit welchem Aufwand soll die Qualität überprüft werden?

Interessant ist, dass wir sehr viele Übereinstimmungen mit dem Modell des VDG haben. Wir arbeiten sehr eng zusammen und nutzen gerade im Hinblick auf die Qualitätsstandards für die Kompetenzen der Berater und Beraterinnen die Synergie. Den Experten und Expertinnen geht es in erster Linie darum sicherzustellen, dass nicht jeder dieses Qualitätssiegel erwerben kann. Ganz vorn steht die Akzeptanz bei den öffentlichen Institutionen. Es soll nicht zu aufwendig sein, es soll einen Mehrwert bieten, es soll Maßstäbe setzen in puncto Qualität, es soll eine kontinuierliche Weiterentwicklung ermöglichen und mehrstufig sein.

Gestaltung und Rahmenbedingungen

Zur Gestaltung und zu den Rahmenbedingungen von Qualitätsstandards haben wir Alternativen abgefragt. 50 Prozent der Befragten tendieren zur größtmöglichen Lösung, die definierte Standards mit messbaren Kriterien und regelmäßigem Controlling umfasst.

* Das Delphi-Verfahren wurde ursprünglich in den USA entwickelt. Hinter dem Begriff, der auf das Orakel von Delphi anspielt, verbirgt sich eine auf die Zukunft ausgerichtete Expertenbefragung. Charakteristisch für das Delphi-Verfahren ist die Durchführung mehrerer Befragungsrunden, um Rückkoppelungen der Zwischenergebnisse an die Experten zu ermöglichen. Eine der ersten wichtigen Anwendungen bezog sich in den 60er Jahren auf die voraussichtliche Computerentwicklung bis zum Jahr 2000. Die Delphi-Methode gehört inzwischen zu den anerkannten Planungstechniken zukunftsorientierter Unternehmensführung. In Japan wird das Verfahren seit den 70er Jahren in vierjährigem Abstand zur umfassenden Abschätzung zukünftiger Entwicklungen in Wissenschaft und Technik eingesetzt. 1992 wurde dieser japanische Untersuchungsansatz nach Deutschland übertragen.
Quelle:
http://www.berufsbildungsbericht.info/_htdocs/bbb1999/teil2/kap_3/teil2_3_6_2.htm

25 Prozent reicht es aus, wenn die Standards definiert sind und es messbare Kriterien zur Überprüfbarkeit gibt. 10 Prozent wollen definierte Standards. 14 Prozent reicht es, einen Leitfaden zur Selbstüberprüfung in der Einrichtung zu haben. Erkennbar ist, dass ein Großteil sehr an harten Kriterien interessiert ist.
Eine weitere wichtige Frage war, ob das System im Grunde eine Selbstbewertung mit Selbstverpflichtung sein sollte. 54 Prozent der Befragten sagen, das System soll aus Eigen- und Fremdbewertung bestehen. Also im Grunde eine Art Selbstreport, aber auch ein Bewertungsgespräch mit externen Gutachtern und eine Testierung, um das zu dokumentieren und abzuprüfen. 31 Prozent sagen, wir möchten darüber hinaus eine Begutachtung durch eine anerkannte externe Instanz. Interessant ist auch der Blick auf die Größe der Einrichtungen, denn wir wollen ein Modell entwickeln, das auch für kleinere Einrichtungen umsetzbar ist. Die Befragung zeigte, dass je größer die Einrichtung ist, desto mehr dazu tendiert wird, ein anerkanntes Zertifikat zu bekommen.

Anforderungen an Qualitätsstandards und Qualitätsmodell

Mindestanforderungen und ein Maßstab für Beratungsqualität sind wichtig für unser Modell. Ebenso wichtig sind aber auch, die Akzeptanz durch die öffentlichen Institutionen und ein gemeinsames Qualitätsverständnis zu entwickeln, einen Mehrwert für die Einrichtung zu schaffen und es für kleine Organisationen praktikabel und bezahlbar zu machen. Außerdem gilt es, die Zielgruppenspezifik und die Gendersensibilität zu verankern. Vor allem geht es darum, ein breitenwirksames Modell zu entwickeln, das so aufgebaut ist, dass es Weiterentwicklung ermöglicht und

anschlussfähig an bestehende Systeme ist. Wo setzen wir inhaltlich an? Auch hier wollen wir adaptieren und anschlussfähig an bestehende Qualitätsmanagement-Systeme sein. Darin gibt es zentrale Qualitätsbereiche: Das Leitbild, den Bereich Leitung/Führung/Strategie, den Bereich Mitarbeiter und Ressourcen, die Schlüsselprozesse, den Bereich Controlling/Evaluation und die Kommunikation mit den Kunden und Kundinnen. Das sind unsere zentralen sechs Qualitätsbereiche.

Beispiele für Qualitätsstandards

Zum Abschluss ein Blick auf die Qualitätsstandards, auch wenn sie noch nicht abschließend entwickelt sind. Nehmen wir als Beispiel das **Leitbild**. Hier haben die Experten und Expertinnen folgendes formuliert: Die Organisation hat ein Strategie bestimmendes Leitbild, das die Kunden und Kundinnen über Ziele, Werte, Selbstverständnis, Beratungsgrundsätze und Kernkompetenzen informiert. Dieses Leitbild soll aber nicht nur auf dem Papier stehen, es soll veröffentlicht sein, es soll intern kommuniziert sein und auch gelebt, regelmäßig überprüft und den Entwicklungen angepasst werden. Die Einrichtung verankert außerdem Strategien zu Chancengleichheit und Gendermainstreaming in ihrem Leitbild.

Dasselbe gilt für den Bereich Schlüsselprozesse zur Sicherstellung einer einheitlichen Beratungsqualität. Hier gilt es, den gesamten Beratungsprozess von der Bedarfsanalyse bis zum Ergebnis zu dokumentieren, und zwar inhaltlich nachvollziehbar.
Das Beratungskonzept orientiert sich am Referenzmodell der Gründungsberatung, wie zum Beispiel dem Vier-Phasen-Modell. Es orientiert sich an der Individualität einer

jeden Gründungsberatung, berücksichtigt Zielgruppen und genderspezifische Besonderheiten in der Vermittlung, sowohl methodisch-didaktisch, wie auch in der Ausgestaltung ihrer Angebote.

Und wie geht es weiter? Wir sind mitten in der Arbeit mit dem Expert/innenausschuss. Die Ausschussarbeit soll im Juli dieses Jahres abgeschlossen und die Ergebnisse vorgestellt werden. Dann soll ein Testlauf beginnen.

Weitere Informationen: *www.dgf-qualitaet.de und www.awope.org*

Thorsten Visbal,
Projektentwickler und Coach
im Gründungszentrum Enigma
in Hamburg

Thorsten Visbal
Qualifikation von Beraterinnen und Beratern in der Praxis

Thorsten Visbal leitet das Projekt Enigma Q-plus. Das ist eine Zusatzqualifizierung zur Beratung von Selbstständigen und kleinen Unternehmen. Er ist Sozialökonom und arbeitet seit mehreren Jahren im Gründungszentrum Enigma in Hamburg. Er ist dort Projektentwickler und Coach und hat mehrere Gründungszentren bundesweit aufgebaut. Das Hamburger Gründungszentrum Enigma realisiert im Rahmen von EQUAL die Zusatzqualifizierung Enigma Q-plus, die sie gemeinsam mit dem Lehrstuhl für Gründungsmanagement der Universität Lüneburg entwickelt hat.

Das Thema Qualität ist zentraler Bestandteil dieser Tagung. Ich möchte hier unsere Aktivitäten zusammenfassen und gebe einen kleinen Ausblick auf das, was 2007 passiert. In den Eingangsreferaten wurde schon erwähnt, dass es eine hohe Zahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gibt. Das ALG II kam 2005 ins Spiel, auch das ist wichtig für unsere Arbeit. Als wir 2005 gestartet sind, ging es weniger um das Gründen, sondern vielmehr um das Selfemployment. Wir konzentrieren uns bei der Zielsetzung unserer Produkte und Projekte auf eine Formel, die auch auf unserem Flyer steht: „Verdiene dein eigenes Geld". Das ist unsere Definition von Erfolg. Die Menschen gründen mit weniger Risiko. Nur 30 Prozent nehmen einen Kredit auf. Nur 30 Prozent stellen Beschäftigte ein. Das ist eine ganz andere Zielgruppe, mit der wir es zu tun haben. Es wurde bereits erwähnt, dass Gründer und Gründerinnen „aus der Not heraus" gründen. Es gibt einfach weniger Gründer und Gründerinnen, die „von Natur aus"

gründen. Es ist nicht nur die „Notgründung". Wir bemerken, dass die Motivation zum Gründen auch Opportunitätsgründe sind. Es gibt jetzt eine „Gelegenheit" zum Gründen. Aber, es sind weniger Menschen, die sagen: „Ich bin jetzt auf die Welt gekommen und werde Unternehmer". Wir haben auch Unsicherheit auf Seiten der Auftraggeber wahrgenommen hinsichtlich der Frage, wem ich als Förderer eigentlich mein Geld gebe.

Zum Hintergrund

Wir sind Mitglied der EQUAL-Entwicklungspartnerschaft „Exzept". Als wir uns 2005 auf den Weg gemacht haben, wollten wir eine zielgruppenspezifische Qualifizierung ins Leben rufen. Wir wollen Berater und Beraterinnen professionalisieren. Im typischen Enigma-Verfahren sind wir mit dem Projekt „104 im Quartier" gestartet. Alle Gründer und Gründerinnen müssen bei uns in den ersten zwei Wochen 104 Personen face to face ansprechen und herausfinden, was sie über ihr Produkt denken. Das machten wir mit unserer Idee Enigma Q-plus auch. Aber es war zunächst etwas schwierig, weil Hamburg und die Gründungsberater in der Hansestadt Grenzen haben. Ein paar kennen wir schon, aber uns war natürlich daran gelegen, das per Telefon zu machen und Menschen zu befragen, die uns nicht kennen. Die Auswertung der Antworten der befragten Personen aus den Bereichen Personalentwicklung, ARGE, JobCenter, Gründungsberater und -förderer erfolgte in Kooperation mit der Universität Lüneburg. Das war für uns der Start in eine sehr fruchtbare Zusammenarbeit.

Säulen der Zusatzqualifikation

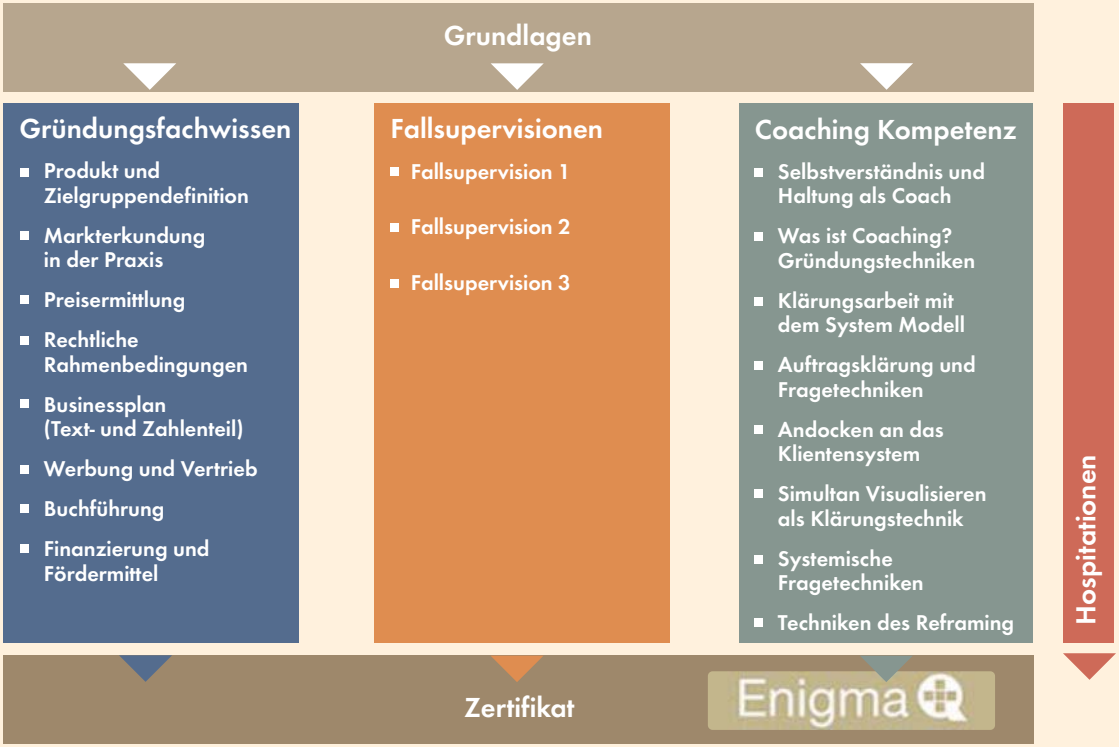
Was ist bei dieser Befragung im Juli 2005 herausgekommen? Genau das, was wir uns erhofft hatten. Nämlich, dass auf der einen Seite zur Gründungsberatung Fachwissen gehört. Natürlich muss man wissen, wie ein Businessplan geschrieben wird, ein bisschen über Recht zu wissen, ist nicht schlecht, natürlich Versicherungen, Fördermittel usw. Das **Fachwissen** ist die erste Hauptsäule von Enigma Q-plus.
Auf der anderen Seite gründen Gründer und Gründerinnen aus der Arbeitslosigkeit doch ein wenig anders, bedingt durch ihre Charaktereigenschaften. Berater sagten, sie machten die beste Businessplanberatung der Welt, aber die Kunden und Kundinnen „gingen immer gleich raus". Das bedeutet, dass sie diese Menschen irgendwie nicht mehr erreicht haben, weil die Motivation sich geändert hat.

Deswegen ist die zweite Hauptsäule in unserem Konzept die **Coachingkompetenz**, die ganz stark von den Fachexperten, insbesondere von den „zahlenlastigen" Menschen angenommen wird.

Die dritte Säule sind die **Fall-Supervisionen**, die parallel stattfinden. Die sind praxisorientiert. Alle Fälle, die man in Stuttgart oder sonst wo hat, können bei uns besprochen werden. Flankierend zu den zwölfeinhalb Tagen Schulung gibt es die Möglichkeit, im Enigma-Gründungszentrum in Hamburg in Seminaren zu **hospitieren**.

Siehe Power Point Präsentation im Anhang

Säulen zur Zusatzqualifikation



Publikum

Im Bereich Gründungsfachwissen geht es um: Produkt- und Zielgruppendefinition, Markterkundung, Preisermittlung, rechtliche Rahmenbedingungen, Businessplan, Werbung, Vertrieb, Buchführung, Finanzen und Fördermittel. Ein anderer Bereich sind die Coachingkompetenzen. Vielen ist der Unterschied zwischen Beratung und Coaching nicht klar. Es ist bewusst zu machen, wann ich Berater oder Beraterin und wann ich Coach bin. Zu den Coachingkompetenzen gehören: Gründungstechniken, Klärungsarbeit mit dem System-Modell, Auftragsklärung und Fragetechniken, Andocken an das Klientensystem, simultane Visualisierung als Klärungstechnik usw. Das sind wichtige Themen, wie man die Gründer und Gründerinnen aus der Arbeitslosigkeit erreicht. Zum Abschluss der Qualifizierung gibt es das Zertifikat. Die Ausbildung dauert zwölf Tage in Hamburg und einen halben Tag in Lüneburg.

Wir haben umfangreiche Erfahrungen gesammelt. Insgesamt 8.500 Menschen haben wir bisher begleitet. Aber das allein reicht nicht, um die Qualität zu sichern. Unser Curriculum besteht aus 50 Seiten Text. Wir haben unsere Dokumente vom Lehrstuhl für Gründungsmanagement der Universität Lüneburg evaluieren lassen, die 2005 das Prädikat „Gründerfreundlichste Hochschule Deutschlands“ erhalten hat. Die Abschlussprüfung erfolgt durch Prof. Dr. Reinhard Schulte an der Universität Lüneburg.

Bisherige Ergebnisse

Wir kommen noch nicht auf 280, wir haben 70 Berater in anderthalb Jahren zertifiziert. Damit haben wir unser Ziel mehr als erreicht. In unserem Zuwendungsbescheid stand 50. Die Evaluation bestätigte, dass der festgelegte Zeitraum von zwölf Tagen verteilt

auf sechs Monate passend gewählt wurde. Das Curriculum ist so angelegt, dass die Teilnehmenden die Möglichkeit haben, etwas aus Hamburg mitzunehmen und das in Stuttgart, Offenbach oder anderswo anzuwenden und einen Monat später wieder bei uns einzubringen. Der Input von Gründungsfachwissen und die Coaching-kompetenzen haben gleichen Stellenwert.

Ganz wichtig ist für uns das Thema Zertifizierung. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen an der Zusatzqualifizierung sind Menschen, die bereits im Kontext der Existenzgründung beratend tätig sind oder mit dem Hintergrund einer geeigneten Ausbildung in die Gründungsberatung einsteigen wollen. Sie kommen aus Banken oder sind Gründungsberater, Arbeitsvermittler und Wirtschaftsförderer. Und am Anfang steht stets die Motivation: „Ich möchte etwas für mich tun." Und nun nehmen wir wahr, dass das Thema Zertifizierung immer wichtiger wird.

Was ist das besondere an Enigma Q-plus?

Enigma Q-plus will Gründungsberatern und -beraterinnen mehr Sicherheit in der Beratung und Unterstützung von Gründern und Gründerinnen geben. Wir haben eine ganz klare Ausrichtung auf Kleinstgründungen mit bis zu fünf Arbeitnehmern. Coaching-Aspekte beziehen wir mit ein. Das muss man können, wenn man Gründungen aus der Arbeitslosigkeit betreuen will. Besonderheiten unserer Ausbildung sind die Zweiteilung in Expertenwissen und Coachingkompetenzen, der hohe Praxisanteil, die Hospitationsmöglichkeit, in der Supervision alle Fälle einzubringen, und die Praxiserfahrung unserer Dozenten. Um Dozent oder Dozentin bei Enigma Q-plus zu

sein, muss man fünf Jahre Erfahrung in der Gründungsberatung haben. Eine Besonderheit ist auch der Mix von Praxis und Universität. Die Evaluation wird von der Universität Lüneburg vorgenommen.

Wir haben in den letzten anderthalb Jahren einen guten Beitrag hinsichtlich Qualitätssicherung geleistet. Da ist wirklich etwas Gutes entstanden, das nicht in den Reißwolf kommt. Das wird weiter leben.

Entsprechend dem Wunsch unserer Teilnehmer und Teilnehmerinnen, haben wir das Prüfungsverfahren „angezogen". Die nächste Gruppe startet unter „erschwerten" Bedingungen. Wir sind dabei, unsere Erfahrungen in ein Qualitätssiegel einzubringen, das wird 2007 der Fall sein. Der Abgleich mit unseren Auftraggebern ist uns ganz wichtig. Wir sind marktorientiert gestartet und für uns wäre es toll, wenn wir die Wünsche und die Bedürfnisse der Auftraggeber mit nach Hamburg nehmen und diese in unsere Erfahrungen mit Enigma Q-plus einfließen lassen könnten.

Reaktion auf Fragen aus dem Publikum:
Die Qualifizierung Enigma Q-plus kostet jetzt 2.500 Euro, denn die EQUAL-Förderung ist beendet.

Weitere Informationen: *www.enigmagruendungszentrum.de*

Martin Jung,
Mitglied im Vorstand des VDG
und Partner von Evers & Jung

Zusammenfassung des Workshops I
Von Martin Jung

Die Grundfragen des Workshops lauteten:
Was bedeutet Qualität in der Gründungsbegleitung?
Lohnt sich öffentliche Gründungsbegleitung auch finanziell für die öffentliche Hand für die Zielgruppe der Gründer und Gründerinnen aus ALG I?

Erstens bestand Konsens darüber, dass wir für die Existenzgründer und Existenzgründerinnen eine flexible und am individuellen Bedarf ausgerichtete Begleitung über den gesamten Gründungsprozess brauchen. Existenzgründung ist als Prozess zu verstehen, von der Phase der Orientierung, des Profiling, über Qualifizierungs-, Planungs- und Startphase sowie Nachgründungsphase. Wir brauchen hochwertige Beratungs- und Begleitungsinstrumente. Zweitens haben wir analysiert, was es bereits an Instrumentarien gibt, auf denen wir aufbauen können.

Es gibt drei Standardmodule, die alle Agenturen für Arbeit bundesweit in Deutschland nutzen können, was sie allerdings sehr unterschiedlich tun: **Standardausschreibungen** für **Infotage**, für **zweitägige Assessments** und für flexible **Trainingsmaßnahmen**, die von zwei bis acht Wochen oder teilweise länger reichen können. Diese Module sollte man verstärkt in den Regionen als Standardvorgabe nutzen. Wichtig ist, dass nicht der Preis das einzige Auswahlkriterium für Anbieter sein kann, sondern, dass die Frage der Qualität der jeweiligen Anbieter mindestens genauso wichtig ist. Es kam in

den letzten Jahren zu einem gewissen Preisdumping, wo Teilnehmerstundensätze von weniger als einem Euro realisiert wurden. Dafür ist keine hochwertige Gründungsbegleitung zu gewährleisten.

Wenn wir uns anschauen, was wir an finanziellen Instrumentarien für Existenzgründer und Existenzgründerinnen aus dem ALG I haben, ist im Moment das neue **KfW-Gründercoaching** groß in der Diskussion. Es wird voraussichtlich ab August 2008 zur Verfügung stehen. Es soll für Gründer und Gründerinnen aus der Arbeitslosigkeit das bisherige ESF-Coaching über die Bundesagentur für Arbeit ablösen. Das Gründercoaching wird entsprechend aufgestockt. In vielen Regionen wird es jetzt schon über die Kammern in Kooperation mit der KfW angeboten.

Innerhalb der ersten zwölf Monate wird ein Budget von maximal 3.600 Euro pro Fall zur Verfügung stehen, mit einer Förderquote von 90 Prozent und zehn Prozent Eigenanteil. Dies ist ein finanzieller Spielraum, mit dem man in der Startphase schon ein substantielles Angebot gewährleisten kann. Im Zuge der Verhandlungen über das neue Gründercoaching gab es eine Vereinbarung zwischen dem Bund und den Ländern, nach der phasenmäßig differenziert wurde.

Künftig ist beim KfW-Gründercoaching der **Bund** für die Beratungsförderung in der Nachgründungsphase zuständig. Die **Länder** haben sich vorbehalten, dass sie den Bereich der Vorgründungsphase abdecken wollen. Für diese Lücke, die wir dort derzeit haben, brauchen wir weitere Lösungen. Die Möglichkeit, hier ein neues Instrument in

das SGB III einzubringen, Beratungsgutscheine für eine individuelle Existenzgründungsbegleitung zu nutzen, ist angesichts der neuen Aufgabenverteilung zwischen Bund und Ländern wahrscheinlich relativ schwer durchzusetzen. Dementsprechend müssen wir auf Landesebene schauen, dass wir auf Basis der vorhandenen Modelle und Strukturen geeignete Instrumente aufbauen.

Ein weiteres Thema war die Frage der **Kosten-Nutzen-Betrachtung** und der **„Investitionsentscheidung".** Der Durchschnittswert beim Gründungszuschuss beträgt ungefähr 10.000 Euro. Das ist die Summe, die die Bundesagentur für Arbeit im Durchschnitt in eine Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit investiert. Wenn die öffentliche Hand den Betrag investiert, stellt sich natürlich die Frage, auf welcher Grundlage diese Entscheidung getroffen wird. Wir sind sehr schnell auf die Frage der Tragfähigkeit gestoßen. Denn es gibt nach wie vor gewisse Anbieter auf dem Markt, die teilweise Gefälligkeitsgutachten ausstellen. Da werden ESF-Coaching-Gelder genutzt, um sich eine Stellungnahme zu „besorgen". Dementsprechend müssen wir auf das Thema Profiling verstärktes Augenmerk legen und dort ein entsprechendes Instrumentarium anbieten.

Wenn die Entscheidung darüber getroffen ist, ob ein Gründer oder eine Gründerin es überhaupt machen soll oder nicht, schließt sich die nächste Frage an: Wie können wir das Investment von 10.000 Euro durch eine **vernünftige und qualifizierte Begleitung** zu einem positiven Ergebnis führen und eine höhere Quote erreichen als es bisher der Fall ist? Bisher geht man davon aus, dass nur rund 20 Prozent der

Existenzgründer und Existenzgründerinnen aus der Arbeitslosigkeit Beratungsmaßnahmen in Anspruch nehmen.

Einigkeit herrschte darüber, dass wir ein vernünftiges **Qualitätssicherungssystem** benötigen. Da wurde der von verschiedenen Initiativen eingeschlagene Weg, dieses selbst aus den Strukturen heraus im Rahmen von Zertifizierungs- und Qualifizierungsangeboten für Gründungsberater und Gründungsberaterinnen und Beratungseinrichtungen zu entwickeln, als richtig angesehen. Das sollte weiter verfolgt werden. Die sich daraus ergebenden Systeme und Zertifizierungen sollten als Anerkennungsvoraussetzung zur Inanspruchnahme der öffentlichen Beratungsförderung bestehen.

Der letzte Diskussionspunkt war die Frage der **regionalen Netzwerke und Strukturen**. Wir halten es für notwendig, dass in allen Regionen konsistente und transparente Begleitsysteme aufgebaut werden, die vor allem für den Gründer oder die Gründerin transparent und nachvollziehbar sind. Damit nicht zu viele parallele Strukturen entstehen, sondern klar ist, wo die Kontaktstellen vor Ort sind, wer für welche Zielgruppe zuständig ist und wer welche Phasen betreut. Bedenken bestehen im Moment dahingehend, das „Kind mit dem Bade auszuschütten", wenn jetzt die Beratungsförderung neu organisiert wird. Das heißt, wenn da neue Strukturen „aufgesetzt" werden, ist **darauf** zu **achten**, dass **die sehr spezifisch ausgerichteten Angebote auf der regionalen Ebene**, insbesondere für einzelne Zielgruppen, **weiterhin nutzbar und umsetzbar sein müssen**, damit die Erfahrungen und Ressourcen nicht verloren gehen.

Martin Jung,
Mitglied im Vorstand des VDG
und Partner von Evers & Jung

Workshops: Effektive und effiziente Gründungsunterstützung von Arbeitslosen

Ziel der beiden parallel stattgefundenen Workshops war es, strukturelle Anforderungen an eine effektive und effiziente Gründungsunterstützung zu formulieren. Anschließend wurde diskutiert, wie diese unter den jeweiligen Rahmenbedingungen des SGB II und III praktisch umgesetzt werden können.

Workshop I: Gründungsunterstützung von ALGI- Empfängerinnen und -Empfängern

Dieser Workshop wurde von Martin Jung moderiert.

Martin Jung ist Mitglied im Vorstand des VDG und Partner von Evers & Jung, einem Forschungs- und Beratungsunternehmen in Hamburg, das sich auf die Themen Existenzgründung und Mittelstandsförderung spezialisiert hat. Er berät Fördereinrichtungen wie die KfW, Bürgschaftsbanken, Investitionsbanken und auch die Europäische Kommission bei der Entwicklung und Optimierung von Förderinstrumenten.

Die Diskussion wurde in zwei Teile strukturiert. In einer ersten Runde wurde das **Förderinstrumentarium der Bundesagentur für Arbeit** insbesondere für die Begleitung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit analysiert und seine Funktionsfähigkeit in der Praxis beleuchtet. In einer zweiten Runde ging es in einer **Kosten-Nutzen-Betrachtung** um die Frage, was die öffentliche Gründungsförderung

Elena Zavlaris,
Leiterin Stab Zusammenarbeit
mit der Landespolitik
in der Regionaldirektion
Berlin-Brandenburg
der Bundesagentur für Arbeit

aus der Arbeitslosigkeit kostet und welche Nutzeffekte gesehen werden.

Auf dem Podium waren vertreten:

- **Elena Zavlaris**, *Regionaldirektion Berlin-Brandenburg der Bundesagentur für Arbeit*
- **Rolf Steil**, *Agentur für Arbeit Hamburg*
- **Siegfried Franke**, *Wirtschaftsförderung und Regionalmanagement Waldeck-Frankenberg*
- **Markus Weidner**, *KIZ AG Offenbach*
- **Dr. Barbara Winde**, *Ministerium für Arbeit, Gesundheit, Soziales und Familie des Landes Brandenburg*

Elena Zavlaris
Rahmenbedingungen und Anforderungen an Gründungsunterstützung

Elena Zavlaris arbeitet in der Regionaldirektion Berlin-Brandenburg der Bundesagentur für Arbeit und leitet dort den Stab Zusammenarbeit mit der Landespolitik.

Der Stab Zusammenarbeit mit der Landespolitik ist eine Art Lobbystelle zur Politik, zu den Abgeordneten, aber auch zu den Landesregierungen. Ich möchte Ihnen aus der Sicht der Bundesagentur für Arbeit die Rahmenbedingungen, Förderungen und Förderungsmöglichkeiten vorstellen und auch die Frage beantworten, worauf wir Einfluss haben und worauf keinen.

Bisherige Förderinstrumente

Im vergangenen Jahr wurden bundesweit cirka 181.000 Existenzgründungen mit den damals noch drei verschiedenen Instrumenten der Gründungsunterstützung gefördert. In der Region Berlin-Brandenburg waren es rund 17.600. Hinzu kommen gut 30.000 Existenzgründungen mit Instrumenten von Hartz IV. Der Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist sehr hoch. Es ist politisch gewollt, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu fördern. Es gibt verschiedene Berichte des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung und anderer Institute, eine Hartz-Evaluation und den dazu gehörigen Abschlussbericht. All diese Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass die Gründungsunterstützung im Rahmen der arbeitsmarktpolitischen Instrumente der Bundesagentur sehr wirksam ist.

Im vergangenen Jahr gab es noch die Instrumente **Überbrückungsgeld** und **Ich-AG / Existenzgründungszuschuss** für die Zielgruppe der Arbeitslosen. Es gab Schwachstellen, die in Zusammenarbeit mit verschiedenen Beteiligten aufgedeckt und überarbeitet wurden. Jetzt wurde ein neues Instrument geschaffen, das die Schwachstellen der beiden Instrumente aufgreift und eine Verbesserung bieten soll. Beim Existenzgründungszuschuss wurde anfangs keine Tragfähigkeitsbescheinigung eingefordert. Das wurde im Lauf der Zeit geändert. Manche sagten auch, dass der Existenzgründerzuschuss zu lange gewährt wurde. Auf beide Instrumente gab es einen Rechtsanspruch.

All diese Dinge wurden aufgegriffen und im **Gründungszuschuss** neu gestaltet.

Jetzt gibt es nur noch ein Instrument für die Personengruppe der Arbeitslosen. Hier wird ein Rechtsanspruch mit Ermessen kombiniert. In der ersten Phase besteht ein **Rechtsanspruch**, in der zweiten Phase das **Ermessen**. Der Gründungszuschuss zwingt zu einer etwas früheren Entscheidung über eine mögliche Existenzgründung. Es muss noch ein Rechtsanspruch auf Arbeitslosengeld bestehen. Insgesamt ist das neue Instrument stärker darauf ausgerichtet, nachhaltige Gründungen zu unterstützen und mögliche Mitnahmeeffekte zu vermeiden. Das ist ein neues Instrument und wir müssen damit erst Erfahrungen sammeln.

Weitere Instrumente in der Vor- und Nachgründungsphase

Es gibt weitere Instrumente, mit denen Existenzgründungen in der Vorgründungsphase und in der Nachgründungsphase von den Arbeitsagenturen unterstützt werden. Es handelt sich in beiden Phasen um Beratungsleistungen. In der Vorgründungsphase werden **Trainingsmaßnahmen** gefördert und in der Nachgründungsphase gibt es das **ESF-Coaching.**

Die Qualität in der Beratung ist das zentrale und auch kontrovers diskutierte Thema. Eine hohe Qualität ist im Interesse der Fördermittelgeber, der Existenzgründer und Existenzgründerinnen und der Kreditinstitute. Was macht eine hohe Qualität aus? Wie ist sie zu erreichen? Was kann die Bundesagentur für Arbeit dazu beiragen? Für die passgenaue Beratung am individuellen Bedarf muss qualifiziertes Personal zur Verfügung stehen. Sie soll in einer angemessenen Zeit stattfinden. Letztlich bedeutet für uns gute Qualität auch die Anzahl der Existenzgründungen und der Gründer und Gründerinnen, die nicht wieder zurück in die Arbeitslosigkeit gehen.

Wie ist eine hohe Qualität zu erreichen?
Der erste Schritt ist natürlich das **Beratungsgespräch**. Der Kunde oder die Kundin kommt in die Arbeitsagentur zum Vermittler und dieser muss möglichst schnell erkennen, ob es ein Gründungspotential, einen Gründungswillen und ein Gründungsanliegen gibt. Eine inhaltliche Beratung erfolgt in der Arbeitsagentur nicht, weil diese dazu weder in der Lage, noch es ihre Aufgabe ist, eine inhaltliche Gründungsberatung durchzuführen. Wichtig ist, dass ein Gründungsanliegen erkannt und dass ein Netzwerk eröffnet wird, in dem sich der Gründer oder die Gründerin wiederfinden und weiterentwickeln kann.

Außerdem werden **Trainingsmaßnahmen** im Vorfeld angeboten. Diese Trainingsmaßnahmen wurden in der Vergangenheit in Zusammenarbeit mit verschiedenen Initiativen aus der Existenzgründungsszene weiterentwickelt. Es wurden Standardmodule entwickelt, die im Rahmen der geförderten Trainingsmaßnahmen angeboten werden. Diese Standardmodule sind **eintägige Informationstage** zu Chancen und Risiken einer Gründung und zur Frage, ob jemand überhaupt als Existenzgründer oder Existenzgründerin geeignet ist. Außerdem gibt es **zweitägige Eignungsfeststellungsmaßnahmen**. Darin wird eine Eignung für eine selbstständige Tätigkeit festgestellt. Es wird analysiert, welcher Gründertyp jemand ist und es gibt weitere Unterstützung.

Bei positiver Eignung gibt es als drittes Modul die **Existenzgründungsvorbereitung**. Die war auf zwei oder sechs Wochen festgelegt. Für 2007 ist das geöffnet worden.

Publikum

Die Agenturen können andere Power einkaufen. In diesen Seminaren sollen Defizite abgebaut werden, die einer Gründung entgegen stehen, durch einen auf dem individuellen Unterstützungsbedarf basierenden Mix aus Kurzseminaren, Einzelcoaching und Gruppenmaßnahmen.

Ausschreibungspflicht von Trainingsmaßnahmen

Trainingsmaßnamen sind auszuschreiben. Wie kann im Rahmen der Ausschreibung eine hohe Qualität gewährleistet werden? Zunächst wurde die Leistungsbeschreibung im Rahmen der Standardmodule verfeinert. Es geht natürlich auch darum, welche Träger ausgewählt werden. Die Träger müssen im Rahmen ihrer Anträge erläutern, wie sie die Maßnahme durchführen möchten. Sie müssen an Beispielen beschreiben, wie ein Einzelner die Maßnahme durchlaufen soll und wie sie heterogene Gruppen unter einen Hut bringen wollen. Diese Kriterien werden in einer Wertungsmatrix zusammengestellt. Auch der Preis spielt natürlich eine Rolle, wobei es verschiedene Skalen gibt. Bei besonders günstigen Angeboten wird die Kostenkalkulation überprüft. Es wird ein Korridor gebildet und Qualitätskriterien werden überprüft. Diese Maßnahmen wurden eingeleitet, nachdem die Bundesagentur für die Ausschreibung stark kritisiert wurde. An dieser Stelle wurden eine Menge Qualitätsmaßstäbe eingebaut. Insbesondere bei häufig frequentierten Coaches ist das vorgeschrieben. Letztlich, Trainingsmaßnahmen bleiben Trainingsmaßnahmen und sie bleiben Gruppenmaßnahmen. Sie haben bestimmte Beginntermine und sie müssen im Vorfeld von den Agenturen bestellt und eingekauft werden. Insofern sind der Individualität Grenzen gesetzt. Derzeit haben wir im SGB III kein anderes Instrumentarium. Deshalb bleiben weitere Instrumente im

Vorfeld einer Existenzgründung sicherlich wichtig.

Coaching

Auch beim Coaching in der Nachgründungsphase handelt es sich um eine Beratungsleistung. Wieder spielt das Thema Qualität eine Rolle. Wie kann man Coaches gewinnen, die hohen Qualitätsstandards entsprechen? Zertifizierung kann aus meiner Sicht Vorteile haben. Man muss allerdings bedenken, dass Maßnahmen dadurch teurer werden können. Möglicherweise fallen kleinere Coaches durch den Rost. Letztlich muss diese Frage irgendwann diskutiert und entschieden werden. Für die Agenturen könnte es eine wertvolle Hilfe sein, zu wissen, dass es sich um einen zertifizierten Coach handelt. Die Frage, inwieweit dies bei der Auswahl von Trägern eine Rolle spielt, ist noch nicht entschieden. Sie kann von der Bundesagentur nicht allein entschieden werden.

Laut Beschluss der Wirtschaftsministerkonferenz wird das **ESF-Coaching** zum 1.8.2008 **an die KfW übergeben**. Diese entscheidet über die Vergabe. Zurzeit werden regionale Ansprechpartner gesucht. Die Länder müssen diese benennen, damit das in den Regionen umgesetzt und organisiert werden kann. Es handelt sich um einen begrenzten Fördertopf, der zur Verfügung steht. Die näheren Konditionen kenne ich noch nicht.

Regionale Netzwerke

Welche Modelle gibt es in der Region, die sich bewährt haben? In Brandenburg gibt es das Netzwerk AGIL (Aufbruch: Gründen im Land). Jetzt nennt es sich

Gründungsnetzwerk. Es besteht aus Kammern, IHKs, Kreditinstituten, Ministerium, weiteren Institutionen und auch der Regionaldirektion Berlin-Brandenburg. Darin wird ein Informationsaustausch vorangetrieben, Kunden werden weitergeleitet, eigene Beratungsleistungen werden angeboten und Fördermittel verteilt.
Wenn man sich funktionierende Modelle anschaut, stellt man immer fest, dass es Netzwerke sind, in denen alle beteiligten Akteure an einem Tisch sitzen, wo Informationen gebündelt werden und wo Gründer und Gründerinnen die Möglichkeit haben, möglichst schnell an relevante Informationen zu kommen.

Für die Bundesagentur für Arbeit hat Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit eine hohe Bedeutung und es gibt Förderinstrumente. Wir haben heute die Möglichkeit darüber zu diskutieren, wie die Instrumente noch verbessert werden können und wie die Bundesagentur ihren Beitrag dazu leisten kann.

Martin Jung
Ergänzung zum neuen KfW-Gründercoaching

Eine Beratungsförderung, die rein administrativ abgewickelt wird, ist möglich. Die Antrags- und Kontaktstelle wird auf Landesebene jeweils von den Landesministerien benannt, über die die Anträge eingereicht werden. Das wird für Gründer und Gründerinnen aus der Arbeitslosigkeit wie folgt aussehen: 3.600 Euro Maximalbetrag für zwölf Monate mit einer Förderquote von maximal 90 Prozent, also 10 Prozent Eigenanteil. Von daher ist eine umfangreiche Förderung möglich, mit der man eine

individuelle einzelfallbezogene Begleitung in der Nachgründungsphase machen kann. Meines Wissens nehmen nur rund 20 bis 30 Prozent aller Gründer aus der Arbeitslosigkeit überhaupt eine Begleitmaßnahme in Anspruch.

Wir haben mit dem neuen KfW-Gründercoaching höchstwahrscheinlich ein sehr flexibles Instrument für eine individuelle Einzelfallbezogenheit. Es gibt die Bildungsgutscheine laut § 77 SGB III, die immer wieder diskutiert werden, auch für Vorgründungsbegleitmaßnahmen. Allerdings gibt es das Problem, dass die Teilnahmestundensätze mit 2,50 Euro gedeckelt sind und eine Zertifizierung vorausgesetzt wird.

Frau Zavlaris, sehen Sie eine Chance, die Ausführungsrichtlinien in soweit zu ändern, dieses Instrument auch für eine individuelle Vorgründungsberatung zu nutzen?

Elena Zavlaris
Zurzeit gibt es diese Möglichkeit nicht, denn die Trainingsmaßnahmen sind nicht so wie die Förderung der beruflichen Weiterbildung gestaltet. Hier läuft das von mir beschriebene Verfahren: Ausschreibung und Angebote einholen. Hier gibt es keine Zertifizierung. Letztlich wäre das eine Frage, die nicht von der Bundesagentur für Arbeit zu entscheiden wäre. Es gibt eine allgemeine Diskussion über das Instrumentarium des SGB III. Was sich da noch entwickeln wird, kann ich ihm Moment nicht sagen. Die Möglichkeit der Zertifizierung, der Ausgabe von Gutscheinen für diese Trainingsmaßnahmen, haben wir zurzeit nicht. Das wäre sicherlich auf der Ebene eines Bundesministeriums zu diskutieren.

Rolf Steil, *Agentur für Arbeit, Hamburg*
Anmerkung

Zur Frage, wie **Profilingmöglichkeiten** oder **Trainingsmaßnahmen vor Ort** genutzt werden, würde ich Ihnen empfehlen, dass Sie vor Ort mit den Agenturen ein Gespräch suchen und fragen, wie viel Integrationen durch Selbstständigkeit sie im nächsten Jahr vorhaben. Wir planen so etwas. Wir geben nicht mehr Geld nach dem Prinzip Hoffnung aus, sondern planen Investitionen für Integration. Und da gibt es so genannte geförderte Integrationen. Dazu gehören auch die Selbstständigkeitsfälle. Sie könnten fragen, wie viele Fälle eine Agentur im nächsten Jahr in die Selbstständigkeit bringen möchte und daraus könnte man ein denkbares Volumen von Trainingsmaßnahmen ableiten. Dann hätten Sie einen Anhaltspunkt für eine mittlere Zukunft.

****

Martin Jung
Frau Dr. Winde, Sie sind als Vertreterin des Flächenstaates Brandenburg hier. Die Entscheidungskompetenz für das künftige KfW-Gründercoaching geht in die Hoheit der Landesministerien über. Im Grunde gibt es eine Art Arbeitsteilung zwischen Bund und Ländern, dass die Länder eher die Begleitung auch in der Vorgründungsphase übernehmen können.
Inwieweit versuchen Sie, Ihre Landesinstrumente mit dem zu koordinieren, was auf Bundesebene zur Verfügung steht, sowohl bei der KfW als auch bei der Bundesagentur für Arbeit?

Dr. Barbara Winde,
Ministerium für Soziales, Gesundheit und Familie des Landes Brandenburg

Dr. Barbara Winde
Erfahrungen aus der Praxis

Dr. Barbara Winde ist stellvertretende Leiterin des Referats Arbeitsmarkt- und besondere Zielgruppenförderung, Existenzgründungen aus der Erwerbslosigkeit im Ministerium für Soziales, Gesundheit und Familie des Landes Brandenburg.

Was fördert der Bund, was die Länder?
Wir haben das Glück im Land Brandenburg, dass wir bisher schon die Vorgründungsphase ganz massiv gefördert haben, das heißt, die Beratung und Qualifizierung von Gründungswilligen. Wir haben jetzt beschlossen, dass die Länder die Vorgründungsphase machen und der Bund die Nachgründungsphase und, dass jeweils der Bund und die Länder bei dieser Aufteilung bleiben und nicht noch eigene Angebote in der jeweils anderen Phase machen. Insofern müssen wir unsere Förderung nicht komplett umstellen. Natürlich geht es in Zukunft darum, sich ein stückweit aneinander anzupassen, denn es gibt natürlich verschiedene Anforderungen und Verfahren.
Es ist angedacht, dass die **Förderung aus einer Hand** erfolgen soll. Das bedeutet, dass die Stellen, die bisher bei uns die Vorgründungsphase betreuen, möglichst auch die Nachgründungsphase betreuen sollen. Das ist jedenfalls unsere Vorstellung. Wir haben von Seiten des Wirtschaftsministeriums und des Arbeitsministeriums unsere Träger befragt, inwieweit diese grundsätzlich bereit wären, das zu übernehmen. Bisher gibt es eine positive Resonanz. Das betrifft vor allem die so genannten **Lotsendienste** im Land Brandenburg. Bei der Lotsendienstförderung, die seit 2001 besteht, kann ich

Rolf Steil,
Vorsitzender der Geschäftsführung
der Agentur für Arbeit Hamburg

mir gut vorstellen, dass man das sinnvoll aufeinander abstimmen kann. Aber wir müssen natürlich abwarten, wie sich das im Jahr 2008 gestaltet. Wir fangen mit unserer Förderung im März eine nur zweijährige Förderperiode an und müssen dann sehen, dass wir alles innerhalb der nächsten zwei Jahre passfähig machen.

****

Martin Jung
Herr Steil, Sie waren einer derjenigen, die als Agentur für Arbeit als erste das Thema Gründung aus der Arbeitslosigkeit umfassend aufgenommen und sehr spannende Maßnahmen entwickelt haben.
Mit welchen Ansätzen haben Sie in Hamburg begonnen?
Welche Maßnahmen sind für uns am potenzialträchtigsten?

Rolf Steil
Erfahrungen aus der Praxis

Rolf Steil ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Hamburg.

Das Überbrückungsgeld ist fast 20 Jahre am Markt. Es war am Anfang sehr umstritten. Die Gewerkschaftsbank in unserer Selbstverwaltung war dagegen, aus nachvollziehbaren Gründen. Es gab vor mehr als zehn Jahren in manchen Industrie- und Handelskammern die Vorstellung, dass Menschen, die aus der Arbeitslosigkeit gründen, überhaupt keine ordentliche Existenz aufbauen könnten. Man saß auf einem etwas anderen Ross.

Über die Banken möchte ich nichts sagen. In dieser Zeit hat der Bund Geld gegeben für die Finanzierung von Gründungszentren. Das war der erste Ansatz, mit dem die Geschichte losging.

Hamburg hat einen „Spirit" zu diesem Thema. Da ist das Bewusstsein in einer Handels- und Dienstleistungsstadt mit einem überwiegenden Anteil an Dienstleistungsberufen, dass **Selbstständigkeit positiv besetzt** ist. Es gibt viele kleine unternehmensbezogene Dienstleistungen am Markt. Dazu kommen in einer Metropolregion mit insgesamt vier Millionen Menschen auch haushaltsbezogene Dienstleistungen plus Handel und Handwerk. Dass das förderungswürdig ist, ist in der Politik schon lange Mainstream. Auch unsere Vermittler haben dazu gelernt und erkannt, dass jemand, der sich mit einer Idee beschäftigt, gefragt wird, wie viel Luft er braucht, um sie zu entwickeln? Man überprüft, ob er/sie in eine abhängige Beschäftigung gehen kann oder die Selbstständigkeit der bessere Weg ist. Hamburg hat natürlich einen Markt, in dem immer ein Potenzial für Dienstleistungen, Handel und Produktion aber auch für Existenzgründungen vorhanden ist. Wir haben Netzwerke für die Zeit vor und nach der Gründung. Wir haben auch finanzielle Starthilfen mitentwickelt. So ist Microlanding in Hamburg mitentwickelt worden.

Hamburg als Gründungshochburg

Historisch gesehen haben wir drei Flaggschiffe. **Enigma** ist vor weit mehr als zehn Jahren in Hamburg entstanden. Dann gab es die **Hamburger Existenzgründerinitiative (HEI)**, gefördert durch die Wirtschaftsbehörde, mit einem raffinierten Scheckheft für

Gründer und Gründerinnen. Ein Scheckheft mit zehn Gutscheinen. Der Gründer oder die Gründerin kann die Gutscheine pro Beratungsdienstleistung einsetzen. Die **Arbeitsstiftung** ist das dritte große Flaggschiff, das sehr früh auch Existenzgründungsberatung und Coaching übernommen hat. Außerdem gibt es viele andere private Organisationen, Firmen, Nebenerwerbszweige im Bereich von Beratungsunternehmen. Diese Mischung aus allem hat es gebracht und vieles wurde innovativ in Hamburg ausprobiert und entwickelt. Insofern kann man sagen, Hamburg ist zumindest ein Leuchtturm, wenn nicht sogar die Gründungshochburg. Dennoch kämpfen die Träger jeden Tag um ihr Standing, denn es gibt keine Dauerfinanzierung.

Mein Bild wurde durch den Bericht der Bundesregierung über die Hartz-Evaluation bestätigt. Selbst die Ich-AG hat durch diesen Bericht ein spätes Lob erfahren. Viele andere Instrumente sind kritisiert worden, die **Ich-AG** steht **als Erfolgsbaustein** darin. Wir sind zufrieden, wenn es Menschen ohne staatliche Unterstützung schaffen, ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Das ist eines der Hauptziele bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Und wer dann reicher wird, mehr erreicht und Personal einstellt, ist noch besser.

Martin Jung
Man hört bei diesen Standardmodulen in Ausschreibungen immer wieder, dass in bestimmten Regionen Anbieter ausgewählt werden, die Teilnehmerstunden teilweise unter einem Euro anbieten. Da spielt natürlich die Frage Qualitätssicherung eine große Rolle.

Wie handhaben Sie das in Hamburg?
Wie sichern Sie wirklich die Qualität der von Ihnen finanzierten Maßnahmen?

Rolf Steil
Was sie beschrieben haben, ist geschehen, sogar noch mehr auf dem großen Level aller Trainingsmaßnahmen. Die Trainingsmaßnahmen in der Vorgründungsphase sind eher ein kleiner Anteil. Die Masse der Trainingsmaßnahmen richtet sich an Themen der abhängigen Beschäftigung. Übrigens auch ein Grund, weshalb ein Gutscheinsystem analog der Förderung der beruflichen Weiterbildung (FBW) hier nicht passt. Denn FBW geht ausschließlich in abhängige Beschäftigung und nicht in Selbstständigkeit. Deshalb kann man das nicht so einfach übertragen. Das können Sie, etwas ironisierend gesagt, mit ALDI Nord und Süd vergleichen. Wenn der Markt aufgeteilt ist und wenige Stellen die Angebote in großen Losen einsammeln, dann hat das erst einmal einen Preisverfall zur Folge. Es gibt immer das **Spannungsfeld Qualität versus Preis**. Das hat es tatsächlich gegeben, dass das Pendel so weit ausschlug, dass auch in den allgemeinen Trainingsmaßnahmen ruinöse Preise aufkamen. Dann haben meine Behörde selbst und die regionalen Einkaufzentren gesagt, dass wir uns jetzt um Qualität kümmern müssen. Wir haben in Hamburg ein gutes Standing, um zu beurteilen, welchen Preis man noch nehmen kann. Die Preise liegen über zwei Euro. Das ist ein Preis, der bei Trainingsmaßnahen insgesamt real ist.

Martin Jung
Könnte die Art Selbstverpflichtung im Bereich der Transfergesellschaften, die in Hamburg

entwickelt wurde, um das Thema Qualität voranzubringen, möglicherweise ein Vorbild für Begleitmaßnahmen für Existenzgründer und Existenzgründerinnen sein?

Rolf Steil
Mein Bild von dieser Veranstaltung zeigt, dass hier etwas unterwegs ist. Da werden Prozesse und Strukturen analysiert und Qualitätskriterien darüber gelegt, sowohl über die Prozesse als auch über die Personen, die handeln sollen. Das finde ich sehr positiv. Das wird künftig auch in meiner Behörde gespiegelt. Irgendwann wird man fragen, was das für uns bedeutet, wenn Anbieter zertifiziert sind. Wir haben in Hamburg einen Ansatz aus einem ganz anderen Bereich gewählt, so genannte **Transfergesellschaften**. Sie entstehen, wenn Arbeitskräfte entlassen werden müssen, aber nicht sofort einzeln in die Arbeitslosigkeit geschickt werden. Stattdessen bildet der Arbeitgeber noch für bis zu einem Jahr eine Transfergesellschaft, wo die Arbeitsagenturen **Kurzarbeitergeld** zahlen.

Für diese steht auch immer die Frage der Qualität ihrer Arbeit. Erfolgsorientierung heißt Integration. Wir haben mit den in Hamburg handelnden Trägern, für die wir mehrere Millionen Transferkurzarbeitergeld ausgegeben haben, gesprochen.
Diese Träger haben einen sehr erfreulichen Weg gewählt. Sie haben ein Jahr lang untereinander, obwohl in Konkurrenz am Markt, **Qualitätskriterien und Prozessstandards definiert** und aufgeschrieben. Wir haben in Hamburg jetzt ein Papier dieser Träger, was aber noch nicht ein Siegel oder eine Selbstverpflichtung darstellt. Aber dort ist genau beschrieben, wann eine Transfergesellschaft erfolgreich

Siegfried Franke, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung und des Regionalmanagements Waldeck-Frankenberg

ist, also wirklich Integration verspricht. Darin sind auch die dafür wichtigen Hebel benannt, weil diese dazu führen, dass die Menschen eher einen Job kriegen und die Transfergesellschaft nicht nur Geld mitnimmt. Das ist der Weg, den ich mir hier auch vorstellen könnte.

****

Martin Jung
Ich möchte nun von der Metropole Hamburg an Herrn Franke übergeben, der aus dem ländlichen Bereich kommt. Er wird die Perspektive des ländlichen Raums dagegen stellen.

Siegfried Franke
Erfahrungen in der Kooperation mit Gründungsintermediären und Arbeitsagenturen

Siegfried Franke ist Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung und des Regionalmanagements Waldeck-Frankenberg.

7,8 Prozent Arbeitslosigkeit

Extremer kann der Unterschied eigentlich nicht sein als ein Vergleich zwischen Hamburg und Waldeck-Frankenberg. Waldeck-Frankenberg ist ein nördlicher Landkreis im Land Hessen. Ich spreche für 167.000 Menschen, aber auch für den größten hessischen Landkreis mit den meisten Übernachtungen. Touristisch sind wir sehr stark aufgestellt.

Wir haben eine ganz eigene Struktur im wirtschaftlichen Bereich. Unsere Agentur für Arbeit hat knapp 6.500 Arbeitslose. Darunter relativ wenig junge Arbeitslose. Wir haben eine Arbeitslosenquote von 7,8 Prozent und liegen damit unter unserem Landesdurchschnitt. Unser Problem ist aber: Wir haben nicht nur den flächenmäßig größten Landkreis und 22 Gemeinden. Die größte hat 24.000 Einwohner, die kleinste 1.500. Wir haben auch 51.000 sozialversicherungspflichtige Beschäftigte und insgesamt 92 Einwohner pro Quadratkilometer. Unsere Arbeitslosen kann man pro Gemeinde wahrscheinlich persönlich und namentlich feststellen und dann sagen, wer geeignet ist, in die Existenzgründung zu gehen oder wer weiterhin darauf warten soll, vielleicht doch wieder eine Beschäftigung zu finden. In so einer kleinen Einheit stellen sich Fragen wie: Was wollen wir eigentlich in der Region? Wollen wir die Arbeitslosenquote senken? Wollen wir an der demographischen Entwicklung weiterarbeiten?
Unsere Struktur erzeugt Dienstleistungsbedarf. Dass es weniger Gewerbebetriebe gibt, ist eindeutig. Wollen wir die Struktur eventuell mit Neugründungen ändern? Wollen wir generell das Angebot für die Bevölkerung oder für die Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen erweitern? Oder wollen wir für unsere rund 9.000 Unternehmen die Unternehmensnachfolge sichern?

Gut funktionierendes Netzwerk

Die Wirtschaftsförderung in Waldeck-Frankenberg als GmbH hat als Gesellschafter nicht nur den Landkreis, sondern auch die IHK, die Kreishandwerkerschaft, einen Wirtschaftsförderverein und alle regionalen Banken. Hier ist ein Netzwerk entstanden, das bei uns sehr gut funktioniert. Über die Banken habe ich zusätzlich die Möglichkeit,

unseren Existenzgründern und Existenzgründerinnen Beteiligungskapital als stille Beteiligung zur Verfügung zu stellen. Für die Bank ist es „Spielgeld", wenn sie den Eigenkapitalanteil zwischen 25.000 bis 75.000 Euro erhöhen. Probleme vor Ort gibt es dann, wenn es viele Akteure gibt, die eigentlich alle das gleiche Ziel haben und es keine Abstimmung gibt. Unsere Agentur ist über die Jahre zu einer guten Einrichtung geworden. Sie hat drei Zweigstellen. Das ist ein überschaubarer Rahmen. Die Agenturmitarbeiter wissen genau, wohin der Gründer oder die Gründerin gehen kann, wenn er/sie aus der Arbeitslosigkeit mit Bezuschussung eine Existenz aufbauen möchte. Anhand der vorliegenden Unterlagen und des **gemeinsam erstellten Leitfadens** können sie entscheiden, ob man ihn/sie entweder zur Beratungsgesellschaft zum Vorcoaching oder zum Wirtschaftsförderer schickt.

Wir haben **Gruppenveranstaltungen**, einen allgemeinen **Informationsaustausch** und **individuelle Gesprächsrunden** im Angebot. Darüber hinaus betreuen wir gemeinsam. Wenn sich jemand im handwerklichen Bereich betätigen will, wird der Schwerpunkt auf die Betreuung durch die Kreishandwerkerschaft oder durch die Handwerkskammer gelegt und im anderen Falle liegt der Schwerpunkt bei der Wirtschaftsförderung beziehungsweise bei der IHK. Wobei wir uns nicht scheuen, auch Künstler oder Personen, die im Nebenerwerb gründen, zu betreuen. Wesentlich ist bei uns, dass es „menschelt". Die handelnden Personen müssen sich verstehen und wissen, wie man die Beratungswilligen weiterleitet und wie man ihnen die wesentlichen Kenntnisse vermittelt. Wir **erstellen im Netzwerk nicht das Konzept**. Hier wird entweder an **KIZ Offenbach** (Zentrale für Existenzgründung AG) oder an das **RKW**

(Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Wirtschaft e. V.) verwiesen. Das RKW vermittelt auch einen anderen Berater. Wir begleiten die Jungunternehmer und -unternehmerinnen auch über die Gründungsphase hinaus. Es finden regelmäßig **Gründerforen** statt, auf denen der Gedankenaustausch unter den Gründern und Gründerinnen gefördert wird und wir individuell mit den Fachleuten vor Ort diskutieren können.

Martin Jung
Sie waren selbst über Jahre Geschäftsführer in einem mittelständischen Unternehmen mit 300 Mitarbeitern. Sie sind klassisch im deutschen Mittelstand sozialisiert.
Wie argumentieren Sie gegenüber Vorbehalten, insbesondere auch in den eher traditionellen Strukturen wie Banken und Kammern, gegenüber dem Thema Gründung aus der Arbeitslosigkeit?

Siegfried Franke
Der Gründer oder die Gründerin ist für uns im Landkreis anders zu betrachten als zum Beispiel in Hamburg. Ich bin gelernter Bankkaufmann, war bei einem Heizkesselhersteller im nördlichen Hessen über sieben Jahre auf europäischer Ebene tätig und 20 Jahre kaufmännischer Leiter einer Papierfabrik. All die Prügel durch Banken oder sonstige Institutionen, die ich bekommen habe, sind hängen geblieben und davon kann jeder Gründer und jede Gründerin profitieren. Seit ich 1999 vom Landrat aus der Wirtschaft mit dem Argument abgeworben wurde, man brauche einen Praktiker und keinen Verwaltungsmann oder dynamischen jungen Unabhängigen, hatte ich die Möglichkeit, die Aufgabenstellung der Wirtschaftsförderung mitzubestimmen. Für mich gab es nur

zwei Ziele: Erstens, die **bestehenden Unternehmen** im Landkreis so zu **unterstützen**, dass es eine Weiterentwicklung gibt. Zweitens, da Neuansiedlungen bestehender Firmen unwahrscheinlich sind, konnte man zur Stärkung der Region nur darauf setzen, **neue Unternehmen anzusiedeln**, Existenzgründer und Existenzgründerinnen umfassend zu unterstützen. Und diese Philosophie haben auch die Banken übernommen.

Mit den Banken gibt es nach wie vor ein Problem. Wenn Sie wenig Geld benötigen, 5.000 oder 10.000 Euro oder der Gründer bzw. die Gründerin sagt, dass er/sie wirklich nichts hat, dann gehe ich eben an die anderen Gruppierungen heran. Wir haben die **KfW** und die **Deutsche Mittelstandsbank**, die auch Mikrodarlehen anbietet. Wir stimmen uns ab. Einer weiß sicher nicht alles, kennt aber jemanden, der etwas beitragen kann, damit der Gründer oder die Gründerin optimal betreut wird. Wir haben auch unsere **Feedbackbögen** nach den Beratungen. Die, die bisher zurückgekommen sind, zeigen, dass wir weitergeholfen haben. Man sieht, da sitzen Menschen, die nicht einfach nur Unterlagen verteilen.

****

Martin Jung
Kommen wir nun zum Praktiker hier auf dem Forum, Herrn Weidner. KIZ Offenbach ist ein Anbieter von Begleitmaßnahmen für Gründer/innen aus der Arbeitslosigkeit.
Wie haben Sie es geschafft, die dortige Agentur für Arbeit davon zu überzeugen, dass Sie besser sind als die Billiganbieter?
Welche Qualitätsmaßnahmen setzen Sie intern ein, um Beratungsqualität zu gewährleisten?

Markus Weidner,
Geschäftsführer der
KIZ AG Offenbach

Markus Weidner
Wie viel Geld spart die öffentliche Hand durch Gründungsbegleitung?

Markus Weidner ist Geschäftsführer der KIZ AG Offenbach.

Preis-Leistungs-Verhältnis

Als wir 1989 mit dem Arbeitsamtsdirektor, Herrn Dr. Hauschild, zusammen gesessen haben, war das ziemlich absurd. Es gab so etwas Ähnliches wie Enigma in Hamburg. Der Arbeitsamtdirektor sagte: „Was ihr da vorhabt, hört sich völlig verrückt an. Aber ich versuche es einfach einmal. Ihr kriegt 25 Leute, und wenn ihr es bei fünf Leuten schafft, dass die sich selbstständig machen, ist es gut." Mit dieser Individualität, die damals den Arbeitsamtdirektor überzeugt hat, haben wir unseren ersten Kurs in Frankberg gestartet. Wir arbeiten heute in 56 Landkreisen. Warum kaufen uns die Leute ein? Warum gehen sie mit uns in eine Partnerschaft? Das Erste ist, sie **kaufen ein System ein** und einen Partner, der mit ihnen ein System bearbeitet, nicht den einzelnen Berater. Sie brauchen einen zuverlässigen Partner.

Wir haben zum Beispiel mit einem JobCenter in Bayern eine Verabredung. Denen ist im August 2006 das Geld ausgegangen und sie haben gesagt, wir müssten aufhören. Wie könnten wir aufhören, wenn wir 80 Leute in der Beratung haben? Wir haben vereinbart, dass wir weiter arbeiten und sie im Januar 2007 zahlen. Deshalb kaufen uns die Leute ein. Nicht, weil sie eine Beratung haben wollen, die sie für 45 bis 50 Euro irgendwo kaufen können. Auch in Bayern spielt der Preis eine Rolle. Man sagt

zu uns: „Der nächst günstigere Anbieter kostet die Hälfte von Ihnen, helfen Sie mir, zu argumentieren". Leute, die nur die einzelne Beratungsstunde sehen, kaufen nicht bei uns. Die, die auf dem Markt etwas bewegen wollen, eine Idee umsetzen wollen, Potenzial beim Menschen heben wollen, die kaufen uns ein. Die können wir auch überzeugen, dass das mit uns möglich ist. Über Preise reden wir nicht mehr, aber über die Idee vorweg und dann ergibt sich der Preis automatisch.

Qualitätsfaktoren

Wie stellen wir die Qualität sicher? Wie stellen wir das System sicher? Am Anfang haben wir sehr stark auf **Tools** gesetzt. Wir haben einen achtzigseitigen Leitfaden für das Unternehmenskonzept. Zusätzlich haben wir Software für Buchführung und ein Erfolgsbarometer entwickelt, also qualitative Faktoren. Das setzen die Berater und Beraterinnen ein und damit habe ich ein gewisses Maß an Qualität sichergestellt. Das haben wir von Anfang an gemacht.

Der zweite wichtige Baustein ist die **Kundenbefragung**. Bis heute wird jeder Seminartag einzeln durch die Teilnehmer und Teilnehmerinnen evaluiert. Wir haben es geschafft, bis April/Mai 2006 tatsächlich jede einzelne Beratung zu bewerten. Wir waren dann irgendwann bei 20.000 Beratungsstunden und dann ging das nicht mehr so gut mit den Excel-Tabellen, wir mussten das System umstellen. Wir arbeiten mit etwa 30 bis 40 freien Beratern und Beraterinnen zusammen. Da beobachtet man auch Entwicklungen. Jemand kommt neu herein und dann fängt er/sie erst einmal ein bisschen schwächer an, aber man kann deutlich ein Potenzial erkennen.

Wir schauen uns auch die Unternehmenskonzepte an. Da kann ich auch Stärken und Schwächen von Beratern und Beraterinnen erkennen. Wenn jemand regelmäßig den Markt zu dünn bearbeitet, dann hat der Berater oder die Beraterin eine Schwäche. Da gehe ich gezielt rein und spreche mit ihm.

Zum dritten Baustein: Wir hatten schon immer ein sehr umfassendes **Einarbeitungs- und Ausbildungssystem.** Alle Berater und Beraterinnen, die bei uns anfangen, nehmen parallel zu ihrer Coachingtätigkeit an einem Einarbeitungskurs teil. Der geht über sechs Monate und umfasst etwa zehn Tage. Parallel dazu bieten wir jeden Monat in den Geschäftsstellen oder in den Regionen **Einzelfallbesprechungen** für die Trainer an. Nach sechs Monaten ist er/sie in etwa „drin", dann macht er/sie ein Jahr Praxis. Jetzt sind wir dabei, mit Enigma und dem BQZ und in Zusammenarbeit mit der Universität Lüneburg einen **Zertifikatskurs für Gründungsberater und Gründungsberaterinnen** zu **etablieren**. Wir lehnen uns an das Enigma Q-plus System an. Natürlich haben wir unsere eigenen Besonderheiten, aber in Abstimmung werden wir auf den gleichen Abschluss hinarbeiten. Last but not least, seit letztem Jahr haben wir das **BQZ-Siegel**. Wir sind zertifiziert im Qualitätsmanagement nach BQZ.

****

Aus der Diskussion:

Diskussionsteilnehmer(in)

In Berlin haben wir das Problem, dass es spezielle Fördermaßnahmen wie in anderen Ländern nicht gibt. Sie haben eben das RKW und die IHK-Förderung angesprochen.

Publikum

Hier bleiben für die Phase nach der Gründung nur die 500 Euro ESF-Coaching. Das ist für die Berater und Beraterinnen, die sich immer mehr qualifizieren sollen, mit einem Stundensatz von 40 Euro netto relativ wenig. Nur zwölf Stunden sind für die Zeit nach der Gründung da. Die Arbeitskosten, auch bei den JobCentern, steigen dadurch, dass regelmäßig viele zurückkommen, die die Gründung nicht schaffen. Vielmehr Wert müsste darauf gelegt werden, die Phase nach der Gründung zu entwickeln.

Sven Pioch, *Serviceprojektberatung, Berlin*
Ich bin Dozent und Gründercoach. Die erste Phase beim **Gründungszuschuss** ist neun Monate lang, dann gibt es eine Prüfung. Im Augenblick stellen wir die Tragfähigkeit als Externe fest. Die Gründer und Gründerinnen laufen los, sie haben ihre Businesspläne. Ich rate immer dazu, zunächst von den neun Monaten auszugehen, weil ich heute nicht sagen kann, was dort geprüft wird. Als Diplomkaufmann sage ich, dass das betriebswirtschaftlich zu kurz gesehen ist. Neun Monate sind nicht einmal ein ganzer Jahresdurchlauf. Viele Gründer und Gründerinnen haben saisonale Schwankungen in der Akquise und Anlaufzeiten.
Frau Zavlaris, können Sie sagen, wer prüfen soll und welche Inhalte geprüft werden? Sollen wir als Coaches oder Dozenten noch einmal rangehen, was wir prüfen sollen?

Elena Zavlaris
Zum **Coaching in der Nachgründungsphase**: Es stehen ESF-Gelder zur Verfügung, aber es sind begrenzte Mittel, die natürlich erwirtschaftet werden müssen. Insofern

muss man darüber nachdenken, nach welchen Kriterien sie verteilt werden. Können viele ein bisschen davon profitieren oder können nur wenige intensiv davon profitieren? Insofern muss man fragen, wer was bekommt. Nachgründungscoaching wird zukünftig zur KfW übergehen. Ob im Einzelfall das Angebot über ESF ausreichend ist, kann natürlich nur individuell beantwortet werden.

Wie wird die **Prüfung** durchgeführt und was wird geprüft? Nach der ersten Phase, auf die ein Rechtsanspruch besteht, soll im Rahmen des Ermessens geprüft werden, ob die Gründung tragfähig ist. Hat es einen Sinn weiter zu finanzieren? Ich kenne bisher noch keine tatsächlichen Kriterien. Vielleicht kann Herr Steil für die Agentur für Arbeit Hamburg sagen, was man sich dort für Gedanken gemacht hat. Ich habe mit meiner Kollegin, die das bei uns in der Regionaldirektion betreut, darüber gesprochen. Sie geht davon aus, dass relativ kulant geprüft wird. Es werden also keine sehr hohen Anforderungen daran gestellt, ob diese Ermessensleistungen gewährt werden. Sollte sich natürlich abzeichnen, dass die Gründung nicht tragfähig ist, könnte es dazu führen, die Leistung nicht zu gewähren. Aber letztlich hat auch die Agentur ein Interesse daran, dass jemand mit seiner Gründung erfolgreich ist und nicht wieder arbeitslos wird. Ich gehe davon aus, dass es eine relativ großzügige Prüfung geben wird.

Rolf Steil
Meine Kollegin hat mir das **Formular** ihres **Prüfrasters** mitgegeben. Ermessen muss pflichtgemäß angewandt werden und ist justitiabel, das heißt, im Zweifel gerichtlich nachprüfbar. Der Prüfvorgang muss dokumentiert werden. Bisher gibt es dafür keinen

besonderen Antragsvordruck. Bundesweit ist kein Raster vorgegeben. Der Antrag kann durch ein formloses Schreiben mit der Bitte um Weitergewährung gestellt werden. Natürlich müssen wir abwägen können, ob die Voraussetzungen, nämlich intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten, stimmen. Dem Antrag sollen **folgende Unterlagen beigefügt** sein:

(A) Kurzer Bericht über die unternehmerischen Tätigkeiten in den ersten mindestens sieben Monaten. In diesem Bericht soll auch ein Ausblick auf die weitere Auftragsentwicklung und Erfolgsaussichten des Unternehmens enthalten sein, zumindest bis zum Ablauf des 15. Monats seit der Gründung.

(B) Übersicht über Einnahmen und Ausgaben der ersten mindestens sieben Monate seit der Gründung.

(C) Übersicht über die bisherigen Auftragseingänge und die Bemühungen zum Erhalt von Aufträgen und Akquisetätigkeiten.

Das sind Eckpunkte, an denen wir in Hamburg versuchen festzumachen, ob die gesetzlichen Voraussetzungen für die Weiterförderung vorliegen. Ich denke, dass tendenziell in allen Agenturen so vorgegangen wird.

Karin Friedrich, *Bundesagentur für Arbeit*
Ich komme aus der Zentrale der Bundesagentur für Arbeit und bin für den Bereich des Gründungszuschusses Ansprechpartnerin. Die Konkretisierung von Herrn Steil trifft die Sache ziemlich genau. Es ist nicht nur ein Hamburger Weg. Wir haben in unseren Weisungen an die Agenturen auch diese Beispiele genannt. Erfahrungen mit der Weitergewährung haben wir selbst nicht. Zentraler Punkt ist natürlich,

Publikum

dass der Gesetzgeber vorgegeben hat, dass die Weitergewährung daran geknüpft ist, dass intensive selbstständige und geschäftliche Aktivitäten nachzuweisen sind. Es wird auch einen **Weitergewährungsantrag** geben, der den Agenturen demnächst zur Verfügung gestellt wird. Er wird momentan programmiert und ist nicht sehr umfangreich. Es wird auch hier ein bundeseinheitliches Verfahren geben.

Maria Kiczka-Halit

Es gibt natürlich auch in Berlin Coachingmöglichkeiten, die von der Landesregierung finanziert und von einem Träger, der gsub, umgesetzt werden.
Ich würde gern auf das Thema **Möglichkeiten im Rahmen des SGB III** zurückkommen. Herr Jung, Sie hatten angesprochen, wir leben von Qualität und wir haben auch definiert, was Qualität im Bereich von Gründungsbegleitung sein müsste. Wir wissen, dass es im Rahmen des SGB III ganz schwierig ist, **individuell zu fördern**. Wir haben die Trainingsmaßnahmen nach § 77. Sie sind in der jetzigen Form nicht anwendbar. Es gibt keine Fördergutscheine, die diesen Prozess wirklich begleiten können. *Was wird zu diesem Aspekt auch im Rahmen der Bundesagentur diskutiert, zum Beispiel zu Fördergutscheinen?*
Herr Steil sprach davon, dass es vor ein paar Jahren ein **Scheckheftsystem** gab. Ich denke, das ist auf individueller Basis erfolgt. *Wie haben Sie das finanziert? Sollte man diese Überlegungen vielleicht aufgreifen und auch mit der Bundesregierung diskutieren?* Wir haben jetzt den Zuschuss geändert. Das bedeutet, dass man etwas bewegen kann. Ich würde es begrüßen, wenn man in dieser Richtung noch einmal einen Vorstoß macht. Gesetze werden in Deutschland ständig neu geregelt.

Rolf Steil
Ich halte diese Diskussion für sinnvoll, denn wir leben momentan in einer Welt, die formal geregelt ist. Dies ist nicht unveränderbar. Sie kann auch immer, wenn Sie Gesetzesänderungen ansehen, ein Stück neu bewertet werden. Wir haben inzwischen in der Gesellschaft und auch in der Politik ein eindeutig positives Bewusstsein, dass Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit Sinn machen, auch bei einer verbesserten Wirtschaftsentwicklung, die sehr deutlich ist. Dieses und nächstes Jahr werden uns wirtschaftlich helfen, also auch mehr Beschäftigung zu schaffen. Wir werden vielleicht weniger „Notgründungen" haben. Aber trotzdem werden Menschen die Alternative prüfen und die sollen gut begleitet werden.

Das angesprochene **Scheckheft** ist ein ordinäres Scheckheft über die Freie und Hansestadt Hamburg, von der HEI Hamburg. Daran haben wir uns jetzt beteiligt, erst in diesem Jahr, also kurz bevor es uns weggenommen wurde, über die Nachgründungsphase. Ein Gründer oder eine Gründerin kann das Scheckheft nutzen, indem er/sie drei Schecks einlöst. Wenn das Geld dafür nicht reicht, geben wir noch einmal maximal 500 Euro aus der Nachgründungsphase in Scheckform dazu.

Es gibt **Mindeststandards für** die **Berater und Beraterinnen**: So und so viele Jahre am Markt und so und so viele Projekte als Minimum des Zugangs, damit nicht jeder Existenzgründer bzw. jede Existenzgründerin den nächsten beraten darf.
Ich halte das, was dort angeboten wird, für gut. Ich sehe durchaus einen Sinn darin, über Abgeordnete zu gehen und zu fragen, ob das ein Weg ist, für den sich im

Hajo Streitberger

Parlament eine Mehrheit finden lässt. Man sollte darüber nachdenken, wie man das in der Vorgründungsphase einbinden kann.

Hajo Streitberger, *Enigma Company Builders GmbH, Hamburg*
Sie unterscheiden zwischen **Marktkunden, Beratungskunden** und **Betreuungskunden**. In unserer Praxis kommt es immer wieder vor, dass die Kunden, die am besten aussehen, von ihren Beratern und Beraterinnen zu Trainingsmaßnahmen nicht zugelassen werden. Es wird gesagt, schau dich am freien Markt um. Du kannst eigentlich morgen einen Job kriegen. Wenn die Kunden aber 45+ sind, wird es schon enger. Manchmal sind die Einschätzung des Kunden oder der Kundin zu seiner/ihrer Vermittelbarkeit und die Einschätzung des Beraters bzw. der Beraterin durchaus unterschiedlich.
Wo siedeln Sie Existenzgründungsberatung im Zugang, also im Erstgespräch zwischen Berater oder Beraterin und Arbeitslosen, an?
Ist das etwas nur für die ganz schwierigen Fälle?
Bekommen nur die die Förderung?

Hermann Steindl, *Büro für Existenzgründungen, München*
Wir haben anfangs ein Profiling. Da schätzen wir Chancen und Risiken einer Gründung ein. Dann gibt es den nächsten möglichen Einstieg über die Eingliederungsvereinbarung. Der Vermittler hat in Gesprächen gemeinsam mit dem oder der Arbeitslosen Perspektiven zu erarbeiten. Umgekehrt im Sinne von Fördern und Fordern hat auch der Arbeitslose oder die Arbeitslose mit seinem/ihrem Vermittler Perspektiven zu erarbeiten. Wenn wir einen **„Marktkunden“** vor uns haben, der fit, jung und frisch ist, dann geben wir kein

Hermann Steindl

Geld aus. Wir investieren nur dann, wenn wir es tun müssen und nicht, weil wir Geld haben. Zuerst kommt das Kundenprofiling mit der Entscheidung, ob es jemand ist, den wir fördern oder nicht. Wenn er ein **„Förderkunde“** ist, ist im Prinzip alles möglich. Dann geht es darum, über welchen Weg zu fördern ist - Praktikum, Trainingsmaßnahme, berufliche Weiterbildung oder Eingliederungszuschuss oder auch Selbstständigkeit. Und dann haben wir eine Kundengruppe, über die bis vor kurzem gesagt wurde, dass das Menschen seien, die der Markt aktuell nicht aufnehmen wird. Diese **„Betreuungskunden“** fördern wir noch mehr als früher. Heute ergeben sich neue Möglichkeiten. Das sind insbesondere ältere Arbeitslose, die durchaus fit sind, der Arbeitgeber aber lieber eine(n) 35jährige(n) einstellen würde.

Götz-Eberhard Hoffbauer, *Agentur für Arbeit Berlin Mitte*
Ich möchte etwas aus der Praxis darstellen. Im Wesentlichen hat Jede(r), der/die sich selbstständig machen will, der/die den Willen dazu hat und die Voraussetzungen mitbringt, die gleichen Chancen. Er/sie hat die **gleichen Chancen sich beraten zu lassen**. Und er/sie hat auch überall die **gleichen Chancen**, aus allen Kundengruppen heraus **gefördert zu werden.** Wir machen da keine großen Unterschiede. Natürlich werden wir „Marktkunden“ etwas anders anfassen, wenn wir sie „unterbringen“ können. Wir wollen sie mit ihren Möglichkeiten und Fähigkeiten in die Existenzgründung bringen. Und dabei nutzen wir sämtliche Elemente, die schon benannt worden sind.

Wir haben bisher im alten Übergangsgeld sechs Monate gefördert. Jetzt fördern wir

neun Monate und bieten eine Anschlussförderung an. Also wurde der Förderzeitraum insgesamt, auch für eine Nachbetrachtung, wesentlich verlängert. Wir haben dann auch die Chance zu sehen, was aus den Kunden wird. Früher haben wir ihn/sie in der Regel nach sechs Monaten aus den Augen verloren. Hier gibt es schon ein ganz gutes Instrument, das wir weiterentwickeln sollten. Von Seiten der **Coaches** oder der **Unternehmensberatungen**, mit denen wir umfangreich zu tun haben, wünschen wir uns als Arbeitsagentur wesentlich **mehr Qualität**. Wir wünschen uns auch eine gewisse Form der Zertifizierung. So wie es von Enigma beschrieben worden ist. Damit wir auf dem Markt besser erkennen können, was die Berater und Beraterinnen anbieten.

Diskussionsteilnehmer(in)
Was bedeutet Erfolg bei der Gründungsberatung?

Rolf Steil
Ich könnte mich auf die Formel zurückziehen, **wenn die Arbeitslosigkeit beendet ist, ist für uns der Auftrag erfüllt.** Ganz so ist es aber nicht. Wenn jemand wiederkommt, weil die Existenzgründung missglückt ist, stellt sich die Frage, von wem er/sie den Lebensunterhalt bekommt. Nun könnte ich mich wieder formalistisch auf die reine Rechtslage zurückziehen und sagen, ein Arbeitslosengeldanspruch, wenn er noch nicht verbraucht war, hat eine Überlebensrate von vier Jahren. In dieser Zeit zahlen wir weiter. Wenn nichts mehr da war, zahlen wir nicht weiter. Auch da könnte ich sagen: Im Sinne der reinen Versicherungsmathematik ist das Risiko begrenzt, aus dieser Kasse noch einmal zahlen zu müssen. Darauf will ich mich aber nicht zurückziehen.

Einen extremen Fall haben wir in Hamburg schon einmal durchgezogen. Wir haben mit einem Träger einen Vertrag gemacht. Darin hieß es, nach § 421 i: Du bekommst hundert potenzielle Existenzgründer. Davon muss eine Quote x in die Selbstständigkeit gebracht werden. Die erste Rate wird nach sechs Monaten, die zweite Rate nach zwölf oder achtzehn Monaten gezahlt. Das wäre sozusagen die harte Methode. Wir messen, wer nicht mehr arbeitslos ist und wer wieder kommt. Wir messen demnächst natürlich auch, ob nach neun Monaten Gründungszuschuss weitergezahlt wird. Weitere echte, harte Messinstrumente haben wir nicht. Wir haben auch weiter das Prinzip der Jährlichkeit im Haushalt. Das ganze bekommt erst Charme, wenn ich sagen würde, um wirtschaftlich zu denken und zu handeln, kann ich mir etwas erwirtschaften und habe das in diesem oder im nächsten Jahr wieder in meinem Portfolio. Das kommt vielleicht. Aber **Integration** können wir **längerfristig verfolgen**. Wir haben biographische Daten, die das Erwerbsschicksal eines Menschen länger verfolgen. Insofern haben wir jetzt die Möglichkeit, auch über mehrere Jahre zu beobachten, ob wir einen **return of invest** haben.

Siegfried Franke

Ich möchte auf die **monetäre Förderung** eingehen. Existenzgründer und Existenzgründerinnen sind die Menschen, um die wir uns kümmern sollen. Wenn ich sage, wir haben eine tolle monetäre Förderung, egal in welcher Form, und wir prüfen dann, ob die wieder zurückkehren oder nicht, dann ist mir das zu wenig. Deswegen brauchen wir die **Akteure vor Ort**. Und da gehören die Coaches und die Berater und Beraterinnen dazu, genauso wie bei uns das Netzwerk. Denn dieses Geld, das hier ausgegeben

wird, ob für neun oder fünf Monate ausgelegt, ist unser aller Geld. Und dann sind wir vor Ort gefordert. Das setzt beim Sachbearbeiter in der Agentur an, der sich sehr eng abstimmt und uns im Zweifelsfalle sagt, da kommt jemand. Bitte prüft genau, ob er/sie wirklich als Existenzgründer(in) geeignet ist. Und dann kann es nicht sein, dass irgendein Berater oder eine Beraterin vor Ort sich kümmert. Denn, jeder, der irgendwas vorhat, selbst, wenn er eine Kneipe aufmacht, muss zumindest den kleinen „Frikadellenschein" ablegen. Aber als Unternehmensberater oder Unternehmensberaterin muss ich gar nichts machen. Ich betätige mich einfach. Und das ist das Schlimme. Der Betreuer bei der Agentur sagt, da hat ein(e) Unternehmensberater(in) unterschrieben, den/die akzeptiere ich. Wenn er/sie aber vier Wochen später wieder vor der Tür steht, hat die Unterstützung im nichtmonetären Bereich nicht funktioniert.

Für mich ist es natürlich einfacher als in Berlin oder Hamburg zu sagen, ich brauche die Qualität der Beratung, denn nur dadurch ist auch gewährleistet, dass diese Gründer und Gründerinnen eine Chance bekommen, Wirtschaftskraft in die Region zu bringen. Wie kann das geschehen? Man muss die Leute individuell dazu bringen, dass Ziel zu sehen, dass der(die)jenige, der/die da kommt, ein(e) potenzielle(r) Unternehmer(in) ist. Die Kommune sollte sehen, dass hier ein(e) Gewerbesteuerzahler(in) steht. Die Region sollte sehen, dass er/sie die Situation verbessert. Und jeder in diesem Netzwerk sollte sich auf seine Stärken konzentrieren und Unterstützung gewähren. Wir können **nicht pauschal fördern**, sondern wir werden **jeden Gründer und jede Gründerin individuell betreuen** müssen.

Nobert Kunz,
Mitglied im Vorstand des VDG

Zusammenfassung des Workshops II
Von Norbert Kunz

Wir hatten drei Schwerpunktthemen in unserer Arbeitsgruppe:
Erstens den **Kunden** bzw. die **Kundin** mit seinen/ihren individuellen Besonderheiten, zweitens das Thema **regionale Kooperation** und drittens **mögliche Angebote** von Seiten **der JobCenter**.

Unsere Ausgangsthese war: Wir müssen mit den Menschen arbeiten, die zu uns kommen. Die Angebote, die zur Verfügung gestellt werden, müssen sich an deren Bedarf anpassen und nicht die Person an unsere Angebote. Wir können uns die Leute nicht aussuchen, mit denen wir arbeiten. Im Zentrum der Gründungsunterstützung muss die Beratung stehen, eine **kompetente Beratung** in allen Gründungsphasen. Aber es geht nicht nur um Beratung per se, sondern es müssen **verbindliche Qualitätsstandards** für Beratungsprozesse eingeführt werden, um die Anzahl erfolgreicher Gründungen zu erhöhen. Es sind Maßnahmen einzuführen, die eine Konzentration auf Erfolg versprechende Gründungsvorhaben ermöglichen. Stichworte sind Profiling, Beachtung der Gründerkompetenzen, Abstimmung auf den individuellen Bedarf, fachkundige Stellungnahmen, Verantwortung der Berater und Beraterinnen.

Wir haben festgestellt, dass die fachkundigen Stellungnahmen nicht wirklich helfen. Es gibt zu viele Missbrauchspotenziale. Die Verantwortungsübernahme der Berater und Beraterinnen muss deutlicher zum Ausdruck kommen als bisher. Als Option wurde

von Seiten der Stadt Kassel gesagt, dass die Leistungen aus einer Hand angeboten werden sollten. Es bedarf verbindlicher Kooperationsabsprachen zwischen unterschiedlichen Akteuren, wie es beispielsweise in Mainz und in Friedrichshain-Kreuzberg (Berlin) probiert wird. Es geht nicht um „lockere" Kooperationen, sondern darum, Instrumente, Verfahren und Dokumentationen zwischen den unterschiedlichen Akteuren zu vereinbaren, um möglichst **effektiv** zu **kooperieren**.
Eine Kooperation zwischen öffentlichen Förderinstitutionen und privaten Akteuren kann zu einer Optimierung der Gründungsunterstützung führen, weil viele öffentliche Verwaltungen nicht in der Lage sind, tatsächlich kompetente Beratungshilfe anzubieten (Beispiel Frankfurt).

Investieren um zu profitieren. Die Möglichkeiten öffentlicher Förderung nach dem SBG II sind umfänglicher als gemeinhin vermutet. Das zeigen die Beispiele aus Mainz, Kassel und Frankfurt. Das SGB bietet nach §16 die Möglichkeit, auf Einstiegsgeld zu verzichten und stattdessen ein Darlehen für die Gründungsförderung (Investitionsförderung) zu gewähren. Dann ist man nicht so stark an die gesetzlichen Regelungen und Kontrollen gebunden. Das SGB II bietet auch die Möglichkeit der **Mikrofinanzierung** oder anderer Finanzierungen, um Selbstständigkeit möglich zu machen. Wir haben verschiedene Beispiele kennen gelernt, die zeigen, dass oftmals eine Gründung nur möglich ist, wenn denjenigen, die gründen wollen, auch Geld zur Verfügung gestellt wird. Das SGB II bietet auch die Möglichkeit, **Beratungsleistungen** in angemessener Höhe zu **finanzieren.**

Wir haben die Möglichkeiten des SBG II analysiert. Es stand die These im Raum, dass das Leistungsrecht, wie es gegenwärtig interpretiert wird, zu sehr kurzfristigen Beobachtungszeiträumen zwingt und dass die **Regularien des SGB II nicht den Grundsätzen unternehmerischen Handelns entsprechen**. Als Beispiel wurde genannt, dass die Anrechnung von Quartalsüberschüssen auf das Einstiegsgeld nicht die wirkliche Ertragssituation von Unternehmen widerspiegelt. Für Kleinstunternehmen verhindert es die Rücklagenbildung und Investitionen und wirkt sich zudem negativ auf die Motivation der Gründer und Gründerinnen aus. Wenn dieser/diese endlich 800 Euro Überschuss erwirtschaftet hat, bleiben ihm/ihr durch die Aufrechnung noch 150 Euro übrig. Das wird in den Kommunen ganz unterschiedlich gehandhabt.

Gründungsberatung und Unterstützung müssen sich am individuellen Bedarf der Gründer und Gründerinnen orientieren und klar zwischen Auftraggebern, JobCentern, Kommunen und Beratern bzw. Beraterinnen abgestimmt werden. Gründungsunterstützung sollte auf der Grundlage definierter Qualitätsstandards erfolgen (München).

Das Credo war: Machbar ist vieles, der politische Wille ist entscheidend!

Klaus-Dieter Paul,
u.bus GmbH

Workshop II: Gründungsunterstützung von ALG II-Empfängerinnnen und –Empfängern

Dieser Workshop wurde von Klaus-Dieter Paul moderiert.

Klaus-Dieter Paul ist Projektentwickler und Consultant bei der u.bus Gesellschaft für regionale Entwicklung und europäisches Projektmanagement. Er ist seit 1985 in der Entwicklung transnationaler Kooperationen und Netzwerke tätig, vor allem im Bereich berufliche Aus- und Weiterbildung, Arbeitsmarkt, internationale Verwaltungszusammenarbeit und Wirtschaftsförderung.
Klaus-Dieter Paul koordiniert die EQUAL-Entwicklungspartnerschaft „Generations – Berlin integriert Erfahrung", die vom Berliner Verband für Arbeit und Ausbildung getragen wird, und ist für das Teilprojekt Europäisches Transferatelier verantwortlich.

Inhaltlich behandelt der Workshop die Möglichkeiten der Gründungsunterstützung im Rechtsrahmen des SGB II, gewährt einen Einblick in die Praxis unterschiedlicher regionaler Kontexte und diskutiert die Problematik von Effektivität und Effizienz entlang der Stichworte Kooperationsstrukturen, öffentlich-rechtliche Netzwerke, Qualitätskriterien und –kontrolle, Prozesse, Finanzierungsmodelle.

Auf dem Podium waren vertreten:

- **Andreas Küppers**, *Kompass – Zentrum für Existenzgründungen Frankfurt am Main gGmbH*

Andreas Küppers,
Kompass - Zentrum für
Existenzgründungen
Frankfurt am Main gGmbH

- **Hermann Steindl,** *Bundesqualitätszirkel Gründungsberatung e. V. (BQZ)*
- **Martina Förster,** *JobCenter für Arbeitsmarkt-Integration Mainz*
- **Stephan Felisiak,** *JobCenter Berlin Friedrichshain-Kreuzberg*
- **Burkhard Walter,** *Arbeitsförderung Kassel-Stadt GmbH*
- **Dr. Andreas Prüfer,** *Bezirksamt Berlin Lichtenberg*

Andreas Küppers
Strukturelle Probleme und Lösungsansätze in der Gründungsunterstützung
Viele Aktivitäten unter einem Dach. Kooperation im Netzwerk

Andreas Küppers ist Diplom-Betriebswirt (FH) und arbeitet bei Kompass – Zentrum für Existenzgründungen Frankfurt am Main gGmbH im Bereich Projektmanagement-Training-Coaching. Die Kompass GmbH ist ein Gründungszentrum für potenzielle Gründer und Gründerinnen, die entweder als arbeitslos oder Arbeit suchend gemeldet sind.
Im Rahmen der EQUAL-Entwicklungspartnerschaft „Integra.net (IQ-Netzwerk)" ist Andreas Küppers im Teilprojekt Kompass Start Ups Frankfurt am Main tätig.

Förderung von Existenzgründungen durch Mikro Plus

Mikro Plus ist ein Finanzierungsinstrument zur Förderung von Existenzgründungen durch ALG I- und ALG II-Empfänger und -Empfängerinnen in der Stadt Frankfurt. Gesetzliche Grundlage ist § 16, Absatz 1 des SGB II, in dem es heißt:
„...können weitere Leistungen erbracht werden, die für die Eingliederung ... erforderlich sind."

Mikro Plus wird seit dem 1. Juli 2005 in Frankfurt am Main umgesetzt. Es erlaubt die Gewährung von zinslosen Darlehen in Höhe von bis zu 5.000 Euro über eine Laufzeit von drei Jahren. Das Darlehen wird für Betriebsmittel und Investitionen gewährt. Mikro Plus wird in enger Zusammenarbeit zwischen den persönlichen Ansprechpartner/innen im Rhein-Main-JobCenter und Kompass gewährt. Voraussetzung für die Förderung über Mikro Plus ist die Teilnahme am Kompass *Check in* Konzept.

Das Kompass *Check in* Konzept

Gründungsinteressierte Personen nehmen am Kompass *Check in*, einer Informationsveranstaltung, und/oder an einer Vortragsreihe zu gründungsrelevanten Themen teil. Über Einzelassessments wird entschieden, ob die Personen entweder in das Modul Kompass **EXPRESS** oder Kompass **INSENSE** oder Kompass **KOMPAKT** weitergeleitet werden.

Das Modul Kompass **INTENSE** bietet Beratung und Fachgespräche, d.h. Gründungsberatung einerseits und fachspezifische Beratung andererseits, z. B. mit einem Rechtsanwalt, Steuerberater, usw. Insgesamt 16 Stunden kann die Gründungsperson in Anspruch nehmen. Im Modul Kompass **EXPRESS** sind bis zu 8 Stunden Beratung, ohne Fachberatung möglich. Das Modul Kompass **KOMPAKT** bietet zwei Wochen Existenzgründungsseminar.

Daneben gibt es noch drei weitere Module, die unabhängig von Infoveranstaltung und Einzelassessment buchbar sind. Kompass **DIREKT** ist für bereits gut vorbereitete Gründer und Gründerinnen konzipiert, die schnell gründen wollen und dementsprechend

ihren Businessplan schon fertig haben. Ein **NACHGRÜNDUNGSCOACHING** gibt es für Gründerinnen und Gründer im ersten Geschäftsjahr nach der Gründung, das vor allem der Existenzsicherung dient. **BETRIEBSANALYSE** gibt es für Unternehmer und Unternehmerinnen, als Krisenintervention für Unternehmen, die in eine Schieflage geraten sind. Bei der Betriebsanalyse unterscheiden wir zwischen solchen Personen, die bereits ergänzend ALG II erhalten, und solchen, die ALG II ergänzend neu beantragen.

Struktur der Teilnehmer und Teilnehmerinnen (01.07.2005 bis 31.12.2006)
In diesem Zeitraum wurden von Kompass 225 Tragfähigkeitsbescheinigungen für ALG II-Empfänger und -Empfängerinnen ausgestellt, 63 für Frauen und 162 für Männer. Darunter waren 23 Migrantinnen und 84 Migranten.
Auf Grundlage der **Tragfähigkeitsbescheinigungen** wurden insgesamt 65 **Darlehensempfehlungen** ausgesprochen, davon 17 für Frauen und 48 für Männer. Unter den Darlehensempfängern waren 8 Migrantinnen und 28 Migranten.
Die Quote für Tragfähigkeiten hinsichtlich § 29 SGB II betrug 23,5 Prozent (47,6%). Die Quote für Darlehensempfehlungen auf der Grundlage der Tragfähigkeiten betrug 6,8 Prozent (55,4%).

Regionale Vernetzung, Gesellschafter und Akteure
Die Kompass gGmbH wurde im Juli 2000 gegründet. **Gesellschafter** sind die Wirtschaftsförderung GmbH Frankfurt und die Bildungsträger Bildungswerk der hessischen Wirtschaft e. V. sowie Frauenbetriebe – Qualifikation für die berufliche

Burkhard Walter,
Arbeitsförderung Kassel-Stadt GmbH

Selbständigkeit e. V. **Weitere Akteure** sind die Agentur für Arbeit Frankfurt am Main, die Rhein-Main-Jobcenter GmbH sowie das Frauenreferat und das Sozialdezernat der Stadt Frankfurt. Die Kompass gGmbH ist Produkt einer regionalen Vernetzung der Arbeitsmarkt-, Wirtschafts- und Sozialpolitik in Frankfurt am Main. Federführend für die Gründung war der **ständige Wirtschafts- und Arbeitsmarktausschuss der Stadt Frankfurt am Main** (SWAK). Hauptakteure sind: Wirtschaftsförderung, Regionale Agentur für Arbeit, Kammern und Bildungsträger. Es gibt eine langjährige Zusammenarbeit mit dem Sozialdezernat in der Vergabe von Kleinstkrediten an Sozialhilfeempfänger und Sozialhilfeempfängerinnen.

****

Burkhard Walter
Erfahrungen aus der Praxis
Die Kommune als Initiator und Regisseur

Burkhard Walter ist Leiter Arbeitgeberservice/Existenzgründungsberatung der Arbeitsförderung Kassel-Stadt GmbH. Gesellschafter der Arbeitsförderung GmbH sind die Stadt Kassel und die Agentur für Arbeit.

Das Kasseler Modell ProGES

Existenzgründungs- und Erhaltungsförderung wird in Kassel mit dem Modell ProGES praktiziert. ProGES bedeutet: Pro Existenzgründung, Pro Existenzerhaltung,

Pro Existenzsicherung. Das Kasseler Modell ProGES begleitet erwerbsfähige Hilfebedürftige beim Übergang von öffentlicher Subventionierung zu unternehmerischer Unabhängigkeit. ProGES richtet sich an Personen, die in Kassel wohnen und den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten. ProGES berät bei der Existenzgründung und zeigt die Möglichkeiten der finanziellen Förderung auf.

Begleitung aus einer Hand

Die Erstberatung sowie eventuelle Folgeberatungen wirken als Filtersystem, in dem nur Erfolg versprechende Gründungsideen weiter verfolgt werden. Damit ist ein effizienter Mitteleinsatz gewährleistet. Qualifizierungsmodule werden da, wo sie notwendig sind, von außen eingekauft. Für den nachhaltigen Erfolg einer Existenzgründung ist eine Begleitung in der ersten Gründungsphase in Form von Coaching erforderlich.

Der Prozess von Beratung, Prüfung, Begleitung sowie Coaching und Controlling sollte nach dem Prinzip der kurzen Wege bei der Person des Beraters oder der Beraterin zusammengeführt, vermittelt und gesteuert werden, so dass es für den/die Gründungswillige(n) nur einen Ansprechpartner(in) gibt und diese(r) wiederum den Prozess der Umsetzung der Geschäftsidee bzw. Übernahme eines bestehenden Betriebs verfolgen kann.

Das Erstgespräch beinhaltet folgende Schritte: Besprechung des Grobkonzepts, Beratungs- und Geschäftsplanung, Bewertung des Bewerbers oder der Bewerberin, Entscheidung über den weiteren Verlauf, Beratung – Rücknahme – Ablehnung.

Fällt die Entscheidung zu Gunsten einer Beratung, kann diese als interne Gründungsvorbereitung durch eine(n) Berater(in) der ProGES oder extern durch eine(n) freie(n) Unternehmensberater(in) über die RKW Hessen erfolgen.

Anforderungen an Berater und Beraterinnen

Die Beratung muss sich immer individuell der Herkunft, den Kenntnissen und den Fähigkeiten der Person anpassen und der jeweiligen Gründungsidee folgen. Der Berater oder die Beraterin muss Grundlagenwissen über die Grundvoraussetzungen erfolgreicher Existenzgründungen haben, um die Chancen für eine Idee realistisch einschätzen zu können. Er/sie darf die Gründungsidee niemals unabhängig von der Gründungsperson sehen und beurteilen. Wichtig dafür sind soziokulturelle Kenntnisse über den Existenzgründer oder die Existenzgründerin und den potentiellen Kundenkreis sowie Kenntnisse über geschlechtsspezifische Herangehensweisen und deren Akzeptanz und Unterstützung. Der Berater oder die Beraterin muss Entscheidungskompetenzen über die Höhe und Dauer der Leistungen haben, weil er/sie zum einen die Situation des Kunden oder der Kundin am besten kennt und zum anderen damit gegebenenfalls ein Regulations- und Sanktionsmittel in Bezug auf die Umsetzung der Gründungsidee einsetzen kann. Er/sie muss über die investive Mittelvergabe bis zu einer fest zu legenden Höhe und den Rückzahlungsmodus für Mikrokredite entscheiden können. Jede Beratung und Entscheidung ist individuell, d.h. es gibt keine standardisierten Vorgaben.

ProGES Fördermöglichkeiten

Kunden und Kundinnen bekommen bei ProGES qualifizierte interne oder externe

Beratung und Qualifizierung. Die Möglichkeiten der Förderung über das SGB II werden offensiv umgesetzt, wobei eine für den Kunden und den Erfolg des Kunden ausgelegte Rechtsanwendung stattfindet. Auch aufsuchende Beratung wird praktiziert. Laufende Hilfen vor, während und nach der Gründung/Erhaltung werden individuell gewährt. Investive Mittel werden nach intensiver Prüfung in der Regel als Darlehen gewährt, wenn Bank- und Sparkassenfinanzierungen nicht zum Tragen kommen. Die potenziellen Gründer und Gründerinnen können ein Coaching während der Gründungs- und Erhaltungsphase erhalten. In einzelnen Fällen wird auch Einstiegsgeld gewährt. Die ProGES Berater und Beraterinnen sind auch bei der Objektakquise, der Suche nach geeigneten Geschäftsäumen, behilflich.

Hauptziel der Beratung und Begleitung ist der Erfolg des Kunden oder der Kundin, das heißt die Existenzgründung und –sicherung. Die Schaffung einer selbstständigen Existenz durch eine(n) ALG II-Empfänger(in) leistet einen Beitrag zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit.

Auswertung ProGES Stand 31.12.2006

Insgesamt wurden seit 01.01.2005 1.809 Erstberatungen durchgeführt. 771 Begehren (43%) führten zu einer positiven Entscheidung. 105 (6%) Kunden und Kundinnen sind in laufender Beratung. 354 (20%) Personen wurden abgelehnt und 579 (32%) Personen sind Rücknahmen nach Beratung. 124 (16%) Personen haben nach positiver Entscheidung aus unterschiedlichen Gründen aufgegeben, wobei davon ca. 50% letztendlich gescheiterte Existenzerhaltungsversuche waren. In den Beratungen waren

529 Frauen, das sind 29% der Beratenen. 1.277 Männer wurden beraten, das sind 71% der Beratenen. Menschen nicht deutscher Herkunft waren zu 27% (insgesamt 480) in der Beratung. Es fanden insgesamt 127 Beratungen durch das Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Wirtschaft e. V. (RKW) bzw. bei freien Unternehmensberatern und Unternehmensberaterinnen statt.

Folgende **Einsparungen an staatlichen Transferleistungen** wurden realisiert: Berücksichtigt wurden 636 Fälle.

- Monatlich wurden bei Regelleistungen (Bundesmittel) insgesamt 370.805,94 Euro eingespart, jährlich sind das 4.449.671,28 Euro.
- 79.135,37 Euro wurden monatlich durch Anrechnung von Einkommen eingespart, jährlich sind das 949.624,44 Euro (in der Regel Bundesmittel).
- Bei Kosten für Unterkunft wurden monatlich 192.177,52 Euro eingespart, jährlich sind das 2.306.130,24 Euro (kommunale Mittel).
- Die Summe an Einsparungen monatlich beträgt insgesamt 642.118,83 Euro. Jährlich sind das Einsparungen von insgesamt 7.705.425,96 Euro.

* *

Hermann Steindl,
geschäftsführender Gesellschafter
der BfE München Consult GmbH

Hermann Steindl
Strukturelle Probleme und Lösungsansätze in der Gründungsunterstützung
Qualitätsverfahren in der Gründungsberatung

Hermann Steindl ist geschäftsführender Gesellschafter der BfE München Consult GmbH. Das Büro für Existenzgründungen wurde im Mai 1996 in Kooperation mit der Agentur für Arbeit in München gegründet. Es beschäftigt sich mit Gründungsberatung und mit Unternehmensberatung.
Für das europäische EQUAL-Projekt „Qualitätsstandards für zielgruppenspezifische Beratungen" ist Hermann Steindl für das BfE München und den Bundesqualitätszirkel Gründungsberatung (BQZ) e. V. Mitglied im Ausschuss „Qualitätsstandards für zielgruppenspezifische Beratungen".
Ein Schwerpunkt der Arbeit von Hermann Steindl ist die Qualitätssicherung in der Gründungsberatung. Er ist 1. Vorsitzender des Bundesqualitätszirkel Gründungsberatung (BQZ) e. V., einem Zusammenschluss von Akteuren der Gründungsförderung, deren gemeinsames Ziel es ist, die Qualität der Gründungsberatung in Deutschland nachhaltig zu verbessern.

Hermann Steindl erläutert in seinem Beitrag Aspekte der Einführung von Qualitätsstandards und der Zertifizierung in der Beratung von Existenzgründerinnen und Existenzgründern durch den Bundesqualitätszirkel Gründungsberatung (BQZ) e. V. Im zweiten Teil geht er auf das Thema Finanzierungsmöglichkeiten von ALG II-Empfängerinnen und -Empfängern ein.

Qualität in der Gründungsberatung
Qualität aus der Sicht des Kunden oder der Kundin bedeutet: Wie wird mir und meinen Wünschen/Bedürfnissen begegnet?
Qualität aus der Sicht der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bedeutet: Welche Leistungen müssen in welcher Zeit und mit welchen Mitteln erbracht werden und wie sind die internen Abläufe hierzu strukturiert?
Qualität aus der Sicht öffentlicher Auftraggeber bedeutet: Wer kann am billigsten die Leistung erbringen?

Der Bundesqualitätszirkel Gründungsberatung (BQZ) e. V.
Der BQZ wurde im Oktober 2004 als eingetragener Verein mit Sitz in Offenbach gegründet. Gründungsmitglieder sind u.a. das Büro für Existenzgründungen München (BfE), Enigma Hamburg, EXZEPT Stuttgart, KIZ Offenbach und Merkur Startup Ludwigshafen. Alle BQZ-Akteure sind Gründungszentren oder Beratungsunternehmen mit bis zu zehn Jahren Beratungserfahrung. Das BfE München kann beispielsweise bis Ende 2006 auf 10.000 begleitete Gründungen verweisen, hat bis 2002 1.500 Personen in Anstellungsverhältnisse vermittelt und kann bei den zwischen 1996 bis 2002 begleiteten Gründungen auf eine Bestandsquote von 75 Prozent verweisen.

Der BQZ verfolgt nachfolgende **Ziele**:

- Die Qualität von Existenzgründungsberatung soll nachhaltig verbessert werden.
- Gründungsberatung soll sich an genau definierten Leistungsstandards orientieren und bundesweit vergleichbar werden.

- Beratungsinstitutionen sollen ihre Dienstleistungen anhand dieser Standards zertifizieren lassen können. Mit einem Siegel können sie die Einhaltung des Standards dokumentieren.
- Die Forschung zu Rahmenbedingungen von Existenzgründung und Unternehmertum soll gefördert werden.
- Die Mitglieder des BQZ sollen mit Hilfe von Fortbildung aktiv unterstützt werden.

Zielguppen des Bundesqualitätszirkels sind Gründungszentren, Beratungsunternehmen und Beratungsorganisationen sowie Gründungsberaterinnen und Gründungsberater (geplant).

Im Einzelnen soll erreicht werden, dass Kunden und Kundinnen, Auftraggeber und Investoren mehr Sicherheit bekommen durch die Vergleichbarkeit der Vorgehensweisen und Verfahren. Öffentliche Aufträge sollen vor allem an zertifizierte Unternehmen gehen. Die staatliche Förderung von Beratungsorganisationen soll nach qualitativen Maßstäben vorgenommen werden und nicht quantitativ nach dem „Gießkannenprinzip". Beratungsorganisationen und Beratungsunternehmen sollen regelmäßig evaluiert werden.

Deshalb ist es zwingend notwendig, dass alle Qualitätsexperten und –expertinnen sich **vernetzen** und miteinander **kooperieren**, **um die Effizienz und die Durchsetzbarkeit des Qualitätsthemas zu steigern.**

Finanzierungsmöglichkeiten von ALG II-Empfängern und -Empfängerinnen am Beispiel der Mikrofinanzierung

Kapitalbeschaffung ist für viele Klein- und Kleinstunternehmen nach wie vor ein großes Problem. Sie haben häufig beispielsweise wegen fehlender banküblicher Sicherheiten keinen Zugang zum Kapitalmarkt und können ihre unternehmerischen Potenziale deshalb nicht voll entwickeln oder müssen aufgrund von Liquiditätsengpässen aufgeben. Für diese Zielgruppe gibt es seit August 2005 ein neues Finanzierungsmodell, das in Bayern und Sachsen von der Gesellschaft für Unternehmensberatung und Mikrofinanzierung mbH (GUM) in Kooperation mit dem Deutschen Mikrofinanz Institut e. V. (DMI), der GLS Gemeinschaftsbank eG und dem Mikrofinanzfonds Deutschland angeboten wird.

Die BfE München Consult GmbH ist gemeinsam mit der gründernet Beratungs- und Projektentwicklungs GmbH Chemnitz und weiteren Partnern Gesellschafter der GUM. Sie ist berechtigt, Kreditanträge bei der GUM mbH einzureichen.

Ausgegeben werden so genannte **Mikrokredite (maximale Kredithöhe 10.000 Euro, maximale Laufzeit 36 Monate**, Folgekredite möglich). Kriterien für eine Kreditvergabe sind vor allem die Persönlichkeit des Unternehmers bzw. der Unternehmerin, das Engagement, der Businessplan und die Idee. Im Mittelpunkt stehen also die Kreditnehmer, ihre Marktfähigkeit und ihre Bereitschaft, ihr Unternehmen ernsthaft aufzubauen. Voraussetzung für die Beantragung eines Mikrokredits ist die Erstellung eines aussagefähigen Unternehmenskonzepts (Businessplan) sowie ein persönliches Gespräch mit dem Büro für Existenzgründungen München oder einem anderen in der Gründungsberatung tätigen GUM-Kooperationspartner. Das BfE München hilft bei

Dr. Andreas Prüfer,
Stadtrat für Wirtschaft und Immobilien
im Bezirksamt Berlin Lichtenberg

der Erstellung des Unternehmenskonzepts und leitet bei entsprechenden Erfolgsaussichten die Unterlagen an die GUM mbH weiter.
Eine persönliche Basis für eine Kreditvergabe erfordert eine enge Partnerschaft zwischen Mikrofinanzierer und Kreditnehmer oder Kreditnehmerin. Die GUM mbH und ihre Kooperationspartner begleiten Kreditnehmer und Kreditnehmerinnen deshalb während der gesamten Kreditlaufzeit mit einem umfangreichen Dienstleistungspaket aus betriebswirtschaftlicher Beratung und Coaching.

****

Klaus-Dieter Paul
Herr Dr. Prüfer, kann Wirtschaftsförderung in diesem „Konzert" eigentlich ein Instrument spielen, das das Ganze zu einer erfolgreichen Melodie werden lässt?

Dr. Andreas Prüfer
Erfahrungen in der Kooperation mit Gründungsintermediären und JobCentern

Dr. Andreas Prüfer ist Stadtrat für Wirtschaft und Immobilien im Bezirksamt Berlin Lichtenberg.

Begrenzte Ressourcen bezirklicher Wirtschaftsförderung
Ich denke schon, dass Wirtschaftsförderung das kann. Unser Lichtenberger Büro für Wirtschaftsförderung ist mehr oder weniger eine Stabsstelle beim zuständigen Stadtrat

für Wirtschaft. Die Aufgaben dieser Büros für Wirtschaftsförderung sind in Berlin im Bezirksverwaltungsgesetz festgeschrieben. Da gehört die Existenzgründungsberatung dazu. Das ist allerdings, angesichts der Struktur dieses Büros für Wirtschaftsförderung und der Größe der Ressourcen in diesem Bereich, vor allen Dingen eine **vermittelnde Tätigkeit**. Wir sind Ansprechpartner und machen **Erstberatung** für Existenzgründer und Existenzgründerinnen. Da gibt es keine Unterscheidung in Zielgruppen. In der Regel beschäftigen wir uns mit den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

Die größte Menge der Gründungen bei uns werden von ALG II-Empfängern und -Empfängerinnen angestrebt, die unter anderem auf das Büro für Wirtschaftsförderung zukommen und eine Erstberatung erhalten. Wir geben Hinweise, wo tiefergehende Beratung vom Unternehmensberater oder der Unternehmensberaterin bis hin zu Coaching und Begleitung erfolgen kann. Diese **Gründungsbegleitung** können wir **nicht selbst leisten**. Das hat mit den begrenzten personellen Ressourcen zu tun. Wir haben im Bezirk 250.000 Einwohner. Für die Existenzgründungsberatung im Bezirksamt Lichtenberg habe ich eine Arbeitskraft. Das Büro für Wirtschaftsförderung besteht aus drei Frauen, die eine gute Arbeit machen. Aber angesichts der Einwohnerzahl und bei einer Arbeitslosenquote von 16 Prozent können Sie sich ungefähr vorstellen, dass die personellen Ressourcen begrenzt sind. Wir haben zwischen 150 und 300 Beratungen im Jahr.

Existenzgründungsförderung durch Externe

Wir haben vor allen Dingen keine Ressourcen, um eine Existenzgründungsförderung

zu betreiben. Natürlich haben wir auch in Berlin die lokalen JobCenter, die Gründungsförderung über die Instrumente des SGB II durchführen. Es gibt auch die Existenzgründungsförderprogramme der Wirtschaftsförderung des Landes Berlin über die IBB und KfW. All diese Dinge werden auch durch die bezirkliche Wirtschaftsförderung vermittelt. Wir machen es nur nicht selbst. Damit ist ein Problem verbunden. Wir haben wenig Rücklauf. Wir geben die Klienten und Klientinnen ab und nur in den wenigsten Fällen melden sie sich tatsächlich wieder zurück und wir können über Erfolge oder Misserfolge solcher Erstberatung reden. Im „Konzert" der **weiterführenden Beratung** versuchen wir mit einer Reihe von begleitenden Projekten, drittmittelfinanzierten EQUAL-geförderten Projekten, etwas zu verbessern. Enterprise ist genannt worden. Enterprise hat im Bezirk Lichtenberg ein Büro, in dem weiterführende Beratung und Coaching angeboten werden. Mit ihnen sind wir ständig im Gespräch.

Vernetzung

Für mich bleibt im Moment als Aufgabe, diese verschiedenen Aktivitäten durch Dritte im Bezirk **so** zu **vernetzen**, **dass alle voneinander wissen**. Da gibt es vielfach noch Lücken und Probleme. Da sind viele unterwegs, die unabhängig von dem, was wir in der Bezirksverwaltung initiieren, Projekte auflegen und Angebote machen, Bildungsträger insbesondere. Das zu vernetzen und in Beziehung zu setzen, auch mit den Möglichkeiten der Agentur für Arbeit und des JobCenters, ist eine Aufgabe, die in den nächsten Monaten in die Gänge gebracht werden soll. Ein kleines lokales Netzwerk Existenzgründung schwebt uns vor. Das gibt es in anderen Bezirken von Berlin, in Friedrichshain-Kreuzberg, bereits.

Martina Förster,
stellv. Geschäftsführerin des
Job-Centers für Arbeitsmarkt-
Integration Mainz

Klaus-Dieter Paul
Wir haben hier zwei Vertreter und Vertreterinnen von JobCentern am Tisch, aus Mainz und aus Berlin Friedrichshain-Kreuzberg. Wir wollen folgende Fragen beantworten: *Wer arbeitet mit wem wie zusammen? War die Zusammenarbeit erfolgreich oder nicht?* Beginnen wir mit den Erfahrungen von Frau Förster aus Mainz und kommen dann anschließend zu Herrn Felisiak aus Berlin.

Martina Förster
Erfahrungen aus der Praxis

Martina Förster ist stellvertretende Geschäftsführerin des Job-Center für Arbeitsmarkt-Integration Mainz. Das JobCenter betreut seit Januar 2005 10.096 erwerbsfähige Menschen.

JobCenter vermittelt an Gründungsintermediär
Wir haben im rheinhessischen Bereich ein EQUAL-Projekt, das nennt sich run, **rheinhessisches Unternehmensgründungsnetzwerk**, und richtet sich an verschiedene Zielgruppen, darunter auch ALG II-Empfänger und -Empfängerinnen. Wir haben den Vorteil in unseren JobCentern, dass wir Bewerber und Bewerberinnen, die sich für eine Existenzgründung interessieren, an dieses Projekt weiterleiten können und sie dort eine Beratung und Begleitung erfahren. In der Praxis läuft das folgendermaßen ab:

Interessenten und Interessentinnen, die sich selbstständig machen wollen, werden von unseren persönlichen Ansprechpartnern an die run-Einrichtung weitergeleitet. Dort wird anhand eines Fragenkatalogs abgeklärt, womit sich der/die angehende Existenzgründer(in) auseinandersetzen muss und welche Anforderungen auf ihn/sie zukommen. Es wird geklärt, ob die Person jemand ist, der/die eine Existenz gründen kann.

Profiling und Qualifizierung

Es ist unser Anliegen im JobCenter, dass wir mögliche Existenzgründungen unterstützen. Aber es ist uns auch sehr wichtig, dass die Leute geeignet sind, dass die Gründung nachhaltig ist und, dass es für sie eine Chance bedeutet, aus der Hilfebedürftigkeit herauszukommen. Beim run-Projekt wird geklärt, welche Qualifikationen jemand braucht. Ein Profiling wird durchgeführt. Dann wird in Abstimmung mit dem/der zuständigen Ansprechpartner(in) im JobCenter geklärt, welche Qualifikationsinhalte wir über unsere Förderungsmöglichkeiten fördern können. Es gibt immer einen Abgleich zwischen dem Projekt und dem/der persönlichen Ansprechpartner(in). Schließlich nimmt der Bewerber oder die Bewerberin, wenn er/sie ernsthaft für eine Existenzgründung in Frage kommt, an verschiedenen Qualifizierungsmodulen teil. Es wird individuell festgestellt, was benötigt wird. Wir sind bereit, auch einmal eine etwas umfangreichere Qualifizierung über unser Förderungsinstrumentarium zu fördern.

Gewährung von Darlehen

Wenn jemand wirklich eine Existenz gründen kann und uns die Tragfähigkeit bescheinigt

Stephan Felisiak,
Geschäftsführer des JobCenters
Berlin Friedrichshain-Kreuzberg

wird, sind wir bereit, unter Umständen ein Darlehen zu gewähren, um diese Existenzgründung zu unterstützen. Das Einstiegsgeld spielt immer wieder eine Rolle. Das Problem ist, dass in der Regel der Personenkreis der ALG II-Empfänger und -Empfängerinnen über kein Kapital verfügt, um auch zu investieren. Wir haben in der Vergangenheit mit der Gewährung von Darlehen schon erfolgreiche Existenzgründungen durchführen können. Zum Beispiel haben wir einen Hundetrainer gefördert, der sich selbstständig gemacht hat, oder eine Gebäudereinigung. Gerade im zweiten Fall ist der Existenzgründer aus der Hilfebedürftigkeit heraus gekommen und hat bei uns schon nach Arbeitskräften nachgefragt.

Nachfrage zu „run"
Ist run ein Projekt oder ein Träger?

Martina Förster
Run besteht aus verschiedenen Trägern. Ein Projekt von run ist „run Help". Das unterstützt nach der Gründung.

* *

Stephan Felisiak
Erfahrungen aus der Praxis
Gründungsunterstützung in lokaler Kooperation

Stephan Felisiak ist Geschäftsführer des JobCenters Berlin Friedrichshain-Kreuzberg.

Anträge auf Einstiegsgeld, 3 Gründungen

Zunächst einmal: Ich bin kein kommunaler Mitarbeiter. Ich repräsentiere eine Arbeitsgemeinschaft und diese hat zum Ziel, die Interessen des Bundes und der Kommune wahrzunehmen. Ich sehe das Thema aus dem regionalen Kontext in Friedrichshain-Kreuzberg. Mir sind Existenzgründungen am liebsten, die keiner staatlichen Transferleistung bedürfen. Wir schauen aufgrund unserer Erfahrungen sehr genau, wann wir fördern und wann nicht. Für uns ist **Förderung von Selbstständigkeit kein Selbstzweck**. Unsere Aufgabe ist, Hilfebedürftigkeit zu reduzieren und möglichst nachhaltig zu beenden. Unserer Erfahrung nach wird bei vielen Existenzgründungen viel Schaden durch eine unbedachte und falsche Vorgehensweise angerichtet. Gründer sind zum einen zu schnell und beginnen eine Existenzgründung. Grundlegende Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten sind nicht vorhanden, Voraussetzungen des Kapitals sind nicht vorhanden. Das geht oft schief. Da schauen wir ganz genau hin. Bei uns ist im Augenblick immer noch zu verzeichnen, dass wir **mehr Zugänge aus Selbstständigkeit** haben **als Abgänge.** Auch für uns gilt natürlich, dass nur Beschäftigte Beschäftigung schaffen. Wir wollen und fördern massiv die Selbstständigkeit. Aber ich sage Ihnen etwas aus den Erfahrungen 2006: Wir haben 175 Einstiegsgeldanträge im ersten Halbjahr 2006 bewilligt. Die laufen teilweise noch. Was glauben Sie denn, wie viele von den 175 integriert sind? Friedrichshain-Kreuzberg ist traditionell ein Bezirk mit hoher Arbeitslosigkeit. Ein Viertel der Bevölkerung dieses Bezirkes ist von unseren Leistungen abhängig, unmittelbar und mittelbar, ein Viertel von 260.000 Einwohnern. Eine hoher Anteil davon, rund 60 Prozent, sind ohne berufliche Qualifikation. Wie viele sind in diesem Kontext wohl integriert? Insgesamt drei!

Zertifizierung unbedingt notwendig

Wir haben über 125.000 Euro allein für Einstiegsgeld aufgewendet. Und jetzt schätzen Sie doch mal, wie viele von diesen Förderungen auf Grundlage von Empfehlungen fachlich kompetenter Stellen erfolgt sind? Alle. Alle wurden als positiv dargestellt. Eines ist mir bewusst geworden im Zuge der bisherigen Veranstaltung. Egal von welchem Verband, wie eine Zertifizierung aussieht, man muss tatsächlich Qualitätsstandards in irgendeiner Form schaffen, um nachhaltig Erfolge zu erzielen und nicht nur Mitnahmeeffekte, auf welcher Seite auch immer. Ich will das nicht zu schwarz malen, aber ich finde es gut, dass, egal aus welcher Richtung, ob da Universitäten oder viele Verbände dran sind, hier über Zertifizierung nachgedacht wird. Das hat natürlich Nachteile. Zertifizierung kostet Geld. Das Prozedere verteuert sich insgesamt. Aber wenn man einfach nur die nackten Zahlen anschaut, wäre es ganz gut.

Filter

Wir versuchen auch, durch entsprechende Projekte und insbesondere die Einbindung von Dritten zu schauen, welche potentiellen Existenzgründer und Existenzgründerinnen man fördern sollte. Mittels eines mehrstufigen Systems mit Filtern sollen die herausgefunden werden, wo es sich lohnt, gemeinsam mit dem Gründer oder der Gründerin weiterzumachen. Aber auch diejenigen zu identifizieren, die möglichst etwas Anderes machen sollten. Ein Pilotprojekt hat Mitte des letzten Jahres angefangen. Jetzt laufen die einzelnen Fälle und wir müssen im Rahmen des Projektes schauen, wie wir damit weiter umgehen. So etwas in ein reelles und vernünftiges Vergabeverfahren einzubetten, wie auch immer das gestaltet ist, ist aber Zukunftsmusik.

Man muss eng mit kompetenten Partnern zusammenarbeiten. Wir sind nicht in der Lage einzuschätzen, ob eine Existenzgründung erfolgreich sein könnte, ob die Voraussetzungen gut sind oder nicht. Also arbeiten wir sehr gern und intensiv mit Dritten zusammen. Und ich halte es für sinnvoll, dass sich jeder auf seine Kompetenzen konzentriert. Unsere ist die Existenzgründung an sich, nicht aber im Detail. Das muss man ganz klar sagen.

Klaus-Dieter Paul
Wie sind Sie auf die Partner gekommen?
Hat es so etwas wie ein Assessment gegeben oder waren das Projekterfahrungen?

Stephan Felisiak
Ich habe den Schwerpunkt darauf gelegt, dass wir eine Arbeitsgemeinschaft sind. Wir **stellen uns sehr stark im lokalen Kontext auf**. Und das läuft über Dinge, die im Bezirk im Bereich Wirtschaft bei der kommunalen Verwaltung angesiedelt sind. Wir sind in entsprechende Gremien eingestiegen, die bereits vor dem 1.1.2007 existierten, und wir sind intensiv bemüht, dort im lokalen Kontext tätig zu werden. Nur so kann eine Arbeitsgemeinschaft funktionieren. Wir schauen, wie wir die Interessen zum Wohle derer vernetzen können, für die wir da sind, nämlich für unsere Erwerbsfähigen und Hilfebedürftigen. Und so ist entstanden, dass wir im Grunde genommen die schon existierenden und sich immer weiter ausbauenden lokalen Kooperationen nutzen. Aus diesem lokalen Kontext heraus hat sich letztendlich auch das genannte Projekt als Modellprojekt entwickelt.

Stephan Felisiak und Elena Zavlaris

****

Aus der Diskussion:

Klaus-Dieter Paul

Herrr Felisiak hat gesagt, dass trotz positiver Beurteilung durch professionelle Berater sehr wenige Personen erfolgreich waren. Erfolg kann man planen, aber irgendwo hat die Planung auch ihre Grenzen.

Herr Walter, ist man dann bereit, auch einmal positive Überraschungen zur Kenntnis zu nehmen? Ist es Ihnen schon einmal passiert, dass Sie jemanden ganz hart ran genommen haben, der nicht erfolgreich war oder umgekehrt?

Haben sie davon gehört, dass jemand, der durch die Filter gefallen ist, dann doch Erfolg hatte?

Burkhard Walter

Ja, selbstverständlich, beides ist vorgekommen. Und nicht nur einmal. Natürlich vertun wir uns und schätzen einen Menschen falsch ein. Es stellt sich hinterher heraus, dass er/sie doch kompetent war und doch genug drauf hat und dann ohne uns gründet. Damit habe ich kein Problem. Da gehe ich hin und sage herzlichen Glückwunsch, da haben wir uns vertan. Und natürlich vertun wir uns auch bei Förderungen, wo wir glauben, das ist ein gutes Konzept, das kann man finanziell fördern, und hinterher stellt sich heraus, die Kundennachfrage ist nicht da. Dann allerdings ist es unsere Aufgabe, einen geordneten Rückzug mit dem Kunden oder der Kundin anzutreten. Ihn oder sie zu beraten, wie man geordnet zurückgehen kann, damit nicht alles zusammenbricht.

Wir haben auch die Möglichkeit, von unserem Darlehen, was wir vergeben haben, möglicherweise zurückzutreten und zu sagen, wir verzichten ganz oder teilweise auf die Rückzahlung, damit das Loch nicht noch größer wird. Trotzdem, egal, ob wir gescheitert sind, stellen wir uns als Lobby für diesen Personenkreis auf. Auch diejenigen, die einmal oder zweimal gescheitert sind, bekommen bei uns die **zweite**, **dritte** und meinetwegen auch die **vierte Chance**. Allerdings nicht blind und schon gut vorbereitet.

Maike Classen, *garage Hamburg gGmbH*
Wir fassen Gründer und Gründerinnen komplex an, ein halbes Jahr intensiv und ein halbes Jahr Coachingprogramm. Herr Felisiak, Sie hatten eine geniale Vorlage gebracht. Fachliche Stellungnahme oder ein Businessplan, das scheint ja überhaupt nicht auszureichen. Die Frage ist, **was braucht diese Zielgruppe vor allem**? Herr Walter und auch Herr Küppers, ihre Programme sind völlig genial. Aber die Frage ist, was brauchen wir? Ich habe einmal einige Anforderungen an Gründer und Gründerinnen aus dem Hartz IV-Bezug aufgeschrieben. Gründer und Gründerinnen brauchen meiner Meinung nach Unternehmerpotenzial, eine Struktur, Motivation und Medienkompetenz, darunter verstehe ich z. B. Netzwerk, Akquise, eine Mail schreiben.

Stephan Felisiak
Was braucht eigentlich die Zielgruppe?
Das kann ich Ihnen pauschal nicht beantworten. Aber sie haben völlig Recht, grundlegende Marketingkenntnisse sind ein ganz großes Problem. Akquise und vieles weitere, das sind alles Dinge, die fehlen. Und der potenzielle Gründer oder die

potenzielle Gründerin muss in die Lage versetzt werden, diese Kenntnisse auch anzuwenden. Fertigkeiten müssen dem/der angehenden Gründer(in) beigebracht werden. Herr Kunz, wenn Sie sagen, dass es so etwas in Kreuzberg nicht gegeben hat, dann müssen Sie sich die Sache mal genauer anschauen. Denn wir haben gerade die Konsequenz aus den Erfahrungen des ersten halben Jahres gezogen.

Standardmäßig läuft es im Bereich des SGB III so, das eine wie auch immer geartete fachkundige Stelle etwas abgibt. Wir haben im zweiten Halbjahr 2006 ein Projekt ins Leben gerufen, wo wir potenzielle Existenzgründer und Existenzgründerinnen in verschiedenen Phasen des Einstiegs, des Profilings, über den weiteren Prozess bis nach der Gründung begleiten. Die Ergebnisse bleiben abzuwarten. Das hat erst begonnen. Wir haben versucht, dieses Modellprojekt an der einen oder anderen Stelle einzubauen, was die Balance zwischen pauschalen und Einzelnachweisen anbelangt. Das Ziel ist, im Augenblick eher ein Wunschtraum, ein wie auch immer geartetes Commitment hinzubekommen, in einer „Gründergeschichte" über ein **Globalbudget** und eine **Zielvereinbarung** zu agieren und dann **ganz individuelle Rezepte schneidern** zu lassen. Wir machen bei denen, die weniger brauchen, wenig und bei denen, die extrem viel Begleitung brauchen, auch nach der Gründung, viel. Wir lassen die los, die gar nichts brauchen. Und die, wo es keinen Sinn hat, sind möglichst schnell auszusortieren. Bevor ich jemanden in eine sinnlose andere Maßnahme stecke, die auch Geld kostet, „schiebe" ich den lieber, wenn er möchte, in die Selbstständigkeit.

Wir richten hier teilweise viel mehr Schlimmes an, wenn wir etwas fördern, was die

Situation nicht hergibt. Nach mehreren Monaten erfolgloser Selbstständigkeit bestehen Schuldenprobleme und Misserfolgsprobleme. Wir müssen schauen, dass die **Maßnahmen**, die wir initiieren, **zielgerichtet** sind. Das ist unsere Aufgabe bei jedem. Ob wir es schaffen ist offen. Wir haben einen Auftrag für diese „Geschichte" vergeben. Das ist standardmäßig. Wer bestimmte Leistungen im Bereich der Existenzgründung haben möchte, muss eine fachkundige Stellungnahme beibringen. Teilweise sind sie gut, teilweise schlecht. Aber wenn man es schafft, dies mittelfristig in irgendeiner Form zu regeln und zu standardisieren, wäre allen geholfen.

Diskussionsteilnehmer(in)
In welcher Höhe werden Darlehen vergeben?

Martina Förster
Die Höhe der Darlehen wird sehr individuell geprüft. In erster Linie geht es darum, ob ein Vorhaben Existenz sichernd ist. In welcher Höhe wir ein Darlehen gewähren, richtet sich danach was benötigt wird. Das kann ein Darlehen von 1.000 Euro sein, das kann aber auch ein Darlehen von 5.000 Euro sein. In der Regel muss in der ersten Zeit nach der Existenzgründung nicht zurückgezahlt werden. Das Darlehen wird dann in monatlichen Teilbeträgen zurückgezahlt.

Burkhard Walter
Reicht die fachkundige Stellungnahme aus?
Ich glaube, es geht hier nicht nur um ALG II-Gründungen, sondern auch um

ALG I-Kunden und -Kundinnen. Da reicht nach meinem Dafürhalten eine fachkundige Stellungnahme nicht aus. Da muss mehr erfolgen. Warum ist das so? Die Berater und Beraterinnen vor Ort sind selbstständig und stehen in Konkurrenz zueinander. Und wenn eine Agentur im Jahr 1.000 Aufträge vergibt für fachkundige Stellungnahmen à 300 Euro pro Auftrag, dann versucht natürlich jeder Berater und jede Beraterin an diese Aufträge zu kommen. Das ist bares Geld. Und wenn er zehnmal abgelehnt hat, auch wenn es völlig zu Recht war, dann geht da keiner mehr hin. So einfach ist das. Und deswegen schaue ich mir die RKW-Berater und -Beraterinnen sehr genau an und nur diejenigen, die es wirklich ernst meinen, können mit uns auch Geld verdienen. Es gibt auch Berater und Beraterinnen, die die Beratung ablehnen, weil es zu nichts führt. Er/sie könnte auch 300 Euro verdienen, aber hinterher wird doch nicht gegründet, weil wir es ablehnen. Nur diejenigen, auf die ich mich verlassen kann, die auch einmal nein sagen, können mit uns zusammenarbeiten. Das sind sehr wenige, und die verdienen auch ganz gutes Geld.

Zu den Darlehensvergaben:
Ich hab mir selbst eine Grenze bei 10.000 Euro pro Fall gesetzt und einen Durchschnitt zwischen 4.000 und 5.000 Euro. Ich habe einen 56jährigen kroatischen Trockenbauer gefördert. Der hat 25.000 Euro gekriegt. Er hat einen Riesenauftrag an Land gezogen und gleichzeitig vier Leute eingestellt. Da habe ich kein Mammutkonzept gehabt. Das hat er gar nicht hingekriegt. Aber er ist ein guter Trockenbauer. Im Übrigen waren nach zwei Monaten auch die anderen vier weg von der Stütze.

Hermann Steindl
Ich habe zwei Anmerkungen. Ich frage mich bei diesen drei von 175 Personen, an welche Berater oder Beraterin dieser Auftrag gegangen ist. Ich muss definitiv den Ball zurückspielen. Wir haben eine relativ hohe Quote bei uns und wir machen Eignungsfeststellungen, bevor wir überhaupt eine Stellungnahme abgeben. Bei unseren **Eignungsfeststellungen** halten wir **41 Prozent** für **geeignet**. Mit denen arbeiten wir. Der „Rest" geht sofort wieder zurück.
Die professionellen Berater und Beraterinnen stehen nicht unbedingt in Konkurrenz zueinander. Das tun sie natürlich auch, aber sie stehen in erster Linie in Konkurrenz zu Beratern und Beraterinnen, die kostenfrei Beratung anbieten können, weil diese durch andere Mittel finanziert wird, beispielsweise die IHK mit Pflichtbeiträgen. Ich zahle als Berater, der ein Beratungsunternehmen mit Angestellten hat, in die IHK ein, damit die mit meinem Geld kostenfreie Beratung anbieten kann und auch noch den Auftrag von staatlichen Stellen bekommen. Da sollte man einmal darüber nachdenken, ob das System so richtig ist.

Angelika Wickboldt, *iq e. V. Projekt Enterprise, Potsdam*
Ich bin Beraterin bei der Firma iq consult im Projekt Enterprise. Ich bin seit sechs Jahren Gründungsberaterin in einer Werkstatt in Potsdam. Wir bei iq consult praktizieren schon seit einer ganzen Weile das Vier-Phasen-Modell. Und deswegen möchte ich den Referenten ein paar Fragen stellen. In unserer Gründerwerkstatt in Potsdam haben wir zurzeit 120 Teilnehmer. **In zwei Jahren** haben wir **85 Gründungen** begleitet. Davon sind etwa 80 Prozent ALG II-Empfänger und -Empfängerinnen gewesen.

ALG II/I-Empfänger und -Empfängerinnen sind bei uns in der Beratung gleichgestellt. Vier Phasen durchlaufen alle. Sicherlich gibt es bei den Hartz IV-Empfängern und -Empfängerinnen differenzierte Geschichten, die man besprechen muss, aber inhaltlich laufen die Beratungen ähnlich oder genauso ab.
Herr Küppers, Sie haben die Mikrofinanzierung dargestellt. Wir als iq consult bieten zwei Mikrofinanzierungen an. Einmal vor der Gründung 5.000 Euro und bis zu 15.000 Euro nach der Gründung.
Schreiben Ihre Gründer und Gründerinnen die Businesspläne selbst?
Begleiten Sie auch in vier Phasen?
Wer beobachtet die Rückzahlung der zinslosen Darlehen, die Sie anbieten?
Wer trägt die Kosten und wer versichert bei Ihnen die Forderungsausfälle?
Wer übernimmt die Haftung für Ausfälle?

Andreas Küppers
Die Vergabe von **Darlehen**, die wir bis zu 5.000 Euro fördern, ist ganz klar als Fehlbedarfsförderung zu sehen. Das ist auch so mit den JobCentern kommuniziert und mit allen Partnern abgesprochen. Wenn ein Mehrbedarf an Finanzierung erforderlich ist, muss uns das der Gründer oder die Gründerin schriftlich nachweisen.

Zu den **Businessplänen**: Ich kann nicht sagen, dass alle Gründer ihren Businessplan selber schreiben. Das kommt auf den Einzelfall an. Ich hatte in meiner Beratungspraxis letztens einen Fall, da ging es um ein Reinigungsunternehmen. Die waren nicht unbedingt in der Lage, das schriftlich festzuhalten. Aber die waren sehr fit in der Art und Weise,

wie sie Informationen beschafft haben und hatten das handschriftlich dabei, teilweise rudimentär. Dann habe ich mit ihnen den Businessplan geschrieben. Das sind sicherlich Fälle, in denen eine Hilfestellung konkret erforderlich ist. In allen anderen Fällen, wo man eher den Eindruck hat, da ist Beratungsresistenz im Vordergrund und die wollen nur ganz schnell durch, muss ich sagen, geht bei uns die Klappe runter. Das geht nicht. Aber in der Regel sollte es so sein, dass der Gründer oder die Gründerin das Konzept selbst schreibt.

Bezüglich der Vergabe beziehungsweise **Prüfung** ist ganz klar und rechtlich festgelegt, dass wir das als Gründungs-GmbH nicht entscheiden können. Wir können nicht entscheiden, ob das Geld gezahlt wird oder nicht. Das liegt ganz klar beim JobCenter. Aber wir geben die Empfehlung in Form eines Gutachtens ab und aufgrund dessen wird das Darlehen direkt vom Fallmanager oder vom Teamleiter genehmigt. Das geht nur in enger Abstimmung mit den Fallmanagern. So heterogen, wie die Gruppe der ALG II-Empfänger und -Empfängerinnen ist, so heterogen ist auch unsere Struktur. Wir knüpfen nach dem Gründungsprozess gleich mit einem Nachgründungscoaching an. Das bedeutet, dass die Leute im ersten halben Jahr relativ zügig Ergebnisse in Form von Plänen, Liquiditätsplänen und Gewinn- und Verlustrechnungen liefern müssen. Das muss sein und kann später sukzessive zurückgenommen werden, wenn es läuft.

Die **Sicherung der Ausfälle** übernimmt das Rhein-Main-JobCenter. Es vergibt das Geld, und die stehen auch dafür gerade. Aber es fällt letztendlich auf uns zurück, wenn wir schlecht beraten. Von den 65 Empfehlungen sind leider schon acht ausgefallen.

Das gehört dazu. Es wäre schön, wenn man zu 100 Prozent Erfolg hätte.

Norbert Kunz, *VDG e. V.*
Ich fand es charmant, dass Herr Walter von Investitionen und nicht von Zuwendungen gesprochen hat. Ein Betriebswirt mag den Term **„return on investment".** Diese Größe zeigt, es scheint sich zu lohnen. Das was Herr Walter in Kassel macht, scheint sich zu lohnen. In Kreuzberg scheint es sich nicht zu lohnen. Also sollte man mal darauf schauen, was die **Erfolgsparameter** sind. Und da hat uns Herr Walter ein paar Dinge genannt: Beratung kommt aus einer Hand, und zwar vor, während und nach der Gründung. Das ist ein ganz wesentlicher Erfolgsparameter. Die Berater müssen es auch verantworten. Wenn sie es selbst nicht können, geben sie die Kunden an die RKW weiter. Die haben ganz klar benannte Erfolgsparameter. Und ich würde einmal behaupten, dass die in Kreuzberg nicht existieren. Es ist nicht klar, wer die Beratung macht, auf welche Auftragslage hin die Beratung gemacht wird, mit welchem Ziel. Ist der Berater oder die Beraterin verantwortlich für das, was er/sie getan hat?

Bei einer fachkundigen Stellungnahme gibt es keine Verbindlichkeit und keine Sanktionierung. Frau Förster hat es auch noch einmal deutlich gemacht. Es muss nicht zwingend eine Abteilung in der öffentlichen Verwaltung sein. Nicht jede öffentliche Verwaltung kann das. Aber eine Kooperation muss Verbindlichkeiten haben. Die **Kooperation** in der Stadt Mainz zwischen JobCenter und Akteuren innerhalb des Landes **ist formalisiert** und **hat** einen **Verbindlichkeitsgrad**. Hier gibt es klare Dokumentationen und Instrumente, die eingesetzt werden. Sie ist abgestimmt und wird

von allen anerkannt. Kooperation funktioniert nicht auf Zuruf, sondern hat eine Grundlage und ist in gewissem Maße formalisiert. Dann funktioniert sie auch. Herr Küppers hat ein Beispiel dargestellt, wie eine solche Verbindlichkeit in der Kooperation hergestellt werden kann, damit wir im Sinne der Gründer und Gründerinnen und auch im Sinne der öffentlichen Finanzmittelgeber zu mehr Erfolgen in der Gründung kommen.

Burkhard Walter

Die **Gleichbehandlung** ist angesprochen worden. Personen kommen nicht in den Genuss dieser Förderung, unter anderem auch Personen aus dem ALG I-Bezug. Das sind aber auch Personen, die in Arbeit stehen und sich selbstständig machen wollen und auch kein Kapital im Rücken haben. Davon haben wir auch viele in Deutschland. Im Übrigen fördern wir auch präventiv, um ALG II-Bezug zu vermeiden. Was kommt dabei heraus? Ich führe eine sehr genaue Statistik, kann allerdings nur, wenn er/sie wieder in das ALG II „hineinrutscht" sehen, ob er/sie gescheitert ist. Die Statistik weist aus, dass wir allein 4,4 Millionen Euro an Bundesleistungen einsparen und 2,3 Millionen an kommunalen Leistungen. Solche Zahlen überzeugen. Wenn ich solche Zahlen nenne, mache ich mich natürlich auch angreifbar. Aber ich stehe dazu.

Maike Classen

Ich habe das große Glück, Deutschlands erstes Pilotprojekt für einen Inkubator zu leiten. Es ist vor knapp zwei Jahren mit ALG II-Empfängern und -Empfängerinnen gestartet. Wir betreuen ein halbes Jahr sehr intensiv, Coaching-Nachbetreuung. Eine Garage ist das und wir haben bisher 320 Personen betreut. Von allen, die dabei

waren, sind **34 Prozent heraus aus Hartz IV**. Das kann man auch mit „return of investment" berechnen. Das zeigt, es lohnt sich und es ist machbar. Deswegen hatte ich gefragt, was Gründer und Gründerinnen brauchen. Das entscheidende ist für uns, Struktur, Motivation und Kernkompetenzen zu fördern.

Klaus-Dieter Paul
Das ist das, was Herr Felisiak bestätigt hat. Es muss so etwas wie eine Konvention der Zusammenarbeit geben, die koordiniert und die Arbeitsteilung klar formuliert.

Christian Gurol, umbra GmbH Berlin
Ich bin Unternehmensberater im Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg. Ich habe in der Vergangenheit auch **fachkundige Stellungnahmen** erstellt. Drei habe ich positiv beschieden und scheine damit mitten drin zu sein. Alle anderen haben offensichtlich „Mist gebaut". Ich wollte eigentlich darauf hinaus, dass hier offensichtlich Äpfel mit Birnen verglichen werden. Äpfel als sehr hoch hängend und sehr schön und auf der anderen Seite die Birnen, die doch frei finanziert wurden.
Es gab eigentlich kein Förderinstrument in Friedrichshain-Kreuzberg in der Zeit. Alle fachkundigen Stellungnahmen mussten selbst von den Gründern und Gründerinnen finanziert werden. Ein Hartz IV-Gründer kam zu uns und bekam keine Förderung vor der Gründung. Es gab eine Förderung nach der Gründung zur Existenzfestigung. Jetzt sagen Sie einmal so einem Gründer, dass er noch einmal eine Beratung bezahlen muss. Wir fangen relativ niederschwellig an, 200 oder 500 Euro. Das sind nicht viele Beraterstunden, da können sie nicht viel machen. Die haben das Geld einfach nicht,

weil sie von 600 oder 700 Euro leben müssen. Und ich kann mir vorstellen, dass genau so die fachkundigen Stellungsnahmen zustande kommen. Dass jemand sagt, das wird schon klappen. Geh mal hin und hol dir das Geld für das Coaching hinterher und dann schauen wir, wie weit wir damit kommen. Darin sehe ich die Problematik. Deswegen finde ich solche Ansätze gut, in denen Leute kontinuierlich begleitet werden.

Diskussionsteilnehmer(in)
Zu den **Kosten der externen Beratung**: Wir haben das große Glück in Hessen, dass wir die RKW haben. Wir geben Beratung nicht nach draußen. Wir sagen dem Kunden oder der Kundin, dass wir ein knackiges Konzept auf dem Tisch brauchen, um entscheiden zu können. Wir verpflichten ihn/sie nicht, an die RKW-Berater und -Beraterinnen heranzutreten. Wir sagen, es gibt Berater und Beraterinnen am Markt und die sind in der Regel von der RKW. Ein Beratungskomplex kostet etwa 3.000 Euro. Das Land Hessen fördert mit 85 Prozent. Das heißt, 85 Prozent bekommt der potenzielle Gründer oder die potenzielle Gründerin vom Land geschenkt. Er/sie muss als Eigenanteil die 15 Prozent plus Steuern zahlen, das sind 700 bis 800 Euro. Diesen Eigenanteil geben wir den potenziellen Gründern und Gründerinnen zum Großteil als Darlehen. Geschenkt wird es nicht, da es ein Kumulierungsverbot gibt.

Diskussionsteilnehmer(in)
Es ist doch bereits ein großer Erfolg für die JobCenter, wenn Personen sagen: **„Ich will etwas an meiner Situation ändern“**, selbst wenn nicht alle Kunden und Kundinnen erfolgreich gründen werden. Es ist ein Erfolg im Unterschied zu der sonst

existierenden Praxis, dass Kunden und Kundinnen nur verwaltet werden und vielleicht, wenn sie Glück haben, in eine Bildungsmaßnahme kommen. Ich glaube, es führt ein Stück weiter dahin, **dass sie insgesamt mehr im Leben stehen**.

Diskussionsteilnehmer(in)
Bei den Existenzgründern und Existenzgründerinnen haben wir ein Problem. Keiner von uns ist in der Nachbetreuung so weit, dass er den/die Existenz-gründer(in) machen lässt, was er/sie will. Wir alle haben als Leistungsleute viel zu wenig Zeit für sie. Wir lassen aber auch dem/der Existenzgründer(in) viel zu wenig Zeit. Jeder von uns weiß, dass die Gründung in einem halben Jahr oder in zwölf Monaten noch nicht vollzogen ist. Leistungsrechtlich haben wir aber wenig Spielraum. Wir nehmen keinen Einfluss darauf, dass der Gründer eines Hausmeisterservices seinen Überschuss damit vermindert, dass er eine Bohrmaschine kauft oder sonst etwas macht. **Leistungsrechtlich** haben wir **viel mehr Möglichkeiten in der Nachbetreuung**. Ich plädiere dafür, dass wir auch in dieser Frage bundeseinheitlich vernünftige Arbeitsansätze und Hilfen bekommen, dass wir Handlungsmöglichkeiten bekommen im Sinne der Gründer und Gründerinnen.

Klaus-Dieter Paul
Ich bin Ihnen sehr dankbar dafür, dass Sie schon etwas vorweggenommen haben, was am Ende noch behandelt werden soll, nämlich Handlungsempfehlungen an bestimmte Stellen zu geben.

Marlies Moelders, *LOK.a.Motion GmbH, Enterprise Berlin*
Seit vier Jahren bin ich als Beraterin bei Enterprise Berlin tätig. Ich bin sehr froh, dass dieses Thema angesprochen wurde. Hier wäre doch dringend eine Änderung notwendig. Es ist doch betriebswirtschaftlich eine völlig normale und notwendige Sache, Rücklagen zu tätigen. Das ist aber bei dem gültigen Leistungsrecht nicht möglich. Die Leistungen aus selbstständiger Tätigkeit werden bis auf einen geringen Freibetrag gegen das ALG II gerechnet. Das wirkt destruktiv. Auf der einen Seite wird die Selbstständigkeit gefördert, auf der anderen Seite **wird die Grundlage für die unternehmerische Planung entzogen**. Ich möchte nochmals auf diesen Widerspruch hinweisen und an das verantwortliche Ministerium appellieren, hier eine bessere Regelung zu finden.

Gert Henning, *Lotsendienst für Existenzgründer und Existenzgründerinnen Strausberg*
Ich bin Leiter eines Projektes, das Brandenburg flächendeckend ins Leben gerufen hat. Es nennt sich **Lotsendienst** für Existenzgründer und Existenzgründerinnen. Ich bin einer der Koordinatoren, die zwischen Gründer oder Gründerin, JobCenter und Berater oder Beraterin wirken. Wir haben Mittel des Landes und der EU zur Verfügung, um Qualifizierung für Existenzgründer und Existenzgründerinnen vorzunehmen und Beratungsleistungen zu finanzieren. Das machen ausschließlich externe Berater und Beraterinnen. Zu der Aussage, dass es nach einem halben Jahr drei von 175 Existenzgründer und Existenzgründerinnen geschafft haben: Das kann ich nicht nachvollziehen. Erstens sagt der Gesetzgeber, Einstiegsgeld kann für maximal zwei Jahre gezahlt werden. Das macht aus meiner Sicht heraus deutlich, welche Anforderungen der Gesetzgeber an eine Existenzgründung aus dem ALG II-Bezug stellt.

Zweitens, wer sagt denn, dass nicht auch eine erhebliche Reduzierung der Hartz IV-Leistung ein Erfolg einer Existenzgründung ist. Da gibt es sicherlich unterschiedliche Betrachtungsweisen.

Zum Problem mit der **Leistungsabteilung:** Welche andere Möglichkeit hat das JobCenter, hat die Leistungsabteilung, eine andere Basis als die Einnahme-Überschussrechnung eines/einer Unternehmers/Unternehmerin zu akzeptieren? Auch das Finanzamt akzeptiert das. Hier sollte man nicht zu sehr reglementarisch versuchen einzugreifen, sondern sagen, dass es bestehende rechtssichere Mechanismen gibt, wie zum Beispiel die Erstellung von Unterlagen für das Finanzamt. Wenn der/die Unternehmer(in) der Meinung ist, dass er/sie noch eine Bohrmaschine braucht, dann soll er/sie sie kaufen, wenn ihm/ihr das für die Unternehmensgründung hilft. Wenn er/sie natürlich innerhalb eines halben Jahres die fünfte Bohrmaschine kauft, dann würde auch das Finanzamt fragen. Im Sinne der Gründer oder der Gründerin sollte man versuchen, Regularien zu entwickeln. Die haben es mit den ganzen Mechanismen innerhalb der ARGE ohnehin sehr schwer. Bei uns wird das Einstiegsgeld bewilligt. Wir haben unserem JobCenter das Projekt von Herrn Walter aus der Sozialhilfe-finanzierung für Investition vorgelegt. Das JobCenter ist darauf „angesprungen". Es wird bei uns erfolgreich umgesetzt. Wenn wir hier mit Einstiegsgeld und Investitions-finanzierung unterstützen, warum streiten wir dann um 10,85 Euro mehr oder weniger? Hier sollte man den Gründer oder die Gründerin in Ruhe arbeiten lassen und nicht mit Formalien voll pfropfen.

Burkhard Walter

Klaus-Dieter Paul
Ich denke, wir sind etwas näher an die Problemstellen und an die Problemsynopsen herangerückt. Wir haben sie natürlich nicht alle diskutieren können. Wir sollten jetzt den Damen und Herren auf dem Podium noch einmal die Gelegenheit geben, einen ganz **spezifischen Schwerpunkt**, von dem sie denken, dass der sich auch in ihrer **eigenen Arbeit** verbessern müsste, zu benennen.

****

Abschlussstatements:

Burkhard Walter: Die „Kasseler Philisophien"

- Wir müssen versuchen, nicht die Arbeitslosen zu **verändern**, sondern **uns selbst**. Die Berater und Beraterinnen müssen sich verändern, sich auf die Person des Gründers oder der Gründerin einlassen. Das heißt aber nicht, alles zu übernehmen und die andere Sprache zu sprechen. Aber sie zu verstehen, das ist das wichtige. Ich bin ein Verfechter davon, dass Organisationen wie die unsere mit 300 Mitarbeitern, schwerpunktmäßig im gehobenen Dienst, verpflichtet sind, sich kompetent zu machen. Eine solche Organisation ist verpflichtet, die **eigenen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen** so zu **schulen**, dass sie moderne Standards erfüllen können. Das heißt nicht, dass sie jetzt alles machen müssen, aber eine gewisse Grundsubstanz auch bei Existenzgründungsberatungskompetenzen sollte vorhanden sein.
- Beratungs- und Förderangebote müssen den Kunden- und Beraterkreisen

Stephan Felisiak

angepasst werden. Wir beraten und fördern individuell, je nach Person und Vorhaben. Es gibt grundsätzlich keine Standards.

- Regionale autonome Spielräume müssen gegeben und in einem funktionierenden Netzwerk vor Ort wahrgenommen werden. D.h., die Problematiken jeder Region sind ebenso wie die Beratungsangebote sehr unterschiedlich.
- Effektivierung des Einsatzes von öffentlichen Mitteln kann bedeuten: **INVESTIEREN UM ZU PROFITIEREN.** Nicht nur das Bereitstellen von Investitionsbudgets ist erforderlich, sondern auch das Investieren in die Kompetenz der eigenen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

Stephan Felisiak

Mich interessiert am meisten, dass wir **Qualitätsstandards entwickeln**. Dass die jeweiligen Verbände vereinbaren, so etwas zu tun und wir nicht auf fachkundige Stellungsnahmen von Leuten angewiesen sind, die diese „schlecht" machen. Weil sie es entweder nicht besser können oder wollen oder, weil es schlecht bezahlt wird. Im Rahmen dieser Zertifizierungen steigen sicherlich die Kosten. Aber lieber da, als irgendwo am Ende scheitern. Das wäre für mich wesentlich. Und, dass wir uns mit begleiteten Phasenprojekten an die halten, die auch erfolgreich und nachhaltig in die Gründung gehen.

Martina Förster

Andreas Küppers

Martina Förster

Ich finde es sehr wichtig, dass geeignete Existenzgründer und Existenzgründerinnen **gut begleitet** werden und in der Zeit der Gründung jede mögliche Unterstützung bekommen. Und, dass sie auch nach der Existenzgründung noch Hilfe finden, wenn sie gebraucht wird.

Andreas Küppers

Es kommt ganz entscheidend auf den politischen Willen an. Da, wo ein politischer Wille ist, ist auch ein Weg. Wir haben heute sehr viele gute Beispiele gehört. Kompass wäre sicher nicht entstanden, wenn die Stadt Frankfurt nein dazu gesagt hätte. Man sollte nachdrücklich dafür plädieren, die **Politik ins Boot** zu **holen**. Die Leistung des VDG und die Bemühungen in den Facharbeitskreisen sind hoch anzurechnen.

Hermann Steindl

Ich verspreche nicht zu schweigen. Es ist klar, dass man durch Förderung der Existenzgründung im ALG II-Bereich nicht jedes arbeitsmarktpolitische Problem auch nur ansatzweise lösen könnte. Das können nur Einzelfälle sein. Dementsprechend sollte man auch **einzelfallbezogen** an die Sachen **herangehen**. Ich bin für die Abkehr von jeglicher Standardisierung. Da ist natürlich auch die ARGE gefordert, weil die zuständige SGB II-Stelle auch eine Kommune sein kann. Es muss eine Interaktion zwischen den Beratern und Beraterinnen sowie der zuständigen Stelle geben. Ich führe zum Teil Gespräche zusammen mit den Vermittlern und Vermittlerinnen der ARGE. Da gibt es eine ganze Reihe von Ansätzen. Die funktionieren aber nur dann, wenn man

Hermann Steindl

Klaus-Dieter Paul

das im Einzelfall und **nicht projektbezogen** macht. Der eine oder andere ist absolut nicht in der Lage, sich selbstständig zu machen. Das bedeutet aber auf der anderen Seite, dass man sich die **richtigen Berater und Beraterinnen heraussuchen** muss. Da sind wir wieder beim schwierigen Qualitätsaspekt. Man muss in jedem Fall aufpassen, dass Berater und Beraterinnen flexibel reagieren, Organisationen flexibel agieren können. Wovon ich gar nichts halte ist, dass irgendwelche Leute, speziell im SGB II-Bereich 50-, 60- oder 70-prozentige Integrationserfolge versprechen. Das ist aus meiner Sicht Scharlatanerie.

Klaus-Dieter Paul

Was wir heute gemacht haben, war eher ein assoziativer Abgleich von Praxis. Wir haben überall Aspekte guter Praxis zur Kenntnis nehmen können, eher narrativ. Worauf es jetzt ankäme, wäre präziser und tiefer in diese **gute Praxis** einzusteigen und einen **Transfer** zu **organisieren**. Warum sollte man nicht von der Intelligenz anderer lernen dürfen? Heute Morgen hieß das ganze ja „vom Reißbrett in den Reißwolf?". Jetzt könnte man sagen, in das eine Ohr rein und aus dem anderen Ohr wieder raus. Es wäre ein Fehler, wenn wir nicht versuchen, die **Erfolgskriterien in** unsere eigenen **regionalen Kontexte** zu **integrieren**. Meine Entwicklungspartnerschaft heißt „Generations" und befasst sich mit den Folgen aber auch Möglichkeiten des demografischen Wandels, also auch der Alterung, unter anderem Arbeitsloser. Ich würde mir wünschen, egal wo Sie sind, sich der Tatsache bewusst zu werden, dass heute auch ein(e) 55- oder 60-Jährige(r) das Recht bekommt, exakt die gleiche Förderung zu bekommen, wenn er/sie ein Unternehmen gründen will, wie ein(e) 45-Jährige(r).

EQUAL-Wettbewerb

Auftaktveranstaltung des bundesweiten EQUAL-Wettbewerbs „mit Erfolg gegründet“

Unter dem Motto "mit ERFOLG gegründet" werden Gründerinnen und Gründer, die mit Unterstützung der Europäischen Gemeinschaftsinitiative EQUAL ab 2002 ihr Unternehmen gegründet haben, zu einem Wettbewerb aufgerufen. Initiator und Veranstalter des Wettbewerbs ist das bundesweite EQUAL-Netzwerk „Gründungsunterstützung“, in dem 23 Projektverbünde zusammenarbeiten, um den Prozess von Kleinstgründungen aus der Arbeitslosigkeit zu erproben und zu verbessern. Als **Schirmherren** wurden der Bundesminister für Arbeit und Soziales, **Franz Müntefering** sowie der Hamburger Reeder, **Peter Krämer** gewonnen.

Der Gründerinnen- und Gründerwettbewerb soll der **Verbesserung des Klimas für Gründungen aus Benachteiligung** dienen. Eine unabhängige Jury wird fünf Preisträgerinnen und Preisträger nach sozialen und betriebswirtschaftlichen Kriterien auswählen. Bei der Auswahl wird der jeweilige Erfolg der Gründung nicht allein an der Umsatz- und Gewinnentwicklung des Unternehmens bemessen, sondern auch die individuelle Leistung bei der Überwindung schwieriger gesellschaftlicher oder privater Ausgangsbedingungen berücksichtigt, die vom Gründer bzw. der Gründerin erbracht wurden.

Im Rahmen der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, jetzt vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales umgesetzten Gemeinschaftsinitiative EQUAL

Moderatorin Melanie Mohr mit Schirmherr Franz Müntefering

Moderatorin Maria Kiczka-Halit mit Schirmherr Peter Krämer

wurden seit 2002 bundesweit zahlreiche Projekte zur Förderung von Unternehmensgründungen für arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Menschen durchgeführt und begleitet.

Letzter Abgabetermin für Bewerbungen ist der 31.07.2007. Die Preisverleihung findet am 20. November 2007 im Rahmen der EQUAL-Abschlussveranstaltung in Berlin statt.

Der Wettbewerb wurde im Rahmen der **Auftaktveranstaltung** am 24. Januar 2007 in Anwesenheit der beiden Schirmherren anlässlich der EQUAL-Fachtagung zum Thema "Wie effektiv und effizient ist öffentliche Gründungsunterstützung?" eröffnet. Die Auftaktveranstaltung wurde moderiert von Melanie Mohr und Maria Kiczka-Halit. Nach den Grußreden und den Interviews mit den beiden Schirmherren, Bundesminister für Arbeit und Soziales, Franz Müntefering, und dem Geschäftsführer der Hamburger Marine Service Gruppe, Peter Krämer, stellte Maria Kiczka-Halit das Wettbewerbskonzept vor. Die kulturelle Umrahmung der Veranstaltung übernahmen Gründerinnen und Gründer, die seit 2002 mit EQUAL ihre Unternehmungen auf den Weg gebracht haben.

Zentrale Wettbewerbsorganisation (ZWO):
Manfred Sauerwein, Tel. 03089578979
manfred.sauerwein@enterbusiness-berlin.de

Weitere Informationen:
www.equal.de

1 Schirmherr Peter Krämer und Melanie Mohr

2 Debra Johannesen, Frisörin

3 Schirmherr Franz Müntefering und Melanie Mohr

4 Claudia Trittmacher, Tanzperformance

5 Maria Kiczka-Hali und Melanie Mohr, Moderation

6 Ayse Kücük, türkische Spezialitäten

7 Schirmherren Peter Krämer und Franz Müntefering

8 Tanzgruppe COCOCU

9 Siegerteam Mainz Wettbewerb "Ideefix"

10 Asiye und Nuray Kara, Modedesign

11 Heike Gentsch, Sängerin

12 Frederike Lorenz, Modedesign

Franz Müntefering,
Bundesminister für Arbeit
und Soziales

Grußwort des Bundesministers für Arbeit und Soziales, Franz Müntefering

Sehr geehrter Herr Krämer,
sehr geehrte Damen und Herren,

zur Auftaktveranstaltung des EQUAL-Wettbewerbs *"mit ERFOLG gegründet"* heiße ich Sie hier in Berlin herzlich willkommen.

Rund eine halbe Million Menschen geht in Deutschland jedes Jahr den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit. Um sie soll es bei dem Wettbewerb gehen, den wir heute beginnen. Wir wollen Menschen auszeichnen, die sich mit guten Ideen, mit Kreativität, mit Pragmatismus, mit harter Arbeit, mit Ausdauer erfolgreich beruflich auf die eigenen Füße stellen. Die etwas unternehmen. Die Unternehmer werden.

Menschen, die es gewagt und die es geschafft haben und die damit natürlich auch Vorbilder für diejenigen sein können, für andere und für unsere Gesellschaft insgesamt.

Auch für Arbeitslose kann die Selbstständigkeit eine gute Alternative sein und Perspektive bringen. Die Bundesregierung fördert das nachdrücklich.

Mit Erfolg: Die hohe Zahl der Existenzgründungen in Deutschland geht nicht zuletzt auf die starke Zunahme von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurück.

Zeitweise erfolgte über die Hälfte der Vollerwerbs-Gründungen in Deutschland in den vergangenen Jahren aus der Arbeitslosigkeit heraus. Die Existenzgründungsförderung hat sich als erfolgreiches Instrument der aktiven Arbeitsmarktpolitik erwiesen.

Im letzten Jahr wurden ca. 150.000 Arbeitslose bei der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit durch die Bundesagentur für Arbeit unterstützt. Insgesamt wurden allein seit 2003 knapp über 1 Million Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gefördert. Mit dem neuen Gründungszuschuss erfolgt diese Förderung noch gezielter und noch effektiver.

Dass wir rund 600.000 Arbeitslose weniger haben als noch vor einem Jahr, ist auch ein Verdienst derjenigen, die auf eigene Faust – als Selbstständige – ihren Platz am Arbeitsmarkt gesucht und gefunden haben.

In vielen Fällen darf man auch sagen: gesucht und **erkämpft** haben.

Sehr geehrte Damen und Herren,
einige von ihnen wollen wir in diesem Jahr besonders auszeichnen. An dem Wettbewerb *„mit ERFOLG gegründet"* sollen Gründerinnen und Gründer teilnehmen, die mit Unterstützung von EQUAL ein Unternehmen gegründet haben. Die „besten" dieser Gründungen werden im November dieses Jahres prämiert.

Wer die Besten sind, wird nicht allein an der Umsatz- und Gewinnentwicklung des Unternehmens gemessen. Wenn die Gründerinnen oder Gründer zum Beispiel schwierige

gesellschaftliche oder private Ausgangsbedingungen überwinden mussten, dann wird das auch berücksichtigt und gewichtet. Soziale Kriterien stehen gleichberechtigt neben betriebswirtschaftlichen Kriterien. Auch deshalb habe ich die Schirmherrschaft für den Wettbewerb gerne übernommen.

Sehr geehrte Damen und Herren,
wenn man wie ich seit Jahren in der Politik unterwegs ist, dann trifft man viele Menschen, die einen bewegen. Das sind gar nicht immer unbedingt die großen, bekannten Personen, die am meisten Eindruck hinterlassen.

Mich hat vor einigen Jahren ein alter Berliner Gewerkschafter, Karl Richter, tief beeindruckt, den ich zu seinem 100. Geburtstag beglückwünschen durfte.

Ich habe ihn damals gefragt, was nach so einem langen Leben seine Quintessenz ist. Und er hat geantwortet: *„Du musst das Leben nehmen, wie es ist. Aber Du darfst es nicht so lassen."*

Also: Pragmatisch und realistisch sein, nicht im Wolkenkuckucksheim auf Wolke Sieben. Sich nicht mit dem Gegebenen abfinden. Das Neue, das Bessere suchen und es durchsetzen.

Darum geht es auch den vielen Gründerinnen und Gründern, die Jahr für Jahr den Erfolg suchen. Sie wollen ihr Leben nicht so lassen.

Sie kennen die Realität, aber sie haben den Mut zum Neuen. Dafür verdienen sie Respekt und Anerkennung.

Und natürlich gesamtgesellschaftlich alle Unterstützung, die möglich und verantwortbar ist. Denn so eine Existenzgründung ist keine einfache Sache. Da stellen sich viele Fragen:

Was will, was kann ich erreichen? Auf welchem Weg? Mit welchen Mitteln? Mit welcher finanziellen Ausstattung? Und natürlich auch: Bin ich überhaupt fit für dieses Wagnis?

Entscheiden und verantworten muss es letztlich jeder selbst. Aber mit all diesen Fragen sind Gründungsinteressierte nicht allein.

Egal ob Frau oder Mann, jung oder alt, mit oder ohne Migrationshintergrund oder Menschen mit Behinderungen – sie alle können auf Ratschlag und Unterstützung zurückgreifen.

Auf Unterstützung – zum Beispiel – der Gemeinschaftsinitiative EQUAL.

Hier gibt es eine Vielzahl von Projekten, die Gründerinnen und Gründern weiterhelfen – mit genau auf ihre Bedürfnisse abgestimmten Beratungsangeboten.

Ein Beispiel: Allein in Berlin haben sich über 1.000 Menschen mit Hilfe der EQUAL-Entwicklungspartnerschaft *„Enterprise"* selbstständig gemacht.

Insgesamt 23 Entwicklungspartnerschaften haben sich innerhalb von EQUAL zu dem Netzwerk *„Gründungsunterstützung"* bundesweit zusammengeschlossen.

Diese Entwicklungspartnerschaften wollen den Prozess von Kleinstgründungen aus der Arbeitslosigkeit erproben und verbessern, damit auch kalkulierbarer und sicherer machen.

Unterstützung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus ist ein zentrales Ziel der Gemeinschaftsinitiative EQUAL. Und das mit gutem Grund. Denn hier ist Hilfe ganz besonders wichtig. Schließlich haben die wenigsten Arbeitslosen unternehmerische Erfahrungen oder gar das nötige Startkapital.

Sie brauchen zentrale Anlaufstellen, die Orientierung geben können. Regionale Gründungsberatungen, JobCenter, Arbeitsagenturen, Kammern und Wirtschaftsförderungen können dabei erfolgreich miteinander kooperieren.

Um diese Arbeit vor Ort bekannter zu machen, hat sich aus dem EQUAL-Netzwerk Gründungsunterstützung heraus der Verband Deutscher Gründungsinitiativen (VDG) gegründet. Hier arbeiten 42 Organisationen zusammen, die „Gründung aus Benachteiligung" unterstützen.

Ziel des VDG ist es, die Beratungsangebote im Bereich Existenzgründung durch Qualitätsstandards vergleichbar und transparent zu machen.

Besonders wichtig für eine erfolgreiche Gründung ist auch eine solide Finanzierung. Dabei geht es oft gar nicht um große Summen: 2000 bis 3000 Euro reichen bei den Gründungen im Schnitt aus, die durch EQUAL betreut werden.

Aber oft ist es für Arbeitslose fast unmöglich, selbst Kredite über eine solch kleine Summe zu bekommen. Einerseits, weil sie den Kredit nicht finanziell absichern können. Andererseits, weil solche Kredite vielen Banken einfach nicht rentabel erscheinen.

Das aus EQUAL hervorgegangene Deutsche Mikrofinanz Institut (DMI) soll das ändern. Hier kooperieren im Hintergrund lokale Mikrofinanzierer mit den Banken und einem sogenannten Mikrofonds. In dieser komplexen Finanzarchitektur wird das Kapital besorgt, das die eben erwähnten Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer bei regionalen Stellen beantragen können.

Neben EQUAL gibt es **andere** Instrumentarien, die so oder ähnlich Existenzgründungen fördern – beispielsweise das Mikrodarlehen, das StartGeld oder das Gründercoaching der KfW Mittelstandsbank. Wichtige Starthilfe für alle, die ein kleines Unternehmen gründen wollen.

Sehr geehrte Damen und Herren,
wenn wir es schaffen, einen neuen Gründergeist in Deutschland zu wecken, dann haben wir gemeinsam viel erreicht.

Dabei kann der Blick über den Tellerrand in andere Länder helfen, die weiter sind als wir. Wir sind dabei, dieses Lernen zu organisieren. Zum Beispiel auf dieser Fachtagung, zu der Sie nach Berlin gekommen sind. Oder auch mit dem EQUAL-Politikforum zum Thema „Unternehmensgeist", das im Juni 2007 in Hannover stattfinden wird.

Die Arbeit geht weiter. Der Erfolg der Gründerinnen und Gründer ist unser Ansporn. Sie zeigen, dass man das Leben nicht so lassen muss, wie es ist.
Mut, Ausdauer und Erfolg allen, die direkt und indirekt daran mitwirken.

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit.

Sabrina Fritz,
SWR, Leiterin
Wirtschaftsredaktion HF

Podiumsdiskussion: Vom Reissbrett in den Reisswolf?

EQUAL-Netzwerk Gründungsunterstützung fordert Weichenstellung

Die Podiumsdiskussion wurde von Sabrina Fritz moderiert.

Sabrina Fritz ist Leiterin der Wirtschaftsredaktion Hörfunk beim SWR in Stuttgart und moderiert auch die Wirtschaftsinformationen der Stuttgarter Börse.

Teilnehmer und Teilnehmerinnen

Dr. Michael Heister, *Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Referat Förderung der Beschäftigungsaufnahme, Arbeitsmarktpolitik im internationalen Bereich*
Dr. Carsten Kühl, *Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau des Landes Rheinland-Pfalz, Staatssekretär*
Dr. Marc Evers, *Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Referatsleiter Mittelstand, Existenzgründung*
Elena Zavlaris, *Bundesagentur für Arbeit, Leiterin Stab Zusammenarbeit mit der Landespolitik in der Regionaldirektion Berlin-Brandenburg*
Burkhard Walter, *Arbeitsförderung Kassel-Stadt GmbH, Leiter Arbeitgeberservice/Existenzgründungsberatung*
Anke Nägele, *EQUAL-Netzwerk Gründungsunterstützung, Koordinatorin der EP AWOPE, Solingen*
Martin Jung, *Verband Deutscher Gründungsinitiativen e.V. , Vorstand*

Sabrina Fritz

Sie haben es schon gehört, ich komme aus Stuttgart, aus Baden-Württemberg, einer Region, die wenig Arbeitslosigkeit hat, aber auch viele Gründer und Gründerinnen, Unternehmerinnen und Unternehmer und einen starken Mittelstand. Und wenn ich sehe, wie sich diese schwäbischen Mittelständler im breiten Schwäbisch-Dinglisch durch die Welt schlagen und dort oft erfolgreich ihre Ware verkaufen, ist das schon sehr beeindruckend. Ich sehe, dass Lernen, Fort- und Weiterbildung als Unternehmer und Unternehmerin nie aufhören. Auch 50- oder 60-jährige gestandene Unternehmer und Unternehmerinnen müssen lernen, wie man sich in der neuen Wirtschaftswelt zurechtfindet, wie man mit Globalisierung und Konkurrenz von außen zurechtkommt. Das wird sich nie ändern.

Wir haben zum Abschluss dieser Fachtagung unsere Podiumsdiskussion. Wir werden in die Zukunft schauen. *Was wird passieren, wenn EQUAL zum Ende des Jahres ausläuft? Was wird mit dem Geld? Was wird mit dem Know-how geschehen, das in den letzten Jahren aufgebaut wurde?* Es gibt eine Menge Diskussionsstoff und viele Forderungen und Wünsche an die Politik.

Erste Fragerunde an die Podiumsteilnehmerinnen und -teilnehmer

Herr Dr. Heister, fangen wir mit dem Geld an. Durch EQUAL ist einiges in den letzten Jahren möglich gewesen. *Haben sie eine Zahl für uns, wie viel Geld zur Verfügung stand? Was passiert nun, wenn dieses Geld nicht mehr da ist?*

Dr. Michael Heister

Dr. Michael Heister

Wir haben gestern einmal überschlagen, wie viel Geld wir in diese Entwicklungspartnerschaften aus dem Europäischen Sozialfonds seit 2002 gesteckt haben. Die Summe liegt zwischen 40 und 50 Millionen Euro. Die Ergebnisse dieser finanziellen Investition sind in zwei unterschiedlichen Richtungen zu sehen: Die eine Richtung ist das bei EQUAL im Mittelpunkt stehende **Mainstreaming**. Die Gründung von VDG und DMI sowie die laufenden Arbeiten in beiden Verbänden sind sehr stark durch EQUAL getragen. Daher hat es sich gelohnt. Gestern ist die Frage angesprochen worden, wie es weitergehen kann. Das muss jetzt in der neuen Sozialfondsförderung genau überlegt werden. Die ist gerade in der Programmierung.
Die zweite Richtung bei EQUAL sind natürlich die **Teilnehmer und Teilnehmerinnen**. Über die Berliner EP und ihre Partner wurden allein rund 800 Gründer auf den Weg gebracht. Wenn ich jetzt die anderen Gründungsinitiativen nehme, kommen wir auf eine Zahl, die bei 2.000 bis 3.000 Gründungen liegt. Da stecken sehr viele individuelle Schicksale dahinter, die mit EQUAL und einer guten Gründungsberatung gefördert werden konnten. Das sind die zwei Tatsachen, die auf jeden Fall auch nach EQUAL Bestand haben werden.

Sabrina Fritz

Frau Nägele, was muss aus Ihrer Sicht in diesem Jahr noch passieren, damit möglichst viel fortgeführt werden kann von dem, was entstanden ist?

Anke Nägele,
EQUAL-Netzwerk
Gründungsunterstützung

Anke Nägele
Wir haben schon aus den Statements der Workshops gehört, dass eine Umschichtung der Beratungsförderung beziehungsweise Förderung von Weiterbildung notwendig ist, eher weg von der institutionellen hin zur persönlichen Schiene, zur persönlichen Beratung per Bildungsgutschein. Vorschläge gibt es genug. Um sie durchsetzen zu können, muss gewährleistet sein, dass die **Fördermittel dort ankommen, wo valide, „gesunde" Gründungen produziert werden**. Und das kann nur durch ein gutes Qualifizierungs- und Zertifizierungssystem sichergestellt werden, das sich nicht so sehr an den äußeren Rahmenbedingungen orientiert. Es muss sichergestellt sein, dass die Anbieter die entsprechenden Instrumente und Methoden passgenau zu ihrer Zielgruppe beherrschen und dass das finanziert wird für die, die es nicht selber zahlen können.

Sabrina Fritz
Herr Jung, 40 bis 50 Millionen Euro sind aus EQUAL-Mitteln geflossen. *Ist dieses Geld an anderen Stellen abzuzweigen oder muss man das als Geld sehen, dass dann gar nicht mehr zur Verfügung steht?*

Martin Jung
Gott sei Dank gibt es die Europäische Union nach wie vor und es wird sie auch noch einige Jahre weiter geben. Wir sind jetzt in eine neue Programmplanungsperiode eingetreten und es wird weiterhin Strukturfonds und ESF-Mittel geben. Die werden nur anders umgeschichtet. Es wird keine Gemeinschaftsmaßnahmen wie EQUAL mehr geben. Das wird in den normalen Mainstream mit eingebunden. Ich glaube schon,

Martin Jung,
Mitglied im Vorstand des VDG
(am Mikrofon)

dass wir gerade am Anfang der neuen Planungsperiode, wo viele Planungsdokumente sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene noch nicht fertig sind, die Chance haben, die Ergebnisse aus der bisherigen EQUAL-Erfahrung mit der Gründungsförderung in die Praxis, in den Mainstream hereinzunehmen. Ich will noch eine Ebene ergänzen.

Dr. Heister hat angesprochen, dass es VDG und DMI in irgendeiner Form weiter geben wird. Es wäre natürlich schön, wenn auch institutionelle Vertreter dieser Strukturen weiter eine Rolle spielen könnten. Fast noch wichtiger ist, dass wir die **Methoden und Verfahren**, die im Rahmen von verschiedenen EQUAL-Projekten entwickelt wurden, mit in **den Mainstream hinein bringen.** Wir sollten jetzt, wo die Beratungsförderung mit dem KfW-Gründercoaching und der Absprache zwischen Bund und Ländern neu organisiert wird, die Chance nutzen, vernünftige Systeme auf den Weg zu bringen, die in allen Regionen konsistent und transparent sind.

Sabrina Fritz
Herr Dr. Kühl, Rheinland-Pfalz ist erfolgreich in der Gründung. Was steckt dahinter, Geld oder vor allem gute Beratung?

Dr. Carsten Kühl
Man kann sich verschiedene Gründe vor Augen führen und muss überlegen, welchen Anteil diese möglicherweise daran haben. Wir haben noch nicht die allerhöchste Quote an Selbstständigen, aber wir haben in den letzten Jahren eine **extrem gute Entwicklung bei der Gründung**.

Dr. Carsten Kühl,
Ministerium für Wirtschaft,
Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau
des Landes Rheinland-Pfalz,
Staatssekretär

Rheinland-Pfalz ist ein außerordentlich mittelständisch geprägtes Bundesland. Und die mittelständische Prägung hat unmittelbar damit zu tun, dass es ein ländlich strukturiertes Bundesland ist. Ich glaube, es gibt so etwas wie eine normative Kraft des Faktischen. In Kombination mit dem demographischen Wandel liegt auf den betroffenen Kommunen und auf der Landesregierung die unheimliche Last, den ländlichen Raum als Wohn- und Arbeitsort zu erhalten. Es gibt in letzter Zeit viele Existenzgründungen in Bereichen, wo es um die Deckung des lebensnahen unmittelbaren Bedarfes geht. Das sind natürlich Dinge, die in größeren Städten nicht so zum Tragen kommen und das ist etwas, was in Rheinland-Pfalz auch signifikant ablesbar ist.

Ein anderer Grund mag sein, dass Rheinland-Pfalz durch die militärische Konversion seit Anfang der 90er Jahre extrem von einer anderen Form des **Strukturwandels** betroffen war. Innerhalb kürzester Zeit sind 100.000 militärische und zivile Arbeitsplätze zusammengebrochen und es musste eine Kompensation geschaffen werden. Da ging es nicht um Übernahme. Militärische Liegenschaften kann man übernehmen. Man kann Grundstücke übernehmen, aber natürlich nicht die Produktion. Produktion ist etwas, was automatisch zu Gründungen führt, wenn man etwas ökonomisch wiederbeleben will.
Ein weiterer Grund mag sein, dass Rheinland-Pfalz in den vergangenen Jahren auch aufgrund relativ guter wirtschaftlicher Daten als ein **attraktiver Standort** genannt worden ist, in Studien der Bertelsmannstiftung, in der Financial Times. Das hat möglicherweise den/die eine(n) oder andere(n) potenzielle(n) Existenzgründer(in) motiviert.

Elena Zavlaris,
Bundesagentur für Arbeit,
Regionaldirektion
Berlin-Brandenburg

Wir pflegen in Rheinland-Pfalz ein **sehr kooperatives Miteinander, auch in Fragen der Existenzgründung.** Man redet mehr miteinander als übereinander. Das hilft denjenigen, die viel Mut aufbringen müssen, einen Schritt zu gehen, der häufig mit persönlichem Risiko und einer Umstellung verbunden ist. Dass man auch in politischen Auseinandersetzungen mit einer gewissen Sensibilität miteinander umgeht, ist etwas, was nach meiner Beobachtung nicht selbstverständlich ist.

Sabrina Fritz
Frau Zavlaris, wir haben gehört, wie wichtig es ist, eine gute Beratung in verschiedenen Phasen zu gewährleisten und dass die Qualität der Beratung eine große Rolle spielt. *Was können Sie dazu beitragen?*

Elena Zavlaris
Die Bundesagentur für Arbeit hat verschiedene **Instrumente der Förderung von Existenzgründern und Existenzgründerinnen**. Zunächst gibt es den Gründungszuschuss, der in der ersten Förderphase als Rechtsanspruch ausgestaltet ist. Im Fokus steht immer die Beratung, die im Vorfeld stattfindet. Im Workshop I ist festgestellt worden, dass die Bundesagentur für Arbeit im SGB III das Instrumentarium hat, um im Vorfeld der Gründung Trainingsmaßnahmen zu finanzieren. Die Trainingsmaßnahmen sind ein Instrument. Es bestand Einigkeit darüber, dass verschiedene Standardmodule festgeschrieben wurden: Ein eintägiges Modul, in dem Gründer und Gründerinnen feststellen können, ob sie überhaupt geeignet sind, und ein zweitägiges Modul, um die Eignung intensiver zu prüfen, und länger dauernde Module, in denen Defizite

abgebaut werden können und in denen es durch Gruppenseminare und Einzelcoaching intensivere Betreuung geben kann.

Letztlich sind die Trainingsmaßnahmen ein Instrument, das ausgeschrieben werden muss. Hier gibt es einen freien Wettbewerb und es kommt darauf an, inwiefern bei der Auswahl der Träger Qualität mit berücksichtigt wird. Die Frage der **Zertifizierung** ist schon sehr weit fortgeschritten. Insofern wird sich sicherlich auch die Bundesagentur für Arbeit damit auseinander zu setzen haben, inwieweit Zertifizierung bei der Auswahl der Träger im Rahmen der Ausschreibung Berücksichtigung findet. Letztlich kann sie nur ein Kriterium von mehreren sein. Im Rahmen der Ausschreibung werden viele Leistungskriterien beurteilt und am Schluss spielt auch der Preis eine Rolle.
Das Problem der **Dumpingpreise** wurde angesprochen. Der Vorwurf steht im Raum, dass die Preise alle zu niedrig wären, um eine qualitativ hochwertige Beratung zu gewährleisten. Es ist sicherlich richtig, dass in der Vergangenheit durch die Neuorganisation der Ausschreibung insgesamt, nicht nur im Bereich der Gründungsberatung, die Preise gefallen sind. Hier wurden inzwischen Regularien eingebaut, bei denen im Rahmen des Ausschreibungsverfahrens nicht nur der Preis, sondern **auch die Qualität, eine große Rolle spielt**. Ich kann für das regionale Einkaufszentrum Nord sagen, dass in 85 Prozent der Fälle nicht der billigste Anbieter den Zuschlag bekommen hat, sondern, dass andere Kriterien eine größere Rolle gespielt haben. Letztlich sind aber Trainingsmaßnahmen ein Instrument in der Vorgründungsberatung. Die Bundesagentur ist nicht die einzige Beteiligte im Rahmen dieser Geschichte, sondern es gibt eine ganze Menge anderer Interessenten. Insofern ist das eine Ermessensleistung, die

Dr. Marc Evers,
Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Referatsleiter Mittelstand, Existenzgründung

potenziellen Gründern und Gründerinnen angeboten werden kann, aber in den Arbeitsagenturen unterschiedlich genutzt wird.

Sabrina Fritz
Herr Dr. Evers, kann mit einer richtigen Beratung jeder ein(e) gute(r) Unternehmer(in) werden?

Dr. Marc Evers
Gute Beratung ist sicherlich ein wesentlicher Faktor dafür, dass der Start gelingt. Aber sie ist nicht der einzige Faktor. Es gibt mindestens noch einen Faktor, der viel wesentlicher ist und das ist die Frage, **ob ich überhaupt ein Unternehmer oder eine Unternehmerin bin**. Möchte ich mich selbstständig machen, weil ich eine gute Idee habe, die ich umsetzen will oder möchte ich mich selbstständig machen, weil mir keine andere Möglichkeit mehr bleibt? Ich will es ein bisschen provokativ formulieren: Sie können jemanden nicht zum guten Unternehmer oder zur guten Unternehmerin „durchberaten".
Durch gute Beratung können sie unterstützen. Wichtiger finde ich **gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen**. Wir haben Mitte letzten Jahres einen Paradigmenwechsel erlebt, was die Gründungsförderung von Arbeitslosen angeht. Das waren vorher Ich-AG und Überbrückungsgeld mit einer maximal dreijährigen Förderung bei der Ich-AG. Das Ganze war mit einigen Mitnahmeeffekten verbunden, wie die IHK-Berater und -Beraterinnen in ihrer Praxis erlebten. Jetzt wurde zum Gründungszuschuss übergegangen, maximal 15 Monate, Anrechnung der Bezugszeit auf die Anspruchszeit

von ALG I. Da haben die IHKs zwei ganz interessante Entwicklungen gesehen. Zum Juni 2006 hin gab es plötzlich ganz viele Beratungsgespräche zum Thema Ich-AG. Da ist das Ganze plötzlich um 20 Prozent angestiegen. Viele Leute wollten den Existenzgründungszuschuss „mitnehmen". Zum Juli hin ist das Thema Beratung zur Gründungsförderung aus der Arbeitslosigkeit um 34 Prozent zurückgegangen. Gleichzeitig sahen die IHKs, dass die Gründer und Gründerinnen viel besser vorbereitet ins Beratungsgespräch kamen. Bei der Ich-AG mussten die IHKs bei etwa 53 Prozent der Leute feststellen, dass der Businessplan große Mängel hat und erheblich nachgearbeitet werden musste. Beim Gründungszuschuss betrug dieses Quote 40 Prozent. Das sind immer noch 40 Prozent zuviel, könnte man sagen, aber immerhin eine signifikante Verbesserung. Beim Überbrückungsgeld betrug diese Quote auch 42 Prozent. Daran sehen wir, dass sich qualitativ etwas verbessert hat durch das „Stellen einer Stellschraube" bei den Rahmenbedingungen.

Und deswegen mein Appell: Wenn man sich über Verbesserung der Qualität von Unternehmensgründungen unterhält, sollte man auf die wichtigen Dinge fokussieren und auch schauen, wie die Rahmenbedingungen sind, bis hin zu mehr unternehmerischer Bildung in den Schulen und Hochschulen.
Das Thema **Netzwerke** ist ganz wichtig. Wie kann man Gründer und Gründerinnen zu zielgruppenspezifischen Beratungen lotsen? Da verstehen sich die IHKs auch als Weichensteller. Wenn man eine zielgruppenspezifische Beratung braucht, wird in Netzwerke weitervermittelt.

Burkhard Walter

Sabrina Fritz
Herr Walter, mit wie viel Beratung kann man eine erfolgreiche Gründung garantieren?

Burkhard Walter
Der **Erfolg** ist letztendlich **immer vom Gründer oder von der Gründerin abhängig**. Nur wenn er oder sie will, nur wenn er oder sie es schafft, schaffen wir es. Unsere Aufgabe ist es, die Gründer und Gründerinnen zu beobachten, zu bewerten, mit ihnen zu sprechen, sie vorzubreiten. Kurz oder lang, alle Facetten sind vertreten. Es gibt kein Pauschalsystem. Wir haben es mit Männern und Frauen zu tun, mit älteren Deutschen, mit Migranten und Migrantinnen. Wichtig ist, dass alle Berater und Beraterinnen **immer den Erfolg des Kunden bzw. der Kundin sehen.** Wenn der sich einstellt, wird sich automatisch auch der Erfolg für uns einstellen, sei es für die Finanziers, den Bund und die Kommune oder für den Berater oder die Beraterin. Die kommen natürlich zum Schluss und werden evaluieren, wie erfolgreich der Gründer oder die Gründerin ist.

Sabrina Fritz
Wir sollten an das anknüpfen, was Frau Zavlaris gesagt hat. Es gibt Instrumente und Trainingsmodule. *Wie bewerten Sie diese, Herr Jung?*

Martin Jung
Grundsätzlich sind die angebotenen **Trainingsmodule** gar nicht schlecht gemacht. Und es ist auch schön, dass wir sie auf Bundesebene als Standardvorgabe haben. Das Problem ist derzeit nur, dass es eine **Option** ist. Die Entscheidung liegt bei den

Martin Jung

Regionalagenturen für Arbeit. Und es nutzen bei weitem nicht alle Regionalagenturen diese Module. In den Regionen, in denen sie genutzt werden, werden sie auch nicht allen Gründern und Gründerinnen angeboten, sondern es wird für eine gewisse Stückzahl angeboten. Wir haben aus meiner Sicht einfach **noch keine flächendeckende und ausreichende Versorgung**. Man muss gemeinsam daran arbeiten, dass diese Vorgaben weiter in der Praxis umgesetzt und in möglichst vielen Regionen als Grundlage genommen werden. Darüber können auch insbesondere Sie als Akteure in der Praxis mit Ihren Regionalagenturen für Arbeit reden.

Sabrina Fritz

Frau Zavlaris, können Sie bestätigen, dass das Angebot nicht von allen genutzt wird? Wie könnte man es flächendeckend umsetzen? Muss man es verordnen oder an den Zuschuss koppeln? Wie kann man garantieren, dass die von Ihnen gemachten Angebote überall verwirklicht werden?

Elena Zavlaris

Ich glaube nicht, dass man von der Bundesagentur erwarten kann, dass sie für alle Gründer und Gründerinnen aus der Arbeitslosigkeit **Trainingsmaßnahmen** anbieten kann. Das kann nicht das Ziel sein. Das **Instrument der Gründungsfinanzierung** ist ein Instrument von vielen arbeitsmarktpolitischen Instrumenten im Rahmen des SGB III. Es ist **ein erfolgreiches Instrument**. Das haben verschiedene Untersuchungen gezeigt. Aber letztlich bleiben auch die Trainingsmaßnahmen nur eine Möglichkeit von mehreren in der Vorgründungsberatung. Es gibt schon noch ein paar andere

Akteure, die mit zur Verantwortung gezogen werden müssen. Die Agenturen haben ein Interesse daran, Arbeitslosigkeit auf Dauer zu vermindern. Sie überlegen sich, welche die geeigneten Instrumente sind, um dieses Ziel zu erreichen, um eine hohe Integration auch in Selbstständigkeit zu erreichen. Und dann gibt es einen Instrumentemix, den sich die Agenturen überlegen. Wenn im Einzelfall möglicherweise eine Agentur davon überzeugt werden kann, dass der Einsatz von Trainingsmaßnahmen diesem Ziel zuträglich sein kann, kann es dazu führen, dass sie sich auch für mehr Trainingsmaßnahmen entscheidet. Aber es ist ein Instrument unter vielen. Ich denke, da kann die Bundesagentur für Arbeit nicht der einzige verantwortliche Partner in diesem Feld sein.

Dr. Michael Heister

Ich denke auch, **dass es nicht immer flächendeckend geht**. Es gibt einfach verschiedene Elemente, die in Konkurrenz zueinander stehen. Ich möchte ein ganz provokatives Beispiel nennen, das in eine etwas andere Richtung geht, aber ein bisschen zeigt, welcher Wettbewerb stattfindet. Meine erste Berührung mit dem Thema Unternehmergeist bei EQUAL war eine Pressekonferenz von einer Entwicklungspartnerschaft in Baden-Württemberg. Die wollte einen Telefonservice einrichten. Es ging damals um eine Telefonnummer für die Gründungsberatung von Frauen. Diese Pressekonferenz hat praktisch ohne Presse stattgefunden. Ich musste damals im Wirtschafts- und Arbeitsministerium und im Familienministerium diskutieren, wie es mit diesem Bürgertelefon aussähe. Die haben uns vorgeworfen, dass das völliger Quatsch sei, weil es ein solches Telefon schon in dreifacher Ausfertigung gäbe und dieses

Thema von den anderen Bürgertelefonen im Bereich Gründungsförderung abgedeckt würde. Rückblickend ist dieses Bürgertelefon für Existenzgründerinnen gar nicht so schlecht gelaufen. Es war einfach ein Ansatz, der in die Landschaft hinein geworfen wurde. Das ist ein sehr gutes Beispiel für das Funktionieren vieler Maßnahmen bei EQUAL. Es sind Maßnahmen gestartet worden, die sich mit anderen Maßnahmen messen mussten. Es gibt bestimmte Sachen, die tatsächlich bleiben. Das ist das Gleiche bei den Trainingsmaßnahmen für Gründer und Gründerinnen. **Es gibt eine Menge anderer Maßnahmen und Akteure auf dem Markt, die alle eine gewisse Berechtigung haben.** Wenn man davon ausgeht, dass es ein Element gibt und dieses eine Element flächendeckend umgesetzt werden müsste, führe das ein bisschen in die Irre.

Sabrina Fritz
Es ist klar, dass die Bundesagentur ein wichtiger Partner und Anbieter ist. Wenn wir Selbstständigkeit als ein wichtiges und erfolgreiches Instrument nehmen, ist es auch in Ihrem Interesse, dass das funktioniert.
Frau Nägele, Sie kennen die Beratungsszene gut. Ich habe das Wort Verdrängungswettbewerb gehört. *Wie kann man diesen verhindern?*

Anke Nägele
Meinen Sie den Verdrängungswettbewerb durch die EQUAL-Partnerschaften? Das kann man ambivalent sehen. EQUAL-Partnerschaften müssen eine gehörige Menge an Idealismus mitbringen, um überhaupt als EQUAL-Partnerschaft leben zu können.

Ob da die eingesetzten Arbeitsressourcen so vergütet werden, wie auf dem freien Markt, dahinter möchte ich ein dickes Fragezeichen setzen. Diejenigen, die sich diesem Wettbewerb gestellt haben, haben etwa 80-90 Prozent aller anderen Anbieter hinter sich gelassen. Diejenigen, die gewonnen haben, haben etwas zu bieten. Und das sind Menschen, die jeden Tag hautnah mit ihren Zielgruppen zu tun haben. Das war der Grund, warum sie sich diesem mühseligen Prozedere einer EQUAL-Partnerschaft unterworfen haben. Es mag für einige so herübergekommen sein, dass EQUAL-Partnerschaften Ihnen Lohn und Brot wegnehmen. Aber, **EQUAL-Partnerschaften sind endlich. Und mit den Produkten, die wir in die Schatzkiste des Ministeriums gelegt haben und noch legen werden, können viele Berater und Beraterinnen auf dem Markt, Gründungszentren und Wirtschaftsfördereinrichtungen ihren eigenen Service verbessern.**

Sabrina Fritz

Herr Dr. Kühl, wie kann das das „Schatzkästchen", das man Ihnen hingelegt hat, weiter genutzt werden? Was können Sie mit dem machen, was aufgebaut wurde?

Dr. Carsten Kühl

Erstens gibt es Erfahrungen, die wir in den Projekten gesammelt haben. Es war auch die Intention von EQUAL, **Modell- und Pilotprojekte durchzuführen**, um einen Erkenntnisgewinn zu haben. Wir haben in Rheinland-Pfalz mit einem EQUAL-Projekt gute Erfahrungen gemacht. Das hat unter anderem dazu geführt, dass in der Regierungserklärung der Rheinland-Pfälzischen Landesregierung vom Mai letzten

Jahres zu lesen ist, dass die Existenzgründerförderung schwerpunktmäßig in dieser Legislaturperiode auf drei Bereiche konzentriert werden soll. Das Erste ist die **Existenzgründungsförderung von Frauen**. Das hat etwas damit zu tun, dass Rheinland-Pfalz in der Vergangenheit viel im Bereich Kinderbetreuung, Ganztagsschulen und Abschaffen der Kindergärtenbeiträge unternommen hat. Das Zweite sind **Existenzgründungen von Menschen mit Migrationshintergrund**. Und das Dritte sind **Existenzgründungen von älteren Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen ab 50 Jahre**. Das zeigt, dass die Landesregierung die gewonnenen Erfahrungen umsetzen will. Jetzt müssen wir einen Weg finden. Es war bekannt, dass diese Förderstrukturen auslaufen und dass von 2007 bis 2013 eine neue Förderperiode im Rahmen der Europäischen Union läuft. **Es bestehen hinreichend Möglichkeiten, entsprechende Förderstrukturen im Rahmen der vielen operationellen Programme aufzubauen.** Ich glaube, dass uns das in Rheinland-Pfalz vor dem Hintergrund der gewonnenen Erfahrungen in einer kooperativen Form gelungen ist. Man muss also nicht zwingend neue zentrale Strukturen aufbauen.

Sabrina Fritz
Herr Walter, Sie sehen in diesem Schatzkästchen nicht nur Schätze, sondern auch die eine oder andere Erbse. *Was sind das für Erfahrungen, aus denen man lernen und die man in den nächsten Jahren noch besser machen kann?*

Burkhard Walter
In jedem Schatzkästchen ist immer ein Schatz drin. Die Frage ist nur, wie wertvoll er

Markus Weidner,
KIZ AG Offenbach

ist. Wir sind in Kassel einen anderen Weg gegangen. **Wir haben nicht nach anderen Fördermöglichkeiten aus Europa** oder wo auch immer her **gesucht**. Die Kommune hat aufgrund des Druckes damals gesagt: „Jetzt macht es einfach". Die politisch Verantwortlichen sind auf das Sozialamt zugekommen und haben gesagt, dass die Sozialhilfekosten uns auffressen. „Lasst euch etwas einfallen, wir müssen etwas tun." Obwohl die Stadt Pleite war und auch heute noch ist, haben wir Geld in die Hand genommen, investiert und gehofft, dass sich daraus ein Erfolg entwickelt. **Der Schatz ist einfach der Wille, vor Ort etwas zu bewegen**. Wenn alle dahinter stehen, auch die politisch Verantwortlichen, ist das der größte Schatz.

Öffnung der Diskussion für das Publikum

Markus Weidner, *KIZ AG Offenbach*
Ich hatte gestern den Betrag von 10.000 Euro für die Gründungsförderung genannt. Ich finde es faszinierend, mit welcher Gelassenheit Sie als Vertreterin einer Agentur sagen, dass man das von Ihnen nicht erwarten kann. Selbstverständlich kann man das erwarten als Steuerzahler. Von wem denn sonst? Das ist Ihr Geld, das sind Ihre 10.000 Euro. Mit 600 Euro Einsatz können Sie diese Quote zigmal reinholen.

Diskussionsteilnehmer(in)
Bei Ihnen geht es darum, dass Sie Geld für den Gründungszuschuss in die Hand nehmen. Auf den Gründungzuschuss gibt es einen Rechtsanspruch, wenn die Voraussetzungen erfüllt sind. Richtig ist, dass da eine Menge Geld in die Hand

genommen wird. Die Tragfähigkeitsbescheinigung ist ein wichtiges Element. Im neuen Gründungszuschuss ist eine Hürde eingebaut worden, wo man nachprüfen kann, ob die Idee tragfähig ist. Letztlich bleibt es aber dabei, dass es einen Rechtsanspruch gibt. Die Beratung im Vorfeld ist wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Gründung. Deshalb muss sie in jedem Fall gewährleistet werden.

Markus Weidner

Die **Beratung** ist ein **wesentlicher** Faktor, **um** Leute, die es nicht schaffen **„auszusortieren“**. Ich bin bei vielem nicht der Meinung von Herrn Dr. Evers, aber da bin ich seiner Meinung. Das ist ein Teil seriöser Beratung. 50 Prozent der Leute, die sich selbstständig machen wollen, kommen gar nicht so weit. Seriöse Beratung kommt auch zu dem Schluss: „Lass es sein.“ Auch dafür muss Geld ausgegeben werden. Nehmen Sie nun die Kurse. Wenn von 20 Leuten, die in einem Kurs sitzen, ein einziger dabei ist, der sich nicht selbstständig macht, weil er sich das nicht so vorgestellt hatte, dann hat sich das gerechnet, und nicht nur einmal, sondern mehrmals. 10.000 Euro kostet dieser eine den Staat weniger und der Kurs kostet 400 oder 5.000. Das ist völlig egal. Sie sparen Geld. Warum tun Sie das nicht? Das sind Maßnahmekosten, die aus dem Eingliederungstitel bezahlt werden. Das ist das Budget der Agentur. Das andere sind Pflichtleistungen, die vom Bund bezahlt werden. Aber es ist für uns nicht relevant, wie der Haushalt der Agentur aussieht. Das ist für Sie relevant. Sie müssen Geld sparen, niemand sonst.

Elena Zavlaris

Es gibt einen **Rechtsanspruch** auf den Gründungszuschuss und es gibt Hürden, die eingebaut sind. Der Gründer oder die Gründerin muss eine **Tragfähigkeitsbescheinigung** beibringen. Wenn er/sie die nicht hat, bekommt er/sie den Gründungszuschuss nicht. Wenn Zweifel an der Eignung bestehen, werden Trainingsmaßnahmen durchgeführt. Im Übrigen können die Agenturen auch eigene Maßnahmen kreieren. Mein Kollege vom DIHK hat schon dargelegt, dass mit dem neuen Instrument des Gründungszuschusses die Mitnahmeeffekte eingedämmt werden können. **Letztlich muss jede Agentur entscheiden, in welchem Rahmen Trainingsmaßnahmen als ein Instrument zum „aussortieren" eingesetzt werden**. Insofern wird auch einer möglichen Mitnahme ein Riegel vorgeschoben, auch wenn das nicht in allen Fällen vollkommen ausgeschlossen werden kann.

Diskussionsteilnehmer(in)

Beim Thema Mitnahme muss man zwischen zwei Dingen unterscheiden. Es gibt eine gewisse Anzahl von Leuten, die solche Instrumente nutzen, um ihren Leistungsanspruch quantitativ oder von der Zeitdauer her zu verbessern. Die größere Gruppe ist diejenige, die mit besten Absichten startet und keine Mitnahme im Sinn hat. Nicht jeder ist zum Unternehmer geboren und nicht jeden können wir mit „Zwangsbeatmung" so weit bringen, dass er/sie es als Unternehmer(in) schafft. Daher sind in diesem Zusammenhang ein **gutes Profiling und die Selbsterkenntnis des Gründers oder der Gründerin** als Instrumente **wichtig**. Wir müssen dafür sorgen, dass die Leute verstehen, worauf sie sich einlassen. Wir müssen sie gemeinsam dazu bringen, die Entscheidung kompetent

zu treffen und gemeinsam überlegen, was an Begleitmaßnahmen notwendig ist. Und da hat das Profiling bisher gezeigt, dass die Hälfte der Teilnehmer und Teilnehmerinnen solcher Maßnahmen am Ende für sich selbst entscheidet: Das ist nicht der Weg, den ich einschlagen möchte.

Diskussionsteilnehmer(in)

Ich würde gern wissen, ob sie noch eine andere Idee haben, wie wir diese Kuh vom Eis bekommen. Gestern hat der Leiter des JobCenters Friedrichshain-Kreuzberg berichtet, dass im ersten Halbjahr 2006 175 Menschen gegründet haben und 172 davon immer noch im Bezug sind. In Berlin gab es überhaupt keine Vorgründungsberatung. Dann ist auch ein mutiger Unternehmensberater aufgestanden und hat gesagt: „Was soll ich denn machen? Die kommen zu mir und haben kein Geld. Und wenn ich denen sage, meine Beratung kostet 300 oder 400 Euro, gehen sie wieder weg." Irgendwo gibt es immer jemanden, der diese **fachkundige Stellungnahme** auch für 30 bis 50 Euro macht. Zumal es in Berlin eine interne Dienstanweisung gab, dass nicht geprüft werden soll, ob die fachkundige Stelle fachkundig ist. Sie haben gerade auf die gesetzliche Grundlage hingewiesen. Das ist ein stückweit ein Widerspruch. Einerseits sagen Sie, es gäbe einen Rechtsanspruch und andererseits haben die Arbeitsberater und -beraterinnen die Möglichkeit zu sagen, der erscheint uns nicht geeignet. Da muss man ihm/ihr doch eine Maßnahme anbieten können oder einen Weg zeigen, wie er/sie sich sinnvoll darauf vorbereiten kann. Wenn es das aber nicht gibt, schaffen wir automatisch den Eintritt in den Missbrauch.

Dr. Marc Evers
In der IHK Berlin gibt es eine Vorgründungsberatung. Jeder, der sich für das Thema Selbstständigkeit interessiert, kann sich zur IHK begeben. Aus Ihrer Frage entnehme ich, dass es da eventuell Marketingbedarf seitens der IHK-Organisation gibt. Das haben wir natürlich auch erkannt. Deswegen heißt das IHK-Jahresmotto „Chance Unternehmen – gründen, wachsen, sichern".

Maike Classen, garage Hamburg gGmbH
Durch die Ausschreibung befinden sich die Preise im freien Fall. Das ist im Übrigen in allen Märkten so, die sich standardisieren. Wir haben gehört, dass eine individuelle Beratung ausgesprochen wichtig ist, gerade auch in der Gründungsvorbereitung. Aber **alle Module**, die die Bundesagentur anbietet, **sind keine individuellen Maßnahmen, sondern immer Gruppenmaßnahmen**. Eine Stadt wie Hannover hat ungefähr 160 Plätze von diesen Maßnahmen eingekauft, Kiel ungefähr 120 Plätze. Ich glaube Hamburg liegt ungefähr bei sechs Trainingsmaßnahmen, das vor dem Hintergrund von Tausenden von Gründungen. Ich sage das, damit man sieht, wie diese Instrumente genutzt werden. Zum Glück haben wir alle gemeinsam in den letzten Jahren viele Erfahrungen gesammelt, um genau die Zielgruppe der Arbeitslosen sehr gut zu beraten. Es gibt keinen Grund, jetzt nach anderen Playern zu suchen. Es geht darum, wie wir das Know-how, was wir gesammelt haben, in der nächsten Periode weiterhin mit Ihnen zusammen umsetzen können.

Elena Zavlaris

Es ist nicht widersprüchlich, wenn bei einem Rechtsanspruch auch Voraussetzungen mit eingebaut sind, zum Beispiel, wenn die Eignung eines Gründers oder einer Gründerin angenommen wird. Wenn es daran Zweifel gibt, haben die Arbeitsagenturen die Möglichkeit, **Trainingsmaßnahmen einzukaufen**. In Berlin wurden deutlich mehr eingekauft als die letztgenannten Zahlen. Berlin ist allerdings auch eine größere Stadt. Ich habe es nicht für alle im Überblick. **Letztlich entscheiden die Agenturen darüber, wie viele Maßnahmen sie einkaufen**. Richtig ist, dass die Trainingsmaßnahmen **Gruppenmaßnahmen** sind und ein Instrument, das **nur in begrenztem Umfang Individualität gewährleisten** kann. Insofern bietet das Instrumentarium des SGB III momentan eine Möglichkeit, Angebote zu machen. Es gibt weitere Angebote, insbesondere für den Kundenkreis in den Arbeitsagenturen, die ALG I-Empfänger und -Empfängerinnen. In Berlin sind inzwischen etwa 4/5 aller Arbeitslosen in den JobCentern und nur noch 1/5 in den Arbeitsagenturen. Insofern kann man sagen, dass Arbeitslose nicht immer die Trainingsmaßnahmen in Anspruch nehmen, sondern auch andere Maßnahmen und teilweise auch selbst dafür bezahlen. Wie das in den JobCentern erfolgt, kann ich nicht sagen. Ich vermute, dass es dort etwas weniger Eigeninitiative geben wird und natürlich auch weniger Geld vorhanden ist, um solche Maßnahmen zu finanzieren. Letztlich bleibt festzustellen: Es gibt dieses Instrumentarium und es wird von den Arbeitsagenturen genutzt.

Anke Nägele

Ich plädiere dafür, sich jetzt von der Diskussion um die Pflichten der Bundesagentur

wegzubewegen. Ich denke, es ist allgemein bekannt, dass die **Ressourcen begrenzt** sind. Was wir erwarten können ist, dass diese **effizient genutzt** werden. Und dazu gibt es mittlerweile Profilingmaßnahmen und ausgeklügelte Trainings. Wie wir gezeigt haben, können damit wesentlich mehr erfolgreiche Gründungen durchgeführt werden als mit den bisher vorhandenen Mitteln. Es ist eine **Umschichtung erforderlich, kein Mehr an Ressourcen,** sondern ein **Umdenken in der Art und Weise, wie man herangeht**. **Besser ist, Qualität zu bezahlen,** als diese Zwei-Wochen-Kurse, mit denen man nun wirklich keinen zum Unternehmer oder zur Unternehmerin erziehen kann. Hier muss man eine ganz klare Absage erteilen.

Ich möchte es mit Zahlen belegen: Wir haben in Nordrhein-Westfalen vor cirka zwei Jahren eine Umfrage bei den Technologie- und Gründerzentren durchgeführt. Die ergab, dass von allen Beratenen cirka 20-30 Prozent in die Gründung gehen. Wir haben in unserer ersten EQUAL-Partnerschaft einen Partner gehabt, der seine Kurse für Gründerinnen evaluieren ließ. Von den Frauen sind nach drei Jahren noch 80 Prozent selbstständig gewesen. Es haben sich nicht nur 80 Prozent selbstständig gemacht, das ist ungefähr dreimal soviel wie bei den Gründer- und Technologiezentren, sondern, die haben auch nach drei Jahren noch überlebt.

Burkhard Walter
Ich bin ein Vertreter der **JobCenter**. In der Tat sind wir inzwischen erheblich größer als die Arbeitsagenturen vor Ort. Wir haben **erheblich mehr Kunden** und wir haben **genug Geld**. Wir haben Geld zu Verfügung, das wir auch in die Hand nehmen. Im

letzten Jahr haben wir sogar Geld an den Bund zurückgegeben. Wir wurden dafür gescholten, dass wir nicht genug für die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit tun. Wir haben eine **außerordentlich hohe Integrationsquote**, weil wir andere Ansätze verfolgen und nicht nur Geld ausgeben. Eine Organisation wie wir, mit 300 Mitarbeitern, hat die Verpflichtung, sich selber fit zu machen. Das heißt nicht, dass wir alles können müssen. Wie wollen wir Qualität von Beratern und Beraterinnen von außen bewerten, wenn wir selbst keine Ahnung haben? Nur wenn es komplex wird und wir unser Know-how überschreiten, gehen wir nach draußen. In einer anderen Veranstaltung hatten Sie einmal gefragt, ob es mir denn gar nichts ausmachen würde, dass ich den Beratern draußen die Arbeit wegnehme. Nein, das macht mir nichts aus. Die Berater draußen sind selbstständig. Die werden sich neue Märkte suchen. Im Übrigen können sie mit uns auch sehr viel Geld verdienen, **denn wir geben nicht 300 Euro für eine gute Beratung aus, sondern 3.000 Euro zusammen mit dem Land Hessen.**

Sabrina Fritz
Ich habe das Gefühl, dass Geld nicht das erste Problem ist. **Geld ist in Maßen vorhanden**. Sie haben uns beruhigt, dass es auch nach EQUAL Töpfe gibt, die man anzapfen kann. Für mich ist nachvollziehbar, dass eine möglichst gute individuelle Beratung einen größeren Erfolg nach sich zieht, als wenn man keine Beratung hat beziehungsweise, wenn man nur eine Gruppenberatung bekommt. Dass das Ergebnis einer Beratung auch negativ sein kann, leuchtet mir ein.
Können wir uns auf dem Podium auf den kleinen gemeinsamen Nenner verständigen, dass eine ***Vorgründungsberatung sinnvoll*** *ist?* Das halten wir jetzt in der Fußnote fest.

Wer leistet diese Beratung? Wer kann sie in Anspruch nehmen? Da würde ich auch gern die Politik in die Pflicht nehmen. *Wer soll künftig diese Beratung leisten?*

Dr. Michael Heister
Wir haben ganz **unterschiedliche Player** in diesem Markt. Bei EQUAL haben wir eine ganze Reihe von eher **kleineren Gründungsinitiativen**, die im VDG zusammengeschlossen sind. Ein anderer Player ist die **IHK**. Diese beiden stehen sich in bestimmten Bereichen konträr gegenüber, wie man an einigen Wortmeldungen gesehen hat. Sie sollten beide weiterhin ihre Berechtigung haben. Vieles im Bereich des Gründungscoachings wird künftig mit der **KfW** laufen. Bei der KfW ist eine gewisse Nähe auch zu den IHKs ganz automatisch, weil die KfW eng an das Wirtschaftsministerium angelehnt ist. Das sind Player, die zusammenspielen. Die Frage ist, ob bei der Gründung aus der Arbeitslosigkeit diese kleineren Gründungsinitiativen weiter ihre Berechtigung haben sollten. Diese Frage muss in der neuen ESF-Förderperiode angegangen werden. Sie wird sehr stark auch im regionalen Bereich zu entscheiden sein. Den Ansatz von Rheinland-Pfalz finde ich absolut positiv. Da werden auch die Erfahrungen aus EQUAL aufgenommen. Ich weiß, dass das in anderen Bundesländern viel schlechter aussieht. Es wird wesentlich davon abhängen, wie in die vorhandenen Strukturen der Bundesländer die EQUAL-Erfahrungen einfließen können. Die **Bundeslandstrukturen** sind der dritte Player. Und **wenn Sie in einem Bundesland eine von EQUAL unabhängige Struktur aufgebaut haben, werden Sie relativ große Schwierigkeiten haben, diese in der neuen ESF-Förderperiode zu verändern.** Für meine Begriffe ist das Beispiel Rheinland-Pfalz einfach toll. Versuchen

Sie vor Ort in den Bundesländern auf die jeweiligen Ministerien einzuwirken, dass die EQUAL-Erfahrungen übernommen werden.

Sabrina Fritz
Herr Dr. Kühl, haben Sie es geschafft, alle Anbieter zu vernetzen und werden Sie es auch in Zukunft so halten, dass die so nicht gegeneinander, sondern miteinander arbeiten?

Dr. Carsten Kühl
Man wird natürlich schauen müssen, wie man das in die Zeit nach 2007 überführt. Dann wird man nicht nur über Finanzielles reden müssen, sondern auch über die Beratungsstrukturen.

Sabrina Fritz
Wie stehen Sie zur Konkurrenz zwischen den IHKs und den kleinen Beratungseinheiten?

Dr. Carsten Kühl
Ich habe den Eindruck, dass bei uns die IHKs mit den kleinen Beratungseinheiten recht gut zusammenarbeiten. Wir haben eine so genannte **Gründeroffensive unter dem Dach des Wirtschaftsministeriums** in Rheinland-Pfalz etabliert. Wir nehmen dort aber keine aktive operative Funktion wahr, sondern nur eine Schirmherrschaft. Die fördert, dass man **miteinander** seine **Probleme löst**. Im Übrigen spricht manches dafür, die Beratung nicht allzu weit entfernt von den Förderinstrumentarien laufen zu lassen. Das ist für den Bund die KfW, bei uns in Rheinland-Pfalz ist es die Investitions-

Albert Beyer,
Handwerkskammer Düsseldorf

und Strukturbank. Das ist eine Bank, die momentan nicht nur Darlehen ausgibt, sondern auch Bürgschaften übernimmt. Das ist nur noch in wenigen Ländern in einer Hand. Insoweit hat das ein paar Synergien, weil potenzielle Gründer und Gründerinnen nicht zu viele Ansprechpartner haben. Auf der anderen Seite sind wir ein sehr ländlich strukturiertes Bundesland und müssen unserer dezentralen Struktur Rechnung tragen. Wer die Beratung nicht leisten soll, ist die Politik. Die dezentrale Struktur in Rheinland-Pfalz und unsere Erfahrungen werden uns schon einen guten Weg weisen.

Sabrina Fritz
Wir können uns auch auf den gemeinsamen Nenner einigen, **dass die Politik die Beratung nicht leisten sollte**.

Albert Beyer, *Handwerkskammer Düsseldorf*
Hier sind viele Leute mit Engagement, die seit Jahren in dieser Tätigkeit und in Kooperationsbereitschaft sind, darin leben und sich bis zur Selbstausbeutung für ihre Initiative einsetzen. Man tut mehr, als man bezahlt bekommt. Das ist alles sehr positiv. Doch das funktioniert nur solange, wie solche engagierten Menschen sich finden und **Selbstständigenkristallisationspunkte** überhaupt entstehen. Es ist mehr oder weniger dem Zufall überlassen, in welchen Regionen solche Institutionen entstehen. Deswegen ist es kein Widerspruch, sondern ein ganz **wesentlicher Punkt, diese Erfahrungen und die Erarbeitung von Grundlagen für die Gründungsberatung in anderen Gegenden zu übernehmen**. Es müsste eine weitere Phase kommen, in der diese Strukturen aufgebaut werden. Das kann nur auf Landesebene sein. Das sind dezentrale

Strukturen, die auf dem Engagement Einzelner beruhen, aber auch eine gewisse Vorgabe erfordern, um Qualität zu sichern. Ich sehe es aus unserer Sicht in **Nordrhein-Westfalen**. Wir sind gerade dabei, **one-stop-shop's aufzubauen**, in denen alle Player in der Region in einem vertraglichen Verhältnis zusammen diese Dienstleistungen erbringen. Wir haben zehn Jahre Erfahrungen in freien Netzwerken. Ich selbst arbeite in 15 oder 17 Netzwerken als Koordinator. Wir haben eine ganze Reihe von Institutionen, zum Teil gefördert, zum Teil mehr oder weniger selbst finanziert, die dieses Geschäft mit viel Engagement betreiben. Aber wir sind unzufrieden mit der **Qualität**. Die **ist davon abhängig, wohin jemand zur Beratung geht.** Es ist fraglich, inwieweit jemand, der eine allgemeine Frauenberatungsstelle hat, tatsächlich Existenzgründungsberatung in unserem Sinne macht. Es müssten prüfbare Strukturen aufgebaut werden, Qualitätsanforderungen. Wir haben in Nordrhein-Westfalen inzwischen **32 oder 33 Qualitätsanforderungen** definiert und werden all diese Institutionen einer externen Zertifizierung unterziehen. Ganz wichtig ist, **dass alle Player aus den Netzwerken** unter diesen Qualitätsgesichtspunkten **kooperativ zusammenarbeiten.** Wir schaffen keine Parallelstrukturen über IHK, Handwerkskammer, Wirtschaftsförderungen und freie Vereinigungen, sondern wir haben in einer Region **zwei bis drei Anlaufstellen,** unsere **Starter-Center.**

Sabrina Fritz
Wer gab den Startschuss für diese Koordination?

Albert Beyer

Wir haben einen **Partnerausschuss gebildet**, in dem die Kommune, Dachverbände der Kommune, Städtetag, Kreisebene, die entsprechenden IHKs und Handelskammerdachverbände vertreten sind. Das ist ein Kreis von sechs bis sieben Leuten. Die haben sich mit entsprechenden Fachleuten zusammengesetzt und Qualitätsmerkmale definiert. Inzwischen sind alle Partner drin und haben sich vereinbart. Das hat allerdings **ein Jahr gedauert und war sehr schwierig.** Die Schwerpunktinteressen einer Kommune sind andere als die einer IHK. Allein schon, dass IHK und Handwerkskammer zusammen in einer Institution zusammenarbeiten, ist nicht ganz einfach. Da gibt es gewisse Berührungsprobleme, zum Teil auch mit den Kommunen. Es gibt Gemeinden, die sagen: „Ich lasse mich doch nicht vom Land zertifizieren." Denn wir haben das Wirtschaftsministerium als Koordinationsstelle benannt, nicht aber die entsprechenden Träger.

Problematisch war die Frage der Finanzierung. Die Kammern und die Kommunen finanzieren das. Und wir werden die Mittel der Arbeitsverwaltung sowie ESF-Mittel nutzen. Die ganzen Mittel können nicht nur aus den Arbeitsagenturen kommen. **Wir werden die Mittel nutzen, die es gibt.** Aber **wir werden nicht** umgekehrt **sagen, wenn die Mittel nicht da sind, tun wir nichts.**

Dr. Michael Heister

Ich finde, das zeigt relativ klar die **Regionalisierung**. Da gibt es in NRW einen Ansatz, in Mecklenburg-Vorpommern und in Rheinland-Pfalz. Darüber irgendeinen Bundesansatz zu legen, halte ich für völlig ausgeschlossen. Mit dem Gründungszuschuss, so wie er

jetzt geregelt ist, haben wir auf Bundesebene ein Mittel festgelegt, mit dem man einige Jahre planen kann. **Wie diese Beratungsstrukturen vor Ort aussehen, werden die Regionen festlegen.**

Susann Tschirschwitz, *Handwerkskammer Hamburg*
Es wurde das **Verhältnis Kammern zum VDG und zu Gründungsinitiativen** angesprochen. Ich sehe da gar nicht so ein großes Konfliktpotenzial. Wir haben völlig unterschiedliche Rollen, aber wir sind uns in vielen Punkten einig. Ich glaube nicht, dass von den Kammern geplant ist, die gesamte Gründungsberatung zu übernehmen, die möglicherweise flächendeckend angeboten werden soll. Die Gründungsinitiativen werden **regional sehr zielgruppenspezifische Dinge anbieten** können, für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, für Migranten und Migrantinnen und für Frauen, **die von der Kammer gar nicht vorgehalten werden können.**
Die meisten Vertreter und Vertreterinnen von Gründungsinitiativen sind Anbieter auf dem Markt, sei es in Vereinsform oder als freie Unternehmensberater und Unternehmensberaterinnen. Ich denke, dazu wollen Sie gar nicht in Konkurrenz treten. Die Handwerkskammer Hamburg hat jährlich 12.000 Anfragen von Existenzgründern und Existenzgründerinnen. Sie können das schlichtweg gar nicht leisten, die Gründer und Gründerinnen in der Vor- und Nachgründungsphase umfassend zu begleiten.

Isabel Mendel, *ARGE Wolfenbüttel*
Meine Situation ist ganz anders, als viele Kollegen hier berichten. Ich beneide Herrn Walter in seiner Situation. Er sagt, dass sie viel Geld zur Verfügung haben und es

auch in die Hand nehmen. Der Kollege aus Düsseldorf fragte, was in den ländlichen oder anderen Regionen passiert, wo es nicht genug engagierte Leute gibt, die diese Themen tragen. **Wir haben engagierte Leute**, die diese Themen gern tragen würden, aber unser **Personalschlüssel sieht für Existenzgründung nicht einmal eine halbe oder eine viertel Stelle vor.** Ich habe 300 Kunden und bin die Existenzgründerkoordinatorin für eine ARGE, die 10.000 Hilfebedürftige versorgt. Sie können sich vorstellen, wie unsere Situation aussieht. Das ist auch eine Frage, die ich gern an die Politik richten möchte: Wie sieht das überhaupt in den strukturschwächeren Regionen aus? Wenn wir mit solchen Personal- und Betreuungsschlüsseln arbeiten, kommt mir der Begriff Selbstausbeutung des Kollegen aus Düsseldorf wieder in den Kopf. Da fühle ich mich einfach nur erschlagen und frage, wie wir so etwas machen können? Natürlich kommen solche Gespräche auch mit unseren Chefs zustande. Dann heißt es, dass die Politik nicht verkaufen kann, dass im Bereich SGB II neue Stellen geschaffen werden müssen. **Warum kann die Politik verkaufen, dass so viel Geld in arbeitsmarktpolitische Leistungen geht, wir aber nicht das Geld haben, Stellen für Leute zu schaffen, die diese arbeitsmarktpolitischen Leistungen umsetzen?**

Dr. Michael Heister

Dazu muss ich leider passen. Ich kann Ihnen nichts zum Schlüssel der Berater und Beraterinnen sagen. Da müssten Sie unsere arbeitsmarktpolitische Abteilung fragen. Die Gelder für arbeitsmarktpolitische Maßnahmen sind nicht gestiegen, sondern ungeheuer zurückgegangen. Der Bereich der Weiterbildungsmaßnahmen ist um hunderttausende Euro gekürzt worden. Dieser riesige **Umbauprozess bei der**

Bundesagentur und der **Aufbauprozess der ARGEn** werden noch einige Jahre dauern und mit erheblichen Restriktionen belastet sein. Inwieweit dieser am Schluss positiv oder negativ ist, wird man nach drei oder vier Jahren sehen können. Wir sind momentan einfach mittendrin. Sie sind eine der vielen Betroffenen dieses Prozesses.

Isabel Mendel
Ich würde mich freuen, wenn so ein Beitrag durch Sie mit in die Politik genommen werden würde. **Qualitative Beratungen**, auch durch uns an der Basis, sind unglaublich wichtig und **mit Personalschlüsseln von 300** auf eine Person **können wir** das nicht **leisten.** Gerade im Bereich Existenzgründung, wo es auf eine ganz andere Weise qualitativ hochwertig zu sein hat, ist es schwierig.
Die Regelung der **Anrechnung von Einkommen aus Selbstständigkeit** auf die ALG II-Leistungen wird in allen ARGEn ganz verschieden gehandhabt. Wenn sich die Politik da ein Stück bewegen würde, wäre das ganz phantastisch. Weil wir sonst unsere Selbstständigen sabotieren, weil sie selber keine Investitionen tätigen können, wenn ihnen das erwirtschaftete Geld nicht bleibt.

Dr. Marc Evers
Ich kann nicht in Gänze zu den Sorgen und Nöten, die die Arbeitsagenturen vor Ort haben, Stellung nehmen. Bei den IHKs sieht es auch nicht so rosig aus. Zum Thema Existenzgründung kann ich etwas sagen. Mir sind **best practice Wege** bekannt, **wie IHKs und Arbeitsagenturen beim Thema fachkundige Stellungnahmen Effizienz fördernd und Synergie hebend zusammenarbeiten**. In Schwerin haben

die Arbeitsagenturen und die IHKs ein gemeinsames Büro, wo arbeitslose Gründer und Gründerinnen beraten und fachkundige Stellungnahmen ausgefertigt werden. Vielleicht gibt es auch in anderen Regionen solche Kooperationen?
Herr Jung, Sie haben ganz recht, wir haben inhaltliche Dissenzen auf der Fachebene. Das habe ich am Anfang deutlich gemacht. Aber in der Kooperation vor Ort ist es ähnlich, wie Sie es beschrieben haben. Die **IHKs verstehen sich als erster Ansprechpartner**. Ich stelle mir immer folgende Vision vor: Ein Mensch sagt: „Ich will ein Unternehmen gründen und habe tausend Sachen zu erledigen. Aber eines weiß ich: Ich gehe erst einmal zu meiner IHK oder zur Handwerkskammer." Aber man kann dort **keine tiefgehende Unternehmensberatung** erhalten. Das dürfen IHKs als Verwaltungsorganisationen der Wirtschaft gar nicht. Was sie aber dürfen und müssen, ist eine **Orientierungsberatung**, zum Businessplan beispielsweise. Das geschieht 70.000 Mal jährlich in intensiven Gesprächen. Die IHK kann ein Forum bieten, wo man zu Institutionen auch des VDG **weiter vermitteln** kann, die zielgruppenspezifisch in die Tiefe gehen.

Am 8. November gab es einen Aktionstag mit dem Titel „Frauen an den Start". Da haben insgesamt 56 IHKs mitgemacht. Insgesamt 2.500 Existenzgründerinnen haben sich informiert. Aber nicht nur IHKs waren dabei, sondern auch Institutionen, die speziell Frauen beraten. Der Mehrwert einer solchen Aktion ist, dass es sich nicht um eine IHK-Soloveranstaltung handelt, sondern die **Kompetenzen in der Region an einem Tisch** sind. Darin sehen IHKs auch ihre Aufgabe.

Sabrina Fritz
Herr Walter, wie können wir ein bisschen mehr zur finanziellen Ausstattung beitragen?

Burkhard Walter
Ich möchte der Kollegin aus Wolfenbüttel schützend zur Seite treten. Sämtliche ARGEn haben das Problem des Personals. Wir haben in Kassel insgesamt 27.000 Menschen zu betreuen und knapp 300 Mitarbeiter, mit einem Schlüssel von 250. Es hat nur keinen Sinn, sein Leid zu klagen. Die Situation ist jetzt so und wir müssen vor Ort Schwerpunkte setzen. Unser Schwerpunkt ist **Integration in die Arbeit.** Das ist das A und O. Dazu gehört auch, so böse das auch klingen mag, dass wir uns nicht zuerst um Personen kümmern, die wir absolut nicht integrieren können. Da haben wir keine Chance.
Wir müssen stattdessen erst einmal die nehmen, die eine Chance haben, ohne dabei natürlich die anderen zu vergessen. Nur da müssen andere Mechanismen greifen. Da muss ein anderes Fallmanagement her. Dazu haben wir jetzt aber keine Zeit, das muss später kommen. Da muss die Politik auch vor Ort andere Schwerpunkte setzen.
Zur **Einkommensanrechnung Selbstständiger**: Das ist ein Riesenproblem in ganz Deutschland. Als das SGB II entwickelt wurde, konnte man mit Sicherheit nicht an alles denken. Ich war im Bundesministerium. Es wird gerade ein neues Recht „gestrickt", wie man mit Einkommen Selbstständiger in Zukunft umgeht.

Elena Zavlaris
Ich möchte den Vergleich auch zu den Arbeitsagenturen ziehen. Es gab einen Anspruch,

Rüdiger Gies,
Integrationscenter für Arbeit
Gelsenkirchen

der in der Politik formuliert wurde, nämlich eine Erstberatung durchzuführen. Dazu wurde die Struktur der Beratung neu gegliedert und auch erheblich verbessert. Ich hatte Sie so verstanden, dass eine tiefgehende Gründungsberatung von den Agenturen nicht erwartet wird und sie diese auch nicht leisten kann.
Eine Konkurrenz zu anderen Einrichtungen der Gründungsberatung würde ich weder bei der Arbeitsagentur noch bei der ARGE sehen. Allerdings kann natürlich eine gute Beratung dazu führen, festzustellen, wo Potenzial vorhanden ist, wo ich an Netzwerke verweisen kann. Diese sollten natürlich in der Region vorhanden sein. In Berlin gibt es zum Beispiel die Gründerzentren, in denen die beteiligten Akteure gemeinsam die Businesspläne begutachten. Da sind auch die Arbeitsagenturen darin. Es kann auch dazu führen, dass in einer guten Beratung jemandem klargemacht wird, dass er/sie kein(e) geeignete(r) Gründer(in) ist. Daher muss man auch nicht flächendeckend Trainingsmaßnahmen auflegen. Aber, **es gibt Aufgaben der ARGEn und der Arbeitsagenturen, die sich von den Aufgaben anderer Akteure in diesem Feld unterscheiden.**

Rüdiger Gies, *Integrationscenter für Arbeit Gelsenkirchen*
Wir haben einen **Fachbereich für Selbstständige** eingerichtet, sowohl im Leistungsbereich als auch im Bereich Markt und Integration. Wie delegieren zwar den Beratungsanteil, betreuen aber trotzdem die Kunden und Kundinnen weiter. Wir machen damit gute Erfahrungen. Hier wird viel zu wenig angesprochen, inwieweit es wichtig ist, auch das **Personal** zu **schulen**. Gerade im Leistungsbereich ist das wichtig.

Sabrina Fritz

Frau Nägele, welche Anforderungen werden an Sie gestellt und wie können Sie diese erfüllen? Wie beraten Sie? Wie bilden Sie sich selber weiter? Wie können Sie eine gute Gründungsberatung sicherstellen?

Anke Nägele

Wir sind als Organisation spezialisiert auf Frauen und haben diesen Trend vor etwa 14 Jahren erkannt. Damals haben wir uns über die wissenschaftliche Schiene kundig gemacht, welche Anforderungen an eine gute Gründungsberatung erforderlich sind. Wir haben herausgefunden, dass diese Anforderungen eher auf das männliche Geschlecht gemünzt sind. Wir sind in den Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Kolleginnen gegangen, die schon seit 20 Jahren am Markt sind und dort zum Beispiel Frauenberatungszentren betreiben. Dort haben wir uns unser Wissen „abgeholt" und dies im Laufe der Jahre weiterentwickelt. Wir waren in der Position, damals die Piloten zu sein. Es gab einfach viel zu wenig Information in den Studiengängen darüber, wie gendersensible Beratung erfolgen muss. Das gibt es noch immer nicht. Daher muss ich dem Kollegen von gestern (Prof. Dr. Anderseck -A. d. R.), der durchblicken ließ, eine **universitäre Ausbildung** würde ausreichen, eine Absage erteilen. Nein, das **reicht nicht**. Da kommen **für einen guten Gründungsberater und eine gute Gründungsberaterin noch viele andere Kompetenzen** hinzu. Da muss auch **eigene unternehmerische Erfahrung** dabei sein. Und wenn sie nicht bei dem/der einzelne(n) Berater(in) da ist, muss die Organisation sicherstellen, dass jemand beraten kann, der weiß, wie schwierig es ist, sich seine Brötchen selber verdienen zu müssen.

Der/die manche Nacht im Bett gelegen hat und vor lauter Existenzangst die Augen nicht zugekriegt hat (Applaus). Da muss ein **gesunder Mix an Netzwerken mit verschiedenen Beratern und Beraterinnen und mit unterschiedlichen Kompetenzen vorhanden sein**. Eine Anmerkung zu dem Kollegen aus Düsseldorf bezüglich der IHK. Ich gebe Ihnen völlig Recht. Mir ist manche Regionalstelle „Frau und Beruf" auch ein Dorn im Auge gewesen, die für sich reklamiert hat, sie machten komplette Gründungsberatung. Das stimmt nicht. Aber ich glaube auch nicht, dass ein IHK-Berater kompetent zu den Problemen von Vereinbarkeit von Familie und Beruf beraten kann und wie diese sich auf eine Unternehmensgründung von einer Frau auswirkt.

Es ist ganz wichtig für alle zu erkennen, dass wir in einem Boot sitzen und zusammen arbeiten müssen. Die Zertifizierungsverfahren in Nordrhein-Westfalen sagen ganz deutlich, dass die Kammern die erste Anlaufstelle sind. Sie müssen dann aber mit einem **Netzwerk von zertifizierten Beratern und Beraterinnen für die einzelnen Zielgruppen** zusammenarbeiten können. Der VDG hat diese Richtung schon eingeschlagen. Wir haben uns angenähert an die Landesgewerbeförderstelle des Handwerks, die die Zertifizierungsverfahren in Nordrhein-Westfalen durchführen wird, und haben 80 bis 90 Prozent Übereinstimmung festgestellt. Wir sind guten Mutes, dass wir über den VDG die zertifizierten Berater und Beraterinnen zur Verfügung stellen können.

Sabrina Fritz

Herr Jung, was sind Ihre Erfahrungen zur Qualität der Gründungsberatung und was

wünschen Sie sich? Welche Defizite sollten in Zukunft beseitigt werden?

Martin Jung
Wir haben schon viele Punkte angesprochen. Ein wichtiger Aspekt ist, dass gute Gründungsberatung eine individuelle, auf den Bedarf des einzelnen Falles angepasste Beratung sein muss. Das Know-how ist zum großen Teil im Rahmen von Projekten entwickelt worden. Im Rahmen von EQUAL wurden viele neue Ansätze, Methoden und Verfahren entwickelt, die den Standard der Beratung noch weiter verbessern sollen. Natürlich gibt es schon viele individuelle Erfahrungen. **Einzelne Berater und Beraterinnen bieten seit Jahren gute Gründungsberatung an.** Aber von der Anzahl her ist es **noch nicht so, dass wir bereits den Markt versorgen könnten.** Daher müssen wir gemeinsam auf der Ebene der **Aus- und Weiterbildung** daran arbeiten, über Initiativen wie Enigma Q-plus oder den Ausbildungsgang an der Fernuniversität Hagen. Da gibt es schon Systeme und Verfahren, die die Wissensvermittlung weiter vorantreiben. Außerdem entstehen im Moment viele Verbände, die versuchen, das Thema Zertifizierung anzugehen, sowohl auf der Ebene der einzelnen Berater und Beraterinnen als auch auf der Ebene der Organisationen.

Sabrina Fritz
Herr Dr. Kühl, wie sind Sie mit den Leistungen der Berater und Beraterinnen zufrieden?

Dr. Carsten Kühl
Es wäre vermessen, darüber ein Urteil abzugeben. Ich war noch nicht bei einem

Beratungsgespräch dabei. Ich habe keine Statistiken, um das hinreichend beurteilen zu können. Es spricht manches dafür, das nicht allzu spezialisiert in irgendeiner Form von Hochschulausbildung münden zu lassen. Aber auch nicht, dass es den/die reine(n) Gründungsberater(in) als Beruf gibt. Wir müssen schauen, dass wir **Qualitätskontrollen** machen. Ob das eine Zertifizierung sein muss, weiß ich nicht. Denn Zertifizierung zieht einen ziemlichen Aufwand nach sich, bis man die ganzen Kriterien festgelegt hat. **Wenn die Beratung das zentrale Instrument für eine substanzielle und fundierte Gründerförderung ist, dann müssen wir in der Gründerberatung natürlich auch hoch qualifizierte Leute haben.**

Sabrina Fritz
Die Zertifizierung ist schon weiter fortgeschritten als wir denken. *Welcher ist Ihr Stand, Frau Zavlaris?*

Elena Zavlaris
In der Diskussion haben wir gesehen, dass es Maßnahmen gibt, um Qualität zu beurteilen und Zertifizierungen zu erteilen. **Ich sehe Vorteile der Zertifizierung auch für die Arbeitsagenturen.** Sie sind ein **Hilfsmittel**, um leichter zu entscheiden, wer eine hohe Qualität bietet und wer nicht. Man muss sich aber auch darüber im Klaren sein, dass das einen hohen Aufwand nach sich zieht. Der muss natürlich auch bezahlt werden. Insofern könnten die Kosten steigen und kleine Nischenberater durch die Roste fallen. Es könnte auch Nachteile geben. Letztlich bleibt festzustellen, dass sie schon relativ weit fortgeschritten ist. **Zertifizierung könnte ein möglicher**

Weg sein. Bei der Bundesagentur sind die Trainingsmaßnahmen ein Instrument, das im freien Wettbewerb auszuschreiben ist. Und die Zertifizierung wird meines Wissens **momentan als Leistungskriterium noch nicht berücksichtigt**. Man kann sich darüber sicher Gedanken machen, ob sie zukünftig im Rahmen der Ausschreibung eines der Leistungskriterien sein kann. Sie wird sicherlich nicht das einzige bleiben, andere Kriterien werden dort auch eine Rolle spielen, natürlich auch der Preis.

Sabrina Fritz
Herr Dr. Evers, es wurde Ihnen abgesprochen, dass Sie Frauen mit Kindern beraten können, wenn sie ein Unternehmen gründen. Ich möchte das Thema jetzt nicht weiter vertiefen.
Was braucht ein guter Berater oder eine gute Beraterin? Welche Defizite gibt es und wie können diese behoben werden?

Dr. Marc Evers
Im Jahr 2005 waren fast 40 Prozent aller Gründungsinteressierten in den IHKs Frauen. Der Anteil der Gründerinnen an allen Gründungen liegt bei etwa einem Drittel.
So ganz schlecht kann die IHK auf diesem Gebiet nicht sein.
Was sind **die beiden wichtigsten Dinge**? Erstens, ob Frau ob Mann, ob Deutscher oder Ausländer, ob grün, ob blau, ob groß, ob klein, im Zentrum einer Existenzgründung stehen ganz am Anfang zwei Dinge, die **Geschäftsidee** und der **Businessplan**. Das bedeutet, dass am Anfang erst einmal kaufmännisches, fachliches Know-how steht. Das Thema Betriebswirtschaft hat einen gewissen Stellenwert bei einer **Gründungsberatung.**

Punkt zwei ist das **Einstellen auf die individuelle Situation der Gründungsperson**. Da sind in den letzten Jahren mit dem Trend der Gründung aus der Arbeitslosigkeit ganz neue Herausforderungen auf die IHKs zugekommen. Plötzlich müssen sich die IHKs mit einem Klientel befassen, das nicht so ganz geschliffen ist, wie der Hightech-Gründer, der aus der Uni heraus gründen will, oder der Chemiker oder Nanotechnologe, der noch ein bisschen betriebswirtschaftlichen Input braucht. Da ist durchaus Know-how erforderlich. Es gibt Weiterbildungsangebote in den IHKs, zum Beispiel Kundenmanagement für Existenzgründungsberater seit mindestens fünf Jahren und jetzt auch bundesweit. Sie sehen, dass wir auch gewillt sind uns weiterzuentwickeln. Also auf einen Punkt gebracht: **Wichtig sind erstens die „Hardware", BWL usw. und zweitens die Emphatie für das Gegenüber und die Fähigkeit, sich darauf einzustellen.**
Lassen Sie mich noch einen Punkt nennen, **das „Abberaten".** Wenn jemand aus der Gründungsberatung kommt und sagt: „Ich gründe mein Unternehmen doch nicht. Der Berater bzw. die Beraterin hat mir gesagt, ich solle es lieber sein lassen. Gott sei Dank hat er/sie mir das gesagt". **Eine solche Gründungsberatung ist auch eine sehr gute Gründungsberatung**.

Sabrina Fritz
Eigentlich wäre es ideal, wenn Herr Dr. Evers sich mit Frau Nägele kurzschließen würde. Dann könnten Sie sich über das betriebswirtschaftliche Know-how und das Kundenspezifische austauschen.
Herr Walter, was braucht ein guter Gründungsberater, eine gute Gründungsberaterin?

Burkhard Walter

Eine **gute Organisation**, die dahinter steht und sagt: Wir machen uns qualitativ fit, wir bilden uns weiter und versuchen, ein bestimmtes Know-how an den Tag zu legen. Für unsere **eigene Qualifizierung** nehmen wir auch Geld in die Hand. Wir sollten nicht versuchen, die Arbeitslosen zu verändern, sondern wir müssen uns ändern. **Wir müssen nicht unbedingt die gleiche Sprache sprechen, aber wir müssen sie verstehen.** Meine Aufgabe ist es, meine Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen da heranzuführen. Sie müssen nicht alles können. Wenn bei mir eine Glühbirne kaputt ist, wechsele ich sie aus. Aber wenn die Leitung kaputt ist, hole ich mir einen Elektromeister. Genauso ist es hier. Ich muss die Grundprinzipien kennen und zudem kooperationsfähig und kooperationswillig sein. Wir stehen durchaus in Konkurrenz **zur Arbeitsagentur**. Es ist aber eine **kooperative Konkurrenz**. Wir wissen voneinander, wir wissen über die verschiedenen Verhaltensweisen und Vorgehensweisen Bescheid. Wir müssen das Gespräch führen, kooperationsfähig sein und die Freude an der Arbeit nicht verlieren.

Norbert Kunz, VDG e. V.

Wir haben uns sehr intensiv mit der Frage der Qualität von Beratern und Beraterinnen und der Qualität von Institutionen auseinander gesetzt. Es gibt auch eine **Qualität von Netzwerken**. Der wesentliche Aspekt von Netzwerken besteht darin, dass jede Institution, jeder Berater und jede Beraterin begreift, dass er/sie keine „Eier legende Wollmilchsau" ist, sondern **man seine eigenen Stärken und Schwächen kennt**. So haben wir eine wunderbare Kooperation mit der IHK. Die funktioniert, weil die IHK sagt, dass sie nicht die Erstanlaufstelle ist. Weil viele Gründer und Gründerinnen, die

zu ihr kommen, noch gar keinen Businessplan haben und von ihr gar nicht geprüft werden können. Sie haben erst einmal nur eine Idee und eine Vorstellung. Eine Konzeption muss erst erarbeitet werden. Wenn sie fertig ist, gehen sie zur IHK. Das ist eine wunderbare Konzeption. Das würde auch der Dame aus Wolfenbüttel helfen, wenn man zu dem Ergebnis käme, so etwas wie einen **regionalen Entwicklungsplan für Gründungen** zu **machen und alle Akteure zusammenzufassen**, die dazu einen Beitrag leisten können und ihre Maßnahmen aufeinander abstimmen. Dann könnten wir einen Beitrag zur Regionalentwicklung leisten, insbesondere in strukturschwachen Gebieten, deren einziges Potenzial darin besteht, dass Menschen in der Region bleiben und sich selbstständig machen. **Wir müssen die Potenziale in der Region fördern.** Dort spielt Existenzgründung eine ganz entscheidende Rolle.

Sabrina Fritz
Auch da braucht man wieder einen, der sie zusammenführt und die Schirmherrschaft übernimmt. Herr Dr. Kühl, das müssten dann Sie wieder machen.

Dr. Carsten Kühl
Natürlich hat Wirtschaftspolitik in der Marktwirtschaft häufig eine Moderatorenrolle. Marktwirtschaft funktioniert mit Privatunternehmen. Wenn es eine staatliche Rolle neben Infrastrukturpolitik und begrenzten Steuerungsmaßnahmen gibt, dann die, **dass der Staat oder das Land eine Ziel führende und tragfähige Moderatorenrolle übernehmen können**. Das ist eines der Dinge, die uns in Rheinland-Pfalz sehr gut gelungen sind.

Sabrina Fritz
Können wir uns darauf einigen, dass diese ***Moderatorenrolle der Politik*** *unstrittig ist?*

Siegfried Franke, *Wirtschaftsförderung und Regionalentwicklung Waldeck-Frankenberg*
Die Politik sollte die **Rahmenbedingungen vorgeben** und sich um die **monetäre Unterstützung** kümmern und natürlich den Anspruch haben, genau zu wissen, wofür sie das Geld ausgibt und deshalb **qualifizierte Beratung** nachfragen. Die Qualität der Beratung vor Ort wird allerdings durch die Akteure beeinflusst. Ein Netzwerk vor Ort lebt dadurch, dass man sich ergänzt. Wo der Einstieg ist und ob der/die Jungunternehmer(in) zuerst bei der IHK oder bei der Handwerkskammer „aufschlägt" oder aber zu einem Berater oder einer Beraterin geht, ist für mich vollkommen egal. **Entscheidend ist, dass das Netzwerk so funktioniert, den richtigen Partner zu finden.** Wenn eine junge Frau kommt, die gern malt und im kulturellen Bereich tätig werden möchte, muss ich passen. Denn mein Schwerpunkt ist ein anderer.

Herr Dr. Evers, Sie haben natürlich Recht, was die Kammeraufgabe generell betrifft. Ich habe zu Ihrem Kollegen von der Handwerkskammer gerade ein ganz freches Wort gesagt. Wenn die Kammern ihre Aufgaben inhaltlich voll wahrnehmen, müsste es keinen Wirtschaftsförderer geben. Es ist immer die Frage, wo ich die Schwerpunkte setze. Es kann nicht sein, dass wir für die Regionen von Amtswegen her Richtlinien vorgeben, denn es hängt immer mit den handelnden Menschen vor Ort zusammen. Ob das jetzt Wolfenbüttel oder Kassel ist, Sie haben unterschiedliche Modelle. Es kann durchaus sein, dass das Modell aus Kassel in Wolfenbüttel nie funktionieren wird,

Publikum

weil wir die Partner nicht so zusammenführen. Was wir im Landkreis haben, nämlich die enge Verbindung zwischen IHK, Beratungsunternehmen, Handwerkskammer und Kreishandwerkerschaft, kann nur funktionieren, wenn die Menschen zusammenpassen. **Die Politik sollte die Rahmenpläne und Richtlinien machen und wir sorgen in der jeweiligen Region gemeinsam dafür, dass sie umgesetzt werden.**

Götz Hoffbauer, *Agentur für Arbeit Berlin Mitte*
Ich bin nicht der Meinung, dass sich die Politik moderierend zurücklehnen sollte. **Wir brauchen für bestimmte Entscheidungen,** gerade wenn es um viel Geld geht, **Rahmenbedingungen.** Die Tragfähigkeitsbescheinigung ist eine Rahmenbedingung, um Entscheidungen treffen zu können. Diese Tragfähigkeitbescheinigung bekommt nach meiner täglichen Erfahrung zu 99,9 Prozent jeder. Eine Ablehnung in diesem Bereich kommt äußerst selten vor. Wenn man dann mit Beratern oder Beraterinnen redet oder, wenn man sie anruft und sich als Selbstständiger ausgibt, der eine Idee hat und fragt, wie man an diese Bescheinigung kommt, kriegt man häufig folgende Antwort: „Die kriegen sie bei mir kostenlos, wenn Sie danach einen Coachingantrag unterschreiben". **Der Markt ist im Wettbewerb, aber er braucht gewisse Standards.** Und die Standards müssen so gestaltet sein, dass wir in der Agentur, die wir die Schulung nicht haben, **die Richtigen erkennen, die das Richtige tun.** Das können wir momentan nicht erkennen. Das kann man von den Kollegen in den Agenturen und den ARGEn nicht abverlangen. Wir können eine **gewisse Basisschulung bieten. Wir haben auch die richtigen Instrumente und einen „Haufen" Geld.** Nur, wir müssen es richtig einsetzen, so, wie wir es von den Selbstständigen verlangen. Da

können wir nicht in regionalen Grenzen denken. Wir brauchen bei dieser dezentralen Regelung einen Rahmen, in dem wir uns zu bewegen haben und an dem wir erkennen können: Da komme ich auf ein qualitativ gutes Angebot zurück. Das muss auch der Selbstständige erkennen können.

DIHK

Ich muss ganz kurz darauf reagieren, dass gesagt wurde: Wenn die Kammern ihre Aufgabe tun würden, würde es keine Wirtschaftsförderung geben müssen. Die Kammern haben den Auftrag, ihre Mitglieder zu fördern. Existenzgründer und Existenzgründerinnen sind zunächst keine Mitglieder. Daher ist das eine mehr oder weniger freiwillige Aktivität der Kammern, die in den Einzelkammern unterschiedlich ausgeprägt ist.
Ein Wort zur Moderation der Politik. Ich halte es für sehr wesentlich, **dass sich die Politik aus den Details heraushält.** Das sollten die Akteure machen und die Politik sollte die Moderation übernehmen, um eine gewisse Vereinheitlichung und Struktur vorzugeben.

Diskussionsteilnehmer(in)

Wir haben im thematischen Netzwerk Gründungsunterstützung eine **Arbeitsgruppe**, die sich mit der **Zertifizierung** beschäftigt. Wir müssten noch stärker darüber nachdenken, ab wann Zertifizierung zu teuer wird und ob man eine Art **Handlungsleitfaden** herausgeben sollte, der dazu dienen sollte, einzuschätzen wann eine Beratung gut ist. Ob dies tatsächlich in der Form machbar ist, daran habe ich momentan erhebliche Zweifel, gerade, wenn es sehr viele regionale Unterschiede und

zu beratende Gruppen gibt. Ob man vor dem Hintergrund der Konkurrenz der verschiedenen Akteure auf diesem Markt einen solchen Handlungsleitfaden hinbekommt, darauf bin ich gespannt.

Martin Jung
Wirtschaft funktioniert so, dass letztendlich alle Akteure interessengeleitet entscheiden. Das Problem bei der fachkundigen Stellungnahme ist, dass der Kunde oder die Kundin ein Interesse daran hat, dass er/sie einen Stempel bekommt, der mit „Ja" endet, damit er/sie den Zuschuss bekommt. Der Berater oder die Beraterin kriegt zunächst für die Ausstellung der fachkundigen Stellungnahme kein Geld. Die Frage ist, warum macht ein Berater oder eine Beraterin so etwas? Sie brauchen einen Anreiz. Deshalb machen sie solche Dinge, wie den Gründer oder die Gründerin zu verpflichten, das ESF-Coaching zu beantragen. Daher ist wichtig, dass wir **sicherstellen, dass die Anreize richtig gesetzt werden und, dass dann noch das richtige Verfahren zum Erstellen dieser fachkundigen Stellungnahme herauskommt.** Im Moment ist die fachkundige Stellungnahme nur eine Kurzbewertung mit sieben Faktoren. Wie man zu dieser Bewertung kommt, das ist das Interessante. **Wir brauchen ein umfänglicheres und besseres Verfahren,** das eher in Richtung von Profiling geht. Die nächste Frage ist, wer zur Erstellung dieser fachkundigen Stellungnahme zugelassen ist. Im Moment kann jeder die fachkundige Stellungnahme erstellen, die Kammern, alle Steuerberater und jeder, der/die sich Unternehmensberater(in) nennt. Es gibt **keine Zugangskontrolle**. Welche Mindestanforderungen werden an solche Stellen gestellt? Wird es über eine **Selbstverpflichtung** berufsständig gemacht? Wird es über

Zertifizierung gemacht? Das ist am Ende egal. **Hauptsache ist, dass man sich auf ein vernünftiges Verfahren einigt.**

Maria Kiczka-Halit
Wir werden sicherlich eine Mischung aus **Mindeststandards** haben. Sie **werden zentral festgelegt** und **auf regionaler Ebene organisiert.** Dann kann ich sagen, so und so muss jemand arbeiten, das sind die Qualitätskriterien. Qualität entscheidet sich auch darüber, ob ich die Organisation und die Personen vor Ort kenne. Deswegen ist die **Qualität von Kooperationen vor Ort,** wo Wirtschaftsförderung, Akteure der Gründungsberatung, JobCenter und Arbeitsagenturen regelmäßig an einem Tisch sitzen und sich austauschen, auch ein ganz wichtiger Aspekt. Darüber lässt sich eine Sensibilisierung erreichen. Der **Wirtschaftsförderung** kommt eine **wichtige Rolle** zu, weil sie eine gewisse Neutralität einnimmt und in der Lage sein könnte, solche Prozesse zu steuern. Es gibt auch in Berlin die eine oder andere sehr gute Initiative, zum Beispiel in Neukölln, wo die Wirtschaftsförderer das Steuern übernehmen und die unterschiedlichen Akteure einbinden.

Sait Demir, *Mesopotamien Verein e. V., Augsburg*
Ich mache Existenzgründungsberatung speziell für Migranten und Migrantinnen im Teilprojekt Mikronet in Augsburg. Ich vermisse hier die Anforderung, dass die Qualität der Berater und Beraterinnen auch eine **Integrationskompetenz** beinhalten sollte. Ein Berater oder eine Beraterin, der/die interkulturelle Kompetenz mitbringt, hat einen ganz anderen Zulauf von Migranten und Migrantinnen. Die Vision der Politik in

Deutschland ist, die Arbeitslosigkeit zu verringern. **Migranten und Migrantinnen** sind **doppelt so hoch von Arbeitslosigkeit betroffen**. Darauf sollte man sich auch konzentrieren. Mein Wunsch wäre, dass Ihre Berater und Beraterinnen für Existenzgründung in den Agenturen, ARGEn und Kammern eine **interkulturelle Schulung** bekommen, um diese Kompetenz zu erwerben. Die Menschen, die zu mir kommen, berichten, dass sie nicht intensiv beraten wurden. Man hat ihnen eine Broschüre oder einen Flyer in die Hand gedrückt und auf einzelne Fragen der Vorgründung geantwortet. Dieses Anliegen in die Politik weiter zu tragen, ist sehr wichtig.

Diskussionsteilnehmer(in)
Wir haben mehrfach gehört, dass es Probleme mit der **Tragfähigkeitsbescheinigung** gibt und was diese kosten soll. Ich bekomme wöchentlich auch mehrfach Anrufe, wo Leute eine Tragfähigkeitsbescheinigung haben wollen und nach den Kosten fragen. Ich antworte jedes Mal, dass ich das nicht sagen kann, weil ich den Aufwand nicht kenne. Und die Leute verstehen die Antwort meist nicht. Dann versuche ich zu erklären, dass ich zuerst das Konzept lesen muss. Das kann ich erst beurteilen, wenn es fertig ist. Der Aufwand muss eingeschätzt werden und erst dann kann der Preis festgelegt werden. Das begreift die Hälfte der Leute nicht, weil sie von den Arbeitsagenturen und den JobCentern unterschiedlichste Aussagen über die Kosten bekommen: Hier fünfzig Euro, da achtzig Euro und bei der IHK fünfundzwanzig Euro. Die Diffusität in der Information ist horrend. Die JobCenter geben verschiedenste Antworten und unterschiedliche Formulare. Manche kommen zu mir mit einem Antrag für Einstiegsgeld. Fast jedes JobCenter in Berlin arbeitet anders.

Hermann Steindl,
Büro für Existenzgründungen
München

Ich möchte Ihnen einen ganz einfachen Tipp geben. Einige JobCenter haben bereits angefangen, eine verbale Stellungnahme zu verlangen. **Lassen sie einfach einmal in einem Bereich die Formulare weg und verlangen Sie von einem Unternehmensberater, dass er eine verbale Stellungnahme zu einem Konzept schreibt.** Das muss kein Roman sein. Man kann die Kerngedanken zur Idee und zur betriebswirtschaftlichen Bewertung in wenigen Sätzen darstellen. Da reichen anderthalb Seiten. Das kann jeder Unternehmensberater leisten. Sagen sie den Interessenten aber auch, dass die Stellungnahme etwas kostet. Sagen Sie den Leuten, dass sie bereit sein müssen, diesen Preis zu bezahlen, wenn sie Fördergelder verlangen. Ich rede nicht von utopischen Summen. Wenn wir so miteinander arbeiten, der Kunde oder die Kundin, wir als Berater oder Beraterin und Sie als Agentur oder Institution, kann man in diesen Bereichen einen ganz einfachen Schritt tun, der nicht einmal formalisiert werden muss.

Diskussionsteilnehmer(in)
Gründungsberatung und Gründungsbegleitung ist kein Selbstzweck und dient der Selbstfindung der Gründer und Gründerinnen. Es muss hinten aber auch etwas herauskommen. Ich vermisse Zahlen. *Wo sind die Ergebnisse? Was ist herausgekommen? Wer ist zum Steuerzahler geworden, hat sogar Arbeitsplätze geschaffen? Wie hoch war der Aufwand gegenüber dem Ertrag?*

Hermann Steindl, *Büro für Existenzgründungen München*
Auf der einen Seite gibt es die Gründungsberatungsstellen wie EQUAL, auf der anderen

Seite gibt es die IHKs. Ich gehöre selbst nicht zu den EQUAL-Partnerschaften und möchte dafür plädieren, **dass wir uns aus der engen Welt von EQUAL lösen** und sagen, es gibt auch ein **Leben außerhalb von EQUAL**. Es gibt eine Menge von Ansätzen, unserer ist in **München**. Ich kann Ihnen die Zahlen nennen, nach denen Sie fragen: Wir sind seit knapp elf Jahren am Markt und haben inzwischen 10.000 Gründungen betreut und begleitet. Nach fünf Jahren waren noch 81 Prozent der Gründer und Gründerinnen am Markt. Wir haben die Gründer und Gründerinnen auch nach zehn Jahren befragt. Da waren es noch etwas über 75 Prozent. In der Zeit zwischen 1996 und 2002 wurden 1.500 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.
Im Jahr kommen etwa 3.000 Gründer und Gründerinnen zu uns. Letztes Jahr haben nicht einmal 1.000 eine Stellungnahme bekommen.

Diskussionsteilnehmer(in)
Wir führen auch ein Leben außerhalb von EQUAL. In **Sachsen-Anhalt** haben wir Kooperationen mit Kammern und Verbänden. Im Rahmen der EU-Gemeinschaftsinitiative haben wir **Erstberatungsstellen** geschaffen, die mit anderen zusammenarbeiten.
Ich habe auch ein paar Zahlen mit Stand vom 31.12.2006. Weil wir erst knapp drei Jahre auf dem Markt sind, ist meine Zahlenreihe allerdings nicht so lang. Wir führen monatlich eine Statistik über Zuwächse und Abmeldungen. Wir haben nur in unserem Netzwerk 2.573 Gründer und Gründerinnen in die Selbstständigkeit geführt. Inzwischen haben 185 kleine Unternehmen 377 Arbeitsplätze geschaffen. Es gibt 102 Abmeldungen von Unternehmen, das sind 4,2 Prozent. Bei diesen Abmeldungen landeten sehr viele wieder im ersten Arbeitsmarkt, weil sie zusätzliche Kompetenzen erworben haben und

bei größeren Unternehmen wieder nachgefragt waren. Zum Schluss bleiben bei uns diejenigen, die wieder in der Arbeitslosigkeit gelandet sind. Das waren 1,6 Prozent. Ich denke, trotz der kurzen Dauer kann sich das Ergebnis sehen lassen.

Dr. Michael Heister
Bundesweite Zahlen innerhalb von EQUAL kenne ich nicht. Wir würden uns auch weigern, damit in die Öffentlichkeit zu gehen, weil wir immer betont haben: Die erste Aufgabe von EQUAL ist, in Projekten Modelle zu entwickeln. Da waren wir sehr erfolgreich. Die Anzahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer ist erst die zweite Frage.

Norbert Kunz
Es gibt die Hartz IV-Evaluation, die untersucht hat, was die erfolgreichsten Arbeitsmarktinstrumente waren. Und da steht Existenzgründung an erster Stelle. Es gab auch 2005 eine Studie, die gezeigt hat, dass zwar die **Arbeitslosigkeit zugenommen** hat, aber die **Beschäftigungsverhältnisse ebenso**. Darin gibt es eine ganz klare Aussage, dass die Erhöhung der Beschäftigungsverhältnisse in Deutschland **auf die Anzahl der Gründungen zurückzuführen** ist.

Sabrina Fritz

Dr. Michael Heister

Fazit der Moderation

Sabrina Fritz
Es ist Zeit, ein Fazit zu ziehen. Worüber es sicher keinen Zweifel gibt, ist, dass wir mehr Selbstständigkeit und Gründung in Deutschland brauchen und Selbstständigkeit ein gutes Instrument ist, um aus der Arbeitslosigkeit wieder in Arbeit zu kommen. Es hat sich schon eine ganze Menge getan. Beratung vor einer Gründung ist sicher sinnvoll. Je individueller sie ist, desto sinnvoller ist sie auch. Das Geld ist mehr oder weniger ein Problem. Was ich mitgenommen habe, ist, dass man zusammen und nicht gegeneinander arbeiten muss und dass es jemanden geben muss, der diese Zusammenarbeit koordiniert. Diese Rolle haben wir der Politik zugeworfen. Bei der Qualität der Beratung besteht die Anforderung, dass sie kontrolliert und beurteilt werden muss. Sie kann nicht bis ins Letzte festgelegt werden.

Ich würde Sie bitten, kurz aus Ihrer Sicht zu sagen, was Sie in diesem Jahr tun können und was wir noch tun können, bevor EQUAL ausläuft und natürlich über 2007 hinaus. Unser Ziel ist, dass möglichst viele, insbesondere vorher arbeitslose, Menschen in Deutschland als Unternehmer und Unternehmerin erfolgreich sind.

Abschlussstatements

Dr. Michael Heister
Als „Mister EQUAL" kann ich Ihnen versprechen: Wir werden versuchen, die **Ergebnisse**

Anke Nägele

der Entwicklungspartnerschaften in unsere Arbeitsmarktabteilung zu **spiegeln** und dadurch die eine oder andere Veränderung zu erreichen. Wenn der Gründungszuschuss eine Zeit lang existiert, werden wir sehen, inwieweit da Veränderungen notwendig sind. Wir werden uns weiter darum kümmern, wie die Strukturen in der neuen Förderperiode weiter unterstützt werden können.

Anke Nägele

Der Arbeitsauftrag des nationalen thematischen Netzwerks ist jetzt, **mit Volldampf an den Zertifizierungs- oder Testierungskriterien** zu **arbeiten**. Daran sitzen wir mit rauchenden Köpfen und hoffen, dass wir bis zum EQUAL-Ende damit fertig werden und Ihnen ein System präsentieren können, das nicht nur den Minderstandards entspricht, sondern etwas besser ist. Es soll kostengünstig und schlank sein, so dass alle befähigt sind, an diesem Zertifizierungssystem teilnehmen zu können. Ich würde mir wünschen, dass wir das tun, was wir jedem Gründer und jeder Gründerin raten: Nämlich zu fragen, wie das der Kunde oder die Kundin sieht. **Was ist denn der Bedarf der Kunden und Kundinnen an diesem System?** Ich als Kundin würde mir wünschen, wir hätten auf den regionalen Ebenen Ansprechpartner, die gut vernetzt mit verschiedenen Akteuren zusammenarbeiten. Damit ich sicher sein kann, dass ich eine Einstiegsberatung bekomme und einen Verweis auf einen Experten oder eine Expertin. **Die Gründungsberatung sollte so aussehen, dass ich zur IHK gehe, mir dort die Einstiegsberatung hole und dort weiter verwiesen werde. Das wünsche ich mir als Kundin.**

Martin Jung

Dr. Carsten Kühl

Martin Jung

Ich finde, dass wir gerade in einer **sehr schönen und komfortablen Situation** sind. Wir haben den neuen Gründungszuschuss und im Rahmen von EQUAL sehr viele positive Erfahrungen gemacht und Instrumente entwickelt. Wir stehen gerade am Anfang der neuen Strukturfondsplanungsperiode. Ich glaube, dass für Deutschland insgesamt 25 Milliarden Euro aus EFRE- und ESF-Mitteln zur Verfügung stehen, die in den nächsten Jahren ausgegeben werden können. Jetzt kommt zusätzlich der neue KfW-Gründercoachingzuschuss. Es gibt eine Menge neuer Ausgangsvoraussetzungen, mit denen wir arbeiten können. Und wir als VDG wollen natürlich unser Bestes dazu tun.

Jetzt geht es darum, **die jeweilige Ausgestaltung der neuen Systeme in den einzelnen Bundesländern positiv** zu **befördern** und **dazu beizutragen, dass die best-practice Beispiele**, die wir in vielen Regionen haben, **erhalten werden**. Ich bin auch nicht dafür, dass wir alles bundeszentral vorgeben sollen. Wir haben viele gute Beispiele in Deutschland. Die es gilt zu sammeln und flächendeckend als **Beispiele und Vorlagen für andere regionale Initiativen zur Verfügung** zu **stellen**.

Dr. Carsten Kühl

Marktwirtschaft heißt Wettbewerb. Und Wettbewerb besteht aus Wettbewerbern. Und dafür braucht es immer neue Existenzgründer und Existenzgründerinnen. Ich finde den Gedanken des Wettbewerbs, nicht im Sinne von Gegeneinander, sondern als Pluralismus wichtig. Daher sollte man **im Bereich der Existenzgründung die Verschiedenheit der Organisationen so belassen**. Ich glaube, dass wir auf diese

Elena Zavlaris

Dr. Marc Evers

Art und Weise am besten zu guten Ergebnissen kommen. Im Wirtschaftsministerium sind wir in erster Linie auf finanzielle Instrumente der Existenzgründungsförderung, wie Darlehensprogramme, Bürgschaften, Wagniskapital fokussiert. Ich habe heute aus der Veranstaltung mitgenommen, dass **Beratung im Bereich der Existenzgründung gerade bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ein ganz zentrales und wichtiges Element** ist. Und das habe ich mir vorgenommen, 2007 stärker nachzuhalten.

Elena Zavlaris

Die Bundesagentur wird sich auch weiterhin mit der Frage der Qualität in der Gründungsberatung intensiv auseinandersetzen. Einerseits als ein Akteur, der dort selbst Einfluss nimmt. Andererseits auch als jemand, der davon profitieren kann. Insofern ist es **für uns hilfreich, wenn auf den verschiedenen Ebenen die Qualität in der Beratung erhöht werden kann**, sei es durch gesetzliche Maßnahmen, sei es durch Zertifizierungen, sei es durch Absprachen untereinander und Selbstregulierung. Wichtig ist für uns auch, **in Netzwerken mitzuarbeiten.** Denn wir sind die ersten Ansprechpartner für die Arbeitslosen. Insofern ist es ganz wichtig, dass wir vernetzt sind und Informationen haben, die wir auch weiterleiten können.

Dr. Marc Evers

Vier Dinge sind für uns in der IHK-Organisation wichtig. **Erstens**: Für Unternehmertum und Selbstständigkeit werben. **Zweitens**: Für bessere wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen bei der Gründung eintreten, Stichwort Bürokratieabbau. Ein

Burkhard Walter

Appell an die Politik: Schaffen Sie das Formular eher ab und senken Sie die Hürden für Migranten und Migrantinnen zur Existenzgründung. **Drittens:** Wir wollen einen Gründerservice, einen Orientierungsservice aus einer Hand anstreben: Von der Erstauskunft über den Bussinessplan-Check bis hin zur rechtsgültigen Gewerbeanmeldung. **Viertens**: Kooperation aufbauen, pflegen und weiterentwickeln. Das beste Gründerprodukt in der Region ist ein funktionierendes Netzwerk, in dem man weiß, an wen man sich wenden muss und wo man bei spezifischen Problemen, die man als Gründer oder Gründerin hat, auch Hilfe erwarten kann.

Burkhard Walter

Es ist für mich recht einfach zu beantworten, was ich vorhabe: **Weitermachen so wie bisher,** weiterhin versuchen, die eigene Qualität zu verstärken, ohne sich dabei natürlich zu vergeben, weiterhin die eigenen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zu qualifizieren, damit sie selber gut beraten und fit für Entscheidungen sind. Wir müssen den Kopf dafür hinhalten, was wir tun. Und **wer den Kopf hinhält, bekommt auch einmal eine Beule. Nur wer hinfällt weiß, wie man wieder aufsteht.** Wir müssen unsere Dinge in die Öffentlichkeit transportieren. Tue Gutes und rede auch darüber, so wie jetzt. Nicht, damit wir einen Heiligenschein bekommen, sondern damit wir es schaffen, eine Art **Benchmarkkreis** zu **formieren, um auch voneinander zu lernen**. Und natürlich vor Ort hinzubekommen, dass es ein Zentrum gibt, wohin sich der Bürger oder die Bürgerin wenden kann und kompetente Beratung bekommt.

Melanie Mohr

Sabrina Fritz
Ich danke Ihnen ganz herzlich für Ihre Teilnahme und Ihre Aufmerksamkeit. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg für Ihre Arbeit, die unglaublich wichtig ist und von der ganz viele Menschen profitieren können. Ich übergebe an Melanie Mohr, die gestern behauptet hat, sie könne nicht moderieren. Das stimmt nicht. Wenn Sie sich als Moderatorin selbstständig machen wollen, hätten Sie gute Chancen. Sie wissen, die ARD hat gerade ein Moderatorenproblem am Sonntagabend.

Melanie Mohr
Ich bedanke mich bei Sabrina Fritz vom SWR Stuttgart. Sie hat die Fäden, glaube ich, immer wieder gut zusammengeführt. Und es war sehr kurzweilig. Die Leute sind hier geblieben und haben gar keine Pause gemacht. Ich fand die Diskussion auch deswegen sehr gut, weil sie gezeigt hat, dass wir bundesweit die Akteure erreicht haben. Auf dem Podium und im Publikum kamen Menschen aus München, Sachsen-Anhalt, Wolfenbüttel, Düsseldorf, Berlin und weiteren Städten und Regionen zu Wort. Das finde ich wirklich bemerkenswert.

Das Motto von EQUAL ist „Gemeinsam sind wir stark". Heute ist zu Tage getreten, **dass wir als Gründungsinitiativen auf gleicher Augenhöhe mit den Kammern durchaus unsere Daseinsberechtigung haben**. Das ist ein guter Ansatz, an dem wir unbedingt weiter arbeiten sollten.

Informationsbroschüre „Von der Krise zur Perspektive! Existenzgründung – ein Ausweg aus ALG II“

Die Arbeitsgruppe Gründungsklima des thematischen Netzwerks Gründungsunterstützung hat eine Broschüre erarbeitet, die auf der EQUAL-Fachtagung „Wie effektiv und effizient ist öffentliche Gründungsunterstützung?“ am 24./25. Januar 2007 in Berlin gemeinsam mit darin Porträtierten offiziell vorgestellt wurde. Unterdessen wurde sie bundesweit an ARGEn und JobCenter verteilt.

Die Broschüre ist vor allem für Fachleute in ARGEn und JobCentern konzipiert, die Langzeitarbeitslosen engagiert helfen, wieder auf die Beine zu kommen. Und zwar, indem sie bei Menschen mit Gründungsinteresse auch die Option „Berufliche Selbstständigkeit“ intensiv prüfen. Arbeitslose gründungsmotivierte Menschen schaffen oft nachhaltige Gründungen, wenn sie eine auf sich individuell zugeschnittene, kompetente und zeitlich ausreichende Förderung erhalten.

Auf 24 Seiten bietet die Broschüre Interviews mit Fachleuten und fasst zentrale Faktoren für eine erfolgreiche Gründung zusammen. Das Herzstück des Heftes sind Kurzporträts von Menschen, die aus der Langzeitarbeitslosigkeit heraus ihre Unternehmungen gegründet haben. Die Porträtierten sind Frauen und Männer, Ältere und Jüngere, mit Migrationshintergrund und ohne, Gesunde und Behinderte. Neben der bevorzugten Einzelgründung wird auch eine Gruppengründung in Form einer Genossenschaft vorgestellt.

Bei allen Unterschieden haben sie eines gemeinsam: Alle haben aus der schwierigen Situation des ALG II-Bezuges heraus eine selbstständige Existenz gegründet. Eine kompetente Gründungsberatung und -begleitung in Kooperation mit Dritten war hierbei stets die Voraussetzung für eine erfolgreiche Gründung.

Die Broschüre verfolgt drei Ziele:

Für Gründung sensibilisieren
Oft denken arbeitslose Menschen überhaupt nicht daran, dass Selbständigkeit eine Alternative ist, wieder Boden unter den Füßen zu bekommen. Auch die Beratenden haben diese Form des Geldverdienens nicht immer im Blick. Schließlich ist Deutschland mit seiner ausgeprägten Angestellten-Mentalität kein El Dorado unter den Gründungsländern. Selbstständigkeit heute bedeutet vor allem Klein- und Kleinstgründungen. Erfolgreich ist eine solche Gründung bereits, wenn sie die wirtschaftliche Situation des dahinter stehenden Menschen mittelfristig etwas verbessert.

Schön, wenn dadurch langfristig auch einige Arbeitsplätze entstehen. Wenn die Gründung dazu führt, dass die von öffentlichen Mitteln abhängigen Menschen nach und nach wieder selbst und nachhaltig für ihren Lebensunterhalt aufkommen können, hat sich der investierte Aufwand an Beratung und Geld auf jeden Fall gelohnt.

Förderspielraum offensiv nutzen
Die Fachleute in den ARGEn und JobCentern sollten ihren Ermessensspielraum für

gründungsmotivierte Langzeitarbeitslose noch viel stärker als bisher nutzen. Sie können das neue Einstiegsgeld als Förderinstrument offensiv anwenden, aber auch stets die Förderchancen im Blick haben, die sich durch den § 16 Abs. 2 des SGB II für gründungsgeeignete Personen bieten, wie durch die Vergabe von Gründungsdarlehen oder die Finanzierung von Coaching und Werbemitteln.

Gründungsnetzwerke nutzen und aufbauen

Die Aufgaben in der Gründungsunterstützung von Sensibilisierung für Selbstständigkeit bis zur Unterstützung nach der Gründung sind komplex und von nur einer Organisation kaum zu leisten. Daher ist es sinnvoll, dass die für öffentlichen Gründungsförderung Verantwortlichen ihre Aktivitäten mit passenden Partnerinnen und Partnern aus der Gründungsförderung in einem Netzwerk gemeinsam vereinbaren und umsetzen: Dazu zählen Wirtschaftsförderungen, Bildungsträger, Banken und Mikrofinanzinstitute, Migrant/innen-Organisationen, (Fach)Hochschulen sowie Einrichtungen wie die Frankfurter „Frauenbetriebe", die Berliner „WeiberWirtschaft" und viele mehr. Wie einzelne Städte ihre erfolgreichen Kooperationen konkret gestalten, zeigen Interviews mit Führungskräften von ARGEn und optierenden Kommunen.

Die Broschüre hat eine Auflage von 60.000 Stück. Finanziert wird sie durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds. Natascha Hartleif von der VHS Papenburg koordinierte gemeinsam mit dem Autor diese Handreichung. Broschüren können bestellt werden über *Natascha.Hartleif@bukopbg.de.*

Gemeinschaftsinitiative Equal

Bundesministerium für Arbeit und Soziales

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

Die Dokumentation der Fachtagung wurde gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds.

Power Point Präsentationen

- **Impulsreferate:**

  Impuls Prof. Dr. Klaus Anderseck
  Impuls Dr. Birgit Buschmann
  Impuls Nobert Kunz
  Impuls Thorsten Visbal

- **Inputs zu den Workshops:**

  Markus Weidner
  Andreas Küppers
  Hermann Steindl
  Burkhard Walter