

eins.05

zwei.06



## berliner fachgespräche

... für neue Qualität und neues Denken  
in der Initiierung und Begleitung von Unternehmensgründungen



## Impressum

Entwicklungspartnerschaft Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung

Nationale Koordination und Mainstreaming

Maria Kiczka-Halit

**EnterBusiness GmbH**

Kottbusser Damm 94

D-10967 Berlin

Tel. +49 (30) 297 797 38

Fax +49 (30) 297 797 39

[info@enterbusiness-berlin.de](mailto:info@enterbusiness-berlin.de) [www.enterbusiness-plus.de](http://www.enterbusiness-plus.de)

Redaktion

Irene Göhler, EnterBusiness GmbH

Karin Leppin, freie Wirtschaftsjournalistin

V.i.S.d.P. Maria Kiczka-Halit

Gestaltung

die:königskinder

Copyright Fotos

Foto Seite 5: [www.ef-a.de](http://www.ef-a.de), alle weiteren Fotos: LOK e.V.

Druck

Spree Druck Berlin GmbH

Der Druck der Dokumentation wurde gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL.

eins.05

.berliner fachgespräche



.berliner fachgespräche eins.05

## Die Berliner Existenzgründungspolitik auf dem Prüfstand

8. September 2005 im Abgeordnetenhaus von Berlin

# Inhalt

<b>Maria Kiczka-Halit</b> Vorwort	Seite 5
<b>Maria Kiczka-Halit</b> Begrüßung	Seite 6
<b>Norbert Kunz</b> Qualitätsmanagement in der Gründungsbegleitung	Seite 8
<b>Elmer Staudt</b> Zur Kooperation der Berliner Volksbank mit Enterprise	Seite 11
<b>Axel Hieb</b> Instrumente des SGB II zur Förderung von Existenzgründungen durch Arbeitslose	Seite 12
<b>Christian Gärtner</b> Über die bisherigen Möglichkeiten, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu unterstützen	Seite 12
<b>Margit Haupt-Koopmann</b> Über Erfolg oder Misserfolg der Ich-AG	Seite 13
<b>Lorenz Postler</b> Kooperationserfahrungen mit Enterprise Berlin und Perspektiven im Bereich Existenzgründungsförderung	Seite 14
<b>Susanne Ahlers</b> Mikrodarlehen und Coaching für Existenzgründerinnen und Existenzgründer durch das Land Berlin	Seite 15
<b>Jan Pörksen</b> Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit	Seite 16
Auszüge aus der Podiumsdiskussion	Seite 16

Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Leser und Leserinnen,  
liebe EQUAL-Partner und -Partnerinnen,

das europäische Programm EQUAL 2001 – 2007 hat mit seiner Strategie, Ungleichheiten und Diskriminierungen auf dem Arbeitsmarkt bekämpfen zu wollen, gleichzeitig die Akteure aufgefordert, mit dazu beizutragen, dass innovative Ergebnisse in die Handlungs- und Förderstrategien von Arbeitsmarkt- und Wirtschaftspolitik einfließen.

Unabhängig davon, ob eine Entwicklungspartnerschaft (EP) ihre Arbeitsschwerpunkte regional setzt oder in sektoralen Entwicklungspartnerschaften Lösungen für einen Wirtschaftsbereich, für eine relevante arbeitsmarktpolitische Fragestellung oder einen geeigneten Lösungsansatz für eine Zielgruppe erarbeitet, im Rahmen des Mainstreaming ist sie gefordert, Öffentlichkeit zu schaffen und Vorschläge für die Veränderung von Politik und Verwaltung zu erarbeiten.

In Berlin stellt sich vor dem Hintergrund der Neuausrichtung der operationellen Programme für den ESF und den EFRE und der damit einhergehenden Neugestaltung des arbeitsmarktpolitischen Rahmenprogramms die Frage, wie die Ergebnisse und Erfahrungen der Entwicklungspartnerschaften im politischen Mainstream berücksichtigt werden.

Wir haben uns in der Entwicklungspartnerschaft „Verbund Enterprise – Junge Menschen auf dem Weg in die Selbständigkeit“ im Rahmen von EQUAL I in den letzten drei Jahren mit verschiedenen Partnerorganisationen dafür eingesetzt, die Rahmenbedingungen vor allem für junge Gründer und Gründerinnen aus der Arbeitslosigkeit zu verbessern. Mit der zweiten EQUAL-Förderperi-



## Vorwort

ode legt die EP „Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung“ den Schwerpunkt auf Qualitätssicherung und Entwicklung von Standards in der Gründungsbegleitung.

Spannend für das Berliner Mainstreaming ist die Frage, wie die Regionaldirektion Berlin/Brandenburg der Bundesagentur für Arbeit, die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen, die Arbeitsagenturen und die JobCenter auf dem Gebiet der Begleitung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit miteinander kooperieren. Macht jede Institution ihr eigenes Programm oder gibt es ein abgestimmtes Verfahren? Wo findet der Dialog zwischen Gründungsinitiativen, der Verwaltung und den Kammern in dieser Stadt statt? Findet er überhaupt statt, und gibt es ein öffentliches Interesse, dass er stattfindet?

Diese Fragen kann die Entwicklungspartnerschaft nicht beantworten, sie kann aber mit ihrer Arbeit dazu beitragen, dass sich etwas bewegt.

Deshalb haben wir die Fachgespräche ins Leben gerufen, die vierteljährlich zu ausgewählten Themen rund um das Thema Gründungsbegleitung im Abgeordnetenhaus stattfinden. Wir wollen erreichen, dass eine vertrauensvolle Fachdiskussion über die qualitativen Voraussetzungen für eine nachhaltige Gründungsunterstützung geführt wird. Denn nur darüber lassen sich Einsichten über notwendige strukturelle und politische Veränderungen erreichen.

Die Fachgespräche werden mit dieser Publikation dokumentiert und als Heftreihe aufgelegt.

Wir freuen uns über Ihre Anregungen. Wenn Sie Interesse haben, sich zu einem Thema mit einem Artikel an der Diskussion zu beteiligen, dann teilen Sie uns dies mit. Wir werden dann interessante Beiträge veröffentlichen. Weitere Informationen über die Entwicklungspartnerschaft erhalten Sie über die Websites [www.enterprise-plus.de](http://www.enterprise-plus.de) und [www.start-up-support.net](http://www.start-up-support.net). Dort finden Sie auch über die entsprechende Verlinkung weitere Informationen über die beteiligten Partner.

Auf der Website [www.enterprise-plus.de](http://www.enterprise-plus.de) haben wir für Sie auch die Newsletter der nationalen und transnationalen Koordination abgelegt, die Sie sich herunterladen können.

Ich wünsche Ihnen viele Anregungen beim Lesen und freue mich auf Ihre Rückmeldungen.

Ihre Maria Kiczka-Halit

EP Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung  
Koordination und Mainstreaming

## Begrüßung

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Mitstreiter und Mitstreiterinnen, die sich heute hier im Abgeordnetenhaus eingefunden haben, um mit uns über die Politik für Menschen zu diskutieren, die aus der Arbeitslosigkeit gründen wollen. Ich begrüße Sie alle im Namen der „Enterprise-Crew“ recht herzlich.

### Warum haben wir eingeladen?

- Wir wollen erreichen, dass Gründungsunterstützung ein Thema wird, das noch mehr als bisher in den arbeitsmarktpolitischen Fokus rückt. 360.000 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Jahr 2004, das ist keine zu vernachlässigende Größe.
- Wir wollen erreichen, dass Akteure aus der Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik enger zusammenarbeiten und sich dort, wo es notwendig ist, gemeinsam für eine veränderte Förderpolitik einsetzen.
- Wir wollen erreichen, dass eine vertrauensvolle Fachdiskussion über die qualitativen Voraussetzungen für

eine nachhaltige Gründungsunterstützung geführt wird. Denn nur darüber lassen sich Einsichten über notwendige strukturelle und politische Veränderungen erreichen.

- Wir haben uns in der Entwicklungspartnerschaft „Verbund Enterprise – Junge Menschen auf dem Weg in die Selbständigkeit“ im Rahmen von EQUAL I mit verschiedenen Partnerorganisationen in den letzten drei Jahren dafür eingesetzt, die Rahmenbedingungen vor allem für junge Gründer und Gründerinnen aus der Arbeitslosigkeit zu verbessern.
- Wir haben ein integriertes System von Angeboten aufgebaut, das die potentiellen Gründer und Gründerinnen stepp by stepp vor, während und nach der Gründung begleitet. Wir möchten verhindern, dass der Traum von der Selbständigkeit zum Altraum wird.
- Wir haben dezentrale Beratungsbüros in den Berliner Bezirken geschaffen, wo das Leistungsspektrum, „abgeholt“ werden kann und persönliche Berater und Beraterinnen durch den Gründungsprozess individuell begleiten.
- Wir haben uns engagiert darüber Gedanken gemacht, wie Qualität in der Gründungsbegleitung auszuweisen hat und entsprechende Entwicklungsarbeit geleistet.
- Wir haben uns mit Organisationen und Partnern auf Bundesebene und auf europäischer Ebene darüber ausgetauscht, wie sie ihren Gründungsprozess organisieren und haben mit dem „Vier-Phasen-Modell“ Systematiken geschaffen, unterschiedliche Angebote miteinander vergleichen zu können.
- Wir haben in diesem Zusammenhang Kompetenzen benannt, über die potentielle Gründer und Gründerinnen verfügen sollten, bevor sie den Schritt in die Selbständigkeit gehen.
- Wir haben damit begonnen, uns auf gemeinsame zielgruppenadäquate Qualitätsstandards zu verständigen und werden dies in der neuen EQUAL-Runde zu einem zentralen Thema in der Entwicklungspartnerschaft machen.

- Die Kunst und Herausforderung dabei wird sein, normative Elemente für den Begleitprozess zu definieren und gleichzeitig die Kreativität und die persönlichen Entwicklungspotenziale jedes einzelnen Gründers und jeder Gründerin zu erhalten, die ihren individuellen Weg gehen müssen, wenn sie als Unternehmer und Unternehmerin erfolgreich sein wollen.

Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass hier enorme persönliche Entwicklungen stattgefunden haben, die zu Beginn des Prozesses nicht unbedingt erkennbar waren.

Die Gründung des *Verbandes Deutscher Gründungsinitiativen* ist ein Produkt der Kooperationen auf Bundesebene. Zum Stand der Qualitätsdiskussion und der Rolle des Bundesverbandes wird Herr Kunz gleich einige Ausführungen machen.

Obwohl wir uns schon seit sieben Jahren für das Thema Verbesserung der Rahmenbedingungen für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, insbesondere für Zielgruppen mit schwierigen Startbedingungen, wie z. B. junge Menschen, kümmern, müssen wir immer noch zu oft wir hören: „Wir haben doch alles“.

### **Wir haben nicht alles, wir haben viel:**

- Wir haben Kunden mit unterschiedlichen Ansprüchen, Erwartungen und Voraussetzungen, die auf der Suche sind, auf der Suche nach einer auf ihre individuellen Bedürfnisse ausgerichteten Beratung und Begleitung.

- Und wir haben viele Anbieter mit unterschiedlichen Angeboten auf nicht vergleichbarem Niveau.

EQUAL fördert Modelle und ist zeitlich begrenzt, aber es ist kein Projekt, das kommt und geht. Finanzielle Mittel aus Europa sind geflossen und fließen – mit der Aufforderung an die Akteure, dass Ergebnisse und Erkenntnisse in den berühmten politischen Mainstream einfließen sollen.

### **Und deswegen haben wir eingeladen:**

Sie – Experten aus der Berliner Politik, Institutionen, Gründungsintermediäre, Arbeitsagenturen und Job-

Center, um mit Ihnen zu diskutieren:

- Wie kann die Unterstützung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit effizienter und effektiver gestaltet werden?

- Sind die bisherigen Instrumente und Möglichkeiten der Finanzierung von Förderleistungen nach SGB und ARP u.a. ausreichend passend oder müssen sie weiterentwickelt werden?

- Wie können Synergien zwischen verschiedenen Akteuren und Finanziers erreicht werden oder wird dieser Ansatz im Keim erstickt, weil in der Logik der öffentlichen Förderung schnell mit den Begriffen von Doppelförderung und Förderketten argumentiert wird?

### **Wir wollen von den Experten hier auf dem Podium wissen:**

- Was wollen und können Sie leisten für die Gründungsförderung aus der Arbeitslosigkeit?

- Welchen Handlungsbedarf sehen Sie?

- Was sind Ihre zukünftigen Planungen und die Ihrer Verwaltung – oder wo wollen Sie in fünf Jahren stehen?

Und uns interessiert die Meinung aus dem Publikum.

Wir starten heute mit diesen Fachgesprächen. Eine große Runde zugegebenermaßen. Aber wir wollten hier Verantwortliche aus den unterschiedlichen Bereichen versammelt sehen, für den ersten Einstieg in eine Gesprächsreihe zum Thema Gründungspolitik in Berlin.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Diskussion und viele neue Informationen.

Maria Kiczka-Halit



## Norbert Kunz

### Qualitätsmanagement in der Gründungsbeileitung

Die Erwartungshaltung, wie Gründer sein sollen, bestimmt auch unsere Handlung. Sie bestimmt Förderrichtlinien, Gesetze, Ausführungsbestimmungen, Beratungskontexte und Ähnliches. Wir haben also eine Vorstellung davon, wie eine Gründerin oder ein Gründer sein sollte.

#### Wie sieht der klassische Gründertyp aus?

Ein Gründer oder eine Gründerin ist fachlich qualifiziert, verfügt über berufliche Erfahrung, strebt nach beruflicher Unabhängigkeit, nach einer Verbesserung seiner/ihrer Einkommenssituation. Gründer und Gründerinnen kennen ihre Chancen und ihre Risiken. Sie sind risikobewusst und verfügen über Eigenkapital und Sicherheiten. Dieses Bild von einem Gründer oder einer Gründerin ist Grundlage von Entscheidungen. Daraus ergibt sich ein bestimmtes Förderparadigma, das auch davon geprägt ist, was Gründer und Gründerinnen in unserer Gesellschaft zu leisten haben. Gründungen tragen zur wirtschaftlichen Dynamik bei, fördern die Innovationskraft und die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft. Gründer und Gründerinnen schaffen neue Arbeitsplätze. Gründungen entlasten das Sozialversicherungssystem.

Aber: Gründungen sind Privatangelegenheiten. Wer gründen will, muss die Kosten und das Risiko einer Gründung individuell tragen. Das ist ein typisches Paradigma, es zieht sich überall durch und scheint im ersten Moment ganz vernünftig zu sein, denn schließlich leben wir in einer Marktwirtschaft, in einer Wettbewerbsgesellschaft. Und warum sollten eigentlich die Risiken, die mit einer Gründung verbunden sind, von der Gesellschaft getragen werden?

#### Gründungsgeschehen in Deutschland

Sehen Gründer und Gründerinnen wirklich so aus, wie wir sie uns vorstellen? Ist das Gründungsgeschehen in Deutschland durch solche Gründungen geprägt?

Das sieht leider ganz anders aus. Mehr als die Hälfte aller Vollerwerbsgründungen in Deutschland, 360.000 im Jahr 2004, waren Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus. Der Anteil der so genannten Notgründungen, das heißt, der Gründung von Personen, die aufgrund



eines Mangels an Erwerbsalternativen gründen, steigt. Inzwischen beläuft er sich auf ungefähr ein Drittel aller Gründungen. Nur ein Prozent aller Gründungen – 6.000 p.a. – sind sog. Highpotentials. Highpotentials sind solche Gründungen, die wir für die Innovationskraft und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Gesellschaft unbedingt brauchen. Es sind Gründungen, die sehr viele Arbeitsplätze in kurzer Zeit schaffen. Es sind Gründungen, die nach allgemeiner Einschätzung besonders gefördert werden müssen.

15 Prozent aller Gründungen entsprechen unserem klassischen Bild. Das sind solche Gründungen, die darauf angelegt sind, dass die Gründer und Gründerinnen etwas reicher und beruflich unabhängig werden. Sie schaffen auch Arbeitsplätze, aber nicht sofort, sondern – peu à peu – in den nächsten vier bis fünf Jahren. In der Regel entstehen aus diesen Gründungen ungefähr zehn bis 20 Arbeitsplätze.

Cirka 50 Prozent aller Unternehmen in Deutschland haben keine Beschäftigten. Diese Menschen gründen nur aus einem einzigen Grund: Sie wollen ihre eigene Existenz sichern. Sie sind Self-Employer.

Parallel dazu steigt die Zahl der Insolvenzen. Sie hat sich innerhalb von zehn Jahren deutlich erhöht. Es gibt einen Zusammenhang zwischen Gründungsgeschehen und Insolvenzen. Dieser besteht jedoch nicht darin, dass Self-Employer insolvenzgefährdeter sind, sondern darin, dass schlecht vorbereitete Gründungen geringere Erfolgchancen haben.

Jedes Jahr wird im GEM (Global Entrepreneurship Monitor) das Gründungsgeschehen und Gründungsklima in Deutschland beleuchtet. Bei den infrastrukturellen Rahmenbedingungen sind wir in Europa auf Platz 1. Wir haben die besten Verkehrswege und die beste Kommunikationsinfrastruktur. Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind gut, Gesellschaftsrecht, Patentrechte etc.



Die Finanzierungsbedingungen sind durchschnittlich. Je weniger Kapital benötigt wird, umso schwieriger ist es. Die Förderprogramme sind intransparent, es gibt einen absoluten Förderdschungel, niemand blickt durch, selbst Berater und Beraterinnen und Beratungsorganisationen nicht. Und, ganz entscheidend, die Gründungsausbildungsbedingungen sind schlecht. Hier rangieren wir im europäischen Vergleich ganz hinten. Das heißt, der Kompetenzentwicklung von Gründern und Gründerinnen wird in Deutschland nicht die Bedeutung beigemessen, wie es eigentlich auf dem erreichten Niveau der Gründungsaktivitäten und Gründungsbereitschaft notwendig wäre.

### **Wie sieht die Angebotsstruktur für Gründer und Gründerinnen aus?**

Wir haben alles Mögliche: Drei-Tages-Veranstaltungen, 14-Tages-Veranstaltungen, Sechs-Monate-Veranstaltungen. Es gibt einen Runden Tisch, es gibt Coaching. Alles mit einem hohen Anspruch, aber nichts ist wirklich aufeinander abgestimmt.

Die Gründungswilligen werden mit der Auswahl geeigneter Angebote alleine gelassen, und nicht selten finden sie sich in der Obhut „neugegründeter Gründungsberater“ wieder. Entsprechend „qualifiziert“ ist ihre Vorbereitung. Auch der gegenwärtigen Förderpraxis – insbes. der Bundesagentur für Arbeit – kann keine gute Note ausgesprochen werden.

Ein Blick auf die Ausschreibungsbedingungen legt offen, dass auch hier das klassische Gründer- und Gründerinnen-Bild vorherrscht. So werden für 2-Tages-Seminare fast die identischen inhaltlichen Vorgaben gemacht wie für eine 6-Wochen-Trainingsmaßnahme. Offensichtlich geht man davon aus, dass die Gründer und Gründerinnen nur einer Orientierung bedürfen und sich die Kompetenzen selbstständig aneignen können. Wie auch bei den länger angelegten Trainingsmaßnahmen erfolgen die Zuschläge in erster Linie nach Kostenkriterien. Hier erhalten Anbieter öffentliche Aufträge zu Teilnehmerstundensätzen von 99 Cent. Jeder weiß, dass zu solchen Sätzen keine qualitative Unterstützung geboten werden kann.

Viel zu selten wird hinterfragt, mit welcher Motivation und Absicht Anbieter solche Konditionen offerieren. Es wird auch nicht in Frage gestellt, ob eine 6-wöchige Trainingsmaßnahme mit 20 Teilnehmern und Teilnehmerinnen, mit 20 oftmals sehr, sehr unterschiedlichen

Qualifikationsvoraussetzungen und Vorerfahrungen und vor allem mit unterschiedlichen Gründungsideen in einer Maßnahme effektiv betreut werden können. In keiner anderen Trainingsmaßnahme der Bundesagentur für Arbeit werden Teilnehmer und Teilnehmerinnen so willkürlich gemischt.

Schlimmer noch sind Fördermaßnahmen, in denen der Erfolg der Maßnahme anhand erfolgter Gründungen überprüft wird. Dies ist vollkommen absurd und eine falsche Zielorientierung. Es darf nicht darum gehen, dass gegründet wird, sondern dass die Gründer und Gründerinnen nachhaltig am Markt bestehen können. Aus der Perspektive von Gründern und Gründerinnen ist die Angebotsvielfalt nicht nur intransparent, sondern die unterschiedlichen Angebote von Gründungszentren, Gründungsinitiativen, IHK, Handwerkskammer, Bildungsträgern sind auch nicht kompatibel und nicht integrationsfähig. Es gibt keine Kohärenz, man kann sie nicht miteinander abstimmen. Zum einen durchblicken selbst die professionellen Gründungsakteure die Angebotsvielfalt nicht, zum anderen sind alle Anbieter an bestimmte Vorgaben gebunden, so dass im Ergebnis der Gründer oder die Gründerin viele Stellen anlaufen muss und sehr häufig das Gleiche, oftmals aber auch Widersprüchliches erfährt.

### **Qualitätsmanagement**

Wie soll in diesem Dickicht Qualität entwickelt und gesichert werden? Qualität ist das, was den Kunden zufrieden macht. Aber wer ist denn eigentlich der Kunde? Der Kunde ist derjenige, der für die Leistung bezahlt und der sie empfängt. Aber in der Gründungsbegleitung in Deutschland ist dies nicht so einfach:

Der eine – nämlich der öffentliche Zuwendungsgeber – bezahlt und der andere – der Gründer oder die Gründerin – empfängt die Leistung. Der Zahlende ist am Leistungsprozess nicht beteiligt und kann auch die Qualität der Leistungserbringung nicht unmittelbar beurteilen. Wir müssen uns die Systematik, in der Gründungsförderung in Deutschland stattfindet, genau anschauen.

Wir haben auf der einen Seite den öffentlichen Finanzier. Der öffentliche Finanzier, z.B. die Bundesagentur für Arbeit, möchte Erfolg versprechenden Gründungsvorhaben zu ihrer Realisierung verhelfen und Gründungen nachhaltig stabilisieren. Des Weiteren sollen die Fördermittel effizient eingesetzt werden. (Das

wäre vernünftig, wird aber nicht immer eingehalten, weil Haushaltskriterien das anders vorgeben.)

### **Was will der Gründer oder die Gründerin?**

Er oder sie möchte ein effektives, auf den individuellen Bedarf abgestimmtes Begleitsystem. Er oder sie möchte nicht in irgendwelche Maßnahmen geschickt werden, wo er/sie gemeinsam mit einem potenziellen Fleischer, einem Webdesigner und einem Handelsunternehmen beschult wird. Das würde in keinem anderen Berufsbild empfohlen werden. In der Gründungsqualifizierung ist das der Normalfall. Dort sitzen 15 Leute mit unterschiedlichen Qualifikationen, beruflichen Erfahrungen und Geschäftsideen.

Wenn wir die Teilnehmer und Teilnehmerinnen fragen, ob sie das gut finden, werden wir wenig Zustimmung finden. Sie möchten, dass auf ihre individuellen Probleme und Fragen eingegangen wird. Und sie haben Recht: Nur wenn das gewährleistet wird, kann das Angebot wirklich effektiv sein. In diesem Kontext muss sich ein Qualitätssystem für Gründungsbegleitung bewähren. Es ist schwierig, wenn man zwei Seiten gleichzeitig zufrieden stellen will.

### **Prozess der Gründungsbegleitung**

Wir haben auf Bundesebene – wie auch in Berlin – angefangen, den Prozess der Gründungsbegleitung zu zerlegen und zu schauen, wie man beide Seiten möglichst sinnvoll befriedigen kann. Wir sind zu dem Ergebnis gekommen, dass Gründungsbegleitung gemäß dem Prozess der Gründung strukturiert sein sollte und sich mithin in unterschiedliche Phasen gliedern lässt.

Sicherlich beginnt jede Auseinandersetzung mit einem Gründungsvorhaben mit der Frage: Kann ich das? Bin ich dazu in der Lage? Hier können wir Gründerinnen und Gründern Unterstützung gewähren. Qualifizierte Gründungszentren und -initiativen können im Rahmen erprobter Profilingmaßnahmen Stärken und Schwächen herausarbeiten sowie Empfehlungen zur Intensität, Form und Inhalt der Gründungsvorbereitung aussprechen. Wir können und sollten auch von einer Gründung abraten oder zumindest den oder die Gründungswillige(n) auf seine/ihre Schwächen hinweisen.

Dies ist auch im Sinne des effizienten öffentlichen Fördermitteleinsatzes. Denn es macht keinen Sinn, Gründungswillige, die nicht über die entsprechenden

Grundvoraussetzungen, die Motivation, das fachliche Know-how, das Gründungscommitment verfügen, über einen langen Prozess zu begleiten. Wenn jemand nur aus der Not heraus gründet, es nicht wirklich will oder kann oder nicht wirklich hinter seiner Idee steht, dann macht es auch keinen Sinn, ihn oder sie zur Gründung zu „tragen“.

Basierend auf der Einschätzung zur Gründungsperson erfolgt in der Planungsphase die Überprüfung des Gründungsvorhabens. Es wird geprüft, ob die Idee tragfähig ist, ob sie sich am Markt wirklich durchsetzen kann. In diesem Kontext muss auch rechtzeitig überprüft werden, ob es Sinn macht, mit Gründungswilligen ein Geschäftskonzept zu entwickeln und sie zu qualifizieren, wenn es vorzeitig absehbar ist, dass sich das Gründungsvorhaben nicht finanzieren lässt. Zu einem qualitativ hochwertigen Gründungsangebot gehört auch der Zugang zu Gründungsfinanzierung.

Wesentliches Ziel eines Gründungsbegleitangebotes muss es sein, Erfolg versprechende Gründer und Gründerinnen dabei zu unterstützen, ihr Unternehmen zu planen, zu implementieren, zu finanzieren und am Markt nachhaltig zu etablieren.

Für jede Entwicklungsphase haben wir im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems formuliert, welche Ziele und welche Ergebnisse erreicht werden sollen, mit welchen Methoden gearbeitet werden sollte und welche Anforderungen an die Gründungsintermediäre gestellt werden. Gegenwärtig sind wir dabei, die einzelnen Systembausteine zu installieren, zu überprüfen, zu überwachen, zu evaluieren und nachzujustieren.

### **Aktivitäten und Perspektiven**

Dort, wo ein neuer Markt entsteht, 360.000 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, da entsteht auch ein neuer Beratungsmarkt. Etliche Personen definieren sich als Gründungsberater und bieten ihre Leistung an. Niemand prüft, ob er oder sie dafür geeignet ist.

Auch der Kunde kann es nicht erkennen – oder zu spät. In Kooperation mit dem Verband Deutscher Gründungsinitiativen e. V., VDG, sind wir dabei, ein Testierungssystem für Gründungsberaterinnen und Gründungsberater – der Kernkompetenz eines jeden Gründungszentrums – zu entwickeln. Parallel hierzu arbeiten wir in Kooperation mit dem Deutschen Mikrofinanz Institut e. V., DMI, am Aufbau eines Mikrofinan-

zierungssystems, um die Schwachstelle zu schließen, dass Menschen mit einem guten Konzept nicht gründen können, weil die notwendige Finanzierung fehlt.

**Fazit:** Menschen, die den Weg in die Selbstständigkeit wagen, die den Mut haben, sich aus dem Sozialversicherungssystem hinaus zu bewegen, haben es verdient, dass sie qualitativ hochwertige Unterstützung erhalten.

Wir sind in den letzten Jahren gut vorwärts gekommen, aber um noch weiter zu kommen, brauchen wir Ihre Unterstützung, in den Ländern und auf Bundesebene. Vielen Dank.

## Podiumsdiskussion

**Elmer Staudt**

### Zur Kooperation der Berliner Volksbank mit Enterprise

Wenn eine Bank das Geld ihrer Kunden nur zusammenhält, dann verdient sie nichts. Deshalb geben wir einen Teil der Gelder, die uns die Kunden anvertrauen, als Kredite wieder heraus. Und da sind natürlich die Existenzgründer eine große interessante Zielgruppe für uns. Die Berliner Volksbank ist ein regional tätiges genossenschaftliches Institut und sehr stark dem Mittelstand in der Region Berlin und Brandenburg verbunden. Besonders dem kleinen Mittelstand, denn da tummeln sich ja die meisten Existenzgründer.

Die Zusammenarbeit mit Enterprise besteht schon viele Jahre. Das fing ganz locker an und hat sich jetzt in einer schriftlichen Kooperation niedergeschlagen. Wir sehen darin einen sehr großen Mehrwert. Wenn man sich den Zyklus einer Gründerin oder eines Gründers anschaut, dann hat sie oder er eine Idee, diese Idee reift, dann schreibt sie oder er seinen Businessplan. Wenn sie oder er diesen fertig hat, sucht sie oder er wahrscheinlich einen Finanzier, denn viele Gründungen brauchen auch

Startkapital. In der Regel wird das über einen Kredit einer Bank realisiert. Dann kann der Gründer oder die Gründerin auch schon loslegen. Doch in diesem ganzen Prozess, von der Idee bis hin zur Begleitung für zwei, drei Jahre nach der Gründung, braucht die Gründerin oder der Gründer eine umfangreiche und starke Betreuung. Aus unserer Erfahrung heraus sind die meisten Gründer und Gründerinnen so genannte Fachspezialisten, die sich innerhalb ihrer Branche, ihrer Produkte und Dienstleistungen bestens auskennen. Aber in Bezug auf das kaufmännische Wissen, das ihnen langfristig Überleben sichert und hilft, am Markt zu bestehen, gibt es sehr oft Nachholbedarf. Da braucht er/sie sehr viel Unterstützung. Herr Kunz hat es bereits erwähnt. Es gibt eine nahezu unüberschaubare Vielzahl von Beratern, Initiativen und Institutionen auf dem Gebiet der Gründerberatung, doch die Qualität ist sehr unterschiedlich.

Die nachhaltige Qualität von Enterprise hat uns überzeugt, die langjährige Kooperation nun auch vertraglich zu fixieren. Als gleichberechtigte Partner haben sowohl Enterprise als auch die Berliner Volksbank klipp und klar gesagt, was sie wollen. Das heißt, beide haben ihre jeweiligen Bewertungskriterien offen dargelegt. Durch learning by doing sind im Vorfeld Fälle aufgetreten, in denen Enterprise positiv, die Berliner Volksbank aber negativ entschieden hat. Durch diese Offenlegung haben wir erkannt, was die Knackpunkte sind und haben jetzt ein System, mit dem wir Existenzgründer gut bedienen und beraten können. Wenn diese mit dem Gründerpass von Enterprise zu uns kommen und dort durch die ganzen Maßnahmen gelaufen sind, wissen wir, da steckt eine gewisse Qualität dahinter. Dadurch haben wir schon etwas weniger Aufwand. Doch als Bank müssen wir uns immer nach dem Bundesaufsichtsamt richten und die Mindestanforderungen für die Kreditvergabe einhalten. Wenn der Gründer oder die Gründerin seine bzw. ihre Finanzierung erhalten hat, wissen wir ihn/sie in guten Händen. Durch die Betreuung von Enterprise steht er/sie in den kritischen ersten Jahren nicht allein da, sondern erhält immer wieder Unterstützung.

Wir hoffen, dass wir ein System geschaffen haben, das den Ansprüchen der Gründer und Gründerinnen wirklich gerecht wird und ihre Bedürfnisse auch

weitestgehend zufrieden stellen kann. Nicht von der Wiege bis zur Bahre, aber bis der Gründer oder die Gründerin mit beiden Beinen fest am Markt etabliert ist und auch langfristig bestehen kann.

### **Axel Hieb**

#### **Über die Instrumente des SGB II zur Förderung von Existenzgründungen durch Arbeitslose**

Sicherlich gibt es eine Vielzahl von Modellen und Vorstellungen, wie man Existenzgründungen fördern kann. Das JobCenter Pankow ist relativ jung, die Instrumente, die das zweite Buch des Sozialgesetzbuches zur Verfügung stellt, sind es auch. Da gibt es Instrumente, die wir bis dato nicht kannten. Ich möchte nur das Einstiegsgeld nennen. Und es gibt Möglichkeiten, auch über die so genannten „sonstigen weiteren Leistungen“ ganz individuell Existenzgründungen zu fördern. Ob es nun ein Vier-Stufen- oder was weiß ich für Stufen-Modell sein muss, wird man sehen. Hier sind ja im Vortrag einige kritische Fragen hinsichtlich der Qualität von Existenzgründerberatungen etc. gestellt worden. Dazu möchte ich mich jetzt nicht äußern.

Für uns ist Hauptkriterium, dass es mit Hilfe und Unterstützung des JobCenters gelingt, möglichst vielen Menschen die Möglichkeit zu eröffnen, ihre Hilfebedürftigkeit zu beseitigen oder sie zumindest zu vermindern. Wenn sich eine Frau oder ein Mann entschließt, das über den Weg einer selbstständigen Tätigkeit zu erreichen, dann werden wir es auch, soweit es unsere Grundlagen erlauben, fördern. Und da wird es sicherlich notwendig sein, im hohen Maße auch durch Vernetzung unterschiedlichster Akteure dazu beizutragen, dass der geforderte individuelle Ansatz befriedigt werden kann. Eine kritische Bemerkung dazu gab es ja auch im Vortrag von Herrn Kunz.

Ein nur individuelles Herangehen sehe ich nicht, irgendwo müssen wir sicherlich auch nach wie vor Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit sehen. Ich kann durchaus den Bäcker und den Architekten und den Fleischer zu einer Weiterbildungsmaßnahme in Vorbereitung einer Neugründung in eine Gruppe stecken, wo sie nämlich eine Materie bearbeiten, die durchaus für alle gleich notwendig und gleich interessant ist. Also an der Stelle fand ich die Auffassung, die vorgetragen wurde, nicht unbedingt richtig.

### **Christian Gärtner**

#### **Über die bisherigen Möglichkeiten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu unterstützen**

Existenzgründung ist für uns ein ganz wichtiges Feld, nicht um einen Kunden loszuwerden, sondern um einem Betroffenen die Möglichkeit zu geben, im Rahmen seiner persönlichen Lebensplanung darüber zu entscheiden, ob er weiter sozialversicherungspflichtig beschäftigt sein will oder sein Schicksal, in dem Fall sein arbeitsmäßiges, selber in die Hand nehmen will. Existenzgründung ist in der Tat Privatsache. Und die Bundesagentur hat über das Sozialgesetzbuch III die eingeschränkte Möglichkeit, einen Teil zu leisten. Wir würden es uns zu einfach machen, wenn wir sagen, dass alle, die hier sitzen, in gleicher Weise Verantwortung dafür haben und alle in gleicher Weise ihre Konzepte zusammenwerfen müssen. Das funktioniert nicht, weil es sich erstens um verschiedene Finanzierungsquellen und zweitens um verschiedene Kundenkreise handelt. Herr Hieb hat davon gesprochen, dass im JobCenter die ALG II-Kunden und in den Agenturen die ALG I-Kunden und die Nichtleistungsempfänger betreut werden. Und da ergeben sich schon vom Ansatz her Unterschiedlichkeiten, die natürlich auch bei der Entwicklung eines solchen Konzeptes, sei es nun dreistufig oder vierstufig, Berücksichtigung finden müssen.

Die Rahmenbedingungen für Gründungsunterstützung werden immer durch die Politik gesetzt. Und da muss man tatsächlich überlegen, wie man gesetzliche Rahmenbedingungen schafft, die alles das, was jetzt hier versammelt am Tisch sitzt, in irgendeiner Form zusammenbringt, um dann ein vierstufiges Konzept so umzusetzen, das alle Beteiligten auch in gleicher Weise von der Idee der Gründung bis zur Phase der Stabilisierung zusammenbringt. Aber da sind ja schon die Schnittstellen vorgegeben, weil mit der Zahlung des Überbrückungsgeldes, mit der Antragstellung auf Existenzgründung, im Prinzip der Part der Agentur erledigt ist. Nachhaltigkeit kann in dem Sinne nicht gewährleistet werden, weil dafür die personelle Kapazität nicht zur Verfügung steht. Es ergeben sich im Verlauf dieses Prozesses auch ganz andere Themenfelder, die mit der Tätigkeit der Agentur für Arbeit oder der Tätigkeit eines JobCenters gar nichts mehr zu tun haben.

Es kann durchaus passieren, dass ein Gründer oder eine Gründerin in zwei, drei Jahren wieder bei uns sitzt, aber das wollen wir natürlich nach Möglichkeit verhindern. Das kann immer nur im Konsens, im Kontext dieser Rahmenbedingungen ein Thema sein, sich zu überlegen, genau das durch Begleitung, in welcher Form auch immer, zu vermeiden. Nur, das werden Ihnen wahrscheinlich alle hier am Tisch Sitzenden bestätigen, jeder hat im Prinzip dabei seinen Part. Das vernünftig miteinander zu verknüpfen, dafür bin ich sehr.

### **Margit Haupt-Koopmann** **Über Erfolg oder Misserfolg der Ich-AG**

Es gibt zwei Instrumente, die aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit führen, das Überbrückungsgeld und den Existenzgründungszuschuss.

Die Ich-AG ist zurzeit unser Hauptinstrument in der Förderung aus der Arbeitslosigkeit. In diesem Zusammenhang möchte ich gern einige Daten für Berlin nennen. Zurzeit werden über den Existenzgründungszuschuss rund 18.600 ehemals Arbeitslose gefördert. Mit dem Überbrückungsgeld rund 3.500. Daran kann man auch sehr gut erkennen, bundesweit sind die Relationen etwa ähnlich, dass der Existenzgründungszuschuss das Hauptinstrument ist. Die Ich-AG, und deswegen steht sie auch vielfältig in der Kritik, ist auch deshalb in die Schlagzeilen gekommen, weil wir insbesondere im letzten Quartal 2004 beobachten konnten, dass viele eben aus der Furcht heraus, möglicherweise im ALG II zu landen, gesagt haben, dann versuchen wir jetzt über das Instrument Ich-AG noch mal ein Stückweit, unseren Arbeitslosengeldbezug zu verlängern. Das hat diesem Instrument nicht gut getan. Das muss man ganz klar sagen. Aber es handelt sich um eine Pflichtleistung. Das heißt, die Agenturen haben hier keine Möglichkeit der Ermessensausübung.

Ein zweiter Punkt, der nicht hilfreich war, dass jemand „einfach so“ über den Existenzgründungszuschuss in die Selbstständigkeit gehen konnte. Das heißt, anders als beim Überbrückungsgeld, wo die Tragfähigkeit der Existenz nachgewiesen werden muss, war das bei diesem Instrument nicht der Fall. Wenn man jetzt nach

dem Erfolg fragt, und bevor man sich Gedanken macht, ein Instrument wieder abzuschaffen, muss es erst einmal evaluiert werden. Einschlägige wissenschaftliche Untersuchungen liegen dazu noch nicht vor, können sie auch gar nicht, denn die Förderung beträgt drei Jahre. Und wir haben natürlich auch noch Ich-AG-Gründerinnen und -Gründer der ersten Stunde, die sich im dritten Jahr der Förderung befinden. Man kann da noch keine wissenschaftlich fundierten Aussagen über Erfolg und Misserfolg dieses Instrumentes treffen.

Aber, und damit komme ich zu meinem Ansatz Prävention, es gibt von unserem Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung eine so genannte *Abbrecheranalyse*, die im ersten Quartal 2005 erstellt worden ist, und die befördert schon Interessantes zutage. Zuerst wird festgestellt, und das ist zumindest ein Indiz, dass dieses Instrument erfolgreicher sein könnte als man annimmt. Bei dieser Abbrecheranalyse ist eine Stichprobe gezogen worden, und das mag jetzt keinen wundern, natürlich waren viele auch wieder in der Arbeitslosigkeit, rund 50 Prozent. Aber zwei Fünftel der Abbrecher waren danach in einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung.

Das macht Hoffnung. Wenn man sich aber den Kreis näher anschaut und dann einen Vergleich zu Feststellungen zieht, die in Analysen zum Überbrückungsgeld gezogen worden sind, dann sind die Arbeitslosen, die nicht nur finanziell den richtigen Hintergrund haben, besonders erfolgreich. Man braucht einen soliden finanziellen Hintergrund. Aber auch die sind besonders erfolgreich, die das größte Humankapital mitbringen. Und wenn man dann den Vergleich zu





Existenzgründerinnen und Existenzgründern unter dem Aspekt Ich-AG zieht, dann muss man feststellen, dass die vergleichsweise wenig Humankapital mitbringen.

Also entweder keine Ausbildung oder, wenn zwar eine Ausbildung, aber keine Berufserfahrung. Das zieht sich durch wie ein roter Faden. Und da muss man sich die Frage stellen, und das sehe ich auch als einen Ansatz im Sinne einer Prävention, wo sind die Agenturen oder auch andere zum Beispiel in der Beratung noch anders gefordert, damit wir hier noch zielgerichteter agieren können. Ich habe da auch nicht die Patentlösung, aber ich denke, deswegen sitzen wir auch hier. Vielleicht wäre das auch ein Ansatz, den man näher erörtern könnte.

Abschließend möchte ich noch einen Vorschlag machen, denn ich hoffe, diese Veranstaltung wird auch mit einem Stück Weiterentwicklung und Veränderung enden. Nicht, dass wir uns hier ausgesprochen haben und dann gehen wir auseinander und eigentlich hat sich nichts geändert. Ich bin zuständig für die Regionaldirektion Berlin-Brandenburg. In Brandenburg gibt es schon seit dem Jahr 2000 die Initiative „Aufbruch – gründen im Land“, und ein zentrales Element dieser Initiative sind so genannte Lotsendienste. Diese Lotsendienste haben eigentlich diese zentrale Funktion, die vielleicht auch hier begrüßt werden würde, die vernetzen nämlich die verschiedenen Akteure.

Nun ist, wenn man sich etwas Zukunftsfähiges überlegt, alles immer eine Frage der Finanzierung. Auch diese Lotsendienste werden zu einem hohen Anteil über Mittel des Europäischen Sozialfonds gefördert, aber es sind auch Landesmittel dabei. Und das muss dann natürlich auch jede Region für sich entscheiden, inwieweit hier die Möglichkeit der Unterstützung besteht. Aber aus meiner Sicht wären Lotsendienste ein guter Ansatz.

## Lorenz Postler

### Kooperationserfahrungen mit Enterprise Berlin und Perspektiven im Bereich Existenzgründungsförderung

Existenzgründung ist in unserem Bezirk ein ganz wichtiges Thema. Mit 26 Prozent sind wir der Bezirk mit der höchsten Arbeitslosigkeit; und am relativ geschlossenen Arbeitsmarkt gibt es geringe Chancen für Arbeitssuchende. Bei Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit liegt Deutschland weit zurück.

Aber schon in der Schule kann der Selbstständigkeitsprozess beginnen. Jedoch bringen verbeamtete Lehrer und Lehrerinnen aufgrund fehlender eigener Erfahrungen Elemente wirtschaftlicher Selbstständigkeit selten ein. Dennoch gibt es interessante Ansätze, die durchaus noch weiter verfolgt werden können, z. B. Wirtschaftspatenschaften und Schülerfirmen. Bei Schülerfirmen merkt man, dass auch lernschwache Schüler und Schülerinnen unternehmerische Stärken an sich entdecken und diese recht erfolgreich in die Versuchsfirmen einbringen. Wünschenswert ist es, in den höheren Klassen das Thema Businesspläne zu behandeln, um gleichberechtigt in unserem Bildungssystem auch die Möglichkeit einer späteren Selbstständigkeit zu thematisieren. Eine wichtige Devise lautet: Früh genug anfangen!

Ein weiteres wichtiges Thema ist die Qualität der Existenzgründerberatung und -begleitung. Vor einigen Jahren haben wir im Bezirksamt Friedrichshain-Kreuzberg begonnen, verbindliche Kooperationsstrukturen aufzubauen. Gemeinsam mit dem Sozialamt, welches für die Umsetzung des § 30 (Existenzgründerförderung) zuständig war, und JugendLOK haben wir einen Kooperationsvertrag für die Gründungsbegleitung aus der Arbeitslosigkeit abgeschlossen. Eine Vertragsklausel in diesem Vertrag beinhaltet die Refinanzierung der Gründungsbegleitung bei erfolgreicher Gründung, was nicht selten war.

Die durchweg positiven Ergebnisse dieser Kooperation führten dazu, dass wir im Rahmen des arbeitsmarktpolitischen Rahmenprogramms für unseren Bezirk mit den JobCentern vereinbart haben, dieses erfolgreiche

Element mit den neuen Förderinstrumenten weiter zu führen. Zur Qualität gehört auch die Vernetzung der Akteure im Bezirk, z. B. mit dem Quartiersmanagement, die häufig sehr gute Programme z. B. zur Ladenleerstands-beseitigung auflegen, wovon Existenzgründer und Existenzgründerinnen direkt profitieren können. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sollten auch mit anderen Instrumenten, die nicht direkt zur Beratung gehören, ergänzt werden, bspw. mit Gründerzentren, die für die Startphase preiswerte Gewerberäume, Kontaktbörsen und Bürogemeinschaften anbieten. Derzeit wird über das EFRE-Programm „Wirtschaftsdienliche Maßnahmen“ in Friedrichshain-Kreuzberg das LOK Self-employment-Center finanziert, in dem der begleitende Lotsendienst eine wichtige Rolle spielt. Aufgrund der Besonderheiten des Bezirkes wird ein Schwerpunkt auf die Begleitung von Existenzgründungen von Menschen mit Migrationshintergrund gelegt. Migrationshintergrund haben 70 Prozent derjenigen im Bezirk, die über keinen Schul- und Berufsabschluss verfügen. Diese Tatsache unterstützen wir mit speziellen Programmen, so auch mit dem neuen LOK-Angebot. Wir unterstützen das Vier-Phasen-Modell, weil es aus einer langjährigen Praxis in Kooperation mit vielen Partnern, u. a. der Berliner Volksbank, entwickelt wurde. Die Stufenfolge macht Sinn und es ist zu wünschen, dass in Zusammenarbeit mit vielen Partnern – wie hier im Saal und im Podium versammelt – letztendlich eine nachhaltige Finanzierung auf den Weg gebracht werden kann.

## **Susanne Ahlers**

### **Mikrodarlehen und Coaching für Existenzgründerinnen und Existenzgründer durch das Land Berlin**

Was machen wir mit den vorhandenen Angeboten? Wie gehen wir damit weiter um? Was wollen wir gemeinsam weiter tun?

Für mich sind zwei Punkte bei Existenzgründungen wichtig. Es sind nicht die einzigen, aber zwei wichtige Punkte, an denen wir von unserer Seite anknüpfen. Zum einen ist es das Problem, ein Darlehen zu bekommen, selbst ein kleines Darlehen. Das zweite Thema ist Beratung beziehungsweise Coaching. Diese Unterstützung brauchen wir auch, um Nachhaltigkeit herzustellen. Wir

bieten von unserer Seite aus seit mehreren Jahren ein Darlehen für Kleinstgründungen an und zwar nur für Erwerbslose. Das wollen wir auch weiterhin tun. Wir überlegen aber, wie wir das Angebot verändern, wie wir es verbessern, oder welche Angebote sinnvoll zusammengeführt werden können.

Der Begriff Doppelförderung fiel in den vorherigen Beiträgen schon. Jetzt gibt es relativ neu das Mikro-10-Darlehen. Das ist unserem ARP-Darlehen sehr ähnlich, so dass wir überlegen, wie wir weiter mit diesem Instrument umgehen, wie wir es weiter entwickeln.

Zur Frage des Coaching und der Beratung: Für diejenigen, die das ARP-Darlehen in Anspruch nehmen, gilt gleichzeitig das Angebot, sich ein Jahr coachen lassen zu können. Das wird allerdings wenig nachgefragt. Das Programm wird über die IBB abgewickelt, dort kann man auch den Kredit beantragen. Außerdem bieten wir ein Coaching für junge Unternehmen in den ersten fünf Jahren an. Grund dieser Förderung ist es, Nachhaltigkeit zu ermöglichen. Denn eine Gründung, die danach in einer Insolvenz endet, hilft niemandem. Unser Bestreben ist es auch hier, Arbeitsplätze zu schaffen und diese nicht nur kurzzeitig, sondern längerfristig.

Wichtig wäre zu diskutieren, wie viel Unterstützung denn wirklich nötig und sinnvoll ist. Im Beitrag von Herrn Kunz wurde das Profiling genannt. Hier ging es darum festzustellen, wer sich überhaupt für eine Unternehmensgründung eignet. Das muss im Vorfeld geklärt werden. Nur wird das natürlich nicht immer hundertprozentig gelingen. Wir können eine Existenzgründung nicht von Anfang bis Ende begleiten. Das ist auf keinen Fall wirtschaftlich.

Tatsache ist, dass viele Gründerinnen und Gründer nicht freiwillig gründen. Sie gründen, weil sie arbeitslos sind und keinen Arbeitsplatz finden. Ich denke, dass eine Gründerin oder ein Gründer gewisse Eigenschaften benötigt, um erfolgreich zu sein. Natürlich kann man vieles auch unterstützen und coachen. Aber da schließt sich die Frage wieder an, wieviel Unterstützung sinnvoll und nötig ist, und wieviel eben zu viel ist bzw. nicht mehr zum Erfolg führt.

Wir bieten noch mehr an Unterstützung für Gründerinnen und Gründer, z. B. die wirtschaftsdienlichen Maßnahmen, die von unserem Haus gefördert und be-



gleitet werden. Wir haben auch spezielle Angebote für Frauen, die sich insbesondere mit dem Profiling auseinandersetzen. I.S.I. ist zum Beispiel ein erfolgreiches Projekt, das ich notwendig finde. Dort wird sehr viel Wert darauf gelegt, ob die Frauen wirklich geeignet sind zu gründen. Wenn auch letztendlich nicht sehr viele gründen, haben viele anschließend eine eigene Existenzsicherung. Ich verbuche es immer als Erfolg, wenn Menschen, die arbeitslos waren, egal ob sie sich dann selbstständig gemacht haben oder nicht, eine eigene Existenzsicherung haben, die möglichst auch nachhaltig ist und nicht nur kurzfristig.

## Jan Pörksen

### Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit

Wie lange eine Existenzgründung gefördert werden sollte, ist abhängig vom Gründungsvorhaben. Eine goldene Regel gibt es hier nicht.

Ich möchte noch einmal auf einen Punkt eingehen, dem in der bisherigen Diskussion noch zu wenig Beachtung geschenkt wurde: die Zeit. Existenzgründer und -gründerinnen, die sich aus der Arbeitslosigkeit selbstständig machen, fühlen sich häufig von der Bundesagentur für Arbeit unter Druck gesetzt. Sie rufen bei uns an und behaupten, dass sie „am nächsten Freitag wieder bei der Agentur sein müssen, um die fachliche Stellungnahme abzugeben“. Viele Gründer und Gründerinnen haben sich in ihrem Leben noch nicht mit Themen wie der Erstellung einer Umsatz- und Rentabilitätsvorschau beschäftigt – fühlen sich aufgrund des „Zeitdrucks“ aber dazu gezwungen in ein oder zwei Tagen ein Konzept zu schreiben. In diesem Fall helfen natürlich auch die erwähnten vier Phasen nicht viel.

Das heißt, grundsätzlich sollte eine Unternehmensgründung langfristig vorbereitet werden. Es sollten vorher Kontakte geknüpft, ein Netzwerk aufgebaut und Kundengespräche geführt werden. Außerdem muss unter Umständen eine Marktanalyse durchgeführt werden. Es ist wichtig, jeden einzelnen Punkt des Gründungsplans gut vorzubereiten. Es gibt im Internet – z.B. bei der IHK Berlin – ausführliche Pläne, Checklisten und Wegweiser, an denen man sich orientieren kann.

Was die Bezugsdauer von Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss betrifft, versuchen wir dem

Existenzgründer und der Existenzgründerin zu verdeutlichen, dass 600 Euro im Monat zu einem Großteil von den Pflichtabgaben der Sozialversicherung aufgezehrt werden. Das heißt, der Gründer oder die Gründerin muss vom ersten Tage an einen Gewinn erwirtschaften, da man in der Regel nicht davon ausgehen kann, dass Eigenkapital oder Fremdkapital vorhanden sind, um Anfangsverluste ausgleichen zu können. Beim Überbrückungsgeld stellt sich das etwas anders dar, da der Gründer oder die Gründerin die ersten sechs Monate Zeit hat, das Gründungsvorhaben vorzubereiten und nicht ab dem ersten Tag Gewinne erwirtschaften muss.

### „Die Berliner Existenzgründungspolitik auf dem Prüfstand“

#### Auszüge aus der Podiumsdiskussion

In diesem Kapitel werden wichtige Diskussionsbeiträge unter Berücksichtigung folgender gründungsrelevanter Schwerpunkte zusammengefasst:

- Individuelle Gründungsvorbereitung und Kosten für Gründungsbegleitung
- Zur Zielgruppenproblematik
- Zur Gründungsvorbereitung im europäischen Ausland
- Zu Fragen von Profiling und Coaching
- Zur Gesetzesregelung von Gründungsunterstützung
- Mikrokredite
- Zur Ausschreibung von Existenzgründungsmaßnahmen
- Fachkundige Stellungnahme
- Zum gegenseitigen Verstehen von Arbeitsagentur und Gründungsinitiativen (Enterprise)
- Zur Abstimmung und Zusammenarbeit von Institutionen und Verwaltungen

Die Diskussionsteilnehmer rekrutierten sich sowohl aus dem Podium als auch aus der Zuhörerschaft und werden, wenn namentlich bekannt, auch namentlich benannt. Kleinere Themenfelder, zu denen es nur einzelne kurze Redebeiträge gab, können in diesem Kapitel nicht berücksichtigt werden.

## Individuelle Gründungsvorbereitung und Kosten für Gründungsbegleitung

Wenn es darum geht, wie lange der Gründungsprozess dauert, verweist Maria Kiczka-Halit darauf, dass gemeinsam mit dem Gründer oder der Gründerin entschieden wird, unter Gewahrung bestimmter Grenzen. Es ist beispielsweise ausgeschlossen, eine Gründung zwei oder drei Jahre vorzubereiten. Aber man setzt sich für die einzelnen Phasen ganz bestimmte Zeiträume als Orientierungsrahmen, in dem man sich bewegt. Und diesen Orientierungsrahmen gibt man den Gründern und Gründerinnen vor, damit sie in der Lage sind, sich ordentlich vorzubereiten, ihre Zeit selbst gut zu organisieren. Ein dogmatisches Bestehen auf diesem Orientierungsrahmen würde allerdings das Ziel verfehlen. Man kann nicht sagen, die Vorbereitung des Businessplans bewegt sich zwischen drei und sechs Monaten, und wenn der Gründer oder die Gründerin dann immer noch nicht fertig ist, dann wird ihm eine weitere Unterstützung verweigert. Was die Frage der Kosten einer Gründung angeht, beläuft sie sich nach Schätzungen zwischen 6.000 und 10.000 Euro, je nachdem, wie viele Leistungen man pro Person anbietet. Verglichen mit dem, wie teuer eine Qualifizierungsmaßnahme für eine Einzelperson oder wie teuer eine Beschäftigungsmaßnahme ist, stellt Kiczka-Halit fest, dass die genannten Kosten für eine Existenzgründung einen relativ preiswerten Prozess darstellen. So gesehen, ist das eine sehr kostengünstige Möglichkeit, Menschen in Arbeit zu bringen.

Bernd Steinmeyer gibt zu bedenken, dass man es in der Mehrzahl mit Gründern und Gründerinnen zu tun hat, die keinen hohen Kapitalbedarf haben. Nun gibt es



aber den Paragraph 30 BSHG nicht mehr, es gibt auch keinen entsprechenden Folgeparagraphen. Das heißt, Gründer und Gründerinnen mit Einstiegsgeld haben das Problem, dass sie ihren minimalen Finanzbedarf zu Sicherung der Existenz selbst nicht aufbringen können und gleichzeitig aber vielleicht nur 2.000 bis 4.000 oder 5.000 Euro Startkapital brauchen. Es geht also darum, beim Einstiegsgeld eine Möglichkeit zu finden, wie man Kleinförderungsbedarf, der unterhalb der Grenze von einem Bankbedarf liegt, förderunschädlich einbauen kann. Nach Ansicht von Steinmeyer kommen die Leute nicht und lassen sich endlos beraten, sondern sie greifen am Anfang sehr viel auf Information zu und passen sie danach immer mehr an. Aber wenn sie länger in die Beratung kommen als eigentlich vorgesehen, macht es Sinn, einen fließenden Prozess zu organisieren, der die Kompetenzentwicklung der Gründerinnen und Gründer so lange weiterentwickelt, bis sie sagen, mir reicht jetzt ein Stammtisch, mir reicht der Austausch in der Branche.

Steffi Weit von Enterprise Brandenburg greift noch einmal den bereits zitierten Brandenburger Lotsendienst auf und gibt zu bedenken, dass eine 1:1 Adaption des Brandenburger Lotsenmodells auf Berliner Verhältnisse nicht angebracht ist. In Brandenburg arbeitet man nach einer Quote. Man muss so und so viele Gründungen bringen, nur dann arbeitet man gut, dann bekommt man sein Geld. Pro Gründung steht in Brandenburg ein Budget von lediglich 1.300 Euro zur Verfügung. Im Idealfall reicht das Geld für 20 Stunden Beratung. Im Vergleich dazu beträgt die durchschnittliche Begleitdauer einer Gründerin oder eines Gründers bei Enterprise Brandenburg drei Monate. Da bedeuten 20 Stunden Beratung lediglich einen Tropfen auf den heißen Gründerstein. Der Lotsendienst ist sicherlich eine tolle Idee, als Anlaufpunkt für Gründerinnen und Gründer im ländlichen Raum z. B.. Aber wenn er in Berlin zum Einsatz kommen soll, dann anders als bisher in Brandenburg.

## Zur Zielgruppenproblematik

Claudia Neusis, Politikberatung und Projektentwicklung Berlin, fragt Norbert Kunz nach der Differenziertheit der Zielgruppen: Welche Erfahrungen gibt es im

Hinblick auf die Beratung von Frauen oder Männern, Migrantinnen oder Nichtmigranten, Behinderten oder Nichtbehinderten? Was muss berücksichtigt werden?

Nach Ansicht von Kunz heißt individuelle Beratung, die unterschiedlichen Lebenssituationen und Ausgangsbedingungen zu analysieren. Ursprünglich hat sich Enterprise nur auf die Gruppe der jungen Menschen bis 30 konzentriert. Man hat daraus gemeinsam mit dem Integrationsamt Berlin ein neues Projekt entwickelt, EnterAbility, das sich auf Menschen mit Behinderung konzentriert. Das Integrationsamt hat gesagt hat, wir haben die Instrumente und die Finanzierungsmöglichkeiten, aber wir sind nicht in der Lage zu prüfen, ob jemand, der sich in dieser Zielgruppe selbstständig machen will, über die entsprechenden Fähigkeiten, Potenziale und Möglichkeiten verfügt. In den Jahren zuvor wurde so gut wie keine Gründung mit Unterstützung des Integrationsamtes realisiert. Im Januar 2004 startete EnterAbility, und die Nachfrage war riesengroß. Menschen mit Behinderung sind Menschen mit ganz unterschiedlichen behinderungsspezifischen Nachteilen, und es ist ganz wichtig, mit dieser Gruppe über diese Benachteiligung offen zu reden und diese Benachteiligung tatsächlich auch im Konzept aufzunehmen und entsprechend auch die Beratung und Begleitung darauf abzustimmen. Hier spiegelt sich das Enterprise-Konzept einer individuellen Herangehensweise wider.

In der EQUAL II-Phase wird versucht, das Konzept von Enterprise auf die Zielgruppe der Menschen mit Migrationshintergrund auszudehnen. Ca. 16 Prozent aller Gründungen in Deutschland sind Gründungen von Menschen mit Migrationshintergrund. Die Quote des Scheiterns ist allerdings wesentlich höher. Und die Bereitschaft, sich unterstützen zu lassen oder herkömmliche Beratungs- und Begleitdienste in Anspruch zu nehmen, ist relativ klein. Die nächsten zwei Jahre sollen dazu dienen, für Existenzgründungswillige mit Migrationshintergrund ein Angebot zu schaffen, auf das sie sich einlassen und damit ihre Gründungen stringenter und erfolgreicher vorantreiben können.

Susanne Ahlers berichtet von einem kleinen Angebot zur Existenzgründung für Migrantinnen und Migranten in unterschiedlichen Sprachen. Das sind ein- oder zwei-

tägige Veranstaltungen, die als Impulsgeber fungieren sollen und zur Überblicksfindung dienen. Sie werden in unterschiedlichen Sprachen wie türkisch, polnisch oder vietnamesisch abgehalten, und sie wurden in Kooperation mit Organisationen, wie z. B. dem Polnisch-Deutschen Unternehmerverband oder dem Türkischen Bund entwickelt. Die Resonanz ist groß. Nach Ahlers Ansicht wohl in erster Linie auch deshalb, weil ein muttersprachlicher Austausch dazu führt, bestimmte Hemmnisse gar nicht erst aufkommen zu lassen. Des Weiteren berichtet sie von einem Angebot speziell für Frauen mit Migrationshintergrund, das auch sehr erfolgreich in Berlin läuft.

### **Zur Gründungsvorbereitung im europäischen Ausland**

Aus dem Publikum wurde die Frage an Norbert Kunz gestellt, was das Ausland denn besser macht im Gegensatz zu Deutschland, wo die Gründungsvorbereitung und Qualifizierung als ganz schlecht eingestuft werden. Wie wird Gründungsbegleitung in anderen Ländern verstanden und wie sieht die Praxis dort aus?

Für Kunz ist Gründungsunterstützung im Ausland differenziert zu betrachten. Er verweist darauf, dass beispielsweise in den nordeuropäischen Ländern die Ausbildung wesentlich besser ist, sowohl in Forschung und Lehre als auch in der Schule. In diesem Vergleich schneidet Deutschland bereits schlechter ab. Außerdem ist in Deutschland erst vor wenigen Jahren mit der Gründungsforschung begonnen worden. In den Schulen und den universitären Studiengängen wird bisher so gut wie gar nicht bzw. ganz wenig darauf reagiert. Die Gründungsforschung in Deutschland hat sich eigentlich nur mit theoretischen Axiomen beschäftigt, aber die Praxis noch nicht wahrgenommen. Gerade die skandinavischen Länder sind auch in dieser Beziehung bereits viel weiter fortgeschritten.

Der Fragesteller merkt an, ob es nicht hilfreich sein könnte, wenn man zumindest eines der Länder als Vorbild hat und sagt, die machen das so und das funktioniert so gut. Also wenn man sich schnittmusterartig ein positives Beispiel heraussucht, wo man sagt, wenn wir uns ein Stückweit in dieser Richtung

hinbewegen könnten, wären wir einen Schritt weiter. Kunz gibt zu bedenken, dass man hier in Deutschland zunächst mit den eigenen Rahmenbedingungen fertig werden müsse, bevor man sich an Anderen orientiert, ohne jedoch einen Austausch und ein Von-Einander-Lernen zu vernachlässigen.

### **Zu Fragen von Profiling und Coaching**

Angela Pritzkow, Pritzkow Consulting und Unternehmensberatung, richtet sich an die Vertretung der Arbeitsagentur mit dem Hinweis, dass die Zuwendungen sowohl für das Coaching als auch für das Profiling sehr zurückgeschraubt wurden. Gerade das Existenzgründungscoaching wurde von 2003 zu 2004 um Wesentliches gekürzt. Pritzkow möchte anregen, darauf einzuwirken, dass wieder aufgestockt wird auf das Niveau von 2003. Sie sieht das Profiling als ganz wesentliches Element, wo auf jeden Fall angesetzt werden muss, sowohl bei der Agentur für Arbeit als beim Land Berlin oder auch beim Bund. Für Selbstständige sollte allgemein ein Profiling eingeführt werden. Nicht, um den Selbstständigen abzuraten, in die Selbstständigkeit zu gehen, sondern um zu klären, was fehlt an Kompetenzen, was braucht diese Person an Unternehmerfähigkeiten, die beispielsweise durch Beratung und Schulung zu erlangen wären.

Christian Gärtner hält es dagegen für sehr gefährlich und eigentlich auch nicht umsetzbar, jemandem ein Profiling aufzuoktruieren, um eine Tauglichkeit festzustellen. Er würde sich nicht anmaßen, wenn jemand zu ihm kommt und eine Existenz gründen möchte, auf ein paar Eckpunkte in einem Profilingbogen zu schauen, um dann zu sagen, „lass es lieber, geh wieder nach Hause“. Was das Coaching anbetrifft, stellt er fest, dass es hier um sehr viel Geld geht. Existenzgründercoaching wird über ESF-Mittel gefördert, kommt also aus dem Topf der EU, der auch nicht unerschöpflich ist. Und wenn kein Geld da ist, dann wird im Rahmen des Ermessens entschieden, wie viel Geld man dem Einzelnen noch zukommen lassen kann, und irgendwann ist Schluss. Und dann muss man sagen, es tut mir herzlich leid, aber ich kann es nicht mehr finanzieren. Aus dem Publikum wurde Gärtner entgegnet, dass Profiling sich auch an den Ergebnissen der Existenzgründungsforschung orientieren muss, denn es gibt bestimmte Kompetenzen,

die eine Unternehmerpersönlichkeit haben sollte. Und es geht darum, dass bestimmte Fähigkeiten, die noch fehlen, entwickelt werden sollen. Es geht nicht darum, ja oder nein zu sagen.

Gärtner hielt es dennoch für gefährlich, sich so intensiv auf das Profiling zu berufen und jemandem, der den Willen hat, eine Existenz zu gründen, zu sagen, du bist keine verantwortungsbewusste Persönlichkeit.

Es wurde darauf bestanden, den Einwurf als ein zusätzliches Angebot zu verstehen oder als einen Vorschlag zur Förderung des Profiling durch die Arbeitsagentur oder auch das Land. Man könne doch ganz gut im Vorfeld beurteilen, welche Fähigkeiten sind vorhanden, was bringt jemand mit und wie kann der Weg weitergehen. Es geht darum, festzustellen, was sind die Stärken und Schwächen, und diejenigen, die an einem Profiling teilnehmen, sollen auch zu einem Selbsterkenntnisprozess geführt werden.

Bernd Steinmeyer berichtet über seine Arbeit als Coach in der Existenzgründungsberatung und meint, dass man, wenn es verantwortlich ist, dann mit dem Gründer den roten Faden zu finden versuchen sollte. Den roten Faden aus einem unübersehbaren Meer von Internetinformationen. Und die Gründer sind sehr zufrieden, wenn sie in einen Dialog eintreten können, wo sie herausfiltern können, was kann ich, was bin ich für eine Persönlichkeit, bin ich wirklich der Verkäufer, bin ich eher der Planer, bin ich eher der, der in der zweiten Reihe steht, welche Kooperationen muss ich eingehen. Zur Bereitstellung von Coachinggeldern führt er aus, dass trotz begrenzter Geldmenge zu schauen ist, wofür das Geld eingesetzt wird. Coaching heißt Beratung, Kompetenzentwicklung, Begleitung. Und diese Gelder müssten auch so eingesetzt werden. Sie werden leider genauso wie die fachkundige Stellungnahme eigentlich für fachfremde Dinge, nämlich für die Steuerberatung, verwandt und das massenhaft. Und damit werden diese Gelder dem Bereich entzogen, wo man stabilisieren und nachhaltig Gründung kompetent ausstatten könnte.

Margit Haupt-Koopmann stellt fest, dass mit jedem Arbeitslosen ein Profiling gemacht wird, um herauszufinden, mit welchen Fähigkeiten und Fertigkeiten er ausgestattet ist, wie stark der Beratungsbedarf ist und welche Schritte unternommen werden müssen,

damit die Person möglichst zeitnah wieder in den Arbeitsmarkt eingegliedert werden kann. Wenn die Erreichbarkeit über eine Existenzgründung gesehen werden kann, ist das natürlich ein Instrument, das in die Beratung mit einfließt. Haupt-Koopmann ist der gleichen Meinung wie Christian Gärtner und meint, dass Profiling irgendwo auch an natürliche Grenzen stößt. Und wenn es dann um die Frage geht, ob jemand das nötige Selbstbewusstsein mitbringt, dann ist das beispielsweise nur subjektiv bewertbar. Falls ein Berater im Erstprofiling festgestellt haben sollte, dass eine Existenzgründung tatsächlich erfolgreich sein könnte, wird er sicherlich überlegen, ob ein weitergehendes Profiling an dieser Stelle angedockt werden kann. Sie begrüßt die Bereitschaft der Senatsverwaltung, dieses weitergehende Profiling zu finanzieren. Dann könnte man wahrscheinlich im Sinne der Prävention und nachhaltigen Förderung noch stärker unternehmerisches Potential ausloten als bisher. Das wäre doch ein sehr sinnvoller Schritt.

### **Zur Gesetzesregelung von Gründungsunterstützung**

Maria Kiczka-Halit regt an, dass nach einer Diskussion über die Inhalte von Gründungsbegleitung genauso darüber nachgedacht werden muss, mit welchen Instrumenten diese Inhalte umgesetzt werden können. Welche Möglichkeiten haben wir, Instrumente so zu entwickeln, dass wir unsere Inhalte auch damit umsetzen können. Und da stößt man auf kontraproduktive Gesetzesregelungen. Aber selbst Gesetze können verändert werden. Denn manchmal ist es nur ein kleiner Zusatz, der gemacht werden muss, um zum Beispiel den Paragraphen 48 SGB III ein bisschen anders gestalten zu können, damit auch Existenzgründer aus dem ALG-I-Bezug individuell begleitet werden könnten und nicht nur ALG-II-Empfänger, die jetzt vom Paragraphen 16.2 profitieren.

Norbert Kunz unterstreicht, dass noch eine ganze Menge zu tun sei auf der Ebene der Gesetzgebung und deswegen auch der VDG als Dachverband der Gründungszentren und Gründungsinitiativen Deutschlands in einen Dialog mit dem BMWA getreten ist. Das gestalte sich jedoch im Moment ganz schwierig. Aber die Forderung nach der Einführung

eines eigenständigen Gründungsparagraphen im SGB besteht, um klar zu machen, dass Leistungen, die anderweitig möglich sind, auch genauso Menschen zur Verfügung gestellt werden, die den Weg in die Selbstständigkeit gehen wollen. Die Einführung eines Gründungsparagraphen ist gegenwärtig politisch wahrscheinlich nicht durchsetzbar. Dennoch sollte weiter auf der Gesetzesebene gearbeitet werden, um solchen Institutionen wie der Bundesagentur für Arbeit, die Freiräume schaffen, Mittel entsprechend einsetzen zu können.

### **Mikrokredite**

Hinsichtlich der Nutzbarkeit von Mikrokrediten für Gründer und Gründerinnen moniert Bernd Steinmeyer, dass einige dieser Instrumente keinen Effekt haben. Das ARP-Darlehen ist beispielsweise für Gründer und Gründerinnen oft nicht erreichbar. Es ist manchmal besser, die Gründer und Gründerinnen lieber zur Volksbank zu schicken, weil dort nicht so ängstlich kalkuliert wird und mehr Fachwissen als bei der IBB anzutreffen ist. Das ARP-Darlehen muss, wenn es weiter bestehen und einen Sinn haben soll, einen viel niedrigschwelligeren Zugang haben. Und das Mikro-10-Darlehen von der KfW ist leider bis Ende dieses Jahres begrenzt. Er begrüßt die von Susanne Ahlers angenommene Verlängerung dieses Instruments und verweist darauf, dass das Mikro-10-Darlehen immer noch Mängel beinhaltet, die den Zugang für die Zielgruppe ziemlich unmöglich machen.

Norbert Kunz werde sich in jedem Fall für die Beibehaltung des Mikro-10-Darlehens über den 31.12.2005 hinaus engagieren. Es gilt gemeinsam dafür zu kämpfen, dass dieses Finanzierungsinstrument bestehen bleibt. Da es sich hierbei um ein hoch subventioniertes Produkt der KfW handelt, wäre es wichtig, dass die Bundesländer sagen, wir haben jetzt ein Instrument, worauf wir lange gewartet haben. Es wäre ein falsches Signal, so ein Instrument nach nur sechs Monaten Erprobungszeit schon wieder abzuschaffen.



## **Zur Ausschreibung von Existenzgründungsmaßnahmen**

Norbert Kunz führt dazu folgende Sachverhalte aus: Während von der Bundesagentur für Arbeit nur 15 Prozent des Erstetats selbstständig verwaltet werden dürfen, werden alle Existenzgründungsmaßnahmen bundesweit ausgeschrieben und dabei werde nicht nach Qualitäts-, sondern nach Quantitätskriterien entschieden, obwohl es von Seiten des BMWA eine Aufforderung an die Bundesagentur gab, dass Qualitätskriterien und regionale Verankerung wichtige Entscheidungskriterien seien. Nach Ansicht von Kunz wird gerade das aber nicht gemacht, denn bei Angeboten für 99 Cent pro Teilnehmerstunde kann man keine Qualität liefern und erwarten. Kunz betont, dass nur in einer Vertiefung der Gespräche eine Lösung liegt. Man kann nur zueinander finden, wenn man einerseits die Handlungsspielräume, die man hat, auch wirklich aktiv nutzt und sich andererseits miteinander abstimmt, um eine Kompatibilität zwischen den unterschiedlichen Instrumenten herzustellen, um das, was wir haben, zu optimieren und gleichzeitig auch Dinge zu verändern.

Margit Haupt-Koopmann bedauert diesen Einwurf von Herrn Kunz, nachdem sie einen Eindruck des sich aufeinander Zubewegens hatte. Ihr sei der Einwurf zu pauschal, und sie verweist darauf, dass die Ausschreibungsmodalitäten für Existenzgründungsmaßnahmen nach der geltenden VOL sicherlich nicht geeignet sind für Arbeitsmarktdienstleistungen, ihre Behörde aber verpflichtet sei, nach der VOL auszuschreiben. Ihrer Meinung nach stünden seit geraumer Zeit Qualitätsgesichtspunkte bei der Vergabe der Mittel eindeutig im Vordergrund. Haupt-Koopmann bittet, bei berechtigter und nachweislicher Kritik an der Vergabep Praxis zur Klärung auf sie zuzukommen. Vage Behauptungen seien in ihren Augen kontraproduktiv und dienten nicht der Sache.

### **Fachkundige Stellungnahme**

Christian Gärtner stellt fest, dass die Agentur für Arbeit keinen Druck auf einen potenziellen Existenzgründer oder eine Existenzgründerin mache und von ihm verlange, dass er von Freitag zu Montag die fachliche

Stellungnahme der IHK oder der Handwerkskammer beibringe. Unter Druck setze sich der Existenzgründer oder die Existenzgründerin selbst. Weil er bzw. sie sich dann nämlich von Freitag auf Montag entschieden habe, eine Existenz zu gründen. So kann man, nach Meinung von Gärtner, von vornherein nicht herangehen. Der Gründer oder die Gründerin sollte und müsste schon die Zeit der Arbeitslosigkeit nutzen, um seine bzw. ihre Gründung vorzubereiten und als Abschluss dann das Überbrückungsgeld bei der Agentur beantragen. Wenn er/sie so vorgehe, habe er/sie keinen zeitlichen Druck, dann hat er alles im Vorfeld erledigt, dann sichert er/sie sich mit der Beantragung des Überbrückungsgeldes nur noch finanziell für die nächsten sechs Monate ab. Die Besteuerung einer fachkundigen Stellungnahme sollte dann das Problem auch nicht mehr sein.

Norbert Kunz gibt zu bedenken, ob die fachkundige Stellungnahme überhaupt ein probates Instrument sei. Sie kann überall für 100 Euro gekauft werden. Warum sind Steuerberater, die mit Gründungen überhaupt nichts zu tun haben, die adäquaten Partner für eine fachkundige Stellungnahme? Sie ist nach Kunz Ansicht kein probates Mittel, um darüber zu entscheiden, ob jemand einen Zugang zur Förderung bekommt. Hier werde lediglich mit zehn Kreuzchen darüber entschieden, ob über sechs Monate Überbrückungsgeld und womöglich auch noch Coaching-Geld gewährt werden. Dieses Instrument müsse überprüft werden.

Christian Gärtner entgegnete, dass es sicherlich Einrichtungen und Institutionen gibt, die sehr wohl die Tragfähigkeit eines Konzeptes beurteilen können. Und es gibt auch potenzielle Existenzgründer und Existenzgründerinnen, die fachlich sehr wohl in der Lage sind, weil sie gut vorbereitet wurden, weil sie den entsprechenden Erfahrungshintergrund haben, dementsprechende Unterlagen einzureichen, um eine adäquate Stellungnahme beziehen zu können. Fraglich für Gärtner ist ebenfalls, ob eine fachkundige Stellungnahme als Evaluierungsinstrument zur Beantragung von Fördergeldern ausreicht.

## **Zum Problem des gegenseitigen Verstehens von Arbeitsagentur und Gründungsinitiativen (Enterprise)**

David Weißert, zuständig für Grundsatzangelegenheiten in der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen, habe das Gefühl, dass die Vertreter der Bundesagentur nicht zusammenfinden mit den Vertretern der Bereiche in der Existenzgründungsförderung, die sehr kleinteilig arbeiten. Er glaube, dass das Konzept, welches beispielsweise Enterprise ganz hervorragend an der Basis, im Kleinen betreibt und mit vergleichsweise geringen Fallzahlen entwickelt hat, in der Welt der Bundesagentur nur sehr schwer realisierbar sei. Er würde sich gerade deshalb ein größeres Aufeinanderzugehen dahingehend wünschen, dass beide Seiten überlegen, wer von wem in welcher Beziehung profitieren kann. In diesem Zusammenhang wünscht er sich weitere Impulse von Enterprise, was denn von dem, das im Kleinen hervorragend funktioniert, auch im Großen umsetzbar wäre. Außerdem solle nach Ansicht von Weißert die Arbeitsagentur ein bisschen mehr Offenheit gegenüber der schwierigen Klientel, gegenüber Leuten, von denen man gar nicht glaubt, dass sie überhaupt eine Existenz gründen können, an den Tag legen. Sonst, so befürchte er, gehe man auseinander und habe sich im Grundsatz nicht verstanden.

Margit Haupt-Koopmann würde es sehr bedauern, wenn das der Tenor der Veranstaltung wäre und hat die Anmerkungen von David Weißert durchaus wohlwollend aufgenommen. Natürlich sollte in der auch für sie wichtigen Frage der gegenseitigen Akzeptanz nach Möglichkeit nicht aneinander vorbeigeredet, sondern aufeinander zugegangen werden.

## **Zur Abstimmung und Zusammenarbeit von Institutionen und Verwaltung**

Maria Kiczka-Halit wünscht sich von den einzelnen Akteuren im Bereich Gründungsunterstützung, dass sie sich zusammensetzen und schauen, wie die unterschiedlichen Fördermöglichkeiten für Gründer und Gründerinnen so miteinander verzahnt werden können, dass die Akteure vor Ort auch wirklich umfassend unterstützt werden können.

Sie verweist auf unterschiedliche Zielgruppen und Anforderungen: Diejenigen, die ALG I beziehen oder aus dem SGB II gründen, diejenigen, die einen Kredit von der Bank brauchen und diejenigen, die keinen Bankkredit, sondern nur 4 - 5.000 Euro brauchen, denen ein Darlehen oder ein Zuschuss aus dem JobCenter nach Paragraph 16, 2 SGB II ausreicht. In der Beratungsarbeit werden diese unterschiedlichen Instrumente natürlich für die Gründer und Gründerinnen genutzt. Es gibt eine sehr enge Kooperation zum Beispiel im Bereich der JobCenter mit den Gründungsberatern, um diese Möglichkeiten auszuloten oder mit der IBB und der Volksbank zur Abstimmung der Finanzierung. Diese einzelnen Instrumente werden vor Ort gebündelt. Das sei ein hoher Arbeitsaufwand.

Es wäre schon sehr hilfreich, wenn es auch in der Begleitung Fördermöglichkeiten gäbe, die einfacher strukturierbar seien, die vereinheitlicht wären, indem es klare Absprachen gäbe zu Aufgabenfeldern, was die Förderung von Existenzgründung betrifft, zum Beispiel zwischen Senatsverwaltung und Arbeitsagentur, so dass man nur mit einem Instrument und nicht mit fünf oder sechs arbeiten müsse.

Margit Haupt-Koopmann könne, was den Wunsch von Frau Kiczka-Halit angehe, dass sich die Bundesagentur beziehungsweise die regionale Arbeitsverwaltung noch stärker mit der Senatsverwaltung abstimme, nicht versprechen, dass jetzt aus fünf Instrumenten eines werde, denn es gäbe ja bestimmte Instrumente, die im Gesetz stünden. Aber sie stimme der Intention von Frau Kiczka-Halit zu, dass das, was im Rahmen von Ermessenleistungen gefördert werden könne, noch besser abgestimmt werde. Sie denke, dass es kein Problem sei, wenn die Abstimmungsprozesse noch etwas vertieft würden. Sie könne sich allerdings nicht vorstellen, dass jetzt über die JobCenter in Berlin eine Vielzahl von neuen Maßnahmen der Gründung aus der Arbeitslosigkeit kreiert würde.

Auch da sei der Rahmen doch auch letztendlich vorgegeben, über das Einstiegs geld und den Paragraphen 16.2. Es sei vieles möglich, aber es dürfe die gesetzgeberische Intention nicht unterlaufen. Und da gelte eben das Einstiegs geld, insofern sei der Spielraum relativ gering. Aber sie denke, bei dem, was auslotbar sei, wolle sie gern noch einmal enger mit der



Senatsverwaltung kooperieren. Das würde sie Frau Kiczka-Halit hier zusagen.

Maria Kiczka-Halit bedauert abschließend, dass zu diesem Fachgespräch niemand aus dem Bundesministerium mit am Tisch sitze, da wichtige Fragestellungen auch bundespolitische Relevanz haben. Sie habe sie angefragt, aber da Wahlkampf sei, positioniere man sich an dieser Stelle nicht so gern.

Sie verspricht, dass der Dialog weitergeführt wird. Der Dialog, der teilweise auch auf Bundesebene begonnen wurde, soll jetzt auch nach Berlin getragen werden, da es Sinne mache, sich gemeinsam an einen Tisch zu setzen. Sie wünscht sich von den Gesprächspartnern, dass man sagt: Wir haben ganz bestimmte Vorstellungen, wir haben Erfahrungen gemacht, wir möchten eigentlich, dass es anders wird.

Und die Ergebnisse sollten auch „nach oben“ transportiert und wieder rückgekoppelt werden. Wenn die einzelnen Ebenen nicht miteinander reden, dann könne auch nichts verändert werden. Und diese gemeinsame Kommunikation sei ein zentrales Interesse, das sie mit dieser Veranstaltung verbinde.



# Inhalt

<b>Maria Kiczka-Halit</b> Begrüßung	Seite 26
<b>Dr. Thomas Nix</b> Partner: Schule-Wirtschaft in Berlin und Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Sport	Seite 27
<b>Ute Großmann</b> Existenzgründungswoche mit Schülerinnen und Schülern	Seite 28
<b>Thomas Blume</b> Planspiel Existenzgründung mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen	Seite 30
<b>José Manuel Pérez</b> Das Valnalón-Projekt	Seite 32
<b>Dr. Peter Beckers</b> Sozialer Bildungsverein e. V.	Seite 35
Weitere Projekte	Seite 36
Literaturtipps	Seite 40
Aktuelle Studien zum Thema	Seite 41
<b>Personenregister</b>	Seite 42



**zwei.06**

**.berliner fachgespräche**



**.berliner fachgespräche zwei.06**



**Unternehmergeist in Schule und Ausbildung**  
25. Januar 2006 im Abgeordnetenhaus von Berlin

# Begrüßung

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kollegen und Kolleginnen,

das Schul- und Ausbildungssystem in Deutschland behandelt das Thema Selbstständigkeit als berufliche Alternative noch immer sehr rudimentär: nicht in den Hauptschulen, nicht in den weiterführenden Schulen, nicht in der Ausbildung und selbst im universitären Bereich ist bis auf ein paar löbliche Ausnahmen eine konkrete Vorbereitung auf die Selbstständigkeit nach Studiumabschluss nicht zu erkennen. Nach wie vor ist die abhängige Beschäftigung für diejenigen, die das Bildungssystem inhaltlich prägen, ohne Gegenmodell. Unberührt davon, dass die Arbeitslosigkeit stetig steigt und eine Anstellung selbst mit qualifizierter Ausbildung immer schwieriger wird.

Kooperationsbeziehungen zwischen Schule und Wirtschaft aufzubauen, wurde im letzten Jahr mit großem Medienecho von den großen Wirtschafts- und Unternehmensverbänden postuliert. Schule und Wirtschaft zusammenzubringen, um die Ausbildungsplatzperspektiven zu verbessern, heißt aber nicht automatisch, Selbstständigkeit und eigenes Denken als Teil schulischer und beruflicher Ausbildung zu begreifen und zu befördern.

Verschiedene Akteure sind in Berlin seit einigen Jahren aktiv geworden, um Angebote zu entwickeln, die Jugendliche motivieren, bei ihrer Lebens- und Berufswegeplanung die Perspektive Selbstständigkeit mit zu berücksichtigen.

Einige Beispiele:

- Aktivitäten der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung zum Thema „Schülerfirmen“
- Aktivitäten von Partner: Schule-Wirtschaft und Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Sport

- Projekt der IHK: Partnerschaft Schule-Betrieb
- Förderverein für arbeitslose Jugendliche (FVAJ e.V.), der im Rahmen von EQUAL I. ein einwöchiges Planspiel für Schüler und Auszubildende zur Erstellung eines Geschäftsplans entwickelt und erprobt hat.

Auch wenn die öffentlichen Entscheidungsträger mehr und mehr für das Thema sensibilisiert sind, so erreichen die diversen Aktivitäten doch nur wenige Schüler und Schülerinnen, Lehrer und Lehrerinnen und Ausbilder und Ausbilderinnen.

Mit diesem Fachgespräch sollen die unterschiedlichen Ideen und praktischen Ansätze erörtert und Chancen auf eine Neuausrichtung von Schule, Berufsorientierung und Ausbildung unter Einbindung europäischer Erfahrungen diskutiert werden. Unter der Leitfrage *„Ist Selbstständigkeit erlernbar und können und sollen Schule und Ausbildung Angebote zur Förderung unternehmerischer Initiative und Kompetenz unterbreiten?“* steht die fachliche Auseinandersetzung von Optionen zur Entwicklung von Unterrichts- und Ausbildungscurricula, zur Entwicklung von Handlungsstrategien zur systematischen Integration in Ausbildung, berufsvorbereitende Maßnahmen und in die betriebliche Ausbildungspraxis sowie zur zukünftigen Gestaltung von Lehrer- und Ausbilderfortbildung im Mittelpunkt des Fachgesprächs.

Das Fachgespräch wendet sich vor allem an Vertreter und Vertreterinnen von Schulen, überbetrieblichen Ausbildungseinrichtungen und Verbundausbildungen, an ausgewählte Ausbildungsbetriebe, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Arbeitsagentur und der JobCenter (Berufsberatung U 25) sowie Vertreter und Vertreterinnen der Senatsverwaltung für Jugend, Bildung und Sport.

Die vorliegende Publikation dokumentiert die Projekte, die während des Fachgesprächs von den Diskutanten auf dem Podium vorgestellt wurden und geht auf zahlreiche weitere Aktionen in Deutschland und weltweit ein. Es werden Kontakt-Adressen angegeben, um eine weitere Vernetzung voranzubringen.

Maria Kiczka-Halit

## Dr. Thomas Nix

**Partner: Schule-Wirtschaft  
und Senatsverwaltung für Jugend, Bildung  
und Sport**

Auf dem Podium des Fachgespräches stellt Dr. Thomas Nix von der Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Sport mehrere Berliner Schulfirmenprojekte vor.

Dr. Thomas Nix ist Projektleiter von „Partner: Schule-Wirtschaft“ und steht damit für die Organisation, die Aktivitäten an Berliner Schulen koordiniert, unterstützt und begleitet.

### **Schüler unternehmen was!**

Eigeninitiative und Selbstständigkeit sind heute mehr denn je gefragt, denn die Übergänge zwischen lohnabhängiger Beschäftigung und Selbstständigkeit werden immer fließender. Gerade Schülerunternehmen sind eine gute Möglichkeit, Eigenverantwortlichkeit, Eigeninitiative und Selbstständigkeit zu üben und unternehmerisches Handeln am praktischen Beispiel kennen zu lernen.

In den Berliner Schulen gibt es eine ganze Reihe von Schülerunternehmen aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen wie zum Beispiel Dienstleistung, Herstellung, Import-Export, Medien und Verkauf. So entwickelt und vertreibt das Schülerunternehmen „Aquamarin“ an der Max-Beckmann-Oberschule, einer Gesamtschule mit gymnasialer Oberstufe in Reinickendorf, erfolgreich Hautpflegeartikel. Die „Kohlköpfe“ der Georg-Weerth-Oberschule, einer Realschule aus Friedrichshain-Kreuzberg, belieferten das Abgeordnetenhaus mit Fingerfood und ausgewählten Getränken. Die Schülerfirma „Woodpeckers“ der Gottlob-Münsinger-Oberschule aus Spandau stellt Holzbänke her. Hervorzuheben ist das Netzwerk Berliner Schülerfirmen (NeBS). An 47 sonderpädagogischen Förderzentren lernen etwa 2.200 Schülerinnen und Schüler in 165 Schülerfirmen durch selbstständiges Arbeiten ihre Fähigkeiten zu erkennen, zu trainieren und einzusetzen. Das Netzwerk Berliner Schülerfirmen existiert bereits seit 2001 und wird durch Mittel des Europäischen Sozialfonds finanziell unterstützt. Damit das Thema „Existenzgründung“ im Rahmen schulischer Projekttagge kompetent behandelt werden kann, bietet die Landes-



agentur für Kontakte zwischen Schule und Wirtschaft „P:S-W Partner: Schule-Wirtschaft“ in Kooperation mit der Unternehmensberatung mpr Lehrerfortbildungen zu diesem Thema an.

**Partner: Schule-Wirtschaft (P:S-W)** wurde im April 2002 als Landesagentur der Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Sport Berlin in Kooperation mit der Vereinigung der Unternehmensverbände in Berlin und Brandenburg e.V. (uvb) gegründet. Die Landesagentur wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung sowie des Europäischen Sozialfonds gefördert.

Die Ziele von P:S-W sind die Unterstützung der qualitativen Schulentwicklung, Intensivierung von Kontakten zwischen Schulen und Wirtschaftsunternehmen, Stärkung der Berufswahlvorbereitung in Schulen und Vernetzung aller am Bildungsprozess Beteiligten.

Dazu widmet sich P:S-W folgenden Aufgaben:

- Überschaubare Strukturen und damit eine zuverlässige Basis für Innovation und Kreativität in der Berufswahlvorbereitung und Berufsorientierung an Schulen schaffen
- Kontakte zwischen Schule, Wirtschaft und Arbeitsleben vermitteln und intensivieren.  
Neue Kooperationsmodelle entwickeln, durchführen und auswerten
- erfolgreiche Projekte im Handlungsfeld Schule – Wirtschaft und Arbeitsleben identifizieren, auswerten und dokumentieren
- positive Ansätze in der Berufsorientierung für Schülerinnen und Schüler fördern und bekannt machen.

In Zusammenarbeit mit dem Verein PLUS e. V. wird auf der Internet-Seite [www.berliner-schuelerunternehmen.de](http://www.berliner-schuelerunternehmen.de) eine Übersicht über verschiedene Berliner Organisationen, Projekte, Fördermöglichkeiten und eine Möglichkeit zum Kennenlernen von Schülerunternehmen angeboten. P:S-W kooperiert mit der Vereinigung der Unternehmensverbände in Berlin und Brandenburg e. V., dem vfb (Verein zur Förderung der beruflichen Bildung Berlin e. V.) und der Landesarbeitsgemeinschaft Schule-Wirtschaft in Berlin und Brandenburg.

**Kontakt:** [www.psw-berlin.de](http://www.psw-berlin.de)

## **Ute Großmann**

### **Existenz Gründungswoche mit Schülerinnen und Schülern**

Ute Großmann stellt auf dem Podium des Fachgespräches die „Existenz Gründungswoche mit Schülerinnen und Schülern“ vor, die ihre Firma, die mpr Unternehmensberatung, seit 2001 durchführt. Die Unternehmensberatung mpr ist auf die Beratung kleiner und mittelständischer Unternehmen spezialisiert und hat zahlreiche Existenzgründer begleitet. Ute Großmann ist Volkswirtin und besitzt langjährige Erfahrungen u. a. als Vorstandsmitglied und Finanzverantwortliche in Frauenprojekten und Aufsichtsrätin einer Genossenschaft.

### **Bessere Konzepte als „echte“ Gründerinnen und Gründer: Existenz Gründungswoche für Schülerinnen und Schüler**

Seit 2001 führt die mpr Unternehmensberatung Projektwochen zum Thema Existenzgründung durch, die gemeinsam mit Schulen entwickelt wurden. Innerhalb einer Woche erarbeiten die Schüler dabei in Kleingruppen einen Geschäftsplan zu einem Unternehmen, das sie sich ausgesucht haben. Das Thema Existenzgründung sowie die Chancen und Risiken, die eine Selbstständigkeit mit sich bringen, sollten mittlerweile ein wichtiger Gegenstand der Vorbereitung auf den Übergang von der Schule ins Berufsleben sein. Gerade die Vermittlung von Schlüsselkompetenzen, die von der Wirtschaft oftmals bei Schulabgängern vermisst werden, ergibt sich bei dieser Thematik. Die Schülerinnen und Schüler müssen, wenn sie sich mit diesem Thema beschäftigen, Entscheidungen treffen, miteinander ar-

beiten, Konflikte austragen und gemeinsame Lösungen finden, Verantwortung übernehmen, zielgerichtet planen und handeln: All das gehört zur sozialen Handlungskompetenz und kann während der Projektwoche geübt werden. Unsere Erfahrungen zeigen, dass diese Themen bisher zu wenig und eher unsystematisch in den Schulalltag einfließen und überwiegend dem Engagement von Schulleiterinnen und Schulleitern sowie Lehrerinnen und Lehrern zuzuschreiben sind.

**Drei Ziele** verfolgt die Projektwoche, die gemeinsam mit den Kooperationspartnern „Partner: Schule-Wirtschaft“, „Vereinigung der Unternehmensverbände in Berlin und Brandenburg e. V.“, „AJUS“ ([www.jugendwohnen-berlin.de](http://www.jugendwohnen-berlin.de)) und „Clever e. V.“ ([www.clevereve.de](http://www.clevereve.de)) organisiert wird: Prävention, Aufklärung, Professionalisierung.

**Prävention:** Bei der Erfahrung in der Beratung von ethnischen Unternehmen fiel uns auf, dass einige Probleme und Krisen durch eine Beratung und Information im Vorfeld leicht hätten vermieden werden können. Wie müsste aber ein präventives Beratungsangebot gestaltet sein, das die Zielgruppe auch erreichen kann? Unser Projekt „Existenzgründungswoche mit Schülerinnen und Schülern“ versucht eine Antwort auf diese Frage zu finden. Es geht nicht darum, eine tatsächliche Existenzgründung vorzubereiten, sondern vielmehr gilt es, das Augenmerk auf die Thematik zu richten und die Schülerinnen und Schüler auf die Chancen, aber auch auf die Risiken einer Existenzgründung hinzuweisen. Die Kompetenzen, die durch ein solches Projekt erworben werden, sind nicht nur auf den konkreten Fall Existenzgründung bezogen, sondern in Schule und Beruf generell wertvoll. Zugleich erfolgt auch eine Auseinandersetzung mit der Rolle der Unternehmerin und des Unternehmers: Wäre das was für mich? Wie könnte ich das schaffen?

**Aufklärung:** Wir wollen unternehmerisches Wissen in die Schule bringen und zwar praxisnah und anhand von konkreten Fragen. Die Schülerinnen und Schüler kalkulieren Preise, ermitteln den Bedarf an Investitionen und starten eine Marktumfrage. Sie lernen wichtige Begriffe auseinander zu halten: Was ist Brutto und Netto? Was ist der Unterschied zwischen Arbeitgeberbrutto und Arbeitnehmerbrutto? Wie stellt man eine

Kreditanfrage? Wie präsentiert man sich bei einer Bank? Wissen, dass die Schüler unmittelbar auf ihre Erfahrungswelt beziehen können.

**Professionalisierung:** Insbesondere für Jugendliche mit Migrationshintergrund bietet die herkömmliche Berufswelt keinen Platz. Oft arbeiten sie früh in Familienunternehmen mit und neigen stark dazu, selbst zu gründen. Das bestätigte sich in der Zusammenarbeit mit Jugendlichen im Rahmen der „Existenzgründungswoche für Schülerinnen und Schüler“. Dabei wurde deutlich, dass eine Vielzahl von Oberschülerinnen und Oberschülern bereits selbstständig ist und nicht mehr wie früher zu Hause oder beim Laden um die Ecke für die Aufbesserung des Taschengeldes aushilft. Diese Jugendlichen arbeiten bereits quasi selbstständig als Bäcker, in Autoreparaturfirmen, in Internet-Shops und handeln Preise für die angebotene Leistung aus. Das sind Beispiele der legalen Tätigkeiten von Jugendlichen. Jeder besitzt genug Phantasie, sich Jugendliche auch in der Schattenwirtschaft vorzustellen. Insofern wird vor allem eines deutlich: Junge Menschen müssen auch auf diese Fragen vorbereitet werden. Wie auch immer Jugendliche arbeiten, ihre Tätigkeit bedarf der Professionalisierung, um ihnen Wege und Perspektiven aufzuzeigen. Mangelnde Kenntnis der herrschenden Rechtslage von Steuergesetzen bis zur Vertragsgestaltung ist ein Grund, warum junge Selbstständige scheitern. Oft ist ihnen nicht klar, wie ein Gewinn steuerrechtlich ermittelt wird, wie die Familie abzusichern ist und wie ein Liquiditätsplan aussieht. Die Schwierigkeiten mit diesen Jugendlichen bestehen oft darin, dass sie ihre schulischen Aufgaben vernachlässigen, müde sind (nach der Nachtschicht) und durch schlechte Leistungen ihre eigentlichen beruflichen Perspektiven verspielen. Auf der anderen Seite verfügen sie über Informationen und Kenntnisse, die andere ihrer Altersgruppe nicht haben.

Die Erfahrungen der Projektwochen zeigen uns, dass Jugendliche mit diesem Hintergrund dadurch lernen, ihre Umwelt zu reflektieren und z. B. sagen: „Ich weiß jetzt, warum mein Vater Pleite gegangen ist“. Oder die Jugendlichen bekommen eine Vorstellung von der Preiskalkulation und können ihr eigenes Handeln besser bewerten. Dieser Zuwachs an Qualifikation macht sie unabhängiger und lässt sie die eigenen Perspektiven anhand der Realität überdenken. Uns erscheint es

notwendig, die Jugendlichen in ihrer Situation ernst zu nehmen. Allzu oft gehen Lerninhalte an der Lebenswelt der Jugendlichen vorbei und setzen nicht an ihren Erfahrungen an, die, wenn sie qualifiziert werden, auch Perspektiven haben.

So entstand die Idee einer Projektwoche, in der Jugendliche konzentriert in kleinen Gruppen die Gründungsphase und Konzeptentwicklung in Vorbereitung einer Gründung durchlaufen. Innerhalb dieser Woche werden alle wichtigen Fragen, die vor einer Gründung zu berücksichtigen sind, erarbeitet, indem die Teilnehmerinnen und Teilnehmer eine fiktive Unternehmensgründung planen. Am Ende der Projektwoche haben die Jugendlichen einen Businessplan erstellt, der alle wichtigen Punkte beinhaltet. Die Projektwoche wird von Dozentinnen und Dozenten aus der Praxis begleitet. Die Jugendlichen interviewen u. a. Unternehmerinnen und Unternehmer der entsprechenden Branche und erhalten so einen Einblick in reales Wirtschaftsleben, der sie jedes Mal sehr beeindruckt. Sie betreiben Marktforschung am selbst gewählten Standort und erfahren konkret, wie wichtig die genaue Kenntnis der Kundenbedürfnisse für den Erfolg eines Unternehmens ist. Am Ende der Woche stellen sie das Geschäftskonzept einer Bank vor und lernen so, ihre Ideen kompetent und schlüssig zu präsentieren. Das Projekt eignet sich für alle Jugendlichen zwischen 14 und 27 Jahren, auch für benachteiligte Jugendliche und junge Leute mit Migrationshintergrund.

**Lehrerfortbildung:** Schule vermittelt bisher oft ein zu wenig an der Praxis orientiertes Wissen. Lehrerinnen und Lehrer sind in der Regel risikoavers. Das heißt, sie müssen sich selbst offensiv mit dem Thema Selbstständigkeit auseinandersetzen, um ihren Schülerinnen und Schülern Mut und Hoffnung mit auf den Weg zu geben. Daher führen wir seit 2005 in Zusammenarbeit mit „Partner: Schule-Wirtschaft“ auch Lehrerqualifizierung durch. Auch, da sich langfristig vor dem Hintergrund der Finanzierbarkeit eine solche Projektwoche nicht regelmäßig durchführen lässt. Durch Seminare mit Lehrkräften können Lehrerinnen und Lehrer selbst solche Projektwochen durchführen. In der Lehrerfortbildung geht es nicht nur um aktuelles Wissen über wirtschaftliche Rahmendaten, sondern auch darum, sich mit dem unternehmerischen Denken auseinanderzusetzen.



Die Erfahrungen mit dem Projekt zeigen, dass bei der Auseinandersetzung mit dem Thema Existenzgründung und Selbstständigkeit eine Motivationserhöhung aller Beteiligten zu erkennen ist. Der Rahmen einer Projektwoche macht Spaß, findet außerhalb der Schule statt, kann tatsächlich wirtschaftliches Wissen in die Schulen transferieren.

Die mpr Unternehmensberatung hat das Projekt „Projektwoche mit Schülerinnen und Schülern“ (Stand Ende 2005) bisher an zwölf verschiedenen Berliner Schulen mit 75 Gruppen und 421 Schülerinnen und Schülern durchgeführt (Ziel für 2006: 50 Gruppen mit ca. 300 Schülerinnen und Schülern). Dabei waren Schülerinnen und Schüler aus den 9., 10. und 11. Klassen von Hauptschulen, Realschulen, Gesamtschulen und Berufsfachschulen beteiligt. Das Projekt wurde bisher gefördert durch die Europäische Union, die Bundesrepublik Deutschland und das Land Berlin im Rahmen des Programms Soziale Stadt und über ESF-ECG in Zusammenarbeit mit der Senatsverwaltung für Jugend, Bildung und Sport. Das Projekt wurde von allen Beteiligten als Erfolg bewertet. Die Rückmeldungen der beteiligten Jugendlichen sind durchweg positiv und zeigen, dass das Thema auf großes Interesse stößt und der Bedarf an Veranstaltungen wie der ‚Existenzgründungswoche‘ enorm ist. Auch die beteiligten Banken, die sich für ein qualifiziertes Bankgespräch unter Realbedingungen zur Verfügung stellen, teilen immer wieder mit, wie positiv überrascht sie von den Leistungen der Jugendlichen sind, deren Konzepte oft besser aufbereitet sind als viele Projekte von ‚echten‘ Gründerinnen und Gründern.

Gerade für die neuen Bundesländer und Berlin, wo die Arbeitsplätze auch in den kommenden Jahren nicht wie Pilze aus dem Boden schießen, sollte die Frage „Unternehmergeist“ offensiv angegangen werden.

*Kontakt: mpr Unternehmensberatung,  
Ute Großmann und Eberhard Mutscheller  
[www.mpr-unternehmensberatung.de](http://www.mpr-unternehmensberatung.de)*

## Thomas Blume

### Planspiel Existenzgründung mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen

Thomas Blume sprach auf dem Fachgesprächs-Podium für den Förderverein für arbeitslose Jugendliche e. V.. Dieser führte im Projektverbund „Enterprise – Junge Menschen auf dem Weg in die Selbständigkeit“ von 2003 - 2005 das Planspiel Existenzgründung mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen in der Ausbildung durch.

*Was für Risiken und Chancen bietet berufliche Selbstständigkeit? Kann man „Unternehmerin oder Unternehmer sein“ lernen? Woher kommt das notwendige Wissen und Können?* Um solche Fragen ging es beim Planspiel Existenzgründung für Jugendliche und junge Erwachsene. Und das ganz praktisch. In einer Seminarwoche wurde 2003-2005 mit Auszubildenden das Wichtigste für die Gründung einer eigenen Firma erkundet und damit ein praktischer Einblick in das Thema Selbstständigkeit und Existenzgründung ermöglicht. Dabei gab es Angebote auf zwei Ebenen. Es ging nicht allein um die Selbstständigkeit, sondern auch um die Entscheidung auf eine Berufs- und Lebensperspektive hin. Teilnehmerinnen und Teilnehmer fragten sich:

- Wie will ich leben und das Geld dafür verdienen?
- Wie setze ich meine Berufsziele um?
- Wer unterstützt mich dabei?
- Welche Fähigkeiten und Fertigkeiten bringe ich mit?
- In welchen Branchen gibt es Möglichkeiten und Modelle für mich?
- Was braucht man alles für eine eigene Firma?
- In welchen Schritten wird so etwas umgesetzt?
- Welche Kompetenzen sind erforderlich?

Dabei folgten die Projektwochen einer klaren Struktur: Der **erste Tag** stand unter der Überschrift „**Idee**“: Behandelt wurden Vor- und Nachteile einer Existenzgründung, Entwicklung einer Gründungsidee, Konkretisierung zu einer Geschäftsidee, Marktanalyse (Recherche

nach konkurrierenden Unternehmen mit ähnlichem Angebot), Auswertung der Branchenbriefe, Überblick über die Inhalte eines Businessplanes, Unternehmerpersönlichkeit.

Am **zweiten Tag** stand die Aktivität der Projektgruppen mit je vier bis fünf Teilnehmerinnen oder Teilnehmern unter dem Titel „**Marketing**“. Das bedeutete, die Teilnehmerinnen oder Teilnehmer lernten Marketingstrategien kennen, entwickelten für das eigene Unternehmen Strategien, stellten Überlegungen zur Betriebsorganisation an, errechneten ihren Unternehmerlohn und trafen die Standortwahl.

Der **dritte Tag** hatte die Überschrift „**Organisation**“. Die Themen: Kalkulieren der Investition, Preiskalkulation, Gewinnprognose, betrieblicher Aufwand, Personalpolitik, Beginn der Übertragung der erarbeiteten Kosten in den Finanzplan.

Am **vierten Tag** widmeten sich die Teilnehmer ganz der „**Finanzplanung**“: Sie stellten die Finanzplanung fertig, lernten, was sie wo anmelden müssten, welche Finanzierungsformen es gibt und überarbeiteten den gesamten Plan inhaltlich.

Am **fünften Tag** wurde er schließlich **vor einem Vertreter einer Bank präsentiert** und die Woche ausgewertet. Während der Projektwoche konnten mehrere Lernfelder „beackert“ werden.

**Gruppenarbeit:** Die Teilnehmerinnen oder Teilnehmer lernten, Verantwortung zu übernehmen, Arbeit zu verteilen und zu kooperieren. Jede oder jeder musste und konnte die eigene Rolle im Team reflektieren.

**Wissensanwendung:** Wissen aus verschiedenen Sachgebieten wurde praktisch angewendet und in den Köpfen der Teilnehmerinnen oder der Teilnehmer zu Zusammenhängen verknüpft.

**Kreativität, Selbstbewusstsein:** Durch die Erfahrung, eine eigene Idee zu entwickeln und umzusetzen, steigerten sich Kreativität und Selbstbewusstsein.

**Frustrationstoleranz, Konflikte:** Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernten, Entscheidungen auf Konsequenzen und Effizienz hin zu überprüfen. Sie mussten Prioritäten setzen. Sie lernten zusätzlich, die soziale Verantwortung ihrer eigenen Handlungen zu verstehen und ihr Umfeld als Handlungsraum und Anregung wahrzunehmen.

Aus den Projektwochen und der weiteren Tätigkeit des Vereins entwickelten wir **Thesen zur Berufsorientierung und Selbstständigkeit:**

- Aufgrund der Situation des Arbeitsmarktes und der Spezifik bestimmter Tätigkeiten gibt es immer mehr Branchen und Anstellungskonstruktionen, in denen freischaffende oder gewerbliche unternehmerische Tätigkeit üblich ist (Kreativbereich, Dienstleistung, Handel, Gesundheit).
- Patchwork-Biografien mit mehreren unterschiedlichen Beschäftigungen (nacheinander oder nebeneinander) sind inzwischen üblicher als gradlinige Anstellungen vom Azubi bis zur Rentnerin oder zum Rentner. Es gibt nicht nur das Wechseln von Arbeitgebern und beruflichen Tätigkeitsfeldern sondern auch die Beweglichkeit zwischen Anstellung und selbstständiger Tätigkeit.
- Berufsorientierung und Berufsausbildung müssen diese Situation und aus ihr resultierende Anforderungen berücksichtigen.
- Selbstständigkeit ist erlernbar. Die wichtigsten Anforderungen sehen wir im praktischen Erkunden der Umgebung als Handlungsfeld und Anregung und im Wahrnehmen der Verantwortung für die eigenen Entscheidungen.
- Es gibt bereits viele unterschiedliche Initiativen und Formen (Planspiele, Schülerfirmen, Wettbewerbe, Erkundungen), die unternehmerische Kompetenzen vermitteln und anregen. Diese wirken bisher punktuell und sind als Modelle nutzbar.

Häufige Feedbacks der Azubis zeigten, dass die Woche eine starke Wirkung auf sie hatte. So sagten Teilnehmerinnen und Teilnehmer: „Es war gut, an einer eigenen Idee zu arbeiten“ und zugleich „Es war viel zu wenig Zeit, um alles fertig zu machen“. Die Intensität der Erfahrung wurde in der Regel als anstrengend und dennoch positiv wahrgenommen: „Es war gut, alles als Intensivwoche zu bearbeiten, obwohl ungewohnt und anstrengend.“ Besonders gut kamen die Erfahrungen aus der Praxis an: „Das Gespräch mit Unternehmensberatern und Bankern war sehr informativ“ und „Der Besuch von Selbstständigen hat motiviert“. Motiviert

auch dazu, am Thema dran zu bleiben und es für die eigene Zukunft zu erwägen. „Jetzt gibt es mehr Fragen als vor der Woche“, hieß es oft.

*Eine Anleitung für das Unternehmensplanspiel wurde als Handbuch für Lehrer und Multiplikatoren in der beruflichen Bildung erstellt. Es enthält Arbeitsmaterialien, Anleitungen und Vorlagen zum Thema Selbstständigkeit und Existenzgründung. Zu beziehen ist das Handbuch über den Buchhandel oder über den Schneider-Verlag (auch online unter [www.paedagogik.de](http://www.paedagogik.de)). [Handbuch Planspiel Existenzgründung, Herausgeber: Förderverein für arbeitslose Jugendliche e. V., Schneider Verlag Hohengehren, 2005, ISBN 3-89676-969-3]*

*Kontakt: Verein für arbeitslose Jugendliche e. V., [www.fvaj.de](http://www.fvaj.de)*

## **José Manuel Pérez**

### **Das VALNALÓN Projekt: Gründergeist hält Einzug in Grundschulen und Stahlwerke**

José Manuel Pérez Díaz stellte auf dem Fachgespräch das VALNALÓN-Projekt vor. Er ist Generaldirektor eines umfassenden Projektes zur Gründungsforschung und -förderung, das seit 20 Jahren in der spanischen Region Asturien für ein Wachstum von Unternehmergeist und für viele neue Firmen sorgt. José Manuel Pérez vertritt die spanische EQUAL-Entwicklungspartnerschaft „Emprendidos sin Barreras“, transnationaler Partner der Entwicklungspartnerschaft „Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung“ im Netzwerk Transnational Acces to ReGional Entrepreneurship and Training (ON TARGET).

Der Name VALNALÓN (La Ciudad Industrial del Valle del Nalón, Spanien) steht für eine Management-Gesellschaft, die 1987 gegründet wurde. Das konkrete Ziel war, im Nalón-Tal eine industrielle Wiederbelebung auf den Weg zu bringen. Das Projekt konnte und sollte die Gebäude und Fabriken nutzen, die leer standen, seit sich 1984 die Stahl-Hersteller aus Lagreo zurückgezogen haben. Die Management-Gesellschaft ist eine Agentur der Regionalverwaltung von Asturien, einer unabhängigen Kommune in Spanien. Das Nalón-Tal besteht aus fünf kleinen Städten mit zusammen 86.000 Einwohnern

und liegt in der nördlichen Küstenprovinz Asturien (mit einer Million Einwohnern). Seit der Gründung hat sich das Projekt in Richtung größerer und langfristiger Ziele entwickelt: Ziel ist es heute, einen kulturellen Wandel im Nalón-Tal auszulösen. Genauer, ein Klima zu schaffen, das den erfolgreichen Start neuer Firmen begünstigt. Dies ist der Schlüssel zur Wiederbelebung des Wirtschaftsstandortes. Denn der Gründergeist und die Erfahrungen in diesem Bereich waren sehr begrenzt. Traditionell war die Region stark industrialisiert und hing von einem Sektor, der Stahlerzeugung und damit verbundenen Kohleförderung, ab. Das VALNALÓN-Projekt wurde in Richtung kulturellen Wandels erweitert, da erkannt wurde, dass ohne einen solchen Wandel die Wahrscheinlichkeit gering war, dass neue erfolgreiche Firmen entstehen.

**Projekthintergrund:** Vor allem wegen der technischen Veränderungen und der Veränderungen auf den Weltmärkten verlor die Region ihren Wettbewerbsvorteil im Bereich Stahlherstellung. Eine der ersten Reaktionen darauf war die Gründung einer staatlichen Gesellschaft, in der die Stahlhersteller Asturiens fusionierten.

Der Abbau verschiedener Firmen, der mit der Neustrukturierung des Stahl-Sektors verbunden war, fand in der Region wenig Akzeptanz, und verschiedene Aktionsgruppen formierten sich. Diese Gruppen vereinigten sich unter dem Slogan „Wir stehen noch“ (sigamos de pie) und organisierten Demonstrationen, um die Arbeitsplätze zu erhalten. Die Region Asturien ist in Spanien bekannt für ihren hohen Grad an gewerkschaftlicher Organisation und die Unterstützung für Arbeiterparteien. 1984 wurden, als Teil einer größeren Neustrukturierung der gesamten spanischen Stahlin-



dustrie, mehrere Fabriken geschlossen. Die Langreo-Fabrik, die heute Sitz des VALNALÓN-Projektes ist, eingeschlossen. Daraus resultierte ein Verlust von etwa 5000 Arbeitsplätzen, die direkt und indirekt damit verbunden waren. Dies in einer Zeit, da die Arbeitslosenquote in Asturien bereits bei mehr als 18 Prozent lag.

Das VALNALÓN startete 1987 und ist bis heute, also seit fast 20 Jahren, aktiv. Heute umfasst VALNALÓN Aktivitäten für Grundschüler bis hin zur Unterstützung der Gründung neuer Firmen. Auch die geographischen Dimensionen des Projektes haben sich ausgeweitet. Heute schließen die Aktivitäten nicht nur das Nalón-Tal ein, sondern die ganze Region Asturien.

Zunächst gehörte es zu den wichtigsten Aufgaben des Projektes, ein Gewerbezentrum aufzubauen. Doch obwohl dies schnell geschah, wurde sehr bald offensichtlich, dass es in der Region nicht an zusätzlicher Infrastruktur mangelte, sondern an einer verbesserten sozio-ökonomischen Situation. Dazu wurden weitere Projekte ins Leben gerufen. Diese zusätzlichen Projekte wurden stufenweise ausgeführt, so dass sie jeweils an die Entwicklungsbedürfnisse angepasst werden konnten. Ziele waren die Motivation, Bildung, Orientierung und Unterstützung von zukünftigen Existenzgründern aus der Region. Nachdem diese Programme im Nalón-Tal anliefen, wurden sie 1999 auf die gesamte Provinz Asturien ausgeweitet.

**Infrastruktur-Projekte**, die ausgeführt wurden:

- Das erste Business Centre in Asturien eröffnet im April 1989
- Gründung von INCUVATIC, einem Business-Incubator für technologieorientierte Gründungen
- Gründung, Aufbau und Einrichtung eines Bildungszentrums für neue Technologien
- Eröffnung einer Hotel-Management-Schule im Mai 1995
- Es wurden auf 6.000 m<sup>2</sup> kleine industrielle Flächen und Räume geschaffen. Diese werden vermietet und die Mieter haben die Option, die Werkstätten und Werke zu kaufen

- Es wurden 800 m<sup>2</sup> Gebäudeflächen zur Verfügung gestellt, die vermietet werden mit einer Kaufoption für technologieorientierte Unternehmen

**Bildungsprojekte:** Wie beschrieben, ist ein Ziel des VALNALÓN - Projektes, das Interesse an Gründungen und die Kompetenzen in diesem Bereich zu vergrößern. Damit verbunden sollen Eigenschaften entwickelt werden, die Gründerinnen und Gründer erfolgreich machen: Kreativität, die Fähigkeit, Risiken zu übernehmen, Führungskompetenz, Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit, ebenso wie Entscheidungsfähigkeit und weitere. Da dies komplexe Kompetenzen sind, können sie nicht einfach in einer Klassenraum-Umgebung erlernt werden. Daher ist es für das VALNALÓN-Projekt wichtig, mit dem Lernprozess so früh wie möglich zu beginnen. Um das zu erreichen, wurde die **‘Education Chain of Entrepreneurs’** eingeführt, die **Bildungskette für potentielle Gründerinnen und Gründer**. Diese Bildungskette setzt bereits bei kleinen Kindern in der Grundschule (im Alter von fünf bis zwölf Jahren) an und reicht bis hin zu Erwachsenen, bei denen ein Potential gesehen wird, ein Start-up-Projekt aufzubauen.

**Dies sind die wichtigsten Elemente des VALNALÓN’s Educational Chain Programms:**

**Eine Firma in meiner Schule (Una Empresa en mi Escuela):** Dieses Programm ist auf Kinder im Alter zwischen fünf und zwölf Jahren ausgerichtet und hat die folgenden Ziele: Qualitäten des Entrepreneurs zu entwickeln, die Verbindung zwischen Schule und Unternehmen zu erleben, breite und relevante Lernerfahrungen zu schaffen und dies alles in einer angenehmen Atmosphäre zu erleben. Das Programm begann im Schuljahr 1988/90 und wird nun in Grundschulen überall in Asturien durchgeführt.

**Junges Unternehmen Europa (Empresa Joven Europea):** Dieses Programm ist auf Jugendliche im Alter zwischen 12 und 15 Jahren ausgerichtet und hat die folgenden Ziele: Die Fähigkeit zu entwickeln, ein akkurates Bild von sich selbst zu entwerfen, Kreativität, Unternehmergeist und unternehmerische Initiative zu

fördern, die Fähigkeit zu entwickeln, verantwortliche Entscheidungen zu treffen und eine Einstellung der Neugierde und Entdeckungsfreude zu wecken. Schließlich: die Fähigkeit, Informationen zu finden, zu selektieren, zu interpretieren und zu verbessern, die Kernmechanismen und Werte von Firmen zu verstehen und die Aufmerksamkeit auf die nach wie vor existierenden Gender-Ungleichheiten im Rahmen der Ausbildung zu schärfen.

Andere, spezifischere Ziele schließen ein, die Rolle der neuen Technologie als integralen Teil des Lernens zu begreifen und die Wichtigkeit von Fremdsprachenkenntnissen als Schlüssel zur Kommunikation wahrzunehmen. Das Programm ist ein Unterrichtsfach seit dem Schuljahr 1999/2000, es wurde einige Jahre später in das offizielle Schulprogramm Asturiens aufgenommen.

#### **Entrepreneurs' Workshop (Taller de Empresarios):**

Dieses Programm richtet sich an junge Menschen zwischen 16 und 25. Den Teilnehmern am Workshop wird ein Interesse am Thema Business eingepflanzt. Es geht darum, ihnen zu helfen, an Informationen zu kommen und zu erfahren, welche offensichtlichen Eigenschaften erfolgreiche Unternehmer in sich haben. Während des Schuljahres assistieren zwei Programm-Tutoren den Gründern und Gründerinnen bei ihren weiteren Schritten. Die Assistenten stehen auch im anschließenden „Sicherheitsgurt-Programm“ noch zur Verfügung. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen sollen herausfinden, welche Fähigkeiten und Potenziale sie haben, ebenso wie die Charakteristika der sozialen und der Arbeitsumgebung, um sich über persönliche und berufliche Ziele klar zu werden. Ein Ziel ist auch, Vorurteile und Missverständnisse zu korrigieren, die um die Gründung von Firmen existieren. Das Programm läuft seit dem Schuljahr 1994/1995 und hat seit dem Schuljahr 2002/03 eine 100-prozentige Teilnehmerquote unter den Schülern in Asturien, die zur Universität gehen werden und ihr zweites Jahr der sekundären Schulausbildung abgeschlossen haben. Zusätzlich dazu gibt es eine Serie von weiteren komplementären Programmbestandteilen, die dazu gedacht ist, die allgemeinen Ziele von VALNALÓN zu erreichen.

**Design und Business (Diseño y Empresa):** Ein kreativer und auf Wissenstransfer ausgerichteter Workshop

für Jugendliche zwischen 5 und 16, der sich um verschiedene Aspekte des Aufbaus späterer Firmen kümmert: Produkt, Produktionsprozess, Image der Firma usw.

**Start-up Beruf (Oficio de Emprender):** Das Ziel des Programms ist es, junge Menschen in Berufe einzuführen, in denen eine spätere Selbstständigkeit weit verbreitet ist. Solche Berufe werden von jungen Menschen manchmal nicht als Karriere-Optionen in Betracht gezogen. Weitere Ziele schließen ein, zu demonstrieren, wie wichtig Bildung und Vorbereitung für alle Berufsfelder ist, zu verstehen, dass Hobbys und andere Interessen zu zusätzlichen Chancen bei der beruflichen Ausbildung führen können und die Möglichkeit der Selbstständigkeit als eine wertvolle Karriere-Option wahrzunehmen.

#### **Unternehmensbesuche (Visitas a Empresas):**

Geführte Besuche bei Firmen für Schüler und Schülerinnen zwischen 8 und 20 bieten eine Möglichkeit, den produktiven Prozess einer Firma kennen zu lernen. Diese Besuche stellen ein „Lehrmaterial“ dar, das besonders gut auf die persönlichen Interessen der Teilnehmer und Teilnehmerinnen ausgerichtet ist.

#### **Sicherheitsgurt-Programm (Semillero de Proyectos):**

Dieser Teil des Programms hat sein Zuhause im Valnalón Business Centre, in dem zwölf Arbeitsräume mit allem notwendigen materiellen Zubehör zur Verfügung stehen und kostenlos genutzt werden können. Diese Räume wurden für erwachsene Unternehmensgründer entwickelt, die ihre Geschäftsideen formalisieren und weiterentwickeln wollen. Das Zentrum wurde 1992 eingerichtet. Um diesen Prozess zu unterstützen, hat das Projekt zwei Vollzeit-Tutoren, die sich um die Bedürfnisse der Nutzer kümmern. Die Ziele sind, die Analyse im Vorfeld der Gründung und die Gründung selbst zu unterstützen, die Möglichkeit des Erfolges zu erhöhen und die allgemeine Zahl der Ideen und Projekte zu vergrößern. Spezielle Inhalte des Programms schließen ein, den notwendigen Papierkram, der mit der Gründung verbunden ist, zu erledigen und die vorgeschlagenen Business-Pläne zu bewerten.

**Erfolgsfaktoren:** Die Rolle der öffentlichen Verwaltung war immer ein wichtiges Element für den Erfolg und die Langlebigkeit des VALNALÓN-Projektes. Ohne



die Unterstützung des Schulsystems bei der Einführung von unternehmerischen Fähigkeiten und die Aufmerksamkeit für das Thema im Klassenzimmer bereits in jungen Jahren würde es extrem schwer sein. So sind heute viele Bestandteile des VALNALÓN-Programms nicht nur offizielle Bestandteile des Schullehrplans in Asturien, sondern wurden in andere Gegenden Spaniens übertragen.

Generell können wir als wichtigsten Erfolgsfaktor des VALNALÓN-Projektes den mehrstufigen Ansatz nennen, der Jahr für Jahr verstärkt in den Schulen und später in den Programmen für Erwachsene umgesetzt wird. Des Weiteren wird bei den Programmen sowohl auf die operationalisierbaren Kenntnisse als auch auf die „weichen“ Faktoren wie Unternehmerpersönlichkeit gesetzt. Damit wird in Kindern möglicherweise ein Interesse geweckt, das ohne das Programm nicht zu Tage getreten wäre. Das Programm zielt sowohl darauf ab, den Geist zu erweitern als auch auf die konkreten Gegebenheiten bei einer Firmengründung. Wichtig ist auch, die Vorstellungen nicht auf die üblichen Ideen für Gründungen zu konzentrieren (eine neue Cafeteria, eine Autowerkstatt, eine Videothek), sondern der eigenen Erfahrungswelt und den Möglichkeiten der Schülerinnen und Schüler, aber auch neuen Technologien einen Raum zu geben.

### **Teilnehmer und Teilnehmerinnen an den Bildungsprogrammen von VALNALÓN**

<b>Bildungsprogramme</b>	<b>Zahl der Schüler und Schülerinnen im Schuljahr 2004/5</b>
Eine Firma an meiner Schule	1.827
Junges Unternehmen Europa (in Asturien)	1.223
Junges Unternehmen Europa (außerhalb Asturiens)	1.250
Entrepreneurs' Workshop	8.126

**Herausforderungen:** Um die Ziele des Programms besser als bisher umsetzen zu können, müsste künftig vor allem eine verstärkte Einbindung des privaten Sektors erreicht werden. Eine weitere Entwicklungsmöglichkeit für das Programm wären Austauschprogramme mit Schülern und Schülerinnen von Schulen mit ähnlichen Programmen außerhalb Asturiens. Sol-

che Austauschprogramme existieren bereits auf Grundschulniveau, wären aber auch für ältere Schüler und Schülerinnen hilfreich. So können Schüler und Schülerinnen etwas auf dem heimischen Markt anbieten, was es woanders gibt, jedoch noch nicht in ihrer Region.

Die Zukunft für das VALNALÓN-Projekt sieht angesichts der Entwicklung, die es in den letzten 20 Jahren genommen hat, sehr positiv aus. Es ist anerkannt, dass das Projekt zur Verbesserung der ökonomischen Situation Asturiens beiträgt. Heute liegt die Arbeitslosigkeit bei 10,8% (8,8% bei Männern und 13,8% unter Frauen) gegenüber mehr als 18% im Jahr 1984. Natürlich sind die Aktivitäten von VALNALÓN nicht der einzige Grund für diese positive Entwicklung. Aber angesichts der Wichtigkeit der Entstehung von erfolgreichen neuen Firmen nicht nur in Asturien, sondern überall in der Welt ist es sehr wahrscheinlich, dass sich der VALNALÓN-Ansatz gemeinsam mit einer Serie weiterer Programme auf weitere Regionen ausweiten wird. Schon 2002 wurden einige Teile nach Mexiko, Columbien, Ecuador und Honduras übertragen und das Business-Centre-Konzept wurde in Paraguay und Uruguay umgesetzt. Die EU-Kommission hat die Wichtigkeit des VALNALÓN-Projektes erkannt und es in die Gruppe der EU-weit besten Bildungsprogramme für Gründer aufgenommen. Insgesamt wurde die Notwendigkeit der Frühförderung von Unternehmergeist in der EU anerkannt und als wichtiges Ziel implementiert, da es als Grundlage dafür angesehen wird, ein gutes Klima für Gründergeist und erfolgreiche Unternehmen zu schaffen.

*Kontakt: [www.valnalon.com](http://www.valnalon.com)*

### **Dr. Peter Beckers Sozialer Bildungsverein e.V.**

Die Moderation des Fachgesprächs lag bei Dr. Peter Beckers. Er ist Vorsitzender des Sozialen Bildungsvereins e. V. Der Verein wurde 1993 in Berlin gegründet. Er hat das Ziel, benachteiligten Menschen durch Bildung die Teilhabe am gesellschaftlichen Reichtum zu erleichtern. Der Verein setzt sein Ziel mit Hilfe des ehrenamtlichen Engagements von Bürgern, Unternehmen und gesellschaftlichen Organisationen um. Von 2002 bis 2005 engagierte sich der Verein in der Entwicklungspartnerschaft „Verbund Enterprise – Junge Menschen

auf dem Weg in die Selbständigkeit“. Die Partnerschaft wurde vom EU-Gemeinschaftsprogramm EQUAL gefördert. In diesem Kontext organisierte der Verein Besuche von Unternehmern und Unternehmerinnen in Schulklassen, führte er Zukunftswerkstätten für Schülerinnen und Schüler durch und warb Mentoren aus der Wirtschaft für ehrenamtliches Engagement. Seit Juli 2005 realisiert der Verein in der Entwicklungspartnerschaft „Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung“ das Teilprojekt „Private Support For Business“.

### Projekt Private Support For Business

Ziel des Projektes ist es, Ressourcen wie Wissen, Sachmittel und Geld zur Unterstützung wirtschaftlich benachteiligter junger Menschen zu akquirieren. Die Ressourcen werden zur Sensibilisierung vor allem junger Menschen für Selbstständigkeit als eine berufliche Perspektive und zur Unterstützung bei der Vorbereitung und dem Aufbau des eigenen kleinen Unternehmens eingesetzt.

Ein Produkt dieses Bemühens ist der **Mentorenpool** des Vereins, in dem über 100 Mentoren und Mentorinnen ihr fach- und branchenspezifisches Wissen an wirtschaftlich benachteiligte Menschen weitergeben, die sich mit ihrer Geschäftsidee selbstständig machen wollen. Die Mentoren und Mentorinnen wie leitende Angestellte und Unternehmer sowie Unternehmerinnen aus unterschiedlichen Branchen, Rechtsanwälte, Steuerberater stellen ihr „Know-how“ den jungen Menschen bis zur Gründung ehrenamtlich zur Verfügung.

Ein weiteres Produkt des Projekts wird der **Ressourcenpool** sein, der sich derzeit im Aufbau befindet. Im Pool werden kostenreduzierte Angebote von Personen und Unternehmen zusammengefasst, die den wirtschaftlich benachteiligten jungen Menschen die ersten Schritte auf dem Markt erleichtern sollen. Beispielsweise stellt die Firma Konica Minolta ein kostengünstiges „start up-Paket“ zur Verfügung und ehemals wirtschaftlich benachteiligte Jungunternehmer/innen können Büromöbel, Werbematerialien, Rechts- oder Steuerberatung u. a. m. deutlich günstiger als marktüblich erhalten. Im Rahmen der Sensibilisierung junger Menschen für Selbstständigkeit als eine berufliche Perspektive engagiert sich der Verein zusammen mit dem LOK e. V.

bei der Initiierung und Durchführung von Wettbewerben. Im Rahmen zweiter Wettbewerbe in Neukölln und Friedrichshain-Kreuzberg sollen demnächst junge Migrantinnen und Migranten bis 25 Jahre motiviert werden, ihre Geschäftsideen zu entwickeln und ggf. prämiert zu lassen.

*Dr. Peter Beckers ist ehrenamtlicher Vorsitzender des Vereins und Leiter des Projekts.*

*Kontakt: [sozbv@gmx.de](mailto:sozbv@gmx.de), Sozialer Bildungsverein e. V., [www.sozbv.de](http://www.sozbv.de)*

### Weitere Projekte

#### **Schüler unternehmen was, Deutsche Kinder und Jugendstiftung:**

Ein Förderprogramm der Heinz-Nixdorf-Stiftung unter dem Dach der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung. „Unser Chef geht in die 9 b“ lautete der Titel einer Broschüre der DKJS und er ist **Programm:** Junge Leute, Schüler und Schülerinnen werden in Schülerfirmen Chefs und Mitarbeiter von Theatern und Reisebüros für Schülerfahrten, Schulbäckereien und Caféterias, Veranstaltungsagenturen und Fotoateliers. Alle kleinen Unternehmen werden von den Schülern und Schülerinnen selbst erdacht, umgesetzt und gemanagt – und das oft über mehrere Schuljahre hinweg. Das Programm der DKJS verfolgt das Ziel, bei den Schülern und Schülerinnen die Entwicklung von Schlüsselqualifikationen wie Eigeninitiative, Teamfähigkeit und Verantwortungsbereitschaft zu fördern.

**Angebote:** Beratung bei der Gründung von Schülerfirmen, Unterstützung bei der Beantragung von Fördermitteln, Bedarfsermittlung und Organisation von Fortbildungsangeboten (Buchhaltung, demokratische Entscheidungsfindung, Öffentlichkeitsarbeit etc.), Beratung in Krisensituationen, Unterstützung bei der Vernetzung mit anderen Schülerfirmen, Veranstaltungen zum Erfahrungsaustausch

[www.schuler-unternehmen-was.de](http://www.schuler-unternehmen-was.de)

[www.dkjs.de/schuelerunternehmen](http://www.dkjs.de/schuelerunternehmen)

Berlin: [www.raa-berlin.de](http://www.raa-berlin.de)

Brandenburg: [www.kobranet.de](http://www.kobranet.de)

**business@school** ist eine Initiative der internationalen Unternehmensberatung Boston Consulting Group.



Sie organisiert Projekte im Spannungsfeld von Schule und Wirtschaft, um die Wirtschaftsausbildung an Schulen zu verbessern.

[www.business-at-school.de](http://www.business-at-school.de)

Sich kreativ mit der Berufsperspektive Selbstständigkeit auseinandersetzen und dabei eigene Geschäftsideen entwickeln und durchspielen: Bei den Workshops von **Go! to school** haben schon viele Schülerinnen und Schüler in NRW ihren Unternehmergeist entdeckt. Seit dem Schuljahr 1998/1999 machen der Info-Bus und der Info-Truck von „Go! to school“ an Schulen in NRW Station und lassen Schüler und Schülerinnen ab der 7. Klasse in die Rolle von Unternehmern schlüpfen. Das Projekt erreichte seither mehr als 45.000 Schüler und Schülerinnen. „Go! to school“ ist ein Projekt des Go! Gründungsnetzwerks NRW in Zusammenarbeit mit dem Wirtschafts- und dem Schulministerium, durchgeführt vom Institut der Deutschen Wirtschaft.

[www.gotoschool.de](http://www.gotoschool.de)

Die **StartUp-Werkstatt** ist das größte Existenzgründer-Planspiel für Schüler und Schülerinnen ab 16 Jahren in Deutschland. In Teams gründen die Jugendlichen fiktive Unternehmen und lernen so spielerisch die Welt der Wirtschaft kennen. Spielplattform ist das Internet. Partner der StartUp-Werkstatt im Rahmen der 1997 gegründeten StartUp-Initiative sind der Stern, die Sparkassen, McKinsey & Company und das ZDF. Seit Beginn des Spiels im Jahr 1999 haben rund 25.000 Schülerinnen und Schüler an der StartUp-Werkstatt teilgenommen. Die StartUp-Werkstatt wird unterstützt durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und die Versicherungen der Sparkassen. Gefördert wird das Projekt von der Bertelsmann AG. Die StartUp-Werkstatt arbeitet mit verschiedenen Kultusministerien zusammen.

[www.startup-werkstatt.de](http://www.startup-werkstatt.de)

Mit jugendlichem Mut ins eigene Unternehmen: Im Projekt **„Junior – Schüler als Manager“** erproben sich seit zehn Jahren Schüler und Schülerinnen als Unternehmer und Unternehmerinnen im realen Markt. Ein Schuljahr lang sind sie Vorstandschefin oder Leiter



des Marketings und setzen ihre Geschäftsideen um. Mit diesem Konzept sollen die Teenager lernen, was der theoretische Unterricht nicht vermitteln kann: Gründen ist einfacher, als man denkt. Man muss es nur wagen.

Die Kunst der Präsentation beherrschen die sechs Schülerinnen und Schüler besser, als mancher Erwachsener. Professionell und selbstbewusst stellen sie ihre Geschäftsidee vor und stolpern auch nicht über Begriffe wie „Kontokorrentkredit“ oder „give aways“. Die meisten schick in Anzug oder Kostüm. Und obwohl ein Staatssekretär zuhört und dazu fast 100 Leute in einem großen Saal des Bundeswirtschaftsministeriums in Berlin, ist ihnen kaum Aufregung anzumerken. Aus welchen Regionen in Deutschland sie kommen, verrät ihr Dialekt. Dass sie erst 15, 16 und 17 Jahre alt sind, verrät dagegen kaum etwas. „Clevere Mousepads“ wollen sie in ihrem Muster-Unternehmen herstellen. Unterlagen für die Computermaus, die gleichzeitig Stundenplan, Werbefläche, Popstar-Kalender oder Notizblock sind. 12.500 Euro Startkapital sind notwendig, haben sie ausgerechnet und auch sonst an alles gedacht: Ein Geschäftsführer soll sich halbtags mit dem Unternehmen beschäftigen und der optimale Starttermin ist der Beginn des neuen Schuljahres – da deckt sich die „Zielgruppe“ mit Schreibwaren ein und kann zugleich ihr „Trend-Bedürfnis“ stillen, erklären die Schüler und Schülerinnen. Klingt plausibel. Manche tatsächliche Gründerin und mancher tatsächliche Gründer legt eine weniger durchdachte Idee bei Banken oder Förderstellen vor. Wohlwollendes Nicken im Publikum, wo sich Vertretinnen und Vertreter der Wirtschaft, aus der Politik und aus der Wissenschaft versammelt haben, um diese und andere Schülerinnen und Schüler kennen zu

lernen. Insgesamt sind 50 Teenager aus ganz Deutschland nach Berlin gekommen, um mehr zum Thema Selbstständigkeit zu lernen. „**Junior Business Camp**“ nennt sich der Wochenendkurs, der seit vier Jahren im Rahmen des Projektes „Junior – Schüler als Manager“ angeboten wird. Praktikerinnen und Praktiker, Expertinnen und Experten, Beraterinnen und Berater brachten ihnen drei Tage lang Themen näher, bei denen man zunächst nicht vermuten würde, dass sie Teenager überhaupt interessieren: Businesspläne, Steuern und Rechtsformen für Existenzgründer. Dennoch saßen sie jeden Morgen pünktlich um neun Uhr auf ihren Stühlen im Seminarraum und waren mit vollem Eifer dabei, als es darum ging, das Gelernte auf ein Muster-Unternehmen anzuwenden und dafür einen Geschäftsplan nebst Präsentation auszuarbeiten.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind trotz ihres jugendlichen Alters bereits Profis. Sie haben im vergangenen Schuljahr zusammen mit zehn bis 15 Mitschülerinnen und Mitschülern ein eigenes Unternehmen erfolgreich aufgebaut und geleitet. Seit 1994 gibt es das Junior-Projekt, das für Schulen und Teilnehmerinnen und Teilnehmer kostenlos ist. Die Bilanz: 20.000 Schülerinnen und Schüler aus allen Bundesländern haben teilgenommen und 1500 Unternehmen gegründet. Ziel des Projektes ist es, die Lücke zwischen dem theoretischen Wissen über Wirtschaft aus dem Unterricht und der Praxis zu schließen. Und es funktioniert. Was bleibt, ist neben gewachsenem Selbstbewusstsein oft die Erfahrung: So kompliziert ist das alles nicht. Man muss es nur wagen.

Betreut werden die Junior-Unternehmer von einem Lehrer, von Paten aus der örtlichen Wirtschaft und vom Institut der Deutschen Wirtschaft in Köln (IW). Sie arbeiten einen Geschäftsplan aus und verkaufen 90 Anteilsscheine für 10 Euro das Stück an Eltern, Freunde, Abgeordnete oder Geschäftsinhaber aus der Umgebung, um das Startkapital zusammen zu bekommen. Damit setzen sie ihre Ideen um – stellen Bilderrahmen, Dinkelkissen oder Spiele her oder versuchen sich im Service-Sektor beispielsweise mit Handykursen für Seniorinnen und Senioren. Neben Buchführung, Finanzierung und Marketing lernen die Schüler Vorstandssitzungen zu organisieren und die Balance im Umgang mit Anteilseignern, Kunden und im Gründerteam zu

halten. Das alles nach der Schule und wohl oder übel manchmal auch statt Disko oder Fernsehen. Am Ende des Schuljahres werden die Betriebe eingestellt und der eventuelle Gewinn unter den Anteilseignern aufgeteilt. Wer einmal ein Unternehmen geleitet hat – und sei es auch auf ein Schuljahr begrenzt – will ernst genommen werden. Das machen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Berlin mit ihrem professionellen Auftreten deutlich. Für manche ist die Selbstständigkeit inzwischen erklärtes Berufsziel. Allerdings noch nicht sofort. Als am Ende der Veranstaltung ein Video mit den Eindrücken vom Wochenende gezeigt wird, kichern und tuscheln sie wie ganz normale Teenager. Und nachdem sie viel über ernste Themen gehört haben und auch die Risiken und Gefahren kennen, zeigt der Film eines ganz deutlich: Gründen kann auch eine Menge Spaß machen.

[www.juniorprojekt.de](http://www.juniorprojekt.de)

*So können Sie sich informieren: [www.juniorprojekt.de](http://www.juniorprojekt.de), Institut der Deutschen Wirtschaft Köln, Infotelefon: 0221 4981-707, Schülerhotline: 0221 4981-700.*

**ALWIS** steht für ArbeitsLeben, Wirtschaft, Schule. Der Verein ALWIS e. V. wurde im Juni 2003 von VSU, IHK, HWK, Wirtschaftsuni Saarland, Forum Junger Handwerker, Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Unternehmer, Landesinstitut für Pädagogik und Medien und der Saarländischen Landesregierung gegründet. Im Rahmen einer Bildungsoffensive soll Schülerinnen und Schülern Wirtschaftswissen vermittelt werden. Zentral steht außerdem die Förderung von Eigeninitiative und Selbstständigkeit. Das Programm soll dauerhaft im Schulangebot verankert werden. Dafür wird ALWIS einen nachhaltig wirkenden Rahmen liefern, der flexibel von den Schulen in Eigeninitiative ausgefüllt werden kann.

[www.alwis-saarland.de](http://www.alwis-saarland.de)

*Informationen über Schüler- und Juniorfirmen mit 250 Links zu Schülerunternehmen in ganz Deutschland: [www.schuelerfirmen.de](http://www.schuelerfirmen.de)*

**Achievers International Ltd.** is a not-for-profit charity which created, developed and continues to manage the Achievers International® programme from our UK office. Two Scottish businessmen began developing the concept of Achievers International® in 1992. By 1995

they had created a unique enterprise & citizenship programme which was piloted by 8 secondary schools in Scotland and America.

Just ten years later, we have had more than 43,000 students participate, aged between 7 and 25 years, from 42 countries worldwide. Our mission is to make the Achievers International® programme available to every young person in the world, regardless of age, ability or circumstance. Achievers International® is an entrepreneurial programme which allows students to form a small company and export and import locally manufactured products to and from a foreign partner group.  
[www.achieversinternational.org](http://www.achieversinternational.org)

Wirtschaft & Gymnasium – Wirtschaft zum Anfassen. Der **WiGy-Club e. V.** arbeitet als bundesweite Initiative daran, die ökonomische Bildung als einen integralen Bestandteil im allgemeinbildenden Schulwesen zu verankern und bei dieser Aufgabe Lehrkräfte aktiv zu unterstützen. Diese Initiative entstand als ein gewachsener Zusammenschluss von engagierten Lehrkräften, Unternehmen, der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer und dem Institut für Ökonomische Bildung der Universität Oldenburg. Mittlerweile entfaltet der Verein ein Spektrum an Aktivitäten und Kooperationen, welche die Grenzen des Landes Niedersachsen überschritten haben.

[www.wigy.de](http://www.wigy.de)

Das **Netzwerk Berliner Schülerfirmen (NeBS)** – Bessere Berufschancen durch erlebtes Lernen in Schülerfirmen: Bereits knapp 2.200 Schülerinnen und Schüler lernen zusätzlich zum normalen Unterricht in 165 Schülerfirmen durch selbstständiges Arbeiten ihre Fähigkeiten zu erkennen, zu trainieren und einzusetzen. So erlangen sie eine bessere Vorbereitung auf das spätere Berufsleben.

[www.nebs.de](http://www.nebs.de)

### **Wirtschaft und Schule**

Das bundesweite Internetportal bietet Lehrern Material für den Wirtschafts-, Politik- und Sozialkundeunterricht: Kostenlose Unterrichtseinheiten, aktuelle Infos zur Bildungspolitik, eine Datenbank mit Schulprojekten und

interessante Buchtipps. Das Angebot richtet sich an alle Lehrer. Auf der Seite können Planspiele und Projekte nach bestimmten Kriterien bundesweit gesucht werden.  
[www.wirtschaftundschule.de/WUS/homepage/Projektarbeit/Planspiele.html](http://www.wirtschaftundschule.de/WUS/homepage/Projektarbeit/Planspiele.html)

**JA-YE Junior Achievement Young Enterprise, European organisations teach enterprise, entrepreneurship, and “economic literacy”**, focussing on the importance of market-driven economies; the role of business in the economy; the relevance of education in the workplace; the impact of economics on a child’s future; and the commitment of business to social, environmental, and ethical issues.

JA-YE enterprise programmes have been created for every age group, from age 5 to 22. JA-YE organisations engineer multi-level and community-based “Private-Public-Partnerships”, encouraging businesspeople to be involved in classrooms as volunteers, in the organisations themselves as board members, and in programme expansion through sponsorship.

[www.ja-ye.org](http://www.ja-ye.org)

### **Schule-Wirtschaft/Arbeitsleben**

Internetangebot der wissenschaftlichen Begleitforschung zum Förderprogramm des Bundes  
Das Programm „Schule-Wirtschaft/Arbeitsleben“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung hat sich zum Ziel gesetzt, den Übergang Jugendlicher von der Schule in die Berufsausbildung zu verbessern. Dazu sind seit Programmstart im Herbst 1999 in allen Bundesländern sowie bei den Sozialpartnern insgesamt 45 innovative Projekte (Stand Januar 2006) gefördert worden. Die Projekte bearbeiten auf unterschiedlichen Wegen die zahlreichen Orientierungs-, Kompetenz- und Koordinationsprobleme an der sogenannten ersten Schwelle zwischen Schule und Wirtschaft.

[www.swa-programm.de/projekte/projekt-materialien](http://www.swa-programm.de/projekte/projekt-materialien)  
*zahlreiche Projekte in ganz Deutschland zu den Themen Berufsorientierung, Wirtschaft und Schule sowie Gründung*

weiter interessante Web-Links:

[www.portal-schule-wirtschaft.de](http://www.portal-schule-wirtschaft.de)

[www.unternehmen-schule.de](http://www.unternehmen-schule.de)

# Literaturtipps

Finke, A./DKJS: **Wir gründen eine Schülerfirma oder wie man den Unternehmergeist in die Schule lockt**, 2. Auflage 1999, kostenlos.  
[www.sn.schule.de/smk/bue/sasj/buch.htm](http://www.sn.schule.de/smk/bue/sasj/buch.htm)

Gesellschaft für ökologische Kommunikation mbH:  
**21 - Das Leben gestalten Lernen (Z): Themenschwerpunkt: Schülerfirmen**, Nr. 4/2001.

Institut für Produktives Lernen in Europa: **Schulfirma im Produktiven Lernen, Berlin 1999**.  
Krause, Kurt: Die Schülerfirma, 2. Auflage, Neuried 2002.

Landesarbeitsgemeinschaft Schule Wirtschaft Thüringen: **Schülerfirmen - Wenn Schüler zu Unternehmern werden**, 2000.

Dasecke, Rolf: **Nachhaltige Schülerfirmen, Wirtschaften in ökologischer, gesellschaftlicher und sozialer Verantwortung**;  
ähnlicher Text: [www.uni-koeln.de/ew-fak/konstrukt/didaktik/schuelerfirmen/artikel.pdf](http://www.uni-koeln.de/ew-fak/konstrukt/didaktik/schuelerfirmen/artikel.pdf)

Förderverein für arbeitslose Jugendliche e. V.:  
**Handbuch Planspiel Existenzgründung**, Schneider Verlag Hohengehren, 2005.

Deutsche Kinder- und Jugendstiftung: **Unser Chef geht in die 9b**, Deutsche Kinder- und Jugendstiftung, Schumannstr. 7, 10117 Berlin. Broschüre, z. Zt. vergriffen

Brodersen, M.: **Die amerikanische Junior-Achievement-Firmen und die deutschen Juniorenfirmen – Vergleich**, In: Betriebssimulationen in der Schule. Sommer, Büttner (Hrsg.) Fulda 1992.

Köditz, V.; Jammes, A.: **Erziehung zur Eigeninitiative und Unternehmensgeist**, Arbeitsstellen für Community Education e.V. (Hrsg.) Essen, 1994.

Dr. Wolfgang Schneider: **Checkliste zur Gründung einer Schülerfirma „Ich Mach Mit GmbH“**, Kappelwindeckstr.2a , 77815 Büh/Baden  
Ansprechpartner: Dr. Schneider (Projektleitung)

## Aktuelle Studien und Forschungsergebnisse zum Thema

### IFM Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2005

Das IfM Bonn wird im März diesen Jahres das mittlerweile zwölfte Jahrbuch zur Mittelstandsforschung veröffentlichen. Ein Beitrag befasst sich mit der unternehmerischen Ausbildung an deutschen und schwedischen Schulen. Im Ländervergleich zeigt sich, inwiefern weiterführende Schulen in Deutschland und in Schweden in der Lage sind, unternehmerische Denkweisen an ihre Schüler und Schülerinnen zu vermitteln. Die Beiträge sind in der Reihe „Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 110 NF“ unter dem Titel „**Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2005**“ beim Deutschen Universitätsverlag (DUV) Wiesbaden veröffentlicht.

[www.ifm-bonn.org/ergebnis/110nf.htm](http://www.ifm-bonn.org/ergebnis/110nf.htm)

### GEM-Studie

Die öffentlichen Förderprogramme für Gründungen zählen zu den Stärken des Standorts Deutschland. Vernichtend fällt dagegen das Ergebnis der GEM-Studie aus über die Förderung einer Unternehmerkultur an deutschen Schulen. Demnach sei die Kultur der Selbstständigkeit hierzulande nur schwach ausgeprägt, so die Studie „**Global Entrepreneurship Monitor (GEM)**“, die jährlich das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich analysiert. Der Vizepräsident des Instituts für Arbeitsmarkt-

und Berufsforschung (IAB), Ulrich Walwei, sagte gegenüber GEM: „Bei der Wertschätzung des Unternehmertums und der Bereitschaft zur Übernahme von Risiken haben wir in Deutschland noch Nachholbedarf“. Insbesondere die Bildungspolitik sei gefordert, stärker als bislang auf das Entstehen einer unternehmerischen Kultur hinzuwirken. Mehr als 100.000 Bürger in 35 Ländern und rund 1.300 Gründungsexperten und -expertinnen befragte GEM für die diesjährige Studie.

<http://doku.iab.de/presse/gem-download.pdf>



# Personenregister

## **Susanne Ahlers**

Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen  
Staatssekretärin für Arbeit und Frauen

## **Dr. Peter Beckers**

Sozialer Bildungsverein e.V.  
Vorsitzender

## **Thomas Blume**

Förderverein für arbeitslose Jugendliche e.V.  
Projektleiter

## **Christian Gärtner**

Agentur für Arbeit Berlin Mitte  
Geschäftsführer operativ

## **Ute Großmann**

mpr Unternehmensberatung GmbH

## **Margit Haupt-Koopmann**

Bundesagentur für Arbeit, Regionaldirektion Berlin-  
Brandenburg  
Geschäftsführung operativ

## **Axel Hieb**

JobCenter Berlin Pankow  
Geschäftsführer

## **Maria Kiczka-Halit**

Geschäftsführerin der EnterBusiness GmbH  
Geschäftsführender Vorstand des LOK e. V.

## **Norbert Kunz**

Geschäftsführer der EnterBusiness GmbH  
Geschäftsführer der iq consult Gesellschaft für  
innovative Qualifizierung und Beratung mbH

## **Karin Leppin**

textkombinat.de  
Freie Wirtschaftsjournalistin

## **Dr. Thomas Nix**

Partner: Schule-Wirtschaft  
und Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und  
Sport  
Leitung

## **Jan Pörksen**

Industrie- und Handelskammer Berlin  
Unternehmensgründung, -führung und -nachfolge

## **José Manuel Pérez**

Valnalón Ciudad Tecnológica, Asturien, Spanien  
Geschäftsführer

## **Lorenz Postler**

Bezirksamt Friedrichshain-Kreuzberg von Berlin  
Bezirksstadtrat für Wirtschaft, Finanzen und  
Bürgerdienste

## **Thorsten Reinke**

Medienschule Thorsten Reinke  
Moderation Fachgespräch 1

## **Elmer Staudt**

Berliner Volksbank eG  
Abteilungsdirektor Wirtschaftsförderung





EnterBusiness

Entwicklungspartnerschaft **Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung**

**EnterBusiness GmbH**

Kottbusser Damm 94

D-10967 Berlin

Tel. +49 (30) 297 797 38

Fax +49 (30) 297 797 39

[info@enterbusiness-berlin.de](mailto:info@enterbusiness-berlin.de)

[www.enterprise-plus.de](http://www.enterprise-plus.de)