

fünf.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 www.enterprise-plus.de

Redaktion

Irene Göhler, EnterBusiness GmbH

Karin Leppin, freie Wirtschaftsjournalistin

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

Gestaltung

Joachim Kruse

Copyright Fotos

Foto Umschlag: Walter Göhler, Foto Seiten 5, 18: 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 und den Europäischen Sozialfonds im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL.

fünf.06

.berliner fachgespräche



.berliner fachgespräche fünf.06

Wirtschafts- und Existenzgründerförderung in den Berliner Bezirken
13. November 2006 im Filmhaus am Potsdamer Platz

Inhalt

Maria Kiczka-Halit Vorwort	Seite 5
Karin Leppin Einführung	Seite 6
Hartmut Riemke Koordinieren und begleiten – die neuen Aufgaben der Wirtschaftsförderer	Seite 8
Clemens Mücke Wirtschaftsförderung in der Praxis – das Beispiel Neukölln	Seite 10
Marlies Wanjura Wirtschaftsförderung als Profit Center	Seite 13
Dr. Thomas Schmieder Vernetzung über Internetplattformen und gemeinsame Veranstaltungen	Seite 15
Ute Großmann Erfahrungen mit verschiedenen bezirklichen Wirtschaftsförderungen und Projekten	Seite 17
Michael Mashofer Lotsendienst für Existenzgründerinnen und Existenzgründer	Seite 18
Birgit Leverenz Weiter fördern und unterstützen, was aufgebaut wurde	Seite 19
Christian Gurol Kleinstunternehmer nicht vernachlässigen	Seite 20
Dr. Ulrich Weigel Wir haben viel Geld – Ideen sind gefragt	Seite 22
Diskussion	Seite 24
Glossar	Seite 31
Personenregister	Seite 35

Sehr geehrte Damen und Herren,

beim heutigen Fachgespräch geht es um die Neufassung des Bezirksverwaltungsgesetzes. Wir interessieren uns dafür, wie bezirkliche Wirtschaftsförderung zukünftig gestaltet wird. In den letzten Jahren sind zahlreiche Projekte und Initiativen entstanden, die über ESF oder EFRE finanziert werden, so wie unsere Entwicklungspartnerschaft aber auch wirtschaftsdienliche Maßnahmen im Rahmen des Programms „Soziale Stadt“. Sie engagieren sich in den Teilbereichen Gründungsbegleitung, Standortmarketing, aufsuchende Beratung für Unternehmen, aktive Ansiedlungsberatung und anderen für die wirtschaftliche Entwicklung der Bezirke.

Auch in unserer Entwicklungspartnerschaft spielen Aktivitäten zur lokalen Verankerung von Gründungsbegleitung eine sehr wichtige Rolle. Die Aktivierung lokaler Ressourcen für die potentiellen Gründer und Gründerinnen und junge Unternehmen und die Kooperation mit Akteuren vor Ort, allen voran mit der Wirtschaftsförderung, nehmen bei der Beantwortung der Frage, wie lässt sich Gründungsbegleitung qualitativ und auch effektiv gestalten, einen hohen Stellenwert ein. Dementsprechend ist es für uns und für viele andere Organisationen vor Ort für die Gestaltung der eigenen Arbeit von Interesse, wenn die Aufgabenbereiche der bezirklichen Büros beziehungsweise Ämter für Wirtschaftsförderung erheblich erweitert und

gestärkt werden und neben Existenzgründungsberatung, Bestandspflege, Standortmarketing und Fördermittelmanagement die bezirklichen Ämter für Wirtschaftsförderung zukünftig als bezirkliche „one-stop-agency“ für Unternehmen und Gründer aufgestellt werden.

Aus dieser - aus unserer Sicht wünschenswerten - Aufwertung der dezentralen bezirklichen Strukturen erwachsen Fragestellungen, die wir heute gern diskutieren wollen.

- Können die vorhandenen Strukturen die zusätzlichen Aufgaben bewältigen?
- Werden zusätzliche Ressourcen bereitgestellt?
- Wie werden externe Unterstützungsstrukturen eingebunden?
- Berücksichtigt die Berliner Gesamtstrategie für den EFRE/ESF für die neue Förderperiode diesen Neustrukturierungsprozess?
- Welche Aufgaben können im Rahmen der bezirklichen Bündnisse für Wirtschaft und Arbeit durch externe Projekte realisiert werden?
- Welche Ansätze zur Stabilisierung und Etablierung der Zusammenarbeit der bezirklichen Wirtschaftsförderungen und der externen Projekte gibt es?
- Welche Erwartungen knüpfen externe Akteure aber auch die JobCenter und Arbeitsagenturen an diesen Prozess?

Unser Ziel ist es, verschiedene Gestaltungsoptionen und Lösungsansätze zu diskutieren und eine Orientierung zu erhalten, wie die Strukturen und Prozesse zukünftig organisiert sein sollen. Damit wir in der Lage sind, vor allem am Kunden ausgerichtete qualitative Dienstleistungen anbieten zu können.

Maria Kiczka-Halit

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



Karin Leppin

Mehr Aufgaben aber auch mehr Spielräume für die bezirkliche Wirtschaftsförderung, das war das Ergebnis der Neufassung des Bezirksverwaltungsgesetzes. Doch wie nutzen die Bezirke diesen Spielraum, wie bewältigen sie die zusätzlichen Aufgaben? Wie können sie ihre Arbeit und ihren positiven Einfluss vor allem bei der Förderung von Existenzgründern verbessern? Diese Frage diskutierten Vertreter verschiedener Bezirke, aus der Verwaltung, der Wirtschaft, den Partnern im Netzwerk der Wirtschaftsförderung und aus der Politik beim 5. Fachgespräch der Entwicklungspartnerschaft „Enterprise plus ...“ unter dem Titel: „Wirtschafts- und Existenzgründerförderung in den Berliner Bezirken“. Knapp 80 Gäste hatten die Gelegenheit, der Diskussion der Experten auf dem Podium zu folgen und nutzten die Möglichkeit, auch selbst daran teilzunehmen.

„Wir haben bei der Änderung der Aufgabenverteilung für die Wirtschaftsförderung eine Lösung gesucht, mit der die Bezirke arbeiten können“, so Hartmut Riemke von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen. Wichtige Eckpunkte der Änderung stellte er zunächst vor. Es entstehen so genannte „one-stop-agencies“ bei den Ämtern, die den Unternehmen, Gründern und Investoren als erste Anlaufstelle dienen sollen. Wirtschaftsförderer und deren Partner aus verschiedenen Bezirken stellten ihre Arbeit vor und machten den Zuhörern schnell klar, wie unterschiedlich sie diese Aufgaben auffassen und ausfüllen.

Während einige Bezirke viele Aufgaben selbst erledigen, delegieren andere viele ihrer Aufgaben an Partner. So übernimmt im Bezirk **Lichtenberg** Dr. Schmieder als **Regionalmanager** Aufgaben

im Auftrag der Wirtschaftsförderung. Clemens Mücke von der **Wirtschaftsförderung Neukölln** arbeitet viel mit externen Partnern, behält sich aber die Steuerung der Arbeit der bezirklichen Wirtschaftsförderung vor.

„In **Reinickendorf** ist die Wirtschaftsförderung Chefsache“, stellte **Bezirksbürgermeisterin** Marlies Wanjura klar und berichtete von Erfolgen aber auch Plänen des Berliner Nord-Bezirks. Schon seit vielen Jahren sind die Bezirksbürgermeisterin und ihre Mitarbeiter als Anlaufstelle für Investoren etabliert und haben bereits Erfahrungen mit Aufgaben, die für andere Bezirksverwaltungen noch neu sind. Wanjura unterstrich die Wichtigkeit, für mögliche Investoren und Unternehmer feste Ansprechpartner zu bestimmen und sie nicht durch undurchschaubare Verflechtungen von Bezirksverordneten und Politik zu verwirren. „Vor allem ausländischen Unternehmern ist schwer klar zu machen, wer wofür zuständig ist. Sie erwarten einfach, dass sie mit der Bürgermeisterin zu tun haben.“

Insgesamt setzt man in Reinickendorf, so Wanjura, auf bestimmte Kernbranchen und versuche gezielt, hier Entwicklungen voranzutreiben. Davon könnten auch Gründer profitieren, die sich als Zulieferer oder Dienstleister der großen Unternehmen etablieren können. Daher versuche man, die Bedarfe für Services und Dienstleistungen der großen Firmen zu ermitteln und Gründer gezielt auf solche Felder aufmerksam zu machen.

Wichtig für die Wirtschaftsförderung in allen Bezirken ist die Zusammenarbeit mit externen Partnern. Dazu gehören Firmen und Organisationen, die sich im Auftrag der bezirklichen Wirtschaftsförderung um bestimmte Projekte kümmern oder von den Bezirken finanzierte Aufgaben in verschiedenen Kiezen und Quartiersmanagement-Gebieten übernehmen. So nimmt die **LOK.a.Motion GmbH** in mehreren Bezirken die Begleitung von Existenzgründern wahr. Dazu wurde, wie von Geschäftsführer Michael Mashofer vorgestellt, ein „Lotsenmodell“

entwickelt, das LOK.a.Motion nun in den verschiedenen Bezirken umsetzen will. Ein Lotse ist als Ansprechpartner für Gründer zu verstehen, der sie auf die lokalen Angebote aufmerksam macht.

Auch die **mpr Unternehmensberatung**, im Fachgespräch vertreten durch Mitinhaberin Ute Grossmann, übernimmt Aufgaben im Rahmen des Quartiersmanagements in den Bezirken Tempelhof-Schöneberg, Mitte und Friedrichshain-Kreuzberg. Dabei geht es um die Bestandspflege kleinerer Unternehmen in den Quartieren und die Zusammenarbeit mit Gründern und Kleinunternehmern. Grossmann und ihre Kollegen machten Erfahrungen mit den verschiedenen Bezirken und ihrem Umgang mit der Wirtschaftsförderung. Sie beobachteten einen deutlichen Zeitraum, bis sich die Partner auf ihre neuen Aufgaben eingestellt hatten und die Zusammenarbeit wie vor der Neuordnung funktionierte, so Grossmann. Insgesamt habe die Neuordnung der Aufgaben teilweise auch in Parallelstrukturen resultiert, führen die Diskutanten an.

Finanziert werden wirtschaftsdienliche Maßnahmen der „bezirklichen Bündnisse für Wirtschaft und Arbeit“ aus Mitteln der Europäischen Strukturfonds ESF und EFRE. Über die Ziele und Verwendung dieser Mittel in Berlin informierte Birgit Leverenz, die sich in der **Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen** mit diesen wirtschaftsdienlichen Maßnahmen beschäftigt. Sie stellte auch Grundzüge des neuen Förderzeitraumes ab 2007 vor. Neben Mitteln aus dem ESF-Topf wird es im kommenden Förderzeitraum auch EFRE-Mittel mit ganz ähnlicher Zielstellung geben. Eine mögliche Doppelfinanzierung wurde von den Teilnehmern kritisch gesehen.

Kritisch wurde von den Teilnehmern der Diskussion und auf dem Podium auch bemerkt, dass die Anbindung der Aufgaben der Wirtschaftsförderung in den Bezirken nicht einheitlich geregelt ist und auch die Bezirksgrenzen für die Kunden der Wirtschaftsförderung

– nämlich die Unternehmer, Gründer oder Investoren - zu starr sind. Ihre Probleme oder Fragen machen nicht an der Bezirksgrenze halt, bemerkten Diskutanten.

Dazu kommen Schwierigkeiten, wie sie Dr. Ulrich Weigel vom **JobCenter Friedrichshain-Kreuzberg** beschrieb: Bei der Zusammenarbeit mit externen Partnern stehe seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Neutralitätsgrundsatz im Wege. Sie können nicht die Angebote bestimmter Organisationen und Träger empfehlen, da sie keinen Einfluss auf den Markt nehmen dürfen. 80 Gründungswillige betreut sein JobCenter jeden Monat. Wenn man sie an eine professionelle Beratung verweisen will, kann dies nur ein neutraler Partner sein oder aber er muss sie auf die verschiedenen konkurrierenden Angebote hinweisen.

Ebenfalls kritisch wurde die Frage der Bestandspflege und der Betreuung von Kleinstunternehmern diskutiert. Nicht immer bekommen sie, verglichen mit größeren Investoren, ausreichende Aufmerksamkeit von den Wirtschaftsförderern, kritisierte beispielsweise Unternehmer und Berater Christian Gurol von der **Umbra GmbH**. „Die Anforderungen der Kleinen werden oft nicht verstanden und ernst genommen“, so Gurol.

Hartmut Riemke

Koordinieren und Begleiten – die neuen Aufgaben der Wirtschaftsförderer

Hartmut Riemke ist bei der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen tätig und war an der Neustrukturierung der bezirklichen Wirtschaftsförderung beteiligt. Er beschreibt die wichtigsten Änderungen, die sich für die Wirtschaftsförderung ergeben und erklärt, mit welchen Zielen und Erwartungen die Umstrukturierung verbunden ist.

Anlass der Änderung der bezirklichen Wirtschaftsförderung war, sie zu stärken, ihr Kompetenzen zuzubilligen beziehungsweise die Tätigkeiten, die sie über einen langen Zeitraum schon praktiziert, in einem gewissen Rahmen zu institutionalisieren und somit auf feste, gesetzliche Füße zu stellen. Eine zweite Facette im Rahmen der Änderung und der Gespräche mit den Bezirken war es, sich die Arbeitsabläufe in den Bezirken anzuschauen und eine Vereinheitlichung herbeizuführen. Trotzdem bleiben immer bezirkliche Spezifika, die unterschiedliche Maßnahmen erfordern. Wir hatten das Ziel, das mit den Bezirken in enger Zusammenarbeit durchzuführen. Dazu haben wir eine Arbeitsgruppe eingerichtet und mit einzelnen Bezirken erste Schritte erarbeitet. Das Ergebnis haben wir mit den bezirklichen Repräsentanten abgestimmt, mit Bürgermeisterinnen und Bürgermeistern oder den Stadträtinnen und Stadträten. Wir hoffen, dass alle Bezirke mit unserem Ergebnis arbeiten können und sich darin wiederfinden. Wichtig war uns, den bezirklichen Wirtschaftsfördereinrichtungen **Beteiligungs- und Koordinationsrechte** zuzubilligen und ihnen insbesondere die Funktion einer Koordinierungsstelle zuzuweisen. Bisher ist die Wirtschaftsberatung in den Bezirken unter anderem **Anlauf- und Beratungsstelle**. Jetzt wird sie **Anlauf- und Koordinierungsstelle**. Ebenfalls ist die Pflicht anderer Verwaltungseinheiten ins Gesetz eingeflossen, die Wirtschaftsförderung zu unterstützen. Wenn es irgendwo hakt und es am Ende nicht zu einer Genehmigung kommt, ist es möglich, dass zuständige Dezernenten

entscheiden können, etwas im Bezirksamt zu behandeln.

Wir mussten uns die Veränderungen nicht komplett neu ausdenken, sondern konnten auf bestehende Vorbilder zurückgreifen. Wir haben in unserem Haus die **zentrale Anlauf- und Koordinierungsstelle für Unternehmen**, die sogenannte ZAK, die auf Basis eines Senatsbeschlusses eine feste Einrichtung ist und bestimmte Verfahren und Koordinationsrechte besitzt, um ihre Aufgaben wahrnehmen zu können. Warum wurde sie so ausgestattet? Betrachten wir die Sache einmal von außen und versetzen uns in den Gedankengang eines Unternehmers. Zum Beispiel in jemanden, der eine Gaststätte in einem denkmalgeschützten Haus in einem Sanierungsgebiet aufmachen will. Dazu braucht er eine Reihe von Genehmigungen und müsste in sechs, sieben verschiedene Ämter gehen.

Das Ziel ist, dass die Akte wandern soll und nicht der Wirtschaftsbürger. Ist die Wirtschaftsförderung eine Koordinierungsstelle, kann sie Hilfe leisten und den Unternehmer an die Hand nehmen oder ihn praktisch unterstützen, ihn lotsen. Sie kann den Unternehmer beraten, wie er von den verschiedenen Unterstützungsmöglichkeiten Gebrauch machen kann.



Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass die Wirtschaftsförderung generell die Koordinierungsstelle für wirtschaftlich bedeutsame Vorhaben und Genehmigungen sein soll. Das bedeutet, dass verschiedene bauliche Investitionen, die in

der Vergangenheit in der Bauabteilung liefern, sehr wohl in der Wirtschaftsförderung landen können. Wir finden es geschickter, wenn eine Koordinierungsstelle die Fachbelange nicht direkt vertreten muss, sondern sie **moderieren** und **koordinieren** kann. Oft gibt es nämlich Schwierigkeiten zwischen den Ämtern. Manchmal beißen sich Fachbelange. Ich erinnere mich an einen Fall, da forderte das Umweltamt, dass ein Parkplatz möglichst wenig versiegelt wird, damit das Wasser versickern kann. Die Fachleute vom Wasserbereich wollten aber alles versiegeln, damit jeder Tropfen Öl und Benzin in den Gully fließt. Das sind typische Belange, die koordiniert werden müssen. Die Einschränkung auf **wirtschaftlich bedeutsame Vorhaben** ist deshalb wichtig, um zu filtern bzw. Prioritäten setzen zu können.

Wir müssen uns darüber hinaus klar werden, dass die meisten Dinge, die im Land Berlin passieren, auch laufen. Hier geht es um die Vorhaben, die Hilfe brauchen. Die Wirtschaftsförderung sollte nur ins Spiel kommen, wenn es wirklich notwendig ist und nicht, wenn die Dinge auch ohne sie laufen. Dann würden wir eine zusätzlich zu beteiligende Verwaltungseinheit schaffen. Und das wollen wir nicht.

Wir versuchen mit dieser Änderung eine Lücke zu schließen. Wir haben in Berlin eine Reihe großer Vorhaben, die immer ähnlich ablaufen. Es bilden sich Arbeitsgruppen, in denen alle Fachleute an einem Tisch sitzen. Dazu kommen die politischen Entscheidungsträger. So können Entscheidungen relativ unkompliziert und zeitnah getroffen werden. Diese normalen Vorhaben machen 90 % des Geschehens aus. Dort gibt es eine Lücke, eine Unkenntnis, an wen man sich wenden kann. Und mit dieser Änderung versuchen wir, diese Lücke zu schließen.

Ich möchte noch kurz etwas zu den einzelnen **Instrumenten** ausführen, die der Wirtschaftsförderung zur Verfügung stehen: Dazu gehört das **Recht der Begleitung des Unternehmens in den Genehmigungsverfahren**. In Berlin gilt je nach

Zuständigkeit das Fachprinzip. Wenn es um Umweltbelange geht, ist zum Beispiel das Umweltamt zuständig. Damit das reibungslos funktioniert, können die Wirtschaftsförderer Unternehmen durch die Verfahren begleiten. Dazu gehört auch ein **Informationsrecht**, wobei Datenschutzbelange zu berücksichtigen sind. Die Wirtschaftsförderung kann **Bearbeitungsfristen überwachen und Bearbeitungsfristen setzen**. Sie darf dabei aber nicht die fachlichen Kompetenzen verletzen. Die bleiben bei den Fachleuten, die das Gesetz in jedem Detail kennen. Die Frage, wie das genau gestaltet wird, liegt letztlich in den Händen der Bezirke.

Die Änderung im Bezirksverwaltungsgesetz lässt bestimmte Spielräume offen. Zum einen geht es darum, wie man die neue Funktion in der Wirtschaftsförderung organisiert, wo man sie anbindet und welches Know-how man dort einbringt, um ressortübergreifende Fragestellungen beurteilen zu können.

Und letztlich, wie definiert man den Begriff wirtschaftlich bedeutsame Vorhaben, um auch politische Prioritäten setzen zu können. Wobei das in der Praxis wahrscheinlich nicht so eng gesehen wird. Ich kenne die Wirtschaftsförderer im Land Berlin. Und wenn jemand mit einem „nicht so bedeutsamen Vorhaben“ irgendwo in der Tür steht, wird ihm trotzdem geholfen werden, auch wenn das Gesetz Einschränkungen zulässt.

Clemens Mücke

Wirtschaftsförderung in der Praxis – das Beispiel Neukölln

Clemens Mücke leitet die Wirtschaftsförderung in Neukölln. Er schildert aus Praktikersicht am Beispiel von Neukölln, welche Aufgaben und Erfordernisse an die Wirtschaftsförderung gestellt werden.

Die Anforderungen an die Tätigkeiten der bezirklichen Wirtschaftsförderung sind nicht erst seit der Neufassung des Bezirksverwaltungsgesetzes beträchtlich gestiegen. Ich werde am Beispiel von Neukölln die Aufgaben, Erwartungen und Ansprüche an eine bezirkliche Wirtschaftsberatung darstellen und erläutern, wie wir die verschiedenen Aufgaben bewältigen und welcher Unterstützungsstrukturen wir uns bedienen. Die Kernaufgaben der Wirtschaftsförderung in den Bezirken sind bereits genannt worden: Existenzgründungsberatung, Bestandspflege, Standortmarketing und Moderation von Genehmigungsprozessen. Bei diesem Spektrum der Aufgaben unterscheiden wir uns in Neukölln nicht von den anderen elf Bezirken.

Wie sieht unsere **personelle und finanzielle Ausstattung** aus? Berlinweit sind etwa vierzig Mitarbeiter in den bezirklichen Wirtschaftsberatungsstellen tätig, in Neukölln sind wir mit drei Planstellen durchschnittlich besetzt. Dazu haben wir zur Zeit noch eine Auszubildende, die an drei Tagen da ist und eine Mitarbeiterin, die bei uns eine halbe Stelle hat. Die andere halbe Stelle ist bei der EU-Beauftragten angesiedelt, die mit uns eine Bürogemeinschaft hat. Bei der finanziellen Ausstattung heben wir uns jedoch ziemlich deutlich von einigen anderen Bezirken ab. Insbesondere der **Etat für Projektmittel und Dienstleistungen** von 75.000 Euro weist auf einen spezifischen Schwerpunkt in Neukölln hin. Darin sind auch **Honorare für Unternehmensberatungen** enthalten. Damit haben wir tatsächlich ein Alleinstellungsmerkmal. Denn wir würden die Vielzahl der Aufgaben nicht ohne externe Unterstützung bewältigen können. Fast die gesamte Existenzgründungsberatung wird durch

externe Mitarbeiter durchgeführt. Wir haben in Neukölln ein sehr enges Netzwerk und eine **gute partnerschaftliche Kooperation mit dem JobCenter und der Agentur für Arbeit**. Denn es besteht ein enorm hohes Aufkommen an Beratungsbedarf vor allem von Arbeitslosen und zunehmend vom migrantischen Bevölkerungsanteil. Die potentiellen Gründerinnen und Gründer erhalten im JobCenter oder in der Agentur die Adresse von der Existenzgründungsberatung beziehungsweise der Wirtschaftsförderung. Somit kommen sie sofort zu uns in die Büros und zur Beratung.

Wir haben unsere Strukturen seinerzeit bei der Beratung mit der Einführung der Ich-AG-Bezuschussung eingeführt. Damals hat sich niemand in Berlin so richtig für die Beratung der Ich-AG-Leute verantwortlich gefühlt. Da haben wir sofort angefangen, mit den Institutionen eine Beratungsstelle aufzubauen, um die gesamten Ich-AG-Leute in Neukölln zu beraten. Dadurch sind wir dem Anstieg des Beratungsbedarfs qualitativ und quantitativ wirkungsvoll begegnet.

Mit Hilfe von **JobCenter, Arbeitsagentur, LOK-Enterprise Berlin** und dem **Stellenpool** gelingt es uns, die Nachfragen zu bearbeiten. Wir haben drei Mitarbeiterinnen, die vom JobCenter finanziert werden, auf Lohnkostenbasis, einen Mitarbeiter aus dem Stellenpool des Landes Berlin, das die Kofinanzierung für das EQUAL-Projekt von LOK darstellt. LOK stellt selber noch einen Mitarbeiter zur Verfügung.



Wir hatten vor Einführung der Ich-AG und der JobCenter eine sehr enge Verzahnung mit unserem Sozialamt, von dem viele Anträge auf Existenzgründungsförderung bei uns eingingen. Wir hatten eine Servicevereinbarung mit unserem Sozialamt. Immer, wenn sich jemand für Existenzgründung interessierte, wurde er oder sie zu uns geschickt. Wir haben eine Beratung durchgeführt und auch einen Entwurf für eine Stellungnahme abgegeben beziehungsweise eine Hilfeleistung für eine Entscheidung zugunsten des Existenzgründers oder der Existenzgründerin. Wir haben auch vielfach Lebensberatung geleistet und weniger Existenzgründerberatung.

Es gibt noch weitere externe personelle Ressourcen, die der Wirtschaftsförderung Neukölln zur Verfügung stehen. Wir betreiben als Folge eines mittlerweile abgeschlossenen und erfolgreichen EU-Projektes seit Monaten das **Neukölln Info Center** im Rathaus. Mit dieser Anlaufstelle bündeln wir die Interessen der Bürger und Besucher Neuköllns, der Touristiker, der Gastronomie, der Kultur sowie die Anfragen von Stadtteil- und Standortgemeinschaften nach Informationen, Veranstaltungshinweisen und Publikationen zum Bezirk. Einen Gastronomieführer haben wir herausgebracht, Hotelführer, Standort- und Gewerbeflyer. Bis Ende des Jahres arbeiten dort zwei Mitarbeiter aus dem Stellenpool. Wie wir die Anforderungen an diese Arbeit danach erfüllen können, ob wir es selber machen müssen oder ob wir wieder vom JobCenter Personal bekommen, müssen wir noch sehen.

Der **Verein Wirtschaft und Arbeit** ist in Neukölln für die Koordinierung der Bündnisarbeit mit dem für die Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung zuständigen Träger und Gremien verantwortlich. Im Verein werden die Projektinhalte für wirtschaftsdienliche Maßnahmen abgestimmt und die Grundlagen für die Auswahl von sogenannten LSK-Projekten gelegt. LSK-Projekte (Lokales Soziales Kapital) sind Projekte, die die Senatsverwaltung ausgeschrieben hat. Auf einer Basis von 10.000 Euro können Träger im Arbeitsmarkt wirtschaftsnahe Projekte einreichen, von denen

in jedem Bezirk ungefähr 20 bis 30 Projekte bewilligt werden können. Der Verein koordiniert das. Darüber hinaus führen wir zusammen mit dem Verein zahlreiche Veranstaltungen, Gesprächsrunden mit und für Unternehmen durch und teilen uns den organisatorischen Aufwand und die Kosten. Derzeit sind im Verein zwei ABM-Mitarbeiter beschäftigt.

Wir arbeiten sehr eng mit **Unternehmensberatern und -beraterinnen** zusammen, die bei Bedarf eine **Beratung für kleinere und mittlere Unternehmen** in unserem Auftrag durchführen. Dafür stehen in diesem Jahr im Haushalt **40.000 Euro** zur Verfügung. Die Beratung beinhaltet Strategieentwicklung, neue Geschäftsfelder, Personal und Ausbildung, Marketing und Vertrieb, die Anwendung von Fördermitteln und Unterstützung bei Problemlagen.

Außerdem, und das ist ein ganz wichtiger Punkt für die praktische Umsetzung unserer Tätigkeit, umfasst unser Netzwerk viele **lokale Akteure**, mit denen wir strategisch zusammenarbeiten, mit denen wir aktiv Wirtschaftsförderung im Bezirk umsetzen und die dazu notwendigen Schritte und Maßnahmen abstimmen.

Da ist zum einen das **Quartiersmanagement**. Neukölln ist fast flächendeckend mit Quartiersmanagement ausgestattet, zumindest Nord-Neukölln. Die Gelder aus dem Quartiersmanagement werden auch für wirtschaftsrelevante Projekte verwendet. Wir haben mit unseren Quartiersmanagern regelmäßige Gesprächsrunden zur Wirtschaftsentwicklung in den Gebieten.

Die **gsub** ist in Neukölln die zuständige Servicegesellschaft, die vom Land Berlin eingesetzt wird, um die Koordinierung der Bündnisse für Wirtschaft und Arbeit umzusetzen. Sie betreibt in Neukölln die erfolgreichen Projekte JobPoint und Lernladen.

LOK führt bei uns einen großen Teil der Existenzgründungsberatung durch und ist mittlerweile ein strategischer Partner bei der Umsetzung der LSK-Projekte.

Arbeitsagentur und **JobCenter** unterstützen uns

bei den Existenzgründungsbüros. Außerdem arbeiten wir eng mit dem **Arbeitgeberstellenservice** zusammen, der Servicestelle direkt für Unternehmen. Im Rahmen der aktiven Bestandspflege organisieren wir gemeinsam mit der IHK, der IBB, dem Direktor der Agentur für Arbeit und dem Bezirksbürgermeister Unternehmerrunden vor Ort. So können wir sofort mit gebündelter Kraft die Fragen der Unternehmen beantworten.

Mit der **zentralen Anlauf- und Koordinierungsstelle (ZAK)** bei der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen werden mit allen Bezirken regelmäßige Abstimmungsrunden zu bestimmten Themen, Maßnahmen und Projekten durchgeführt. In Neukölln wird mit den Nachbarbezirken **Tempelhof-Schöneberg** und **Steglitz-Zehlendorf** noch eine **regionale Runde** mit den jeweils zuständigen Vertretern der IHK durchgeführt.

Die **IBB** stellt seit kurzem erstmalig einen eigenen Ansprechpartner pro Bezirk zur Verfügung, so dass wir gezielt mit den Kollegen in die Unternehmen gehen und Förderberatung vor Ort machen können. Die **IHK** hat den Bezirken auch einen Ansprechpartner oder eine Ansprechpartnerin zur Verfügung gestellt. Sie sind neben ihrer Haupttätigkeit für den Bezirk zuständig. Dadurch können sie leider nicht viel Zeit in die Runden einbringen. Bei der Handwerkskammer gibt es keinen konkreten Ansprechpartner. Diese Zusammenarbeit ist noch nicht optimal, obwohl die Handwerkskammer ein wichtiger Partner für uns ist und auf vielen Veranstaltungen wie den Wirtschaftstagen präsent ist.

Mit den **Straßenarbeitsgemeinschaften** führen wir gemeinsam Entwicklungen und Standortmaßnahmen durch und stellen Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung bereit. Außerdem gibt es das „**Industrietreffen Neukölln**“, einen eingetragenen Verein, der seit 18 Jahren tätig ist und vierteljährlich zu einer großen Veranstaltung einlädt. Dort ist ein großes Multiplikatorentreffen möglich, so können wir unsere Unternehmen direkt vor Ort antreffen.

Wir haben in Neukölln mit der Nähe zum Groß-

flughafen großes Glück. Wir verfügen über einige Flächen in der Nähe des Flughafens und somit Entwicklungspotentiale. Es ist wichtig, dass wir gemeinsam mit den Institutionen und der Region Berlin-Brandenburg die Entwicklungsmaßnahmen begleiten und auch den Unternehmen bei der Strategieentwicklung behilflich sind.

Ethnische Ökonomie spielt in Neukölln eine wichtige Rolle. Wir haben Anfang des Jahres eine **Gesprächsrunde mit allen Multiplikatoren** einberufen, die sich für dieses Thema verantwortlich fühlen. Insbesondere die Vertreter von Unternehmen, türkischen, arabischen und polnischen Vereinen, mit denen wir jetzt vermehrt zusammenarbeiten und uns alle ein bis zwei Monate abstimmen, um den Zugang zu diesen Unternehmen zu sichern und herzustellen. Bisher ist es nicht gelungen, türkische, arabische, russische oder polnische Unternehmen zu Veranstaltungen ins Forum einzuladen. Möglicherweise haben sie nicht verstanden oder nicht gesehen, dass der Bürgermeister oder die Wirtschaftsförderung einlädt. **Das Bezirksamt ist nach wie vor für viele Unternehmen aus diesem Bereich ein Ordnungsamt.** Es ist uns mittlerweile gelungen, mit den Multiplikatoren bestimmte Informationen in die Unternehmen zu transportieren. Demnächst werden wir mit dem Ordnungsamt eine Veranstaltung für die Einzelhändler der Einkaufstraßen durchführen.

Mit acht anderen Bezirken und der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft wurde ein **gemeinsames Wirtschaftsportal** entwickelt. Mit diesem Projekt sollen unsere Bestandspflege und die Wege zu den Unternehmen verbessert und professionalisiert werden.

Wir führen sechzig bis achtzig Existenzgründungsberatungen im Monat durch, zehn bis zwanzig Unternehmensberatungen, Veranstaltungen und **Gespräche mit den verschiedenen Akteuren im lokalen Umfeld.** Etwa 3000 Bürger und Interessierte besuchen das Neukölln Info Center monatlich.



Marlies Wanjura
Wirtschaftsförderung als Profit Center

Marlies Wanjura ist Bezirksbürgermeisterin von Reinickendorf, die aus Praktiker-Sicht erklärt, wie die Wirtschaftsförderung im Bezirk Reinickendorf funktioniert. Dort ist Wirtschaftsförderung Chefsache und das nicht erst seit der Neuordnung der bezirklichen Wirtschaftsverwaltung.

Uns betrifft die Veränderung der bezirklichen Wirtschaftsförderung weniger, da wir bereits vorher viel weiter waren als das, was die Senatsverwaltung geplant hat. Wir haben im Moment zwischen 25 und 28 Mitarbeiter in der Wirtschaftsförderung. Davon arbeiten fünf beziehungsweise sechs direkt und die anderen indirekt für diesen Bereich. Wir haben uns die Wirtschaftsförderung im Bezirk zur Aufgabe gemacht und wurden dafür schon zweimal von der IHK als „Wirtschaftsfreundlichster Bezirk“ ausgezeichnet.

Was bedeutet Wirtschaftspolitik? Ich finde, dass man so viele Gesetze einführen kann, wie man will. Es ändert sich nur dann etwas, wenn man einen Paradigmenwechsel in die Köpfe der Mitarbeiter der Verwaltung hineinbekommt. **Man muss den Bezirk als ein Unternehmen sehen.** Die Effizienz ist mit 100% nachzuweisen, aber viel wichtiger ist die Effektivität.

Wenn man das verinnerlicht, gibt es dabei **drei Schwerpunkte**: Das Unternehmen Bezirk besteht

aus **Bürgerinnen und Bürgern**, die sich einbringen müssen und nicht nur nach der Politik schreien oder nach der Verwaltung. Bürger müssen etwas leisten. Das tun sie auch schon. Man denke an das THW oder an die Freiwillige Feuerwehr und das Deutsche Rote Kreuz und so weiter. Der zweite Punkt ist die **Wirtschaft**. Die Unternehmen bringen Steuern und das muss man der Verwaltung immer wieder sagen. Wenn die Unternehmen nicht wären, würden wir wahrscheinlich keine Gehälter bekommen. Die Unternehmen schaffen Ausbildungs- und Arbeitsplätze und bringen Steuergelder ein. Henry Ford sagte einmal: Geht's dem Unternehmen gut, geht es auch der Kommune gut, oder geht's der Stadt gut, geht's dem Land gut. Ein dritter Punkt ist die **Verwaltung**. Sie ist ein **Profit Center**.

Ich habe **1995** das Unternehmen Bezirksamt Reinickendorf übernommen. Als erstes haben wir einen **Wirtschaftsberater eingeführt**. Er war ein Einzelkämpfer, der ganz schnell zwei, drei Mitarbeiter dazubekommen hat. Er hat sich um Wirtschaft, um Investitionen, um Bau und Kultur und Schule gekümmert. Es war für uns wichtig, hier von Anfang an einen konkreten Ansprechpartner zu haben, der bestimmte Kompetenzen hat. Neue Investoren kommen ja oft aus dem europäischen Ausland oder von woanders her und verstehen gar nicht, dass es bei uns Stadträte gibt, die mitentscheiden und so viele verschiedene Ansprechpartner.

Zum nächsten Punkt. Bei der Strukturierung der Verwaltung müssen wir darauf achten, dass die Funktionen klar sind und Verwaltungsgerangel abgebaut wird. **Wo Bau draufsteht muss auch Bau drin sein.** Und wo ZAK draufsteht muss auch ZAK drin sein. Im politischen Verwaltungsgerangel wird Bau aufgeteilt in Tiefbau, in Stadtplanung, in Immobilien und so weiter. Und nun kommt der Unternehmer aus Chicago nach Reinickendorf oder Neukölln oder Trepow-Köpenick und stellt mit Erschrecken fest, dass er mit fünf verschiedenen Leuten zu verhandeln hat. Und wenn er großes Pech hat, haben sie alle eine andere Parteizugehörigkeit und da wird es ganz dramatisch. Darum haben wir

1995 dieses Wirtschaftsbüro kreiert, angesiedelt bei der Bürgermeisterin. Das Schlüsselerlebnis war die **Ansiedlung von Motorola**: Es gab einen runden Tisch bei größeren Entscheidungen, an dem alle Beteiligten zusammen saßen. Das hat dazu geführt, dass wir Motorola in acht Monaten angesiedelt haben. Mit Kauf des Grundstückes, mit Bau, Baugenehmigung, mit allen beteiligten Institutionen. Das war die **Geburtsstunde des Wirtschaftsbüros**.

Die Pflege der Existenzgründer ist wichtig, aber auch die Pflege der vorhandenen Einrichtungen, die Zusammenarbeit mit dem Sozialamt aber auch mit dem JobCenter. Aus dem Wirtschaftsbüro ist 2002 die **Stabsstelle Wirtschaftspolitik** geworden. Diese Stelle hat unterschiedliche Facetten. Wir haben alles zusammengeführt bei der Bürgermeisterposition. Der Unternehmer möchte, wenn er zu dieser Stelle kommt, den Eindruck haben, dass er willkommen ist. Wirtschaftsförderung besteht jetzt aus dem **Kundenservice der Verwaltung** und der **Standortsicherung für ansässige Unternehmen**.

Ein Beispiel: Wir haben einen großen Unternehmer, der wollte sich erweitern und 200 neue Arbeitsplätze schaffen. Der Liegenschaftsfonds hatte aber das Grundstück, ohne den Bezirk zu fragen, an ein anderes Unternehmen vergeben. Wir haben es mit dem Notariat geschafft, es in kürzester Zeit zu ändern. Das heißt, wir haben 400 Arbeitsplätze gerettet und 200 dazu bekommen. Es ist ein Neubau entstanden. Und das ist Aufgabe von Wirtschaftsförderung. Es ist wichtig, dass solche Aufgaben kompetent bei jemandem angesiedelt sind. Ich scheue mich nicht, den Unternehmer zu nehmen und in die Senatsverwaltung zu gehen, um zumindest das Anliegen vorzutragen. Bisher hat es immer geklappt.

Die **Unterstützung des Einzelhandels** gehört auch in die Wirtschaftsförderung. Sie wissen genau, wenn sie Hilfestellung brauchen, kommen sie zu uns. Diese Unterstützung wird zum Beispiel über das Lokale Soziale Kapital finanziert. Reinickendorf ist leider nicht in der glücklichen

Lage, überall Quartiersmanagement zu haben. **Wir schaffen uns unsere eigenen Quartiersmanager**. Wir haben im ersten Jahr 50 000 Euro aus diesem großen Topf bekommen. In 2006 hat man uns noch 200 000 Euro dazu gegeben. Für 2007 stehen uns 190 000 Euro zur Verfügung.

Ein weiteres Thema, mit dem wir uns in der Wirtschaftsförderung beschäftigen, sind die **Nahversorgungszentren**. Es gibt die großen Zentren in Reinickendorf, aber wir haben auch kleine Nahversorger und erleben immer wieder, dass diese Nahversorger unter großen Schwierigkeiten leiden. Die demographische Entwicklung in Berlin macht es jedoch notwendig, dass wir die Nahversorgungszentren stärken. Denn, wie wollen wir die immer älter werdende Bevölkerung gut versorgen? Viele Ältere haben kein Auto, um in ein Zentrum fahren zu können. Sie brauchen die Nahversorgung. Deswegen sind uns die Nahversorgungsgebiete sehr wichtig.

Wir haben einen **Immobilienscout** entwickelt, mit dem Gründer über das Internet genau abfragen können, welche planungsrechtlichen Schwierigkeiten auf bestimmten Grundstücken bestehen.

Wir haben in der Stabsstelle Wirtschaftspolitik auch eine **Europabeauftragte** und konnten in den letzten drei Jahren **12,8 Millionen Euro** aus Europa für **regionale Projekte** im Bezirk Reinickendorf akquirieren. Die Finanzierung des Landes läuft über ABM-Mittel oder über 1-Euro-Jobs.

Wir haben außerdem einen **eigenen Haushaltstitel** im Bezirk Reinickendorf für die **Wirtschaftsansiedlung**. Außerdem ist die **Tourismusentwicklung** eine besondere Säule, weil sowohl Wald als auch Wasser Alleinstellungsmerkmale sind, die wir immer wieder hervorheben müssen. Wir haben einen Tourismusführer, einen Gaststättenführer und gemeinsam mit Treptow-Köpenick ein Wasser-Leitsystem entwickelt. Das sind alles Dinge, um Touristen in die Stadt zu holen. Das stärkt unsere Wirtschaft. Denn,

wenn wir Menschen in die Stadt holen, bedeutet das auch Verstärkung des Bruttosozialproduktes. Die lassen Geld hier, in Reinickendorf und somit in Berlin.

Schließlich ist die **Ausbildung** angedockt an die Stabsstelle Wirtschaftspolitik und wir werden vielleicht als erster Bezirk in der neuen Legislaturperiode eine eigene ZAK kreieren. **Bei uns läuft nicht mehr der Investor, sondern bei uns laufen die Akten.**

Und eine weitere Facette werden wir dem hinzufügen: **Jeder Bezirk muss gucken, wo seine Alleinstellungsmerkmale sind.** Unseres ist mit Sicherheit Tourismus und ein zweites wird die Gesundheitswirtschaft sein. Wir dürfen die Demographie nicht nur als Last empfinden, sondern auch als eine Chance. Deshalb werden wir der Gesundheitswirtschaft in der Zukunft einen weiten Raum geben, weil wir viele Unternehmen haben.

Wir haben zudem eine starke äußere Kooperation mit sieben Arbeitsgemeinschaften, mit denen wir regelmäßig Kontakt haben. Wir organisieren regelmäßig Branchengespräche und das sogenannte „Forum R“. Wir haben seit elf Jahren jedes Jahr einen Wirtschaftstag und sind ganz stark, was die Ausbildung, die Verbindung zwischen Schule und Wirtschaft betrifft.

Dr. Thomas Schmieder

Vernetzung über Internetplattformen und gemeinsame Veranstaltungen

Dr. Thomas Schmieder ist Regionalmanager in Lichtenberg. Seit September 2002 kümmert er sich um die wirtschaftliche Entwicklung, die Zusammenarbeit mit und unter Unternehmen und die Außenwirkung des Bezirkes. Gute Erfahrungen machten er und seine Kollegen mit dem Internet als Vernetzungsplattform.

Die wirtschaftliche Entwicklung in der Region zu unterstützen, war unsere Hauptaufgabe, als wir im **Regionalmanagement** in Lichtenberg angingen. Wir konnten uns dabei auf vorhandene Erfahrungen stützen. Das war in unserem Fall ein wirtschaftsorientiertes Entwicklungskonzept für die Region. Es ging aber auch darum, Lösungen für Probleme zu finden und Neues auszuprobieren. Als wichtig hat sich erwiesen, dass uns von Anfang an **ein durch den Bezirksstadtrat für Wirtschaft berufenes Lenkungsgremium** zur Verfügung stand. Darin treffen sich Vertreter aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Wirtschaftsverbänden drei- bis viermal im Jahr. Dieses Gremium ist wichtig, weil es jährlich den Arbeitsplan des Regionalmanagements bestätigt und die Ergebnisse unserer Arbeit kontrolliert. Es gibt aber auch Input aus diesem Lenkungsgremium für unsere Arbeit. Mit dem Lenkungsgremium ist von vornherein auch die Verantwortung auf breitere Schultern gelegt.

Wie sind wir herangegangen? Wir haben ganz klar gesagt, wir wollen wirtschaftsorientiert arbeiten, ganz konkrete Projekte bearbeiten und sie auch realisieren. Wir wollen konsensfähige Lösungen in der Region schaffen zum Nutzen der Akteure. Daraus abgeleitet haben wir **drei Schwerpunktaufgaben**, die den spezifischen Anforderungen der Region geschuldet sind: Einen Beitrag zur **Entwicklung der Gewerbegebiete**, einen Beitrag zur **Bestandssicherung der Unternehmen** und einen Beitrag zum **Standortmarketing** leisten. Im Rahmen dieser Aufgaben wollen wir für die **Vernetzung von Potenzialen**

der Region wirken. Vernetzung muss sich meiner Meinung nach an konkreten Aufgaben festmachen.

Marketing: Ein wesentliches Ergebnis ist unsere Internetplattform. Die sollten Sie gelegentlich mal anklicken. Wenn Sie etwas über Lichtenberg wissen wollen, klicken Sie auf www.RM-Lichtenberg.de. Eine Reihe von Broschüren ist in Zusammenarbeit mit anderen Akteuren entstanden, zum Beispiel mit der Wirtschaftsförderung des Bezirkes oder der Handwerkskammer Berlin, die Mehrzahl aber aus Eigeninitiative. Es ist uns nach verschiedenen Anläufen gelungen, einen Zug auf den Namen Berlin-Lichtenberg zu taufen, wir haben dadurch den Namen in die umliegenden Regionen befördert. Außerdem haben wir uns an Messen beteiligt und Messen vorbereitet.

Bestandspflege von Unternehmen: Dazu wurden verschiedene Aktivitäten entfaltet. Als die wichtigste hat sich erwiesen, ein Internet-basiertes Portal für die Kommunikation zwischen und mit Unternehmen (Informations- und Kommunikationsplattform für Unternehmen der Region, UPL) zu schaffen. www.upl-berlin.de ist in der Region zu einer ganz wichtigen Adresse geworden. Man findet Angaben zum Leistungsspektrum der Unternehmen, wirtschaftsrelevante Informationen, wichtige Wirtschaftstermine und vieles andere. Dieses Portal enthält auch eine Ausschreibungs-, Immobilien- und Jobbörse. Über 700 Unternehmen haben sich selbst eingetragen. Aus meiner Sicht ist diese Selbsteintragung auch ein Bekenntnis zur Region. Dazu gehören große Unternehmen wie T-Mobile, Vattenfall oder große Wohnungsbaugesellschaften bis hin zum Ein-Mann-Unternehmen. Das spiegelt die Wirtschaftsstruktur wider, wie sie real im Bezirk vorhanden ist. Auf Basis des UPL hat sich ein **Unternehmerinnennetzwerk** entwickelt. Unternehmerinnen treffen sich relativ regelmäßig und beraten gemeinsame Aktivitäten und realisieren sie auch. Über das Internet hinaus ist die persönliche Kommunikation mit den Unternehmern wichtig. Dies gelingt, indem

wir Treffen mit Unternehmern organisieren. Wir machen drei, vier, fünfmal im Jahr Veranstaltungen mit Unternehmen und in Unternehmen, immer zu einem wirtschaftsrelevanten Thema, das von dem Unternehmen selbst gewählt wird. Wir suchen kompetente Referenten für die Veranstaltung. Aus meiner Sicht hat sich das als eine sehr effiziente Kommunikationsmöglichkeit erwiesen, weil wir die Unternehmen so direkt erreichen können und die Unternehmer auch direkt miteinander in Kontakt kommen.

Gewerbeflächen und -räume in der Region: Die Situation ist in Lichtenberg durch den Wegfall vieler Industriebetriebe sehr problematisch geworden. Wir haben die Situation in den Gewerbeflächen analysiert, Zusammenkünfte mit Eigentümern, mit Verantwortlichen in der Region, mit bezirklichen Interessenvertretern und auch kompetenten Standortentwicklern organisiert, Handlungsvorschläge erarbeitet und diese Vorschläge gemeinsam mit den Eigentümern und den bezirklichen Interessenvertretern diskutiert und umgesetzt. Wichtig ist dabei, die Akzeptanz der Beteiligten zu erreichen, vor allem der Eigentümer. In der Zusammenarbeit mit Liegenschaftsfonds und TLG haben wir diese Akzeptanz erreicht. Zusammen mit erfahrenen Standortentwicklern haben wir Verwertungskonzeptionen bis hin zu Entwicklungskonzeptionen für Gebiete entwickelt. Eines dieser Vorhaben wird mit intensiver Unterstützung von uns in den nächsten Tagen zum Abschluss kommen. Über das UPL kann jedes Portalmitglied Gewerbeflächen und -räume anbieten. Mehr als 200 Gewerberäume wurden so vermittelt. Das liegt natürlich nicht allein am UPL. Der Eigentümer unternimmt auch eigene Anstrengungen.

Die Vernetzung von Potenzialen bei konkreten Projekten war meine Philosophie von Anfang an. Wir haben eine gute Zusammenarbeit mit vielen Abteilungen des Bezirksamtes und auch mit Senatsdienststellen entwickelt. Mittlerweile sind wir bei den Unternehmen in der Region und bei der bezirklichen Verwaltung anerkannt und gesuchter Ansprechpartner. Mit der

bezirklichen Wirtschaftsförderung gibt es eine sehr enge Zusammenarbeit. Wir haben einige Projekte auf den Weg gebracht. Deshalb hat die Bezirksverordnetenversammlung das Bezirksamt ersucht, einen Antrag auf Verlängerung dieses Projektes zu stellen.



Ute Großmann

Erfahrungen mit verschiedenen bezirklichen Wirtschaftsförderungen und Projekten

Ute Großmann ist Mitinhaberin der mpr Unternehmensberatung. Seit zehn Jahren ist sie darin selbstständig als Unternehmensberaterin tätig. Seit 1999 beschäftigt sie sich im Rahmen des Quartiersmanagements mit Fragen der Lokalen Ökonomie. So konnte sie Erfahrungen mit den Wirtschaftsförderern verschiedener Bezirke machen.

Das **Programm „Soziale Stadt“** ist ein Förderprogramm der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, das dann auf der Bezirksebene durchgeführt wird. **Fragen der Lokalen Ökonomie** sind im Rahmen der Stadtentwicklung über das Programm „Soziale Stadt“ **erstmalig** überhaupt **ins Gespräch gekommen**. Wir haben 1999 gemeinsam mit dem SPI angefangen, Gewerbeprojekte zu entwickeln, ohne dass damals jemand wusste, was ein Projekt im Rahmen der Stadtentwicklung im Bereich Lokale Ökonomie überhaupt leisten kann. Das Quartiersmanagement war zwar beim Bezirk angesiedelt, doch bei der Frage nach den **Ansprechpartnern** für Projekte im Bezirk fing das Problem schon an, da die Projekte meist ressortübergreifend konzipiert wurden. Das Quartiersmanagement war meistens

beim Bezirksbürgermeister angesiedelt, während der Stadtrat für Wirtschaft unser fachlicher Ansprechpartner für die Gewerbeprojekte war.

Zunächst stellte sich in solchen Projekten die Frage: Wo sind die Schnittstellen? Wo liegt die Entscheidungskompetenz? Wer entscheidet, was ein Gewerbeprojekt im Rahmen der „Sozialen Stadt“ überhaupt ist? Das waren am Anfang die wichtigen Fragen. Und zusätzlich zu den normalen Schwierigkeiten, die so ein Prozess der Zusammenarbeit mit sich bringt, wurde unsere Arbeit vor allem zu Beginn durch die Zusammenlegung der Bezirke im Rahmen der Bezirksreform verzögert.

Wir arbeiteten schwerpunktmäßig im Rahmen des **Quartiersmanagement** in drei Bezirken: in **Tempelhof-Schöneberg**, in **Mitte** am Sparrplatz und in **Friedrichshain-Kreuzberg** am Kottbusser Tor. Grundsätzlich haben wir sehr positive Erfahrungen mit der Wirtschaftsförderung gemacht. Wir arbeiten gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung an Projekten zur Existenzgründungsberatung und mit Straßenarbeitsgemeinschaften. Am Anfang fand es die Wirtschaftsförderung positiv, dass es uns gab. Man glaubte, nun in diesen Bereichen weniger tun zu müssen. Inzwischen hat sich die Zusammenarbeit an konkreten Punkten konstitutionalisiert. Man kann sagen, dass die **Wirtschaftsförderung wieder vor Ort präsent** ist.

Ein ganz positives Beispiel gibt es in Tempelhof-Schöneberg. Dort hat sich die Wirtschaftsförderung in Quartiersmanagementprojekte eingebracht. Es gibt dort ein Projekt im Rahmen der **„wirtschaftsdienlichen Maßnahmen“** am Medienstandort Potsdamer Straße. Hier ist die Wirtschaftsberatung durch das Quartiersmanagement auf einen entwicklungsfähigen Standort aufmerksam geworden und setzt jetzt dort ein eigenes Projekt um. Das Quartiersmanagement hat 2003 eine Voruntersuchung finanziert, die das Potenzial der ca. 400 Dienstleister- und Medienunternehmen dort erfasst hat. Daraufhin haben wir über die Fördermittel der „Sozialen Stadt“

ein Unternehmensnetzwerk initiieren können. Es sind ungefähr 100.000 Euro in das Projekt geflossen. Das Unternehmensnetzwerk ist seit zwei Jahren sehr aktiv. Eine Medienmesse mit 40 Ausstellern und über 450 Besuchern wurde organisiert. Seit Mitte 2006 ist jetzt der Bezirk mit eigenen Mitteln in Höhe von 80 000 Euro in die Weiterentwicklung des Standortes eingestiegen. Ein solches Projekt war hier möglich, weil die Potsdamer Straße ein gewisses Potenzial bietet.

Das ist in vielen Quartiersmanagementgebieten anders, wenn man zum Beispiel im Vergleich ein Wohngebiet wie den Sparrplatz betrachtet. Dort gibt es 250 Unternehmen, mit denen gemeinsam auch kleine Projekte durchgeführt werden. Aber es ist nicht so, dass diese eine stadtweite Aufmerksamkeit erzeugen können. Dazu kommt, dass sich im Bezirk Tempelhof-Schöneberg ein einziges QM-Gebiet befindet, während der Bezirk Mitte fünf oder auch sieben hat, wenn man Interventionsgebiete hinzu rechnet. Das heißt, hier sind die Ressourcen der einzelnen Wirtschaftsförderer sehr unterschiedlich beansprucht.

Ein anderes Problem sind die **übergreifenden Verwaltungsgrenzen**. An der Potsdamer Straße liegt eine Schnittstelle von zwei Bezirken. Das ist etwas, das aus Unternehmersicht keine Rolle spielt. Die Leute wissen zum Teil nicht, ob sie jetzt in Schöneberg oder in Tiergarten wohnen oder arbeiten. Aber wenn sie mit der Verwaltung zusammenarbeiten, spielt das durchaus eine Rolle. In der Potsdamer Straße ist es sehr gut gelungen, dass beide Bezirke gut zusammenarbeiten und miteinander kooperieren, auch über Verwaltungsgrenzen hinweg. Das ist leider nicht die Regel. In der Praxis zählt, wie die Zuständigkeiten verteilt sind. **Meiner Meinung nach sind die Schnittstellen in die Hauptverwaltung Berlins hinein die schwierigsten.** Zum Beispiel ist beim Programm „Soziale Stadt“ die Senatsverwaltung für Wirtschaft von Anfang an nicht so involviert gewesen, wie sie hätte sein müssen.



Michael Mashofer
Lotsendienst für Existenzgründerinnen und Existenzgründer

Michael Mashofer ist Geschäftsführer der LOK. a.Motion GmbH. Die Organisation ist Partner der bezirklichen Wirtschaftsförderung in verschiedenen Bezirken. Dort wurde und wird das Lotsenmodell umgesetzt, das Existenzgründern helfen soll, die richtigen Ansprechpartner zu finden.

Über eines unserer Aufgabengebiete möchte ich heute Abend sprechen: Über die Funktion des Lotsen. Wir führen im Rahmen der „wirtschaftsdienlichen Maßnahmen“ in verschiedenen Bezirken Projekte durch. **Ziel** ist es, ein **komplexes Unterstützungssystem für Existenzgründer oder potentielle Existenzgründer** anzubieten. Um die vielfältigen Angebote im Bereich Existenzgründungsunterstützung und Existenzgründungsförderung in den Bezirken mit den Wünschen von denjenigen, die sich gründen möchten, in Einklang zu bringen, haben wir uns überlegt, diese Stelle des Lotsen zu erproben.

Der Lotse soll nach unseren Vorstellungen der **erste Ansprechpartner für all diejenigen sein, die sich gründen möchten und Fragen haben**, egal welcher Couleur diese Fragen sind. Der Lotse kann und soll diese entweder sofort beantworten oder den Gründer zu Angeboten, die es in den Bezirken gibt, weiterleiten.

Nicht jeder, der gründen möchte, gründet aus der Arbeitslosigkeit oder braucht ein **umfassendes**

Beratungsangebot, womit er bei LOK.a.Motion richtig aufgehoben wäre. Vielmehr gibt es auch Gründer, die nur **etwas über bestimmte Standorte wissen** möchten oder die einfach wissen wollen, wo sie eine **Gewerbeanmeldung** machen müssen. Dem einen ist vielleicht auch schon geholfen, wenn man ihn darauf hinweist, dass es hier oder dort ein **Existenzgründerseminar** gibt. Auf alle Fragen, die von diesen potentiellen Existenzgründern kommen, gibt es letztendlich eine Antwort. Für alle Wünsche gibt es möglicherweise ein passendes Angebot, das der Lotse im Kopf hat und entsprechend vermittelt. **Dass dieser Lotse originäre Aufgaben der bezirklichen Wirtschaftsförderung übernimmt, liegt auf der Hand und ist auch letzten Endes so gewollt.**

Klar ist, der Lotse arbeitet **nicht in Konkurrenz zur bezirklichen Wirtschaftsförderung**, sondern in Ergänzung zu dieser und zur Entlastung. Daher sollte er auch dort angesiedelt sein, bei der Wirtschaftsförderung. Das ist mitunter schwierig, ist aber die Zielstellung. Der Lotse muss über ein **gründungsspezifisches Wissen** verfügen und die Wünsche seiner Kunden in Erfahrung bringen. Das heißt, er muss **Vertrauen wecken** können und mit den sensiblen Informationen, die er von seinen Kunden bekommt, umgehen können. Außerdem muss er nutzenorientiert und effektiv arbeiten. Der Lotse sollte außerdem **nur Angebote weitervermitteln, die festgelegte Qualitätsstandards erfüllen.**

Dies sind die Kernaufgaben eines Lotsen, wie wir sie uns vorstellen und erproben. Darüber hinaus kann man sich auch noch andere Dinge vorstellen. So könnte er durch seine Kontakte zu den Ämtern für einen **relativ kurzen Draht zwischen den Existenzgründern und den Behörden** sorgen, wenn es um Anträge oder Förderfähigkeiten geht. Zum anderen kann man sich auch vorstellen, dass er in seiner Funktion als Lotse **Gesprächskreise** oder **Gesprächstreffen** organisiert, wo viele lokale Akteure aus dem Bereich Existenzgründungsunterstützung **an einem Tisch** sitzen und diskutieren, wie man Existenzgründer im Bezirk besser unterstützen kann. Weiterhin

kann man sich vorstellen, dass er der **Verwaltung Hinweise** geben kann, welche Angebote im Bezirk fehlen.

Wenn der Lotse in seiner Funktion anerkannt und akzeptiert ist, ist das für alle Beteiligten von Vorteil. Es ist für diejenigen, die Existenzgründungsförderung finanzieren, von Vorteil, denn sie haben einen **neutralen Ansprechpartner**, zu dem sie ihre Kunden schicken könnten. Es ist für die Bezirksverwaltung von Vorteil, weil dadurch ein zusätzliches Angebot entsteht. Und dieses zusätzliche Angebot könnte durchaus das Gründungsklima in den Bezirken fördern. Es ist für die Anbieter von Gründungsunterstützung von Vorteil, denn hier ist ein Medium geschaffen, das ihre Angebote auch publik macht.

Wir sind dabei, vieles von dem Erwähnten in verschiedenen Projekten zu erproben und sind guten Mutes, dass wir das auch zu einem positiven Ende führen, beziehungsweise dorthin, wo es weiter verfolgt wird.

Birgit Leverenz

Weiter fördern und unterstützen, was aufgebaut wurde

Birgit Leverenz arbeitet als Referentin in der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen im Referat „Grundsatzangelegenheiten der Wirtschaftspolitik“. Das Referat betreut unter anderem auch die EFRE-Maßnahme WdM „Wirtschaftsdienliche Maßnahmen im Rahmen bezirklicher Bündnisse für Wirtschaft und Arbeit“, die sich ausschließlich an die Berliner Bezirke richtet. Sie beschreibt, was sich im Bereich der „Wirtschaftsdienlichen Maßnahmen“ in der neuen Förderperiode verändert.

Ich arbeite im Referat für Grundsatzangelegenheiten der Wirtschaftspolitik und wir betreuen seit Herbst 2002 die Wirtschaftsdienlichen Maßnahmen. Die **Finanzierung der bezirklichen Bündnisse** fußte bisher auf verschiedenen Säulen.

Eine starke Säule sind die Wirtschaftsdienlichen Maßnahmen, die aus dem EFRE finanziert werden. Die zweite sind die Gelder aus dem Europäischen Strukturfonds (ESF) mit dem Lokalen Sozialen Kapital. Ich möchte mich in meinem Beitrag auf den wirtschaftsspezifischen Bedarf konzentrieren. Die Projekte stärken den Wirtschaftsstandort und sollen dabei helfen, den Bezirk fit zu machen. Es gibt ein **breites Spektrum an Projekten**: Tourismusprojekte, Standortmarketingprojekte, Geschäftsstraßenmarketingprojekte, Internetportalprojekte und Netzwerke.

Derzeit treffen wir in unserem Hause Planungen für die neue Förderperiode. Wir wollen versuchen, diese Maßnahme in die neue Förderperiode zu übernehmen. Jedoch besteht das Problem für uns und für die Bezirke, dass die neue Förderperiode nur noch eine **reduzierte EFRE-Finanzierung** vorsieht. Zukünftig werden nur noch 50% finanziert. Das bedeutet, dass die Bezirke, die schon immer in der Pflicht waren, den Kofinanzierungsanteil aufzubringen, künftig noch mehr schauen müssen, wie sie die anteiligen Mittel aufbringen. Wenn man bedenkt, dass die WdM-Projekte durchschnittlich rund 100.000 - 250.000 Euro an Volumen haben, wird deutlich, dass man die nicht aus der Portokasse kofinanzieren kann. Das bedarf einer guten Planung. Daher möchte ich an die Bündnisse appellieren: **Es ist sehr wichtig, dass sich die Lenkungs- und Steuerungsgruppen in den Bezirken ihrer Aufgabe bewusst sind und möglichst viel zusammensitzen und darüber nachdenken, wie sie gemeinsam die Kräfte bündeln können.**

Momentan läuft die Feinplanung der Strukturförderprogramme ESF und EFRE für die neue Förderperiode. Wir gehen davon aus, dass unsere Maßnahme WdM fortgeführt werden kann. Ich beziehe mich hierbei auf wirtschaftsdienliche Maßnahmen vom Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung, dem wirtschaftsorientierten Fonds.

Ferner soll aus **ESF-Mitteln** ein Programm installiert werden, das die Bündnisse in den Bereichen

Beschäftigungspolitik, Ausbildungspolitik und soziale Integration unterstützen soll. Die Mikroprojekte, das **Lokale Soziale Kapital**, sollen nach Möglichkeit fortgeführt werden. Das sind die Planungen. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Förderung entwickelt. **Ziel ist es, weiterhin das zu unterstützen, was in den Bezirken aufgebaut wurde.** Es wird sehr viel an Input geleistet, das bekommen wir täglich in der Zusammenarbeit und in den Gesprächen mit. Und es ist ganz wichtig, dass man darauf aufbaut.

Christian Gurol

Kleinstunternehmer nicht vernachlässigen

Christian Gurol ist Gründer und Inhaber der Umbra Umwelt- und Unternehmensberatung GmbH in Berlin. Als Unternehmer und Unternehmensberater beschreibt er aus Sicht der Wirtschaft, welche Erwartungen die Wirtschaft an die Wirtschaftsförderung und an die Verwaltung hat.

Ich möchte darüber sprechen, ob die bisher besprochenen Projekte der Wirtschaftsförderung die Zielgruppe treffen, die sie im Blick haben. Um Ihnen einen Einblick zu geben, wie die Umbra in diesen Prozess eingebettet ist, habe ich Ihnen **Beratungsschwerpunkte** der Umbra GmbH zusammengestellt: Wir **begleiten Unternehmen in die Existenzgründung** und machen **Strategieentwicklung** mit kleinen und mittleren Unternehmen. Auch ein Projekt der Wirtschaftsdienlichen Maßnahmen in Friedrichshain-Kreuzberg haben wir durchgeführt. Das Projekt hieß **Netzwerk KMU-Bestandspflege**. Dort haben wir Methoden und Strategien entwickelt, mit denen man kleine Unternehmen strategisch entwickeln kann. Schwerpunkte waren dabei: Marketing, Personal, Organisation und auch die Nachfolge in einem Unternehmen. Darüber hinaus ist die **Bildung von Netzwerken** auch ein starkes Thema bei der Umbra GmbH. Da geht es um die Bildung von Kooperationen von zwei bis drei Unternehmen, zum Beispiel zum Thema Beschaffung. Aber es geht auch so weit, dass mit der

Begleitung der Umbra GmbH Genossenschaften gegründet werden.

Wenn es um die Frage geht, ob die Hilfe, von der hier gesprochen wird, wirklich bei der Zielgruppe ankommt, habe ich so meine Zweifel. Zumindest, was die Kleinstunternehmen dieser Stadt betrifft. Und die Kleinstunternehmen machen nun mal 90% der Unternehmertum in Berlin aus. Unserer Erfahrung nach ist es so, dass diese Kleinstunternehmen im Moment nicht erreicht werden. Deswegen möchte ich Ihnen die **Struktur eines Kleinstunternehmens** näher vorstellen.

Oft handelt es sich um Unternehmen mit unter 10 Mitarbeitern. Oft finden wir in den Unternehmen sogar nur einen bis fünf Mitarbeiter. Das heißt, dass diese Unternehmen keine Abteilungsstrukturen haben und es keinen im Unternehmen gibt, der sich um die Personalentwicklung oder das Controlling kümmert. Das macht alles der Geschäftsführer in der Regel mit. Diese Unternehmen kommen oft aus dem Dienstleistungsbereich oder aus dem Handwerksbereich. Das bedeutet für die Geschäftsführung, dass sie selber im Tagesgeschäft mitarbeitet. Das ist wie in einem Hamsterrad: Der Geschäftsführer ist in diesem Hamsterrad und bewegt sich immer in diesem Rad und kann sich deswegen strategisch nicht entwickeln. Dafür braucht er Hilfe. Er kann sich mit niemandem beraten. Wenn er jemanden entlassen muss, kann er sich schlecht mit dem Mitarbeiter auseinandersetzen, den er gerade entlassen will. Sondern, da muss er eine Begleitung haben.

Das ist die Anforderung von vielen kleinen und mittleren Unternehmen. Sicherlich werden die großen Unternehmen, die sich in Berlin ansiedeln wollen, wirklich gut in den Bezirksämtern und auch über den Senat betreut.

Aber versuchen Sie mal als Kleinunternehmer, einen Kredit zu bekommen. Der **Kreditbedarf** liegt oft bei **10.000-15.000 Euro**. Die bei der Hausbank zu bekommen, ist sehr schwer. Die

IBB gibt zwar Hilfestellungen, aber auch dort dauert die Bewilligung für einen Kredit oft drei Monate. Drei Monate zu warten, ist für einen Kleinunternehmer in der Regel zu lang.

Diese Kleinstunternehmer brauchen jemanden, der ihnen hilft, neue Märkte zu erschließen oder planvoll das Produkt bzw. die Dienstleistung im Ausland anzubieten. Ich brauche hier einen Lotsen, der mir sagt: Dieses Projekt passt optimal. **Was wünscht sich ein Kleinunternehmer von der Wirtschaftsförderung?** Dabei muss man stark darauf achten, dass die Wirtschaft nicht an der Bezirksgrenze aufhört. Auch nicht an der Stadtgrenze. Ich möchte Leute vernetzen, wo sie gemeinsam wachsen können. **Kleinstunternehmen brauchen einen Ansprechpartner, von dem sie Reflektion bekommen und merken, dass der offen ist und ihre Entscheidungen nachvollziehen kann.** Ich höre oft von einer Barriere zwischen Unternehmen und Amt. Hier wird die Wirtschaftsförderung oft gleichgestellt mit dem Ordnungsamt. Da muss man dran arbeiten. Was brauche ich noch als Unternehmer? **Ich brauche jemanden, der vermittelt zwischen Kooperationspartnern.** Wenn ich ein Problem formuliere, wer kann mir da weiterhelfen? Was ich für sehr wichtig halte, ist die **Hilfe zur Selbsthilfe**. Ein Kleinunternehmer kann keine großen Ressourcen aufbringen, um fremde Hilfe zu finanzieren. Es bringt überhaupt nichts, wenn ich einmal einen klugen Tipp bekomme und es geht nicht weiter. Auch später müssen die Maßnahmen begleitet werden.

Welche Maßnahmen sind im Moment auf dem Weg und welche können weiter ergriffen werden? Sehr wichtig ist die **Bildung von lokalen Netzwerken mit persönlichem Kontakt**. Ein Netzwerk sollte moderiert werden, eine Ansprechperson haben. Da habe ich immer ein bisschen Probleme mit den Internetportalen. Ich finde viel in den Gelben Seiten, auch online. Da frage ich mich, warum brauche ich noch ein Portal, welches keinen zusätzlichen Nutzen hat. Es gibt viele Beratermaßnahmen, welche eng verknüpft werden müssen und, was ich unterstreichen

möchte, ist die Bitte, die **Projekte langfristig anzulegen**. Ein Zwei-Jahres-Projekt oder ein Ein-Jahres-Projekt lohnen sich nicht. Sie sind gerade angelaufen und schon wieder vorbei. Auf dem Gebiet muss ein Umdenken stattfinden. Wirtschaftsförderung ist sicherlich längerfristig.

Dr. Ulrich Weigel

Wir haben viel Geld – Ideen sind gefragt

Dr. Ulrich Weigel kommt vom JobCenter Friedrichshain-Kreuzberg und beschreibt, wie eine Zusammenarbeit zwischen der Wirtschaftsförderung und dem JobCenter funktioniert und verbessert werden kann.

Ich bin ein bisschen der Exot in dieser Runde. Denn **ich habe sehr viele Kunden und ich habe auch sehr viel Geld** für Arbeitsförderungsmaßnahmen. Ideen sind gefragt, wie wir es im Sinne unserer Ziele für die Hartz IV-Empfänger einsetzen können. Das ist aber auf der anderen Seite ein ganz heikles Unterfangen. Wir sind noch nicht mal zwei Jahre auf dem Arbeitsmarkt tätig mit einem vollkommen neuen Gesetz und mit neuen Instrumentarien, die wir manchmal selbst nicht richtig beherrschen. Im JobCenter haben wir ca. 150 Vermittler, die das Tagesgeschäft zu erledigen haben. Von denen sind 90% bisher nie Vermittler gewesen. Und die müssen mit allen Fragen der Arbeitsmarktpolitik zurande kommen, mit unserem gesamten Spektrum an Förderungen.

Das sind unsere Rahmenbedingungen. Wie gehen wir nun vor diesem Hintergrund mit Wirtschaftsförderung und Förderung von Gründern um? Zunächst müssen wir **wettbewerbsneutral** auftreten. Kein Träger oder keine Institution darf bevorzugt oder empfohlen werden. Wenn ein Kunde Fragen hat, wo er sich beraten lassen könnte, sind ihm lediglich **Informationsmaterialien** zu übergeben, die konkrete Auswahl, bei wem sich der Kunde beraten lassen will, muss er selbst treffen.

Genügend Kunden haben wir. Circa **62.000 Leistungsbezieher** im JobCenter Friedrichshain-Kreuzberg. **Eine ganz kleine Gruppe von denen will sich eventuell selbstständig machen**. Wir stehen immer vor der Schwierigkeit, wie kann man so etwas umsetzen? Was kann man dafür tun? Wir haben in unserem Haus eine Arbeitsgruppe gebildet, die solche Frage diskutiert hat. Welche Förderinstrumente haben wir? Wie können wir sie umsetzen? Wir haben alle Vermittler in großen Runden darüber informiert, wie wir uns das Ganze vorstellen und haben auch schriftlich fixiert, wie wir es in unserem Haus haben wollen. Damit haben wir Instrumente geschaffen und nun müssen wir umsetzen und gegebenenfalls verändern.

Das Gesetz ist sehr allgemein gehalten. Unsere hilfebedürftigen Arbeitsfähigen, die sich selbstständig machen wollen, bekommen erst einmal ihre Hilfe zum Lebensunterhalt und ihre Wohnkosten weiter gezahlt. Gleichzeitig kann bei Aufnahme einer Selbstständigkeit Einstiegsgeld gezahlt werden. Daraus ergibt sich das erste Problem: Es kann, muss aber nicht gezahlt werden. **Das Einstiegsgeld ist eine Kann-Leistung des Gesetzgebers**. Wenn die Konzeption des Kunden nicht aussagefähig ist, wird eine fachliche Stellungnahme angefordert. Der Vermittler muss entscheiden, ob diese fachliche Stellungnahme zutreffend ist oder nicht. Einige dieser fachlichen Stellungnahmen sind das Papier nicht wert, auf dem sie stehen. Es gibt positive Stellungnahmen, aber die Wirtschaftlichkeit ist negativ.



Die Idee des Lotsenprojektes ist sehr sinnvoll, wenn das Projekt neutral angelegt wäre. Wenn der Lotse nicht bei einem Träger an- und eingebunden wäre, wie es bisher der Fall ist. Er wird über die hauseigenen Sachen zuerst und vordergründig informieren, bevor er alle anderen Ansprechpartner mit einbezieht. **Einem neutralen Lotsen könnten wir im Monat etwa 80 Kunden zur Erstberatung schicken.**

Personen, die sich selbstständig machen wollen, können mit unterschiedlichen Instrumenten gemäß § 16 Absatz 2 SGB II gefördert werden. **Wir können alles fördern, was dazu dient, die Hilfsbedürftigkeit unserer Kunden zu verringern oder zu beseitigen.** Wir können bei der Beschaffung von Arbeitsmitteln mit Zuschüssen oder Darlehen unterstützen. Das gleiche trifft auch für Werbemittel zu. Wir fördern fachliche Stellungnahmen und können Coachingleistungen übernehmen. Zu allen diesen Leistungen muss der Kunde entsprechende Anträge stellen. Wichtig dabei ist, der Antrag muss immer vor dem Ereignis gestellt werden.

Die Effektivität ist bei uns leider noch nicht so, wie wir uns das wünschen. Das liegt sicher an der kurzen Zeit, die wir erst tätig sind. Wir versuchen alles Mögliche und sind in unserem Bezirk stark eingebunden. Wir positionieren uns eindeutig. **Was durch uns unterstützt werden kann, das tun wir auch.** Wenn es Ideen gibt, die können wir mit unterstützen. Wir sind aber eine öffentlich-rechtliche Institution, daher gibt es bestimmte Formalien. Projektförderung ist auszuschreiben, wenn sie an einen Träger vergeben werden soll. Da gibt es einige Hindernisse, die ich angesprochen habe. Arbeitgeber, die Kunden von uns einstellen, können sehr gut gefördert werden.



Dr. Delal Atmaca, ISI e.V., Initiative Selbstständiger Immigrantinnen e.V.: „Zunächst habe ich eine Frage an Dr. Weigel: Sie sind kurz auf den Punkt der Effektivität eingegangen und haben gesagt, das sei noch nicht so weit fortgeschritten in Ihrem Hause. Effektivität bedeutet Wirksamkeit. Diese messen zu können, setzt ein Ziel voraus. Haben Sie ein Ziel in Bezug auf Existenzgründung und Selbstständigkeit in Ihrem Hause – mit Blick auf Kreuzberg und Friedrichshain, meine ich? Wieviel Prozent Ihrer Kunden, das heißt der Arbeitslosen, oder wie viele Menschen sollen im Jahr gefördert werden? Gehen Sie die Erreichung dieses Ziels aktiv an, das heißt, gehen Sie auf die Leute zu und sprechen diese Dinge direkt an? Oder ist es eher ein passives Abwarten, so dass die Kunden in dem Bereich eher auf Sie zukommen?“

Dr. Ulrich Weigel, JobCenter Friedrichshain-Kreuzberg: „Eine klare Zielstellung kann ich nicht formulieren, weil ich auf die Kunden angewiesen bin. Meine Zielstellung geht in eine andere Richtung und die gibt der Gesetzgeber klar vor, nämlich die Hilfebedürftigkeit meiner Kunden zu verringern oder zu beseitigen. Wer sich selbstständig machen will, muss das beim zuständigen Vermittler ansprechen. Achtzig Menschen, die sich selbstständig machen wollen, äußern sich bei mir monatlich in dieser Richtung. Alle, die dieses berechtigt rüberbringen, könnte ich fördern, mit allen meinen Mitteln. Da hab ich überhaupt kein Problem.“

Christian Gurol, Umbra GmbH: „Ich finde es einen guten Ansatz, dass Herr Weigel fördern kann. Er kann Personen aus Hartz IV in die Existenzgründung fördern. Wir haben auch die Erfahrung, dass die Leute aus ALG II ihr Handwerk verstehen. Das können sie gut umsetzen. Wenn der Lotse eingreift und sagt: Du

als Existenzgründer verfügst über fachliches Know-how und wir zeigen dir, wo Du das Umfeld dazu findest - das betriebswirtschaftliche und das organisatorische - finde ich es wirklich eine gut Sache.“

Maria Kiczka-Halit, EP Enterprise plus...: „Was ist sinnvoller: Zu sagen, ich source bestimmte Dienstleistungen der Wirtschaftsförderung aus oder ich versuche, so viel wie möglich an Kompetenzen innerhalb eines Bezirksamtes zu bündeln und von da aus Arbeitskraft zur Verfügung zu stellen? Es wurden verschiedene Beispiele genannt, was an Aktivitäten läuft. Wobei wir da ja auch immer das Problem der Nachhaltigkeit haben. Das heißt, man hat zwei Jahre lang eine bestimmte Förderung über EFRE oder über das Quartiersmanagement. Läuft diese aus, stellt sich die Frage, was man sinnvoll in die Bestandsicherung hineinnehmen kann. Wie schätzen Sie das ein? Wo wünschen Sie sich noch mal Veränderungen?“

Und noch eine Frage an Herrn Riemke und an Frau Leverenz: Unser Thema bewegt sich an der Schnittstelle zwischen Arbeit, Wirtschaft und Stadtentwicklung. Diese sind in drei verschiedene politische Ressorts aufgeteilt. Wie wirkt sich das in der Strukturierung von Wirtschaftsförderung auf die Bezirke aus? Gibt es Überlegungen, sich an der Stelle zusammenzutun und abzustimmen oder macht das jeder für sich allein? Denn ich befürchte, dass bestimmte Programmlinien nicht unbedingt miteinander abgestimmt sind. Im Bereich Quartiersmanagement wäre es sinnvoll, wenn der Schwerpunkt Lokale Ökonomie mit anderen Programmlinien in einer Strategie des Bezirkes gebündelt würde. So habe ich Sie zumindest verstanden. Wenn jeder mit EFRE etwas Eigenes macht, macht es Sinn, das in der Form zu bündeln, dass daraus noch

mehr Energie und Kraft für die Bezirke entsteht, indem man die Maßnahmen miteinander abstimmt oder zu ergänzen versucht, um nicht doppelt zu fördern.“

Clemens Mücke, Wirtschaftsförderung Neukölln: „Die Frage, ob man die Förderung out-sourcen oder im Bezirk behalten soll, lässt sich leicht beantworten. In den Berliner Bezirksverwaltungen wird immer mehr abgebaut und wir werden nicht sagen, wir brauchen sechs Leute mehr, um die Kompetenzen zu bekommen und diese ganzen Arbeiten allein zu machen. Die Antwort scheidet an der Realität. Wir werden in den nächsten Jahren nicht mehr Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bekommen. Insofern ist es günstiger, es outzusourcen und auf verschiedene Netzwerkstrukturen und Institutionen im Bezirk oder im lokalen Umfeld zu verteilen. Dazu kommt auch, dass wir viel mehr Verantwortung nach draußen geben und die Partner mit einbinden in die Verantwortungsposition für das lokale Umfeld und den Bezirk. Die Bestandspflege und die Gründungsberatung auf mehrere Schultern zu verteilen bedeutet, dass wir auch eine bessere Kommunikation zu den Institutionen und zu den Netzwerken draußen haben. Es macht aber auch Arbeit, eine oder zwei Stellen zusätzlich zu besorgen. Zudem bekommen wir diese Stellen nicht.“

Birgit Leverenz, Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen: „Die einzelnen Ressorts, Arbeitsverwaltung, Stadtentwicklung und Wirtschaftsverwaltung versuchen, sich mit den Wirtschafts- und Sozialpartnern abzustimmen. Das gehört strikt zur Philosophie der Strukturentwicklung dazu. Sie tun das innerhalb ihrer Ressortverantwortung. Aus meiner Arbeit erfahre ich, dass es sich an den Belangen der jeweiligen Ressorts orientiert. Außerdem sind die Überlegungen zur neuen Förderperiode schon weit fortgeschritten.“

Ute Großmann, mpr Unternehmensberatung: „Ich habe vorhin schon angedeutet, dass Quartiersmanagementmaßnahmen immer kleine, sehr



lokal orientierte Projekte sind, auch die Projekte im Bereich Lokale Ökonomie. Die bezirklichen Interessen müssen aber natürlich darüber hinaus orientiert sein. Und trotzdem ist Quartiersmanagement oft Manövriermasse im politischen Gerangel gewesen, es ist immer wieder bei anderen Dezernenten angesiedelt, mit anderen Schwerpunkten. Weil das Geld knapp ist und Quartiersmanagement noch über Projektmittel verfügt, versuchen alle, ihre Interessen durchzusetzen. Es ist schwierig, als Auftragnehmer vor Ort diesen Interessen immer gerecht zu werden. Darüber hinaus besteht noch die mangelnde Abstimmung mit der Hauptverwaltung. Gerade im Bereich Wirtschaftsförderung hätte man mit den QM-Mitteln über die letzten Jahre hinweg wesentlich mehr umsetzen können. Mit besserer Abstimmung hätten wir wesentlich effizienter arbeiten können.“

Hartmut Riemke, Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen: „Ich beziehe mich noch mal auf das, was ich vorhin gesagt hatte. Die Stadt hat finanzielle Probleme, so dass man stark oder stärker als bisher das externe Standbein benutzen muss. Aber ein Vorteil von internen Wirtschaftsförderstellen ist die Nähe zu den Bereichen, die Genehmigungen aussprechen. Jede externe Beratung hat es unheimlich schwer, Verwaltungsverfahren voranzutreiben. Das gilt sogar für große Institutionen im Land Berlin. Die haben wesentlich mehr Probleme, als wenn sie Teil der Landesverwaltung sind. Es gibt eben Grenzen. Bestimmte Aufgaben sourcen wir nicht aus, die bleiben weiter öffentlich.“

Lisa Paus, wirtschaftspolitische Sprecherin der Fraktion Bündnis 90 / Die Grünen im Berliner Abgeordnetenhaus: „Ich habe ein paar Verständnisprobleme, wie der Lotse richtig einzuordnen ist. Ich komme vom Parlament her und habe mehr mit der Verwaltung zu tun. Dort ist es immer das Thema gewesen, ob man es überhaupt schafft, die öffentlichen Wirtschaftsinstitutionen stärker zu bündeln. Es wurde die ZAK auf der Landesebene und nun auch eine ZAK auf der Bezirksebene dafür entwickelt. Sie soll als die zentrale Anlaufstelle innerhalb der Verwaltung dienen. Auf der Landesebene gibt es darüber hinaus neben dieser ZAK in der Verwaltung auch mehrere one-stop-agencies wie die Investitionsbank, Berlin Partner und die Technologiestiftung, die auch öffentlich sind. Und jetzt wurde dazu dieser Lotse vorgestellt, der außerhalb dessen sein soll, der nicht die ZAK, weder auf Bezirks- noch auf Landesebene sein soll, der aber trotzdem so eine Funktion übernehmen soll. Und der gleichzeitig eine Art Qualitätssicherung in der Beratung sein soll. Die Qualitätssicherung in der Beratung finde ich sinnvoll. Das ganze Modell hat bei mir die Assoziation geweckt, dass offenbar in dem Bereich sehr viel gewachsen ist, dass es aber bisher von der IHK und der Handwerkskammer so nicht aufgenommen worden ist. Nehmen wir das Elektrohandwerk. Dort wäre es klassisch die Rolle der Innung, die es aber in diesem Bereich noch nicht gibt. Diese Lücke soll ausgefüllt werden, indem man eine Art Standesvertretung einrichtet, die gleichzeitig dafür sorgt, dass die schwarzen Schafe der Beratung ausgesondert werden. Habe ich das richtig verstanden? Dann wäre es aber etwas, das von der Zunft selber organisiert werden müsste. Und die Frage ist, wenn das nicht geht, kann man jemandem auf die Beine helfen?“

Maria Kiczka-Halit, EP Enterprise plus...: „Das Lotsenmodell ist ein Versuch, der zur Zeit über Wirtschaftsdienliche Maßnahmen finanziert wird und auch über EQUAL. In beiden Projektbereichen wird ausprobiert, wie weit man über dieses Lotsenmodell eine Zwischenposition zwischen Wirtschaftsförderung und Initiativen vor Ort hat. Wir machen das seit cirka einem Jahr und müssen sehen, wie sich das weiterentwickelt. Wichtig ist auch, darauf hinzuwirken, dass der Lotse eine unabhängige Position hat. Er ist bisher direkt bei den Wirtschaftsförderungen angesiedelt, zum Teil sitzt er bei den Wirtschaftsförderungen, zum Teil ist er extern angesiedelt und man muss sehen, wie sich das jetzt entwickelt und ob das vielleicht auch ein Modell sein könnte, solche Schnittstellen perspektivisch aufzubauen. Ich würde gern nach einem weiteren halben Jahr davon berichten, wie das am besten funktioniert. Es wäre wichtig, dass gesagt wird, dass das Mitarbeiter aus dem zentralen Stellenpool sind, die diese Aufgabe übernehmen.“

Da ist noch die Frage, wie weit diese Strukturen perspektivisch aufrecht erhalten werden können und dementsprechend eine Verstärkung der öffentlichen Verwaltung und Wirtschaftsförderung sein könnten. Es wird noch viele Verhandlungen und Diskussionen darüber geben, ob es sinnvoll ist. Wenn es sich bewährt hat, könnte man das Modell vielleicht auch mit der Hauptverwaltung diskutieren. Vielleicht bestehen Möglichkeiten, dass die Senatsverwaltung für Wirtschaft oder für Arbeit zum Beispiel sagt, im Rahmen von arbeitsmarktpolitischen Rahmenprogrammen wäre es sinnvoll, hier Lotsendienste einzurichten, die zum Teil über die Senatsverwaltung finanziert werden und damit auch die regionalen oder bezirklichen Wirtschaftsförderungen unterstützen. Das ist eine Vision, die ich habe und hier einbringe. Ob das eine Zukunft hat, kann ich nicht sagen. Aber verhandeln würde ich das gern.“

Peter Hilleker, Wirtschaftsförderung Friedrichshain-Kreuzberg: „Ich habe eine etwas andere Auffassung als Herr Mücke zu bestimmten Problemen. Ich finde nicht, dass bestimmte Aufgaben

nach außen verlagert werden müssen. Zu den Kernaufgaben der bezirklichen Wirtschaftsförderung, die wir in Friedrichshain-Kreuzberg seit 1990 betreiben, gehört es, Existenzgründer zu beraten. Wir haben jährlich ungefähr 500 Beratungen allein in unserem Amt. Wir sind auch drei Personen. Wir haben auch viele externe Partner, mit denen wir zusammenarbeiten. Viele Projekte im Rahmen der Wirtschaftsdienlichen Maßnahmen, so auch das Projekt Selfemployment Center. Ich habe aber ein anderes Verständnis von den Lotsen. Wir haben es als bezirkliche Wirtschaftsförderung immer so verstanden, dass wir potentielle Existenzgründer dorthin gelotst haben, wo sie hinmüssen. Ob es Fragen hinsichtlich der Bereitstellung von Gewerberäumen sind, hinsichtlich der Weiterbildung usw. Sicherlich müsste diese Funktion im Bezirksamt verbleiben und auch fortgeführt werden.“

Clemens Mücke, Wirtschaftsförderung Neukölln: „Ich habe gesagt, dass fast alle Existenzgründungsberatungen durch das Existenzgründungsbüro und LOK durchgeführt werden. Es gibt nach wie vor noch einige Fälle, die wir selber beraten. Wir wären dumm, wenn wir sagen, wir geben alle Aufgaben raus. Ich wurde auf dem Gebiet wahrscheinlich missverstanden. Wir hatten die Diskussion der Privatisierung der Wirtschaftsförderung schon vor einigen Jahren. Damals war klar, dass die Kernaufgaben von den bezirklichen Wirtschaftsförderungen koordiniert werden sollen und müssen. Dabei bleiben wir auch. Aber es gibt auch ein paar Punkte, die wir auslagern können. Gerade was das Quartiersmanagement angeht, müssen wir nicht jedes Projekt mitbegleiten, was wirtschaftsrelevant und wirtschaftsnah ist. Wir werden mit eingebunden in die Planung, in die Umsetzung, aber wir müssen das nicht initiieren. Das kostet uns eine Menge Zeit, jedes Mal mit dabei zu sein. Auch bezüglich der ethnischen Ökonomie finden wir den Zugang nicht so gut. Wir suchen Multiplikatoren, mit denen wir so etwas gut und schnell machen können. Was die Beratung von Unternehmen im Bezirk angeht, ich bin Verwaltungsbeamter auf Lebenszeit. Ich hab auch nichts anderes gelernt.“

Ich kann keine Bilanzen von Unternehmen lesen. Ich werde dem Unternehmer nicht erzählen, was er in strategischen Fragen tun soll. Sondern wir suchen uns Experten, die wir aus Mitteln des Bezirkes finanzieren. Und der Experte soll zusammen mit dem Unternehmen und uns abstimmen, wo es langgehen kann und der Unternehmer muss am Ende selbst entscheiden, ob er das umsetzen möchte oder nicht. Ich maße mir aber nicht an zu sagen, ich mache hier Unternehmensberatung für kleinste, kleine, mittlere oder große Unternehmen. Wir können durch den Verwaltungsdschungel führen. Ich kenne jeden Mitarbeiter im Bezirk, ich weiß, wer wann da ist, wer wofür zuständig ist und wie oft ich da klopfen muss um reinzukommen. Das ist ein großer Vorteil, das kann keiner von außen. Doch andere Kernaufgaben können zum Teil rausgegeben werden, aber ich möchte weiterhin den Hut aufhaben. Und insofern möchte ich auch sehen, was hinten rauskommt. Wir gucken uns auch die Qualität und die Ergebnisse an.“

Christian Gurol, Umbra GmbH: „Ich möchte gern aus Sicht der Unternehmen darauf reagieren. Unsere Erfahrung ist, dass es unheimlich schwierig ist, wenn an einem Prozess der Existenzgründung fünf Berater beteiligt sind. Es ist viel einfacher, ein Unternehmen aufzubauen, wenn ich einen Berater, vielleicht zwei habe, die das umfassend managen können. Daher finde ich den Ansatz gut, dass man eine Anlaufstelle im Bezirk hat und man dort den ersten Gründerfahrplan entwickelt und den Menschen dann weiterleitet an eine feste Institution oder einen festen Berater. Damit ist einem Gründer meiner Meinung nach sehr viel mehr geholfen, als wenn fünf Köche in dem Topf rumrühren. Und deswegen finde ich den Ansatz von Herrn Mücke gut, dass man sagt, ich hab den Hut auf, den Kochhut, und die anderen aber wirklich das Gericht machen.“

Dr. Ulrich Weigel, JobCenter Friedrichshain-Kreuzberg: „Ich habe vorhin schon gesagt, dass wir Anfang dieses Jahres eine Arbeitsgruppe eingerichtet und ein paar sehr gute Mitarbeiter

gewonnen haben, die den Prozess begleiten können und die Fragen aufgeworfen haben: Was gehört alles dazu? Wo kann ich Leute zur Existenzgründung hinschicken? Wer sind die Ansprechpartner? Um davon ausgehend ein Schulungskonzept oder einen Fragenkatalog zu entwickeln und alle Mitarbeiter, die täglich mit dieser Frage konfrontiert werden, in dem Bereich Gründungen zu schulen. Existenzgründung ist eine Frage unter vielen. Und wenn es im Monat ungefähr 80 sind, bei 119 Vermittlern, bekommt nicht mal jeder ein Mal pro Monat die Frage gestellt. Dafür muss der Mitarbeiter ein breites Spektrum Arbeitsmarktpolitik abbilden und die Kunden in anderen schwierigen Positionen beraten und unterstützen, sie fördern und fordern, wie das Gesetz so locker sagt, um sie möglichst aus unserem Haus wieder herauszubekommen. Aber wie vermittele ich das jedem Mitarbeiter? So jung, wie wir sind in der Institution, und mit so viel Wissen und Können, wie wir bisher ausgestattet sind, passieren auch Fehler, das ist einfach so. Aus den Fehlern lernt man und wir versuchen, diese so weit als möglich auszumerzen und den Einzelfall noch mal anders zu entscheiden.“

Karin Heckel, JobCenter Marzahn-Hellersdorf: „Ich möchte etwas über die praktische Arbeit sagen. Ich möchte nicht über die schlechte Qualität der Arbeit der Kollegen sprechen, sondern darüber, dass die Kollegen Vermittler sich dieser Aufgabe mit sehr großem Engagement stellen und dass die Probleme an ganz anderer Stelle liegen. Wir haben es mit einem Personenkreis zu tun, der ALG II bezieht und kein Vermögen hat. Für die Damen und Herren, die sich selbstständig machen, ist es sehr oft eine Flucht aus der Arbeitslosigkeit. Die sind sehr schlecht vorbereitet, die haben kaum kaufmännisches Wissen. Sie nehmen sich keine Zeit für eine langfristige Vorbereitung, sie haben vorher keine Recherche auf dem Markt betrieben. Sie stürzen sich in Unternehmungen. Ich hab das recherchiert. Im Juli war eine OECD-Delegation hier, die in Marzahn-Hellersdorf bei den Unternehmen, in der Agentur für Arbeit, im JobCenter Befragungen durchgeführt hat. Ich war als Vertreterin des JobCenters dabei. Es ging um

das Unternehmertum, Unterstützung des Unternehmertums und unseren Part bei der Agentur und beim JobCenter. In diesem Zusammenhang habe ich recherchiert und festgestellt, dass über die Hälfte der Existenzgründungen im Handel und zwar im ganz kleinen Handel stattgefunden haben. Bauchladengeschäfte und Internethandel. Es sind keine Unternehmungen gegründet worden, die anschließend Arbeitnehmer einstellen werden. Wir haben noch keine Erfahrung, weil es das ALG II und damit das Einstiegsgehalt erst seit Januar 2005 gibt. Wir müssen abwarten. Es gibt eine 24monatige Förderung. Wie der Erfolg nach diesen 24 Monaten aussieht, können wir erst zukünftig sehen. Aber ich würde es nicht an der Qualifikation der Mitarbeiter festmachen. Es ist richtig, die wenigsten sind aus der Agentur für Arbeit, sehr viele sind aus den Bezirksämtern, aber die haben sich in dieser Zeit schon mächtig mit der Materie vertraut gemacht.“

Clemens Mücke, Wirtschaftsförderung Neukölln: „Sie haben recht, dass die Gründer aus diesen Bereichen wirklich nur ganz kleine Geschäfte oder Tätigkeiten anmelden. Aber das hatten wir früher im Sozialamt auch. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konnten relativ wenig mit denen anfangen. Dann haben sie sie zu uns geschickt. Wir haben mit Beratungsinstitutionen zusammen versucht, ein paar von denen in Richtung Selbstständigkeit zu bringen. Und jeder, bei dem Sie eine Akte zumachen können, im Sozialamt, JobCenter oder im Arbeitsamt, stellt einen Erfolg dar. Der muss ja nicht fünf Leute einstellen. Der muss seine Familie verpflegen, der muss sein Geschäft vernünftig machen können. Da kann der auch eine Dönerbude aufmachen und der braucht auch kein Deutsch zu können. Der kann Döner verkaufen, kann Geld wechseln und muss nur einen vernünftigen Platz finden dafür. Unsere Aufgabe ist es, sie zu unterstützen. Meine Freunde von der IHK und von der Geschäftsstelle des Handels in Berlin-Brandenburg meinen, dass man sie nicht unterstützen muss, dass es Marktberingung ist, wenn sie schließen müssen. Aber die brauchen sich am nächsten Tag nicht im Sozialamt oder im JobCenter mit denen

auseinander setzen. Wir müssen uns dafür auf lokaler Ebene einsetzen, dass diese Kleinstunternehmen vernünftig wirtschaften können. Und irgendwann in zehn, fünfzehn Jahren stellen sie einen Menschen ein. Oder vielleicht bilden sie auch aus. Aber Hauptsache, die versorgen sich, können ihren Laden leiten und können ihren Lebensbedarf decken.“

Dr. Ulrich Weigel, JobCenter Friedrichshain-Kreuzberg: „Ich mache mit LOK.a.Motion zur Zeit ein Pilotprojekt, in dem ich Selbstständige vor der Selbstständigkeit fördere. Das heißt, LOK.a.Motion bekommt die Kunden vor der Selbstständigkeit für drei bis vier Monate. Dafür stelle ich Geld zur Verfügung. Sie dürfen danach auch noch ein halbes Jahr begleitet werden. Und dann lobe ich Geld aus, wenn sich der Kunde nach einem halben Jahr bei mir aus der Hilfebedürftigkeit abmeldet. Im nächsten Monat bekomme ich den ersten Zwischenbericht und Mitte nächsten Jahres den Endbericht. Wenn die Erfahrungen es zeigt, kann es sein, dass ich das Projekt öffentlich ausschreibe. An dieser Ausschreibung können sich Wirtschaftsberatungsinstitute und alle, die sich mit Selbstständigen beschäftigen, beteiligen. Es geht etwa um monatlich zehn Leute, die auf diese Weise durch unser JobCenter in die Selbstständigkeit begleitet werden können mit der klaren Zielstellung, es zu schaffen. Sie müssen sich bei uns verabschieden aus der Hilfebedürftigkeit, sonst habe ich mein Ziel nicht erreicht. Wenn jemand eine Idee hat, wie wir das schaffen, gehe ich jeden Weg mit. Ich sag es noch einmal: Wir haben sehr viel Geld. Ideen sind gefragt.“

Christian Gurol, Umbra GmbH: „Herr Weigel hat gesagt, dass die Leute, die als Kleinstunternehmer an den Start gegangen sind, ein halbes Jahr nach der Gründung weiter betreut werden. Oft treten die Probleme aber im zweiten oder dritten Jahr auf und da ist die große Bitte, auch gerade an die Wirtschaftsförderung in den Bezirken, bitte nehmt Euch der kleinen Leute an. Und die brauchen wirklich Hilfe. Gerade von diesen Kleinen geht einiges aus. Die sind nicht so gewinnorientiert wie viele große Unternehmen,

die große Gewinne machen und trotzdem immer mehr Personal abbauen.“

Dr. Delal Atmaca, ISI e.V.: „Was Herr Gurol in Sachen Begleitung gerade der Kleinstunternehmen sagt, finde ich enorm wichtig. Gewiss, die eine Seite der Medaille ist die Existenzgründung im engeren Sinne. Also die erste, die ganz frühe Phase. Natürlich ist Begleitung hier wichtig. Genauso wichtig ist aber, diese Unternehmen auch am Markt zu halten. Existenzsicherung ist hier das entscheidende Stichwort. Seit mehr als zehn Jahren hat die Wissenschaft mit empirischen Studien immer wieder die Bedeutung dieser Begleitung eindrucksvoll belegt. Und zwar über einen Zeitraum von mindestens drei Jahren. Aus den Erfahrungen unserer eigenen praktischen Arbeit wissen wir – durch entsprechende Befragungen –, dass viele Unternehmen tatsächlich sogar mehr als fünf Jahre begleitet werden wollen. Insoweit habe ich mich schon ein wenig gewundert, als Sie, Herr Dr. Schmieder, den Punkt Unternehmenssicherung vorgestellt haben. Als Ergebnis haben Sie festgehalten, dass ein Kommunikations- und Internetpool entstanden sei. Lassen Sie mich offen fragen: Reicht das? Ich würde mir wünschen, einerseits selbstverständlich noch mehr Unternehmen zu fördern, um sie an den Markt bringen. Andererseits aber müsste gleichzeitig gerade auch die Wirtschaftspolitik entsprechende Leitlinien formulieren und auch tatsächlich umsetzen, um diese Unternehmen langfristig am Markt zu halten. Unternehmenssicherung darf sich nicht auf Sterbeverlängerungen für wenige Großunternehmen in Not beschränken. Sondern eine Wirtschaftspolitik, die Unternehmerinnen und Unternehmern Luft zum Atmen schafft und Lust aufs Investieren macht, wäre bereits ein wichtiger Beitrag zur Unternehmenssicherung im weitesten Sinne.“

Maria Kiczka-Halit, EP Enterprise plus...: „Was mir noch mal am Herzen liegt, betrifft die Abstimmung dessen, was im Bereich Wirtschaftsförderung passiert mit dem, was im Rahmen der JobCenter oder der Arbeitsagenturen

geleistet wird. Wichtig ist, dass man versucht, diese Angebote miteinander zu verzahnen. Ich hoffe, dass, wenn größere Ansiedlungen in Regionen passieren, jemand an die Gründer denkt und überlegt, was sich drum herum ansiedelt und wo Synergieeffekte für junge Unternehmen und neue Märkte entstehen, die man erschließen kann. Und dass man in der Richtung versucht, diejenigen, die aus der Arbeitslosigkeit gründen, auch mit diesen neuen Märkten zusammenzubringen. Und dafür brauchen wir aber auch ein verzahntes Arbeiten vor Ort.“





Glossar

ESF/ EFRE/ Strukturfonds

Die Europäische Union fördert benachteiligte Regionen in den Mitgliedstaaten - dazu gehört auch Berlin. Ein Teil der Beiträge der Mitgliedstaaten dient dazu, die wirtschaftlichen und sozialen Unterschiede innerhalb der Union zu verringern. Von diesen Mitteln erhielt Berlin in der Förderperiode 2000 - 2006 rund 1,3 Milliarden €. Die Mittel werden über Strukturfonds ausgeschüttet. Mehr zum Thema und einzelne Projekte:

<http://www.berlin.de/strukturfonds/>

Europäischer Sozialfonds (ESF)

Der ESF ist das zentrale arbeitsmarktpolitische Förderinstrument der Europäischen Union. Die Europäische Union unterstützt seit Jahren die Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik des Landes Berlin mit Fördermitteln aus dem ESF. Mit Hilfe des ESF werden zahlreiche Maßnahmen zur Qualifizierung und Unterstützung von Arbeitslosen und von Arbeitslosigkeit bedrohten Menschen durchgeführt. Berlin erhielt im Zeitraum 2000 – 2006 rund 530 Millionen € aus dem ESF-Fonds. Hinzu kommen Mittel des Landes und des Bundes. Diese Kofinanzierungsmittel sind Voraussetzung für die Inanspruchnahme der EU-Mittel.

EQUAL

Die aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) geförderte Gemeinschaftsinitiative EQUAL zielt darauf ab, neue Wege zur Bekämpfung von Diskriminierung und Ungleichheiten von Arbeitenden und Arbeitssuchenden auf dem Arbeitsmarkt zu erproben. Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales ist für die inhaltliche und finanzielle Umsetzung des

Förderprogramms verantwortlich. Als transnationales Programm soll EQUAL den Austausch, gegenseitiges Lernen und die Nutzung von Synergien der Programm- und Projektakteure auf europäischer Ebene fördern.

Eingebettet in die Europäische Beschäftigungsstrategie engagiert sich EQUAL in den Themenfeldern Beschäftigungsfähigkeit, Unternehmergeist, Anpassungsfähigkeit, Chancengleichheit und im Themenbereich Asylbewerberinnen und Asylbewerber. Gleichzeitig mit diesen Zielsetzungen setzt sich EQUAL für die Querschnittsthemen Gender Mainstreaming und Aktivitäten gegen Rassismus und Fremdenfeindlichkeit ein und unterstützt Offenheit für Menschen mit Behinderungen, Empowerment von Zielgruppen und den Zugang zu Informations- und Kommunikationstechnologien.

Entwicklungspartnerschaften

Die Umsetzung der von EQUAL vorgegebenen Ziele erfolgt in Netzwerken, den so genannten Entwicklungspartnerschaften. Diese Projektverbünde setzen sich aus verschiedenen Einzelakteuren einer Region oder eines Sektors zusammen. Die Entwicklungspartnerschaften verfolgen einen integrierten Handlungsansatz, der Lösungswege für Probleme am Arbeitsmarkt aus verschiedenen Blickwinkeln beinhaltet. In der ersten EQUAL-Förderrunde, die bis Mitte 2005 lief, waren bundesweit 109 Entwicklungspartnerschaften aktiv. Neun davon in Berlin und sechs in Brandenburg, in der zweiten Förderrunde sind 129 Partnerschaften in Deutschland eingetragen, davon 14 in Berlin und sieben in Brandenburg.

Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE)

Der EFRE ist das wichtigste Instrument der Wirtschaftsförderung durch die Europäische Union. Der EFRE fördert den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt in Europa durch den Ausgleich der regionalen Ungleichgewichte und durch die Beteiligung an der Entwicklung und strukturellen Umstellung der Regionen.

Wichtige Infrastrukturvorhaben wie der Ausbau der neuen Technologiestandorte in Adlershof und Buch werden ebenso unterstützt wie viele Forschungs- und Entwicklungsvorhaben in Unternehmen sowie Investitionen zur Verbesserung der Umweltsituation in Berlin. Eine Vielzahl kleiner und mittlerer Unternehmen hat vom EFRE profitiert: Hunderte Existenzgründungen und viele Investitionen in moderne Technologien wurden in Berlin in den vergangenen Jahren mit dem EFRE unterstützt. Berlin erhielt im Zeitraum 2000 – 2006 765,9 Mio. € aus den EFRE-Fonds.

„Die Soziale Stadt - Gebiete mit besonderem Entwicklungsbedarf“

Dieses Programm wird aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), aus Mitteln des Bundes (Städtebauförderung) und des Landes finanziert. Das Referat „Soziale Stadt“ der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung koordiniert die Programmumsetzung in den Quartiers- und Stadtteilmanagementgebieten gemeinsam mit den Bezirken. Das Programm dient der Stabilisierung und Weiterentwicklung von Stadtteilen mit besonderem Entwicklungsbedarf. Ein besonderer Entwicklungsbedarf besteht, wo mehrere Faktoren der Stadtentwicklung zusammenfallen und sich Probleme überlagern und verstärken. Die Aufgabe des Programms „Die Soziale Stadt“ ist es, eine zukunftsorientierte Entwicklung in den Stadtteilen anzuschließen und zu unterstützen. Damit sich die Stadtteile entfalten können, werden soziale, wirtschaftliche, ökologische und städtebauliche Gegebenheiten und lokale Akteure vor Ort in die Planungen einbezogen.

Ziele des Programms sind die Wohn- und Lebensbe-

dingungen zu verbessern sowie die wirtschaftliche Basis in den Stadtteilen zu stabilisieren. Den Stadtteilbewohnern werden zusätzliche Fähigkeiten, Fertigkeiten und Wissen vermittelt (Empowerment).

Bezirkliche Bündnisse für Wirtschaft und Arbeit

Die Bezirklichen Bündnisse für Wirtschaft und Arbeit wurden in allen Berliner Bezirken aufgebaut. Unter Mitwirkung der verschiedenen lokalen Akteure werden Handlungsfelder definiert und Aktionspläne für die Bezirke erarbeitet und umgesetzt, um Arbeitslosigkeit zu bekämpfen, Ausbildungsplätze zu schaffen sowie die wirtschaftliche und soziale Infrastruktur zu stärken.

Direkt in den Bezirken sollen Netzwerke und Kooperationen aufgebaut werden, die die örtlichen Beschäftigungspotenziale lokalisieren und erschließen. Dadurch werden Synergien erzeugt, die dazu beitragen, bezirksspezifische Entwicklungen und Besonderheiten für Arbeitsplatzsicherung und für die Entstehung zusätzlicher Ausbildungs- und Arbeitsplätze produktiv zu machen.

Zur Finanzierung geeigneter Maßnahmen im Rahmen der Bündnisse stehen Mittel der Bezirke, der JobCenter und der Bundesagentur für Arbeit, des Landes Berlin und der Europäischen Union zur Verfügung.

Die Gesellschaft für soziale Unternehmensberatung mbH (gsub)

Die gsub wurde 1991 zur Umsetzung arbeitsmarktpolitischer Programme im Auftrag des Landes Berlin gegründet. Die gsub mbH hat sich in der Folgezeit zum Dienstleistungsunternehmen im öffentlichen Auftrag entwickelt und ist heute auf folgenden Feldern tätig: Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik, Bildungspolitik, Wirtschaftspolitik, Kinder- und Jugendpolitik, Integrationspolitik. Auftraggeber sind: Land Berlin, Bundesministerien, Europäische Kommission, Bundesagentur für Arbeit.

Die gsub setzt LSK-Projekte um.

„Neutralitätsgrundsatz“ bei der Vergabe von Aufträgen an Gründungsberater

Mehrfach wurde im Fachgespräch angesprochen, dass JobCenter und andere Organisationen dem Neutralitätsgrundsatz unterliegen und Aufträge zur Beratung von Gründern nicht an bestimmte Träger weitergeben können, wenn diese privatwirtschaftlich organisiert sind. Dieser Grundsatz stammt aus dem Vergaberecht und dient dazu, dass es bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen nicht zur Wettbewerbsverzerrung kommt, indem bestimmte Träger bevorzugt werden. Das Vergaberecht soll konkurrierenden Unternehmen die Möglichkeit geben, gegen eine rechtsfehlerhafte Vergabe öffentlicher Aufträge vorzugehen und basiert auf verschiedenen gesetzlichen Grundlagen wie dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB, Kartellgesetz), der Vergabeverordnung (VgV) und der Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen – VOL. Demnach sind folgende Grundsätze zu beachten: Transparenz (Veröffentlichung der Ausschreibung, Bindung an Veröffentlichung, Dokumentation des Verfahrens in der Verfahrensakte), Wettbewerb (freier Zugang zum Verfahren, Berücksichtigung aller Angebote geeigneter Bieter, Beteiligung mehrerer Bieter, Verbote wettbewerbswidrigen Verhaltens von Auftraggeber und Bietern, Gebot zur Herstellung eines fairen Wettbewerbs), Gleichbehandlung (Gebot der Gleichbehandlung aller Bieter, Verbot diskriminierender Verhaltensweisen, Neutralitätsgrundsatz).

Zentrale Anlauf- und Koordinierungsstelle für Unternehmen (ZAK)

Seit April 2006 arbeitet in der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen die Zentrale Anlauf- und Koordinierungsstelle für Unternehmen (ZAK). Die ZAK ist ein Referat in der für Wirtschaftsförderung zuständigen Abteilung der Senatsverwaltung und mit 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausgestattet. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ZAK kümmern sich pro Monat um rund 500 Anfragen unterstützungssuchender Unternehmen. Pro Monat werden rund 100 Vorhaben intensiv betreut. Die ZAK soll dafür sorgen, dass sich investitionswil-

lige Unternehmen rundum willkommen, gut betreut und unterstützt fühlen, von der Ansiedlungsentscheidung für bzw. der Investitionsentscheidung in Berlin bis zur Aufnahme der Tätigkeit am neuen Standort. Dazu gehört, dass Genehmigungsverfahren zügig, sachorientiert und kundenfreundlich durchgeführt werden.

Zur Erfüllung dieser Aufgaben fungiert die ZAK als erste Anlaufstelle für alle Fragen und Probleme, die Unternehmen am Standort Berlin haben können. Sie ist Koordinierungsstelle bei komplexen Genehmigungsverfahren. Hier ruft sie nötigenfalls Entscheiderkonferenzen ein und setzt Termine und fungiert als moderierende Partnerin bei Konflikten mit Behörden. Der ZAK wurden per Senatsbeschluss Koordinierungs- und Verfahrensrechte wie das Recht auf Verfahrensbegleitung, Fristsetzung und zur Einberufung von Entscheidungskonferenzen übertragen. Andauernde Entscheidungsblockaden oder unüberbrückbar scheinende fachliche Konflikte werden auf übergeordneter Ebene gelöst - bis zur Senatsbefassung oder zum Chefgespräch beim Regierenden Bürgermeister.

Stellenpool/ Zentrales Personalüberhangmanagement (ZeP)

Der Stellenpool ist Berlins Weg, mit einem Personalüberhang sinnvoll umzugehen. Durch Bündelung von Verantwortung, Erfahrung und Wissen wurde eine neue Behörde als zentrale Anlaufstelle für Politik, Verwaltung und Wirtschaft geschaffen - das Zentrale Personalüberhangmanagement (ZeP). Das Stellenpoolgesetz ist die gesetzliche Grundlage für das ZeP. Ziel ist die landesweite Transparenz verfügbarer Personalkapazitäten und offener Stellen bzw. Beschäftigungspositionen.

Lokales Soziales Kapital - LSK

Ziel des Förderprogramms Lokales Soziales Kapital (LSK) ist es, lokale Mikroprojekte, die den sozialen Zusammenhalt stärken, finanziell zu unterstützen und Beschäftigungschancen für Benachteiligte auf dem Arbeitsmarkt zu erhöhen.

Dabei soll die Förderung vor allem diejenigen lokalen Initiativen ansprechen, die normalerweise nicht über die ESF-Förderung oder durch andere Programme des Landes und des Bundes erreicht werden. Begünstigte sind kleine und neue Initiativen wie informelle Gruppen, Freiwilligenorganisationen, Selbsthilfegruppen, Arbeitsgemeinschaften, Netzwerke oder Gründungsvorhaben. Außerdem können Träger und Initiativen gefördert werden, deren Mikroprojekte sich an eine oder mehrere benachteiligte Personengruppen richten. Zielgruppen des Projekts sind: Jugendliche ohne Schulabschluss, behinderte Menschen, Migranten/innen, Aussiedler/innen, ältere Arbeitnehmer/innen, Alleinerziehende und Langzeitarbeitslose und Sozialhilfeempfangende (wenn sie von Förderprogrammen der Bundesagentur für Arbeit und des Landes Berlin nicht erfasst werden).

Profit Center

Das Profit Center ist ein organisatorischer Teilbereich eines Unternehmens, für den ein eigener Periodenerfolg ermittelt wird. Verantwortungs- und Entscheidungsbefugnisse für die Produkte werden im hohen Maße auf die Leiter der Abteilung übertragen. Diese werden so zu relativ selbstständigen Einheiten. Die Leiter planen ihre Geschäfte innerhalb eines vorgegebenen Handlungsspielraums selbst. Gegebenenfalls wird für jede Sparte ein eigener Gewinn ermittelt und für die Beurteilung und Steuerung der Sparte herangezogen. Mittels dieser leistungsorientierten Beurteilung können Teilbereichsaktivitäten besser gesteuert und auf deren Profitabilität hin überprüft werden. Während auf Kostenstellen nur Kosten gebucht werden, werden diese in einem Profit Center den Erlösen des entsprechenden Geschäftsbereichs bzw. der entsprechenden Abteilung gegenüber gestellt. Die Kernidee ist also, dass das Profit Center wie ein selbstständiges Unternehmen denken und agieren soll.

Personenregister

Ute Großmann

MitInhaberin der mpr Unternehmensberatung

Christian Gurol

Geschäftsführer der Umwelt- und Unternehmensberatung GmbH (Umbra)

Maria Kiczka-Halit

Geschäftsführerin der EnterBusiness GmbH
Koordination und Mainstreaming der Entwicklungspartnerschaft Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung

Karin Leppin

Wirtschaftsjournalistin, Moderation

Birgit Leverenz

Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen
jetzt: Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen

Michael Mashofer

Geschäftsführer der LOK.a.Motion Gesellschaft zur Förderung lokaler Entwicklungspotentiale mbH

Clemens Mücke

Leiter der Wirtschaftsförderung im Bezirksamt Berlin Neukölln

Hartmut Riemke

Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen
jetzt: Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen

Dr. Thomas Schmieder

Leiter des Regionalmanagements Lichtenberg

Marlies Wanjura

Bezirksbürgermeisterin von Berlin Reinickendorf

Dr. Ulrich Weigel

Bereichsleiter im JobCenter Friedrichshain-Kreuzberg

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

www.enterprise-plus.de