

sechs.07



für mehr Qualität in der
Gründungsunterstützung




.berliner fachgespräche

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

Gemeinschaftsinitiative
Equal


EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

 Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



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

Katja Hanke, freie Wirtschaftsjournalistin

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

Gestaltung

Joachim Kruse

Copyright Fotos

Foto Umschlag: Joachim Kruse, Foto Seite 5: www.ef-a.de, alle weiteren Fotos: LOK e. V.

Druck

Spree Druck Berlin GmbH

Das Fachgespräch wurde gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL.

sechs.07

.berliner fachgespräche



.berliner fachgespräche sechs.07

Europäische Arbeit lohnt sich – Bedingungen für einen erfolgreichen Innovationstransfer

13. Juni 2007 im Abgeordnetenhaus von Berlin

Inhalt

Maria Kiczka-Halit Vorwort	Seite 5
Stephanie Koenen Einführung in die transnationale Arbeit	Seite 6
Artur Grossmann Was verstehen wir unter Transfer?	Seite 7
Norbert Kunz Zusammenarbeit zwischen den europäischen Partnern zum Thema Mindeststandards für Gründungsberater/innen	Seite 9
Brendan Doyle Erfahrungen aus der spanischen Provinz Asturien	Seite 11
Monica Rodriguez Erfahrungen der Provinzverwaltung Valladolid	Seite 12
Podiumsdiskussion	Seite 13
Fragen aus dem Publikum	Seite 17
Katja Hanke Zusammenfassung	Seite 19
Ellen Wadewitz Kooperationsprojekte der Bezirksverwaltung mit europäischen Partnern	Seite 21
Personenregister	Seite 22

Sehr geehrte Damen und Herren,

das heutige Fachgespräch wurde von der EQUAL-Entwicklungspartnerschaft „Enterprise plus - für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung“ und der Entwicklungspartnerschaft „Generations – Berlin integriert Erfahrung“ gemeinsam organisiert. Es ist das sechste Fachgespräch aus einer Reihe, die wir zum Thema „Neue Qualität und neues Denken in der Initiierung und Begleitung von Unternehmensgründungen“ initiiert haben. Wir sind damals angetreten, um mit den Fachgesprächen zum Thema Gründungsbegleitung die Öffentlichkeit zu sensibilisieren.

Wir haben inzwischen fünf Fachgespräche durchgeführt. Das erste behandelte das Thema „Die Berliner Existenzgründungspolitik auf dem Prüfstand“, danach ging es um „Unternehmergeist in Schule und Ausbildung“. Wir haben uns auch mit dem „Beratungsqualität in der Gründungsunterstützung“ befasst und uns mit „Anforderungen an die Gründungsbegleitung von Migrantinnen und Migranten“ auseinandergesetzt. Weiterhin haben wir uns mit der lokalen Ökonomie beschäftigt und über die „Wirtschafts- und Existenzgründerförderung in den Berliner Bezirken“ diskutiert.

Heute wollen wir über Berlin hinaus sehen und uns Europa zuwenden. Bei EQUAL geht es darum, Innovationen zu entwickeln. Auch die

europäische Arbeit ist Bestandteil von EQUAL. Allein im Themenfeld „Unternehmergeist“ engagieren sich 275 transnationale Partnerschaften, in denen sich viel Wissen und Erfahrung angesammelt hat. Es stellen sich natürlich einige Fragen: Lohnt sich eine Investition in die europäische Arbeit für den Transfer von Innovationen in die Region? Welche Bedingungen müssen vorhanden sein, dass „gute Praxis“ aus anderen Ländern auch für die eigene Region nutzbar wird? Wir sind der Meinung, dass sich europäische Arbeit lohnt und darum möchten wir die Bedingungen eines erfolgreichen Innovationstransfers diskutieren.

Enterprise plus... organisiert dieses Fachgespräch gemeinsam mit der EP Generations – Berlin integriert Erfahrung, die sich speziell mit Fragen des demographischen Wandels, mit dem Erhalt und der Nutzung von Arbeitsvermögen Älterer und mit den Bedingungen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beschäftigt. Die EP hat im Rahmen ihrer transnationalen Arbeit ein europäisches Transferhandbuch entwickelt, das demnächst veröffentlicht wird.

Ich freue mich, dass wir uns heute Artur Grossmann die ersten Ergebnisse der Studie „Anforderungen an den europäischen Transferprozess“ vorstellen wird. Am Beispiel des transnationalen Mindeststandards für Gründungsberater und -beraterinnen, der im Rahmen der europäischen Arbeit von Enterprise plus... erarbeitet worden ist, wollen wir die konkreten Voraussetzungen für einen europäischen Transfer diskutieren. Es gibt also praktische Beispiele, wie das Wissen eines Landes in ein anderes übertragen wurde.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Diskussion.

Maria Kiczka-Halit

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





Stephanie Koenen

Stephanie Koenen ist die transnationale Koordinatorin der Entwicklungspartnerschaft Enterprise plus... Sie hat die transnationale Partnerschaft initiiert und steuert sie.

Wir werden heute folgende Fragen strategisch und konkret an einem Beispiel diskutieren:

- Was bringt uns europäische Zusammenarbeit?
- Welcher Nutzen kann aus der Zusammenarbeit mit Partnern in anderen Regionen generiert werden?
- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit dieser Nutzen sich entfalten und in der Region, in unserem Fall Berlin, tatsächlich Mehrwert schaffen kann?
- Was bringt europäische Arbeit? Was waren für uns die Kriterien, unter denen wir als europäische Arbeitsgruppe aber auch als europäisches Netzwerk gearbeitet haben?

Schaut man in die europäischen Programmbeschreibungen, so steht dort, dass in der europäischen Zusammenarbeit ein besseres Verständnis für verschiedene nationale Zusammenhänge erzeugt werden soll. Es sollen neue Ideen generiert und so die Leistungsfähigkeit der verschiedenen Akteure auf regionaler und nationaler Ebene gestärkt werden. Weiterhin geht es darum, Qualität zu entwickeln, Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Regionen in Europa herzustellen und innovative Ergebnisse aus bestimmten Regionen zu transferieren.

Im Fall von EQUAL werden neue Lösungsansätze für bestehende Probleme im Bereich der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungsförderung entwickelt: Auf lokaler, regionaler, nationaler und auch auf europäischer Ebene. Diese sollen im europäischen Raum verbreitet werden. Die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Innovationstransfer sind folgende: Es muss ein tatsächliches Problem behandelt werden. Die Innovation muss transferfähig sein, die Rahmenbedingungen dazu günstig, die Ressourcen angemessen, und natürlich muss in den Regionen eine entsprechende Akzeptanz für einen solchen alternativen Lösungsansatz geschaffen werden.

Wir haben uns als europäisches Netzwerk ON TARGET genau diesen Herausforderungen gestellt. In den letzten zwei Jahren haben wir intensiv in drei Arbeitsgruppen mit über 30 Organisationen daran gearbeitet, im Bereich Gründungsförderung für benachteiligte Personengruppen neue Modelle zu entwickeln, bewährte Verfahren zu analysieren und zu prüfen, inwieweit diese übertragbar sind auf andere Regionen. Der Prozess war nicht immer einfach, aber wir können mit dem Ergebnis sehr zufrieden sein.

Artur Grossmann

Artur Grossmann arbeitet für die u.bus Gesellschaft für regionale Entwicklung und europäisches Projektmanagement mbH und leitet das Teilprojekt Transferatelier in der Entwicklungspartnerschaft „Generations – Berlin integriert Erfahrung“. Er präsentiert die ersten Ergebnisse der Studie „Anforderungen an den europäischen Transferprozess“ und gibt einen Überblick darüber, was unter Transfer zu verstehen ist.



Die Entwicklungspartnerschaft Generations hat für den Komplex „Transfer“ ein eigenes Teilprojekt eingerichtet. Wir sind mit einem eigenen Budget ausgestattet und haben die Aufgabe, in ganz Europa auf dem Gebiet des Demographiemangements nach guten Beispielen Ausschau zu halten. Weiterhin wollen wir die Entwicklungspartner der eigenen Partnerschaft für diese Innovationen, diese auswärtigen Neuerungen, sensibilisieren und Transferprozesse initiieren und begleiten. Unsere Erfahrungen mit Transfer sind komplementär zu denen der Partnerschaft ON TARGET, insofern als wir den Transfer auf horizontaler Ebene sehr stark betont haben, während bei ON TARGET das gemeinsame Entwickeln von Innovationen im Vordergrund stand.

Ein Zitat von Johann Wolfgang von Goethe lautet: „Ein bedeutendes Factum, ein geniales Aperçu, beschäftigt eine sehr große Anzahl Menschen. Erst um es zu kennen, dann um es zu erkennen, dann es zu bearbeiten und es weiterzuführen.“ Darin klingt einiges an, was auch für Transfer

relevant ist. Wichtig ist, dass wir es mit Vorbildern zu tun haben, mit überzeugenden Personen, die von ihrer Praxis überzeugt sind und sie gern weitergeben. Es geht **nicht nur** darum, **Ansätze kennenzulernen, sondern zu begreifen, wie sie funktionieren**. Weiterhin geht es darum, diese Ansätze weiterzuentwickeln und sie an die eigene Situation anzupassen.

Wir haben uns im Rahmen einer Forschungsaktion der EU-Kommission für Beschäftigung im Zusammenhang mit Transfer auch mit methodischen Fragen beschäftigt. Dazu ein Zitat von u.bus: „Gute Praxis beim Transfer zeigt sich nicht in fruchtlosen Bemühungen Vorbilder zu kopieren, sondern in der informierten, schöpferischen, eigenständigen und vor allem analogen Anwendung modellhafter Vorgehensweise.“ Der Begriff „analoge Anwendungen“ bezieht sich hier auf andere Kontexte, mit anderen Partnern. Die entscheidenden Fragen beim Transfer sind also: Haben wir analoge Probleme in unserer Region, wie das Modell, auf das wir blicken? Wie müssten analoge Lösungen so angepasst werden, dass sie unter unseren Bedingungen funktionieren?

Der nationale Evaluator des deutschen EQUAL-Programmes, Klaus Kohlmeier, sagt: „Transfer ist die gezielte Übertragung von Wissen in einen konkreten Anwendungskontext über hierfür geeignete Kanäle.“ Das Wort „gezielt“ ist besonders wichtig. Transfer ist ein gezieltes Projekt und unterscheidet sich von spontanen Informations- und Dissimilationsverfahren.

In Bezug auf das heutige Thema möchte ich noch eine Eingrenzung machen: Es geht hier um Arbeitsmarktprojekte. Die sind in verschiedenen Ländern in völlig **verschiedene Situationen** eingebettet. Wenn es um Existenzgründung geht, haben die Arbeitsämter in Spanien eine andere Funktion als in Deutschland oder in Schottland. Eine zweite Eingrenzung ist für mich, dass es sich um den **Transfer von Innovationen** handelt, also um Lösungen, die besser funktionieren als frühere Ansätze. Klaus Kohlmeier fügt hinzu, dass diese Lösungen natürlich auch machbar sein und dem Stand des Wissens gerecht werden müssen.

Transfervorhaben können unterschiedliche Formen annehmen. Zum einen gibt es die **Verstetigung von Innovationen** in der eigenen Institution. Man hat beispielsweise ein neues Verfahren entwickelt, unter Umständen in einem Pilotprojekt mit finanzieller Förderung, und möchte es in der eigenen Organisation verstetigen. Dafür müssen eigene Lösungen gefunden werden. Die zweite Form des Transfers ist die **horizontale**, bei der Wissen innerhalb der gleichen Region oder transnational von einem Träger auf den anderen übertragen wird. Schließlich gibt es die **vertikale** Form des Transfers, die im EU-Jargon als **Mainstreaming** bezeichnet wird.

Im EQUAL-Programm der EU wird vorausgesetzt, dass Transfer auf mehreren Ebenen funktioniert: In einer horizontalen Kooperationsphase teilen die transnationalen Partner Know-how und entwickeln es möglichst weiter. Danach sorgt jeder Partner in seinem eigenen Unternehmen für eine Verstetigung der Neuerung, verbreitet sie in seiner Region und sorgt für das Mainstreaming im eigenen Land. Das ist für alle Partner als Aufgabe im EQUAL-Pflichtenheft festgehalten.

In unserer „Generations“-Partnerschaft haben wir uns bisher vor allem mit horizontalem Transfer befasst. Die Thematik ist sehr breit gefasst, und die Partner haben auf verschiedenen Gebieten des Demographiemangements komplementäres Wissen entwickelt, manche in Bezug auf die unternehmerische Ebene, andere mehr in Bezug auf Langzeitarbeitslose.

Bei der Kooperation mit unseren transnationalen Partnern standen wir z.B. vor folgender Frage: Wie können Partner, zum Beispiel in Belgien, Innovationen nutzen, die für deutsche kleine und mittlere Unternehmen entwickelt wurden? Wie können wir diese Konzepte in Berlin aufgreifen?

Betrachtet man einen **horizontalen Transferprozess** aus der Perspektive eines Abnehmers, also einer Person oder Institution, die eine Innovation aus einer anderen Region übernehmen soll, sind folgende Schritte erforderlich: Zuerst muss

der Abnehmer mit Hilfe seiner Transferpartner, die die Innovation entwickelt haben, das **Ausgangsmodell begreifen**. Er muss es untersuchen, analysieren und die innere Logik sowie die Voraussetzungen, unter denen es funktioniert, begreifen. Dann muss er mit den Entwicklern eine **Vereinbarung treffen**, dass diese weitere Wissensdefizite durch Training und Beratung füllen helfen, und dann muss er in seinem regionalen Kontext für eine **Implementierung der Neuerung** sorgen.

Transferpartnerschaften haben immer mehrere Teilnehmer oder Akteure: Das sind zum einen die Experten, die das Modell entwickelt haben, und zum anderen die Abnehmer, also die Kunden, die das Modell in den neuen Kontexten anwenden sollen. Aus unserer Erfahrung empfehlen wir, den **Transferprozess als moderierten Prozess zu gestalten**.

Es sollten also, wo immer möglich, Moderationsunterstützungen in Anspruch genommen werden. Es geht unter anderem darum, Sprachbarrieren zu überwinden. Außerdem sollten die Treffen möglichst effektiv gestaltet werden.

Diese Prozesse sollten immer in irgendeiner Form moderiert werden. In Transfervorhaben spielen neben der Partnerschaft auch rechtliche Aspekte oder Zeitbeschränkungen eine Rolle. Bei komplexen Übertragungsvorhaben, in denen es um Netzwerkansätze geht oder um komplizierte Qualifizierungsmodelle, kann es bis zu zwei Jahren dauern, bis eine Übertragung abgeschlossen ist.

Zum Abschluss noch ein **Beispiel aus den vielen Instrumenten der Moderation von Transferprozessen**: Bei bilateralen Transferworkshops, wo wir die Partner zusammenbringen, zum Beispiel nach einer Erkundungsreise in eine Region, in der es gute Praxis gibt, analysieren wir das Gesehene mit allen Beteiligten mit Hilfe einer Synopsis auf mehreren Stufen. Zunächst schauen wir die Innovation, die uns interessiert, genau an. Wir fragen nach den wesentlichen Aspekten der Innovation, nach den Kompetenzen der

Akteure, die sie möglich gemacht haben, nach den Ausgangsproblemen und Chancen, die für die Entwicklung des Projektes ursächlich waren, danach, wie das Projekt genau funktioniert und auch nach den Rahmenbedingungen, die das Projekt möglich gemacht haben.

Dann nehmen wir uns die Situation in der Zielregion vor: Gibt es dort analoge Probleme, analoge Chancen und analoge Rahmenbedingungen? Was sind die Unterschiede? In einem Brainstorming entwickeln wir gemeinsam mögliche Transferideen, die, wenn die Zeit reicht, im gleichen Prozess auf ihre Machbarkeit überprüft werden. Das ist nur ein Beispiel von vielen.

In anderen Situationen hat man es mit einer Konferenz zu tun, mit vielen Anbietern und Interessenten, dann muss man andere Methoden anwenden, zum Beispiel eine Transferbörse. Momentan tragen wir unsere Erfahrungen zusammen und dokumentieren sie in einem **Handbuch**, das im Rahmen von EQUAL veröffentlicht wird.

Norbert Kunz



Norbert Kunz ist Vorstandsmitglied im Verband Deutscher Gründungsinitiativen e.V. (VDG) und Leiter der nationalen und europäischen Arbeitsgruppe zu Beratungsstandards. Er beschreibt konkrete Erfahrungen im Rahmen einer transnationalen Zusammenarbeit bei der Entwicklung von Mindeststandards für Gründungsberater und Gründungsberaterinnen.

Dieses Projekt ist bereits unsere zweite Entwicklungspartnerschaft. Aus der ersten Entwicklungspartnerschaft haben wir sehr viel gelernt. Schon der Suchprozess nach potenziellen transnationalen Partnerorganisationen erfolgte anhand definierter Grundsätze. Wesentlich waren nicht nur Gemeinsamkeiten hinsichtlich der Zielgruppe und des Themenfeldes, sondern auch, dass wir gemeinsame oder analoge operative Ziele verfolgten und, dass in den Ansätzen der EQUAL-Entwicklungspartnerschaften Gemeinsamkeiten in der operativen Arbeit erkennbar waren.

Wichtig war für uns zudem, dass die nationalen und transnationalen Zielsetzungen der jeweiligen EPs identisch waren. Unter diesen Voraussetzungen sind auch die Ressourcen vorhanden, um etwas zu bewegen. Bestehen sie nicht, steht der transnationale Koordinator mit der Arbeit allein da, weil die nationalen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus EQUAL-Projekten keine Ressourcen bereitstellen können und eigentlich auch andere Prioritäten haben.

Wir haben mit unseren transnationalen Partnern die Ziele vereinbart, bevor wir den gemeinsamen Vertrag abgeschlossen haben. Sie wurden in einem intensiven Dialog ausgehandelt: Ziele, Indikatoren, Anforderungen und Bedingungen. Wir haben in den Zielvereinbarungen auch die Ressourcen definiert und klargemacht, wer was in welchem Umfang einbringen muss und haben geklärt, wer in den jeweiligen transnationalen Partnerschaften zuständig ist. Auch die Abläufe haben wir an diesem Punkt schon festgelegt: Wie häufig werden wir uns treffen? Wie haben die Reports auszusehen? Wer schreibt Protokolle? Wir haben einen Plan aufgestellt, der für zweieinhalb Jahre gelten sollte. Und letzten Endes haben wir uns weitestgehend daran gehalten. Es gab gelegentliche Terminverschiebungen, aber eigentlich ist alles, was wir festgelegt haben, auch in dieser Form realisiert werden.

Die Zielvereinbarungen bezogen sich auf die Projektleitung, also auf die transnationalen

Koordinatoren und die Steuerungsorgane in den jeweiligen Entwicklungspartnerschaften. Die Menschen, die später in den jeweiligen Projekten gearbeitet haben, waren andere. Nachdem die Arbeit aufgenommen wurde, musste mit ihnen der Prozess genau definiert und geklärt werden.

Eine Entwicklungspartnerschaft besteht meistens aus sieben bis neun verschiedenen Organisationen und auch in den transnationalen Arbeitsgruppen wirken Vertreter und Vertreterinnen aus verschiedenen Organisationen mit. An unserer Arbeitsgruppe nahmen meistens zwischen 18 und 22 Mitglieder aus verschiedenen Partnerorganisationen der jeweiligen Entwicklungspartnerschaften teil.

Zu Anfang der Entwicklungspartnerschaft musste man definieren, worin die konkreten Interessen der nationalen oder regionalen Organisation bestehen, wo diese die Probleme im jeweiligen Entwicklungsfeld sehen und welche Prioritäten sie haben.

Am Anfang stand die Frage: **Was verbindet uns in unserer Arbeit? Was ist die gemeinsame Plattform, auf der wir arbeiten wollen?** Dabei muss man einerseits bedenken, dass die vier Entwicklungspartnerschaften aus 20 unterschiedlichen Organisationen bestanden. Andererseits mussten wir die Unterschiede sehen, vor allem die Unterschiede in den politischen, ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen der Entwicklungsarbeit.

Zudem galt es die **Interessen der jeweiligen Partner** zu klären. Dabei behielten wir immer die **gemeinsame Zielstellung** im Auge: **Die Festlegung eines Mindeststandards für Gründungsberater und Gründungsberaterinnen, Businessadvisors und Profiler.**

Schon in der ersten Sitzung haben wir unsere Fragestellung spezifiziert:

- **Welche Kompetenzen benötigt ein Gründungsberater oder eine Gründungsberaterin in der Vorgründungsphase, die wir Planungs- und Qualifizierungsphase nennen, welche in**

der Startphase und welche in der Nachgründungsphase?

- **Wie müssen diese Kompetenzen ausgeprägt und definiert sein?**
- **Wodurch müssen sie nachgewiesen werden?**

Basierend auf diesen Fragestellungen haben wir in der zweiten Sitzung die **Kompetenzfelder** und **Kompetenzraster** festgelegt, differenziert nach **Wissen, Fähigkeiten, Erfahrungen und Beratungsansätzen.**

Erstaunlich war, dass alle, egal ob Schotte, Spanier oder Deutscher, die gleichen Vorstellungen davon hatten, welche Kompetenzen ein Gründungsberater oder eine Gründungsberaterin mitbringen soll. Wir konnten uns schnell auf die Kompetenzmerkmale einigen und in dieser Matrix zum Ausdruck zu bringen.

Wir wussten jedoch nicht, ob die Kundinnen und Kunden das genauso sehen. Also haben wir in allen Partnerländern Kundinnen und Kunden in der Vorgründungsphase und in der Nachgründungsphase gefragt, welche Anforderungen sie an Gründungsberater und Gründungsberaterinnen stellen.

Die Abweichungen zwischen den einzelnen Regionen waren minimal. Die Kunden und Kundinnen in den unterschiedlichen europäischen Regionen haben eine ähnliche Wahrnehmung davon, was Gründungsberater und Gründungsberaterinnen an Erfahrung, Kompetenzen und Wissen mitbringen müssen. Das hat uns darin bestärkt, dass wir bei den richtigen Kompetenzfeldern angekommen sind, dass dies die zentralen Themen und Ansatzpunkte zur Definition eines Mindeststandards sind.

Nun mussten wir diese Kenntnisse im nationalen und regionalen Kontext umsetzen. Hier kam uns der Grundsatz zugute, dass die nationale und die transnationale Zielstellung – wie oben ausgeführt – ein Mindestmaß an Übereinstimmung aufweisen mussten.

Da die diesbezügliche Arbeitsgruppe auch in Deutschland von uns koordiniert wird, war der



Erkenntnistransfer einfach. In der deutschen Arbeitsgruppe arbeiten 25 Vertreter und Vertreterinnen aus 25 verschiedenen Gründungsinitiativen und Gründungsberatungsorganisationen zusammen. Basierend auf den europaweit entwickelten Standards haben wir ein **Testierungs- oder Zertifizierungsverfahren entwickelt**. Im nationalen Dialog haben wir definiert, welche Qualifikationen und welche Kompetenzen Gründungsberater und Gründungsberaterinnen nachweisen müssen, um überhaupt in die Zertifizierungssystematik aufgenommen zu werden.

Dabei geht es um Fakten wie **Berufserfahrung, Arbeitszeugnisse und Berufsabschlüsse**.

Wer diese Hürde nimmt, muss seinen Beratungsansatz darstellen, muss erläutern, wie er/sie Beratungsprozesse dokumentiert, in welchen Netzwerken er/sie arbeitet, ob er/sie Verträge abschließt, wie er/sie Ergebnisse evaluiert, mit welchen Versprechen er/sie Kunden wirbt und so weiter. Hier geht es also neben **Prozess- und Netzwerkkompetenz** auch um **Glaubwürdigkeit, Seriosität, Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit**. Im Dezember 2006 startete die Pilotphase mit 18 Beratern und Beraterinnen aus dem gesamten Bundesgebiet.

Für uns war es auf der einen Seite wichtig zu sehen, ob das Verfahren tatsächlich ein geeigneter Filter ist und in Bezug auf die **18 Referenzfälle**, ob alle 18 Berater und Beraterinnen ohne weiteres testiert werden. Dem war nicht so. Von den 18 Beratern und Beraterinnen haben nur 15 die formalen Anforderungen in Bezug auf ihre Qualifikationen erfüllt. 14 von ihnen haben sich für die zweite Phase zurückgemeldet. **Nur zwei von diesen 14 haben im ersten Anlauf alle Qualitätsmanagement-Anforderungen erfüllt und das Zertifikat erhalten**. Sechs Berater und Beraterinnen haben sehr gute Aussichten, dass sie durch Nachbesserungen die Anforderungen noch erfüllen. Die anderen sechs Berater und Beraterinnen werden wahrscheinlich die Standards nicht erfüllen. Das Verfahren hat sich also bewährt. Die Hürden sind relativ hoch und es werden nur Berater und Beraterinnen testiert,

für die Qualität wichtig ist.

Die Pilotphase ist abgeschlossen. Ende Juni haben wir auf der Beiratssitzung mit den politischen Vertretern des VDG, das sind die arbeitsmarkt- und wirtschaftspolitischen Sprecher aller Bundestagsfraktionen, das Verfahren vorgestellt. Das war der offizielle Startschuss für die Einführung des Qualitätstierungsverfahrens in Deutschland. Durch die Entwicklung des Verfahrens haben wir auch unser eigenes Gründungsunterstützungssystem „EnterAbility“ weiterentwickelt. Die transnationale Arbeit hatte also auch Auswirkungen auf die eigene Organisation und hat uns in der Entwicklung von Qualitätsstandards weitergebracht.

Brendan Doyle



Als Vertreter der Föderation der Gemeinden und Stadtverwaltungen der spanischen Provinz Asturien und deren europäischer Projektmanager vertritt er den öffentlichen Sektor in seiner Entwicklungspartnerschaft.

Die zwei spanischen Projekte gehören in den EQUAL-Rahmen und richten sich an kleine und mittlere Unternehmen in beiden Regionen Spaniens. Beide haben ähnliche Ziele, sind aber in ihrer Arbeitsweise und Ausführung unterschiedlich. In jedem Fall arbeiten wir gemeinsam auch auf transnationaler Ebene, unter anderem in der Arbeitsgruppe „Mindeststandards für Gründungsberater und Gründungsberaterinnen“. Dabei ist es auf jeden Fall immer notwendig, eine transnationale Form der Zusammenarbeit

zu finden, die einen europäischen und nachhaltigen Transfer auch ermöglicht.

Wir haben das geschafft und können nun mit dem Mindeststandard ein Ergebnis vorweisen, in das alle unsere Erkenntnisse und unser Wissen eingeflossen sind. Mit Hilfe der spanischen Regierung und der EU werden wir die erarbeiteten Mindeststandards nun transferieren und auf regionaler Ebene implementieren. Die zwei spanischen Entwicklungspartnerschaften werden damit in den kommenden Monaten gemeinsam beginnen und die Ergebnisse dokumentieren.

Monica Rodriguez



Monica Rodriguez arbeitet in der spanischen Provinzverwaltung in Valladolid und vertritt die autonome spanische Region Castilla y Leon in der Entwicklungspartnerschaft.

Im Rahmen der Erarbeitung eines Mindeststandards für Gründungsberater und Lotsen ging es für uns in unseren beiden Regionen um zwei Berufsbilder, die es in diesem Bereich noch nicht gibt. Das übergeordnete Ziel ist der Transfer dieser Ergebnisse in eine aktive Politik, die zu einer Verbesserung der Effektivität in der Beratung führt und damit auch zur Schaffung neuer Arbeitsplätze.

Wir werden Kriterien zur praktischen Umsetzung der beiden Berufsbilder erstellen und dabei mit den verschiedenen Akteuren zusammen arbeiten, mit dem Arbeitsamt, den Provinzräten, mit verschiedenen regionalen Gruppen, mit denen wir unsere

Programme durchführen, mit der Handels- und Wirtschaftskammer, den Räten der autonomen Region Castilla y Leon, den Gewerkschaften und den Unternehmervereinigungen auf horizontaler und vertikaler Ebene.

Der Aktionsplan umfasst dabei unterschiedliche Vorgehensweisen. Wir haben eine CD entwickelt, auf der die Mindeststandards vorgestellt werden. 500 Exemplare werden wir an bestimmte Zielgruppen, zum Beispiel an verschiedene Medien, schicken. Wir werden Broschüren und Poster erstellen. Unser Transferplan sieht zudem eine Weiterführung auf politischer Ebene vor. Wir planen die Umsetzung des Mindeststandards in Arbeitsgruppen und definieren die Berufsbilder. Außerdem sollen die Kompetenzen auf die EU und die Länder ausgeweitet werden. Es gibt verschiedene politische Akteure, politische Führungspersonlichkeiten und andere Personen, die wir zu Diskussionen einladen, um die Kriterien für einen Mindeststandard weiter auszuarbeiten.

Wir werden einen Bericht erstellen und Empfehlungen aussprechen, um eine Verbesserung des Standards zu erreichen. Diese Pläne sollen in den nächsten sechs Monaten umgesetzt werden.



Podiumsdiskussion

Präzisierung der Innovation innerhalb der transnationalen Partnerschaft

Norbert Kunz: Die Grundlage war die gemeinsame Problemanalyse: Wofür benötigt man einen Standard für Gründungsberater und -beraterinnen? Wie gelingt es uns Partner zu gewinnen, um diese Standard tatsächlich zu realisieren?

In Deutschland gibt es **klassische Gründungsberatungsinstitutionen** und ein **klassisches Bild von Gründern und Gründerinnen**. Der klassische Gründer ist mindestens 35 Jahre alt, ist männlich, hat fundierte Qualifikationen, Berufserfahrung und beschäftigt sich seit mehreren Jahren mit der Gründung. Dieser Gründer ist bei klassischen Gründungsberatungsinstitutionen gut aufgehoben.

Er kommt in der Regel mit einem Businessplan zum Berater oder zur Beraterin und möchte, dass dieser überprüft wird. Er hat Fragen zur Finanzierung und zu öffentlichen Fördermöglichkeiten, zu Innovationsfinanzierung, Investitionsförderung und ähnlichem. Dafür sind Kammern und Wirtschaftsförderungsgesellschaften sehr gut geeignet, dafür gibt es klassische Unternehmensberatungsgesellschaften.

Seit ungefähr neun Jahren hat sich das Gründungsverhalten in Deutschland jedoch verändert. Wir hatten vor drei Jahren über **300.000 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit** und auch **2006 weit über 200.000**. Dahinter stecken Menschen, die sich vorher nicht mit Fragen der Existenzgründung beschäftigt haben, sondern erst, nachdem sie arbeitslos wurden. Ihre Vorbereitungszeit ist also extrem kurz. Wenn sie schon länger arbeitslos sind, ist ihre Einkommenssituation schwierig. In Deutschland erhalten sie zwar ALG II, haben aber keine Sicherheiten und kein eigenes Vermögen. In den meisten Fällen verfügen sie nicht über die beruflichen Erfahrungen, die im Gründungsprozess hilfreich sind.

Und sie wissen nicht, wie man einen Businessplan schreibt.

Wenn man die Richtlinien von ALG I betrachtet, müssen sie innerhalb von neun Monaten ihr Geschäftskonzept erstellt und den Schritt in die Selbstständigkeit gemacht haben, um ihren Gründungszuschuss zu erhalten. Dieser Zeitraum ist sehr knapp. **Dafür benötigen diese Gründer und Gründerinnen eine komplett andere Hilfe und Unterstützung als klassische Gründer**. Diese Situation ist in den unterschiedlichen Regionen sehr ähnlich. Auch in Asturien, Schottland und Valladolid hat sich der Gründerotypus in diese Richtung verändert.

In einem Markt, der sich so schnell entwickelt wie der Gründermarkt und sich so schnell verändert, wie er es in Deutschland getan hat, entstehen Beratungsangebote, die nicht reguliert sind. Sie sind nicht in die Kammern eingebunden, wo bestimmte Qualitätsstandards definiert sind. **Personen und Gründungsinitiativen sind ohne jegliche Kontrolle in den Markt getreten**. Viele von ihnen werden direkt oder indirekt öffentlich finanziert.

Niemand kümmerte sich bisher um Qualität. Das führt dazu, dass viel Geld falsch verwendet wird, dass Gründungsberater und -beraterinnen die Gründer und Gründerinnen falsch beraten und die Gründer und Gründerinnen Risiken auf sich nehmen, die sie mit einer ordentlichen Beratung vermieden hätten. **Viele scheitern, weil sie nicht die Hilfe bekommen haben, die sie benötigt hätten**.

Es gibt inzwischen eine Reihe von Untersuchungen, die belegen, dass gute Beratung zu guten Gründungen und zu mehr Nachhaltigkeit führt. Wir wissen aus Befragungen und aus Auswertungen von Gesprächen mit Gründern und Gründerinnen, dass es viele Gründungsberater und -beraterinnen auf dem Markt gibt, die dazu nicht qualifiziert sind.

In Asturien und Schottland arbeitet man zum Beispiel viel mit Flüchtlingen. Dabei geht es darum, wie man die Persönlichkeit und das

Engagement der Gründungswilligen prüfen und wie man sie motivieren kann, sich besser auf die Gründung vorzubereiten.

Damit müssen sich klassische Gründungsberater und -beraterinnen in den Kammern nicht beschäftigen.

Unsere Kunden, die über das JobCenter oder aus ALG I kommen, haben einen anderen Unterstützungsbedarf. Den kennen wir inzwischen und haben Instrumente und Methoden entwickelt, wie mit diesen Kunden umzugehen ist, wie ihre Stärken und Schwächen identifiziert und wie ihre Potenziale entwickelt werden können.

Die Problemlage ist in allen Regionen Deutschlands und auch Europas gleich. Das wurde auf dem Policy-Forum, der gemeinsamen EQUAL-Abschlußveranstaltung in Hannover im Juni, als Ergebnis unserer Arbeit dargestellt.

Transnationale Zusammenarbeit braucht eine gemeinsame Handlungsgrundlage

Brendan Doyle: Es ist sehr wichtig, dass die Zielsetzung definiert wird, bevor man mit der Arbeit anfängt. **Einen großen Unterschied bezüglich der Problemstellungen in den verschiedenen Ländern gab es nicht, aber unterschiedliche Schwerpunkte.** Alle Länder beklagten einen Mangel an Qualität in der Beratung. In den letzten 5 Jahren hat es auch in unserem Projekt an Qualität gemangelt. Als transnationale Gruppe haben wir zunächst eine gemeinsame Arbeitsgrundlage für die verschiedenen Regionen erstellt und uns nicht auf die Herausarbeitung der Unterschiede beschränkt, sondern auf die Gemeinsamkeiten konzentriert. Natürlich gibt es unterschiedliche politische Situationen in den einzelnen Ländern. Selbstverständlich gibt es aber auch Dinge, die wir teilen. Ähnliche Dienstleistungen für Gründer und Gründerinnen, die wir anbieten.

In unserem Projekt auf der regionalen und lokalen Ebene von Asturien geht es um Frauen und um Personen, die über 45 sind und eine Beratung brauchen. Es gibt bestimmte Dienst-

leistungen, die auf die Bedürfnisse dieses Personenkreises nicht ausgerichtet sind. Man benötigt eine tiefgreifende Spezialisierung für diese Gruppen, für ihre ersten Schritte im Unternehmerleben. Gleichzeitig bieten wir eine individuelle Begleitung und Beratung nach der Gründung. Die ist sehr wichtig. Wenn der Businessplan geschrieben ist, benötigt man eine größere und stärkere Unterstützung. Das Verfahren dient dazu, diese Aspekte ganz konkret zu beleuchten.



Die Folge für Berater und Beraterinnen bei Nicht-Erhalten des Zertifikats

Norbert Kunz: Unsere Testierungssystematik ist auf Berater und Beraterinnen ausgerichtet, die mindestens zwei Jahre Berufserfahrung nachweisen können. Es geht uns nicht darum, Personen auszuschließen, sondern darum, Transparenz am Markt zu schaffen. In jeder Branche gibt es **QM-Standards. Sie garantieren dem Kunden Transparenz und bescheinigen, dass ein Anbieter oder Produkthersteller bestimmte Qualitätsstandards, Richtlinien und Vorgehensweisen berücksichtigt.** Der Kunde kann selbst entscheiden, ob er einen Berater oder eine Beraterin möchte, der oder die einen bestimmten Standard erfüllt. Bisher saß der Gründer oder die Gründerin einem Berater oder einer Beraterin gegenüber, der/die vorgibt alles zu können. Das ist ein Problem. Denn ob es wirklich so ist, wird der Gründer oder die Gründerin erst wissen, wenn er oder sie in der Beratung ist oder erst nach der Beratung, wenn sich sein Konzept am Markt bewähren muss.

Es ist also wichtig, Transparenz zu schaffen. **Gründerinnen und Gründer sollen wissen, wo es Berater und Beraterinnen oder Gründungszentren gibt, die sich an QM-Standards halten.** Diese informieren ihre Kunden über ihre Spezialisierung, ihre Stärken und Schwächen, schließen Verträge schriftlich und legen vorher die Kosten fest. Das alles sind wesentliche Elemente bei einem Auftrag. Das erwarten wir, genauso wie eine adäquate Qualifizierung.

Ich kenne den Fall eines Geographen, der sich testen lassen wollte. Er hat als Existenzgründer eine sechswöchige Weiterbildungsmaßnahme besucht und fand, dass es die beste Gründungsidee ist, Gründungsberater oder -beraterinnen zu werden. Er bietet seine Leistungen auf dem Gründungsmarkt an und berät Menschen, die vor einer existenziellen Frage stehen. Genau das wollen wir nicht.

Initiatoren der Entwicklungspartnerschaften

Monica Rodriguez: Im Fall unseres Projektes waren die Initiatoren die Provinzregierung und die Gemeinde von Castilla y Leon. Alle Gruppen sind im Gründungsbereich tätig: Wirtschaftsrat und Wirtschaftsunternehmen, das Rote Kreuz bietet Dienste für Personen mit Migrationshintergrund an, wir haben mit Stiftungen, mit der Universität und mit der Provinzregierung zusammen gearbeitet, die zur Aufnahme in die lokale Politik beitrug.

Brendan Doyle: Bei uns gab es gravierende Unterschiede. Aber das ist eine Initiative aus den unterschiedlichen Provinzräten und innerhalb der Gemeinde gibt es 65 verschiedene Räte in der Kommunalregierung, Entwicklungsbeauftragte, die Beratungen anbieten. Verschiedene auf unterschiedlichen Ebenen. Wir haben gesehen, dass man Fehler, die in der Vergangenheit begangen wurden, beheben muss. Wir haben einen Zusammenschluss initiiert, um die Entwicklung mit den Partnern voran zu treiben. Es gibt Gruppen in unterschiedlichen Regionen, die in

kleineren und mittleren Unternehmen arbeiten. Wir haben EP Generations ins Leben gerufen, um die unterschiedlichen Kriterien und Situationen zu veranschaulichen und wir wollen Netzwerke aufbauen. Es geht nicht nur darum, den Prozess anzustoßen, sondern **Nachhaltigkeit** zu erreichen. **Wir arbeiten mit unterschiedlichen Gruppen zusammen, um zu gewährleisten, dass die Gründungen von kleineren und mittleren Unternehmen auch Bestand haben.**

Das Einbringen der Qualitätsstandards in die regionale Politik

Norbert Kunz: Qualitätsstandards sind ein relativ neues Phänomen. Es bedarf natürlich Player, die diese Aufgabe annehmen und sich darum kümmern. In Deutschland möchte der Staat diese Aufgabe momentan nicht übernehmen.

Vielen Gründern und Gründerinnen ist die **Beraterdatenbank der KfW-Mittelstandsbank** bekannt. Da **kein** geregelter **Berufsbild „Gründungsberater/-in“** existiert, kann die KfW als öffentliche Institution niemanden aus der Beraterdatenbank ausschließen. Die KfW findet unsere Idee deshalb gut.

Auch andere Banken finden sie gut: Wenn ein Gründer oder eine Gründerin zu ihnen kommt, wissen sie meistens nicht, ob er/sie den Businessplan selbst geschrieben hat. Um das feststellen zu können, müssen sie einen verwaltungsentensiven Vorgang starten. Der kostet Geld. Oft macht die Bank deshalb das Geschäft nicht. Wenn sie aber wissen, dass hinter dem Gründer oder der Gründerin ein seriöser Berater oder eine seriöse Beraterin steht, müssen sie den Plan nicht selbst überprüfen. Die Chance, einen Kredit zu bekommen, wäre damit größer.

Deshalb haben wir einen Kooperationsvertrag mit der Volksbank geschlossen, in dem genau festgelegt ist, wer welche Leistungen erbringt, wie die Unterstützungsprozesse dokumentiert werden und wie die Prüfung der Tragfähigkeit erfolgt. Auch Mitarbeiter von Verwaltungen,

die Förderentscheidungen treffen müssen, unterstützen uns. Wir hatten Glück und haben einen Player gefunden: Den **Verband Deutscher Gründungsinitiativen**. Der Verband wurde in der EQUAL I-Phase gegründet, mit der **zentralen Aufgabe**, die **Qualität in der Gründungsbegleitung für Menschen aus benachteiligten Lebenssituationen zu verbessern**.

In diesem Kontext haben wir überlegt, wie wir einen Beitrag zur Entwicklung eines qualitativ hochwertigen Unterstützungssystems leisten können. Während der ersten EQUAL-Phase haben wir die Prozessstandards und Anforderungen definiert. In der jetzigen Entwicklungsphase stellen wir fest, dass man diese durchsetzen kann, indem man **Qualitätsstandards für die Beratung und für Begleitprozesse definiert**. In unseren Gesprächen mit Entscheidungsträgern sind wir auf positive Resonanz gestoßen. Das hat uns motiviert, diesen Weg zu gehen. Bisher haben wir 40 bis 50 Anfragen von Gründungsberatern und -beraterinnen, die beweisen wollen, dass sie gute Qualität bieten.

Bezüglich der angesprochenen Nachhaltigkeit möchte ich darauf verweisen, dass wir selbst auch Gründungsberater und -beraterinnen sind. Das heißt, es existiert ein Geschäftskonzept zur Umsetzung des Verfahrens und dieses soll kostendeckend sein. Wir gehen davon aus, dass sich das Verfahren ab dem 1. Januar 2009 selbst tragen wird, wir also keine öffentliche Förderung mehr brauchen.

Brendan Doyle: In Spanien gibt es keinen einheitlichen Qualitätsstandard für Berater und Beraterinnen. In Asturien hat der Verantwortliche für die Entwicklungsagenturen die Voraussetzung dafür geschaffen, dass bestimmte Richtlinien greifen, wenn ein Kontakt mit den Unternehmen hergestellt wird. Die elf Agenturen erhalten Millionen von Euros. Sie arbeiten mit den Beratern und Beraterinnen und setzen auf einheitliche Kriterien für die unternehmerischen Projekte in der Region. Grundsätzlich muss aber jeder Akteur ein bisschen nachgeben und sehen,

welches Potential vorhanden ist. Eine Zertifizierung soll Personen nicht ausschließen. Es ist positiv, sich bei der Arbeit nach einheitlichen Kriterien zu richten.

Wie geht der Innovationstransfer weiter?

Norbert Kunz: Das Sich-Besser-Kennenlernen und das Akzeptieren von Kulturen sind wichtige Ergebnisse transnationaler Projekte. Es ist aber auch wichtig, dass konkrete, umsetzbare und nachhaltige Resultate, die weiterentwickelt werden können, herauskommen.

Wir haben die Resultate der transnationalen Arbeit im deutschen Kontext weiterentwickelt und zurücktransferiert. Wir haben in Deutschland das Testierungsverfahren entwickelt und wollen es nachhaltig am Markt etablieren. Das ist wirklich ein großes Ergebnis.

Momentan reden wir mit unseren transnationalen Partnern darüber, wie wir weiter zusammen arbeiten können. Wir sind jetzt an einem Punkt, an dem wir die Arbeitsformen, die Stärken und Schwächen unserer Partner kennen, aber **Ende 2007 hört das Projekt auf**. Das ist schade. Eigentlich müsste es weitergehen. **Dann würde es uns sicherlich gelingen, in Asturien, Valladolid und vielleicht auch in anderen Ländern ein analoges „Testierungsverfahren“ zu entwickeln.**

Ich hoffe, dass wir in unserer Arbeitsgruppe weiter arbeiten können und, dass wir unsere Ergebnisse dann auch anderen, größeren Regionen zugänglich machen können.



Fragen aus dem Publikum

Genderspezifik und Zielgruppen

Sabine Bangert, arbeitsmarktpolitische Referentin der Fraktion Bündnis90/Die Grünen im Abgeordnetenhaus und Vorstandsmitglied des Frauennetzwerkes Goldrausch:

Wir vergeben Existenzgründerdarlehen an Frauen. Ich habe eine Frage an Norbert Kunz. Inwiefern hat bei der Testierung der Berater und Beraterinnen die Abfrage der Genderspezifik eine Rolle gespielt? Vergeben sie auch Testate wie: Besonders geeignet für Migranten, besonders geeignet für Frauen?

Norbert Kunz: Die Frage der Zielgruppen haben wir lange diskutiert. Es gibt viele zielgruppenspezifische Berater und Beraterinnen, dennoch haben wir uns gegen eine solche Ausprägung ausgesprochen. Stellen sie sich die Situation in Berlin vor. Hier leben Menschen aus 175 verschiedenen Kulturen. Das würde bedeuten, dass man 175 verschiedene Beratertypen bräuchte. Wir haben das umgedreht und gesagt, dass die Gründungsberater und -beraterinnen transparent machen müssen, für wen sie geeignet sind. So kann der Kunde entscheiden. Die Berater und Beraterinnen müssen darstellen, ob sie über eine bestimmte Kompetenz oder zielgruppenspezifisches Wissen verfügen. Das muss aus den Informationsbroschüren und Websites deutlich werden.

Monica Rodriguez: Die Geschlechtergleichstellung ist etwas Transnationales in all unseren Projekten, vor allem im Mainstreaming-Projekt und auf den regionalen Ebenen. Wir haben dem immer Rechnung getragen, denn die Gender-Frage ist etwas, das die EU als Vorreiter gemacht hat. Wir haben das überall in unserer Arbeit berücksichtigt.

Brendan Doyle: In unserem Projekt auf nationaler Ebene haben wir dem Gender-Problem

Rechnung getragen und Beraterinnen speziell betrachtet. Am Anfang des Projektes haben wir mit Experten vom Roten Kreuz und anderen zusammen gearbeitet. Im Verlauf der Projektentwicklung bemerkten wir, dass es in der Ausbildung von Beratern und Beraterinnen notwendig ist, sie für bestimmte Themen zu sensibilisieren. Es gibt einige soziale und anthropologische Bereiche, die nicht ausreichend berücksichtigt werden, aber sehr bedeutend sind. Immigration ist ein wichtiges Thema. Berater müssen darüber informiert sein und die Hintergründe kennen.

Rahmenbedingungen für Gründer und Gründerinnen

Christian Rot, Existenzgründungsberater:

Als Berater bin ich direkt betroffen von den Mechanismen, die eingeführt werden sollen. Ich habe das Gefühl, dass der Fokus stark auf die Beratung an sich ausgerichtet ist. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass die Rahmenbedingungen sehr wichtig sind. Ich arbeite momentan mit einem Gründer, der aus London zurück nach Deutschland kommt. Er möchte hier ein ähnliches Geschäft als Architekt aufbauen, wie er es in London hatte. Er bekommt hier keine Darlehen und keine Unterstützung. Er ist entsetzt darüber, dass er hier als Unternehmer ganz anders angesehen ist als in England. Welche Erfahrungen haben sie in den verschiedenen Regionen mit den Rahmenbedingungen gemacht? Waren die stark abweichend? Und wäre es da nicht auch interessant zu versuchen, ähnliche Standards einzuführen?

Stephanie Koenen: Rahmenbedingungen sind ein wesentliches Thema für die Implementierung von Standards oder zumindest deren Betrachtung im richtigen Kontext. Wir haben am Anfang der Partnerschaft sehr viel Zeit darauf verwandt, etwas über die Rahmenbedingungen zu erfahren, die Partner vor Ort kennenzulernen und zu sehen, in welchem Kontext und mit welchen Akteuren die Organisationen arbeiten. In unserem Fall gibt es für die Menschen, die

sich selbstständig machen wollen, ähnliche Probleme, zum Beispiel mit der Finanzierung. Das ist auch in den anderen Regionen so. In Asturien gibt es darum schon spezielle Programme für kleine Unternehmen sowie für Gründer und Gründerinnen von Kleinunternehmen.

Anerkennung transnationaler Arbeit

Karin Ebert, Frauennetzwerk Goldrausch und Verein Goldnetz:

Wir sind ein Teilprojekt in der EP Generations. Diese EP ist nicht unser erstes transnationales Projekt. Wir waren auch an anderen europäischen Projekten beteiligt. Ich habe festgestellt, dass oftmals die transnationale Arbeit nicht genügend honoriert wird. Wie ist der Diskussionsprozess bei euch abgelaufen? Und wie wird die transnationale Aktivität in den spanischen Regionen kommuniziert? Wird der transnationale Mehrwert gesehen? Ist Transnationalität für zukünftige Programme noch wichtig?

Norbert Kunz: Das Teilprojekt Qualitätstestierung hat auf bundesdeutscher Ebene viel Anerkennung bekommen. Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales hat uns vorgeschlagen, unser Produkt und die zentralen EQUAL-Ergebnisse vorzustellen. Auch im europäischen Kontext wird dem Produkt viel Beachtung geschenkt. Im regionalen Kontext ist die Anerkennung nicht so stark. Aber wir haben die Auseinandersetzung auch bisher noch nicht gesucht. Wir wollten erst einmal die politischen Kreise auf Bundesebene sensibilisieren, d.h. Anerkennung durch unseren Beirat, durch die politischen Parteien, das Arbeitsministerium und die KfW erfahren. Wir hoffen, dass die testierten Berater des VDG eine eigene Datenbankrubrik innerhalb der Beraterdatenbank erhalten.

Es ist ein großer Erfolg, dass man uns jetzt als Gesprächspartner auf gleicher Augenhöhe wahrnimmt. Als nächstes muss überlegt werden, wie die Systematik in den Regionen, den JobCentern, Arbeitsagenturen und Landesbehörden,

verankert werden kann. Qualität soll ein wichtiger Entscheidungsparameter werden.

Brendan Doyle: Transnationalität ist ein wichtiger Teil des Projektes, der Anerkennung verdient, aber nicht viel davon erhalten hat. Viele Projekte sind gescheitert, weil ein transnationales Projekt nicht als wichtig erachtet wird. Man musste es tun, weil es die EU festlegt. Aber die Wichtigkeit wurde nicht anerkannt. In unserem Projekt haben wir die Ziele offengelegt, bevor wir mit der Arbeit angefangen haben. Das transnationale Projekt hat nicht so viel Aufmerksamkeit erhalten. Dabei kann der transnationale Aspekt viel dazu beitragen, auch mit nationalen Projekten einen Mehrwert zu erzeugen. In nationale und transnationale Gemeinsamkeiten haben wir viel Zeit und Arbeit investieren müssen.

Stephanie Koenen: Anerkennung ist auch abhängig davon, woran der transnationale Mehrwert festgemacht wird. Oft standen weiche Faktoren wie interkulturelle Kompetenz im Vordergrund. Es sind wichtige Aspekte, aber sie lassen sich nur schwierig und vor allem nicht im Verlauf des Projektes messen. Daran leidet das Thema europäische Zusammenarbeit. Wir haben versucht, uns auf konkrete inhaltliche Problemstellungen zu konzentrieren, auf einen Mehrwert, der sich an Fachthemen zeigt. Natürlich spielen Aspekte wie interkulturelle Kompetenz, Verständigung und neue Ideen auch eine Rolle. Aber wir waren immer auf die Problemstellung fokussiert, auf die Ergebnisse, die wir erreichen wollten. Vor allem in der Arbeitsgruppe „Mindeststandards für Gründungsberater und -beraterinnen“ ist das sehr gut gelungen. Die Gefahr, dass die europäische Arbeit abgekoppelt ist von nationalen oder regionalen Prozessen, besteht immer. Die Leute gehen danach mit vielen Ideen und Vorstellungen zurück in den regionalen und nationalen Projektkontext und müssen es schaffen, die Erfahrungen dort umzusetzen. In diesem Spannungsfeld bewegen wir uns. Ich denke, konkrete Problemstellungen aufzugreifen, ist der richtige Weg.

Sechstes Berliner Fachgespräch zum Thema „Europäische Arbeit lohnt sich – Voraussetzungen für einen erfolgreichen Innovationstransfer“

Zum sechsten Berliner Fachgespräch hatten die Entwicklungspartnerschaften „Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung“ und „Generations – Berlin integriert Erfahrung“ eingeladen. Ein international besetztes Podium diskutierte das Thema „Europäische Arbeit lohnt sich – Bedingungen für einen erfolgreichen Innovationstransfer“. Als praktisches Beispiel diente die Entwicklung eines transnationalen Mindeststandards für Gründungsberaterinnen und Gründungsberater, der im Rahmen der europäischen Arbeit der EP „Enterprise plus“ mit Partnern aus Deutschland, Spanien und Schottland entwickelt wurde.

Welcher Nutzen kann aus einer Zusammenarbeit mit Partnern in anderen europäischen Regionen generiert werden? Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit dieser Nutzen sich entfalten und in der Region Mehrwert schaffen kann? Diese Fragen diskutierten Expertinnen und Experten aus Deutschland und Spanien.

Arthur Grossmann, Leiter des Transferateliers in der EP „Generations – Berlin integriert Erfahrung“, definierte Transfer in einem einleitenden Vortrag als „die gezielte Übertragung von Wissen in einem konkreten Anwendungskontext über hierfür geeignete Kanäle“. In Bezug auf das Thema dieses Fachgesprächs wies er eingrenzend darauf hin, dass die betrachteten Arbeitsmarktprojekte in den verschiedenen Ländern in unterschiedliche Situationen eingebettet sind und dass der Transfer in diesem Zusammenhang auf mehreren Ebenen funktioniert: Zum einen zwischen den Akteuren auf transnationaler Ebene und zum anderen innerhalb der einzelnen Organisationen. Eine Moderation des Transferprozesses, so Grossmann, ist unerlässlich.

Norbert Kunz vom Verband Deutscher Gründungsinitiative e.V. und Koordinator der natio-

nen sowie der europäischen Arbeitsgruppe zu Beraterstandards berichtete über die schrittweise Zusammenarbeit zwischen den europäischen Partnern. Zuerst diskutierten sie, über welche Kompetenzen Gründungsberater und Gründungsberaterinnen verfügen sollten. Dabei waren die Übereinstimmungen der Mitglieder aus 20 Organisationen aus den beteiligten Ländern überraschend groß, so Kunz. Zusätzlich wurden Kunden in den jeweiligen Regionen befragt. Die Auswertung ergab, dass auch die Kunden in den unterschiedlichen Ländern ähnliche Erwartungen an Erfahrungen, Kompetenzen und Wissen von Gründungsberatern und Gründungsberaterinnen haben. Zusammen erarbeitete man einen Anforderungskatalog. Kunz und seine deutschen Kollegen übertrugen die Erfahrungen aus dem transnationalen Projekt anschließend in die deutsche Arbeitsgruppe und entwickelten diese zu einem deutschen Zertifizierungsverfahren für Gründungsberater und Gründungsberaterinnen weiter.

Die zwei teilnehmenden spanischen Regionen Castilla y Leon und Asturien waren auf dem Podium vertreten durch **Brendan Doyle**, Europäischer Projektmanager der Provinz Asturien, und **Monica Rodriguez** von der Provinzverwaltung Valladolid. Monica Rodriguez betonte, dass in den beiden Regionen der Transfer zu einer aktiven Politik besonders wichtig ist, mit dem Ergebnis, neue Arbeitsplätze zu schaffen und die Effektivität in der Beratung zu verbessern. Dabei muss vor allem auf Nachhaltigkeit geachtet werden, so Brendan Doyle. Gerade in der Nachbetreuung brauchen Gründer die stärkste Unterstützung.

Ellen Wadewitz, EU-Beauftragte des Berliner Bezirkes Friedrichshain-Kreuzberg, bedauerte, dass transnationale Zusammenarbeit auf der Bezirksebene bisher noch keine bedeutende Rolle spielt. Doch erste Schritte sind getan und zukünftig soll mit Partnern aus Europa zusammenarbeitet werden.

Die Experten und Expertinnen auf dem Podium stellten weiterhin fest, dass in den drei teilnehmenden Ländern die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit stetig zunehmen und somit auch die Notwendigkeit, eine besondere Gründungsberatung anzubieten. Menschen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus ein Unternehmen gründen, weichen vom klassischen Gründertyp ab: Sie haben eine kurze Vorbereitungszeit, keine Sicherheiten, kein eigenes Vermögen und möglicherweise nicht die beruflichen Vorerfahrungen, die sie für den Gründungsprozess benötigen würden.

In den Diskussionsbeiträgen wurde deutlich, dass eine Zertifizierung der Berater und Beraterinnen nicht als Ausschluss gesehen wird, sondern als Möglichkeit, Transparenz für die Gründer und Gründerinnen herbeizuführen. Teil dieser ist es, dass Berater und Beraterinnen angeben, über welche bestimmten fachlichen oder zielgruppenspezifischen Kompetenzen sie verfügen.

Themen wie die Nachhaltigkeit der Gründungsberatung und die Rahmenbedingungen bei der Implementierung von Standards wurden in der Diskussion ebenso besprochen wie der Wert von europäischer Zusammenarbeit. Transnationale Projekte, so die Erfahrung der Podiumsgäste, bekommen vor allem öffentliche Anerkennung, wenn diese konkrete und nachhaltige Ergebnisse liefern.

Die ausführlichen Diskussionsbeiträge sind in dieser Broschüre zusammengestellt.



Kooperationsprojekte der Bezirksverwaltung mit europäischen Partnern



Ellen Wadewitz, EU-Beauftragte des Berliner Bezirkes Friedrichshain-Kreuzberg

Kooperationsprojekte der Bezirksverwaltung mit internationalen Partnern sind noch nicht Alltagskultur aber immer häufiger vorzufinden und werden in dieser und der kommenden EU-Förderperiode ganz sicher an Bedeutung gewinnen. Viele meiner Kollegen und Kolleginnen und ich selbst sind vom Nutzen und Mehrwert dieser Art von Kooperation überzeugt und wir haben daher mit konkreten Projekten transnationaler Zusammenarbeit begonnen.

Ein Beispiel, das durch uns in Friedrichshain-Kreuzberg aus der Zusammenarbeit mit u.bus heraus initiiert wurde, ist ein **transnationales Projekt zur Qualifizierung von Verwaltungsmitarbeitern und -mitarbeiterinnen**. Wir haben Kolleginnen aus mehreren Bezirksämtern zu verschiedenen Verwaltungseinrichtungen in Polen, Großbritannien und Frankreich entsandt, die dort nach einem mehrwöchigen Sprachkurs ein sogenanntes „Job shadowing“ absolviert haben. Damit haben wir als Verwaltung national als auch international Neuland beschritten.

Durch die Arbeit in diesem Projekt ist deutlich geworden, welcher großer Nutzen durch **transnationale Zusammenarbeit** entsteht, der sich in vielerlei Hinsicht äußern kann. Das sind zum Einen direkte, unmittelbare Kooperationen, die

verabredet wurden und inzwischen auch schon umgesetzt werden. Ein Beispiel hierfür ist der Kunst- und Kulturaustausch zwischen dem Bezirksamt Pankow und Stettin.

Zum Anderen sind es oft **neu gewonnene Erfahrungen, wie man mit bestimmten Themen umgehen kann**, z. B. mit der Umsetzung neuer Formen der Partizipation von Kindern und Jugendlichen an Entscheidungen, die ihr unmittelbares Lebensumfeld betreffen.

Häufig sind es aber auch solche Dinge, wie der **Einblick in andere Lebens- und Arbeitsweisen**, eine **eigene kurzzeitige Migrationserfahrung** oder der vielgerühmte „**Blick über den Teller**“, der – so die Meinung von Teilnehmern in Lyon – „Pflicht für alle Mitarbeiter“ sein sollte.

In der Verwaltung ist es aufgrund der gegenwärtigen Haushaltssituation sehr schwierig, für transnationale Arbeiten zu werben und solche Projekte umzusetzen. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass die Mitarbeiter, die in den Projekten gearbeitet haben, sowohl die **Erweiterung von Fachwissen und fremdsprachlichen Fähigkeiten**, aber auch „weiche“ Faktoren wertschätzen, d. h. z. B. den **Kompetenzzuwachs**, den man durch das Arbeiten im interkulturellen Kontext erzielt. Kolleg/innen, die über keine eigenen Erfahrungen verfügen, konnten wir nur schwer vom Nutzen dieser Projekte überzeugen.

Als Fazit können wir sagen: **Je konkreter man mit den Ergebnissen von transnationalen Projekten arbeiten kann, umso größer ist letzten Endes der Nutzen und damit verbunden auch die Anerkennung der häufig sehr anspruchsvollen und schwierigen Arbeit im transnationalen Kontext.**

Personenregister

Brendan Doyle

Europäischer Projektmanager der Föderation der Gemeinden und Stadtverwaltungen der Provinz Asturien, Spanien

Artur Grossmann

u.bus Gesellschaft für regionale Entwicklung und europäisches Projektmanagement mbH
Leiter des Teilprojektes „Transferatelier“ der EP Generations – Berlin integriert Erfahrung

Stephanie Koenen

Transnationale Koordinatorin der EP Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung

Maria Kiczka-Halit

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

Norbert Kunz

Vorstandsmitglied im Verband Deutscher Gründungsinitiativen, VDG e. V.
Leiter der nationalen und europäischen Arbeitsgruppe zu Beraterstandards in der EP Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung

Klaus-Dieter Paul

u.bus Gesellschaft für regionale Entwicklung und europäisches Projektmanagement mbH
EP Generations – Berlin integriert Erfahrung

Monica Rodriguez

Provinzverwaltung Valladolid, Spanien
Vertreterin der autonomen spanischen Region Castilla y Leon in der EP Emprendiendos sin Barreras

EnterBusiness

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

EnterBusiness GmbH

Kottbusser Damm 94

D-10967 Berlin

Tel. +49 (30) 297 797 38

Fax +49 (30) 297 797 39

info@enterbusiness-berlin.de www.enterprise-plus.de