

„Ich würde es immer wieder tun.“

Sagen 87 Prozent der behinderten ExistenzgründerInnen

Von Manfred Radermacher

„Berufliche Selbständigkeit und Behinderung – das passt nicht zusammen.“ Viele Menschen glauben, Schwerbehinderte sind nicht leistungsfähig und deshalb den Belastungen einer beruflichen Selbständigkeit nicht gewachsen. enterability beweist in Berlin das Gegenteil. Seit Februar 2004 haben sich 106 Menschen mit Schwerbehinderung mit Hilfe von enterability beruflich selbstständig gemacht – fast alle erfolgreich. Diese GründerInnen schaffen sich als Selbständige einen eigenen Arbeitsplatz, der ihren ganz individuellen Bedürfnissen entspricht. Für die meisten ist die Selbständigkeit die einzige realistische Chance zur weiteren Teilhabe am Arbeitsleben.

Auch wenn die konjunkturelle Entwicklung zu einer leichten Entspannung auf dem Arbeitsmarkt führt, bleibt das Thema Existenzgründung wichtig – ganz besonders für Menschen mit Schwerbehinderung. Behinderung ist nach wie vor ein „Vermittlungshemmnis“. Menschen mit Behinderung finden schwer einen geeigneten Arbeitsplatz. Als Selbständige schaffen sie sich einen eigenen Arbeitsplatz.

Teilhabe am Arbeitsleben hat dabei einen ökonomischen Aspekt. Behinderte verdienen für sich und ihre Familien den Lebensunterhalt durch eigene Arbeit. Sie werden unabhängig von staatlicher Unterstützung. Das ist wichtig – sehr wichtig. Genauso bedeutsam sind aber auch die sozialen Aspekte der Selbständigkeit. Wer arbeitet steht mitten im Leben, hat vielfältige Kontakte, besteht Konflikte und „erfährt Respekt und Anerkennung“ – wie es einer der enterability-Gründer ausdrückt.

„Behinderte bekommen bei uns keinen Kredit“ - Vorbehalte

Menschen mit Schwerbehinderung, die sich mit einer guten Geschäftsidee selbstständig machen wollen, treffen oft auf offene oder unterschwellige Vorbehalte. Von Gründungen wird in der Regel abgeraten und/oder entsprechende Unterstützung, etwa in Form von Finanzkrediten oder Förderprogrammen, nicht gewährt. Immer wieder berichten behinderte Gründungsinteressierte, dass ihnen Kredite verweigert wurden, „weil sie behindert sind“.

Selbständigkeit für Menschen mit Schwerbehinderung wird bisher nicht als

gleichwertige Alternative zu klassischen Beschäftigungsverhältnissen gesehen. Es fehlen ganzheitliche Unterstützungssysteme, die die Bedürfnisse behinderter GründerInnen angemessen berücksichtigen.

Das Projekt enterability ist hier ein Ausnahme. enterability unterstützt Menschen mit Schwerbehinderung dabei, sich in Berlin beruflich selbstständig zu machen. enterability bietet individuelle Qualifizierung, Seminare zu gründungsrelevanten Themen und hilft bei der Finanzierung der Existenzgründung. Das Angebot kombiniert das klassische Gründungs-Know-How mit behindertenspezifischen Themen.

Dabei ist es nicht das Ziel, unter allen Umständen eine möglichst hohe Zahl von schwerbehinderten GründerInnen zu erreichen. Ziel ist es vielmehr, langfristig tragfähige Gründungen zu ermöglichen und zu verhindern, dass schwerbehinderte Menschen aus der Not der Arbeitslosigkeit heraus gründen - ohne Erfolgsaussichten.

Am Ende der Qualifizierung durch enterability kommt der Gründungsinteressierte selbst zu einer begründeten Entscheidung für oder gegen eine Selbständigkeit.

„Dafür gibt es keinen Bedarf“ - die Statistik beweist das Gegenteil

„Eine Existenzgründungsberatung für Menschen mit Schwerbehinderung braucht niemand, dafür gibt es keinen Bedarf. Es gibt überhaupt keine Nachfrage - Behinderte gründen nicht. Davon haben wir noch nie was gehört.“ So oder so ähnlich war die immer wieder geäu-



Manfred Radermacher

ßerte Vermutung, wenn die Projektidee vorgestellt wurde. Diese Einschätzung kam nicht nur von Laien - viele Fachleute aus den Behörden und gründungsrelevanten Institutionen teilen sie bis heute. Wir wissen: Das stimmt so nicht. Die Fakten: enterability hat in den ersten vier Jahren (bis Ende Oktober 2007) 328 schwerbehinderte GründerInnen beraten. Diese Menschen haben mehrere Monate mit enterability ihre Geschäftsidee vorbereitet, geplant und geprüft. Wichtig zu wissen: Alle Gründungsinteressierten, die mit enterability zusammen gearbeitet haben, waren arbeitslos oder von Arbeitslosigkeit bedroht. 45 Prozent haben Arbeitslosengeld von der Arbeitsagentur bezogen, die restlichen 55 Prozent bekamen Arbeitslosengeld II (bzw. Arbeitslosenhilfe oder Sozialhilfe vor dem 1.1.2005).

Bei enterability sind Menschen mit allen Behinderungsarten vertreten: Sinnesbehinderungen genauso wie Funktionseinschränkungen der Gliedmaßen oder der Wirbelsäule, Funktionsstörungen der Organe aber auch psychische und seelische Beeinträchtigungen.

Die Gründungsinteressierten kommen aus allen Altersklassen. Am Stärksten vertreten sind die 40 bis 50 jährigen mit 39 Prozent. Der Anteil der Frauen liegt bei 38 Prozent.

„Was nützt mir enterability, wenn ich nachher doch nicht gründe?“

- alternative Beschäftigungswege

Nicht alle Gründungsinteressierten wagen den Sprung in die Selbstständigkeit. Das liegt in der Natur der Sache. Nicht alle Ideen sind realisierbar und tragfähig.

Die potentiellen schwerbehinderten GründerInnen erwerben während der Qualifikation wichtige Schlüsselqualifikationen und ein positives Selbstwertgefühl. Sie setzen sich bewusst mit der eigenen Idee und ihrer Zukunft auseinander und prüfen die Realisierbarkeit ihres Konzeptes in der Auseinandersetzung mit vielen Institutionen und Personen. Das Ergebnis ist eine realistische Einschätzung der eigenen Kompetenz und Entwicklungsmöglichkeiten. Mit dem Erkennen von Entwicklungspotentialen und mit dem erworbenen Fachwissen wird eine Persönlichkeitsentwicklung vorangetrieben, die über klassische Instrumente der Arbeitsmarktpolitik nicht erreicht werden kann. Das gilt auch für diejenigen, die sich gegen eine Existenzgründung entscheiden. Sie setzen die erworbenen Kompetenzen gewinnbringend für ihre weitere berufliche Integration ein.

Bereits während der Qualifizierungsphase bei enterability nehmen 20 Prozent der TeilnehmerInnen eine Beschäftigung oder Umschulung auf. Ausschlaggebend dafür sind, laut Angaben der TeilnehmerInnen, die Gründungsvorbereitung und die dadurch entstandenen Kontakte.

„Jede Behinderung hat Auswirkungen auf die Gründung“

- das Alleinstellungsmerkmal

Die schwerbehinderten Gründungsinteressierten bringen ein breites Spektrum an Arten der Behinderung mit ihren jeweils spezifischen Beeinträchtigungen mit. Soll die Gründungsvorbereitung erfolgreich sein, so muss sie diesen Behinderungen individuell Rechnung tragen.

Für die Beratung bedeutet das: Die Behinderung wird in allen Phasen der Beratung offen thematisiert und es wird über alle Auswirkungen für die Gründung gesprochen. Nur so können für die jeweiligen, individuellen behinde-

rungsbedingten Einschränkungen Lösungen gefunden werden.

Die grundlegenden Themen hier sind behinderungsgerechte Arbeitsplätze, technische Arbeitshilfen, eine Prozessorganisation, die besonderen Ruhephasen berücksichtigt und natürlich die behinderungsspezifischen Förderungen.

An konkreten Hilfen und Informationen, die über das Angebot klassischer Gründungsunterstützungsangebote hinausgehen bietet enterability:

- Barrierefreiheit (beispielsweise GebärdensprachdolmetscherInnen)
- einen hohen Anteil individueller Qualifizierung
- eigene Seminare mit spezifischen Inhalten und Methoden speziell für die Zielgruppe Menschen mit Schwerbehinderung
- Informationen zu speziellen Förderungen für Menschen mit Schwerbehinderung
- Zugänge zu Finanzierungsquellen (Darlehen) speziell für Menschen mit Schwerbehinderung
- eine gewachsene Vernetzung mit vielen Institutionen, die besondere Angebote für Menschen mit Schwerbehinderung bieten

Es existieren darüber hinaus noch eine ganze Reihe behindertenspezifischer Aspekte, die nicht sofort im Fokus stehen. Darüber zu sprechen ist oft nicht einfach – weder für die behinderten GründerInnen noch für die BeraterInnen. Wer spricht beispielsweise gerne über eine HIV-Erkrankung, Brustkrebs, psychische Probleme oder eine Suchtvorgangeneheit? Das ist aber notwendig. Denn diese Themen haben gründungsrelevante Auswirkungen.

Hatte jemand in der Vergangenheit Alkoholprobleme, muss der Berater einschätzen können, ob eine GründerIn auf stabile Unterstützungssysteme zurückgreifen kann, um einen Rückfall zu verhindern. Helfen kann beispielsweise, wenn die Person zu einer Selbsthilfegruppe geht. Sie muss wissen, sie unter Druck reagiert, wenn sie um Hilfe fragen kann, wenn es zu einer Krise kommt. Und jede Gründung durchläuft Krisenfrüher oder später.

Wenn die Behinderung sichtbar ist, muss man besprechen, was das für den KundInnenkontakt bedeutet. Auch wenn das nicht schön ist, es ist Realität: Manche Behinderungen irritieren po-

tentielle KundInnen oder stoßen sie ab. Das darf man nicht ignorieren. Und darüber muss man sprechen und gemeinsam Lösungen suchen. Sonst scheitert die Gründung.

Bei enterability beispielsweise war ein Schreiner, der sich nicht klar artikulieren konnte. Schreiner müssen bei Aufträgenarbeiten viele Konstruktions-Details mit ihren KundInnen besprechen. In diesem Fall ist es nach dem KundInnengespräch häufig gar nicht erst zu einer Auftragsvergabe gekommen. Wenn doch, dann entwickelten sich oft folgenreiche Missverständnissen mit kostenintensiven Folgen. Die KundenInnen waren ungeduldig, irritiert und hilflos. Dieser Schreiner war aber auch nicht bereit, nach Lösungen für sein Kommunikationsproblem zu suchen. Er ignorierte es und war der Meinung, dass die KundInnen ihn absichtlich missverstünden. Er war nicht bereit das Kommunikationsproblem schon bei der Planung der Geschäftsidee ernst zu nehmen und Lösungen zu suchen. Und Lösungen gibt es fast immer.

„Buchhaltung kann man lernen“

- das klassische Gründungs-Know-How

Bei einer Existenzgründung sind eine ganz Reihe von Dingen wichtig. Zunächst gehört zu einem erfolgreichen Geschäft eine „UnternehmerInnenpersönlichkeit“. Gemeint sind Fähigkeiten im Bereich sozialer Kompetenz, Motivation, Zielorientierung und Konfliktlösung. Unverzichtbar sind auch die notwendigen fachlichen Voraussetzungen und Branchenwissen. JedeR GründerIn braucht eine gute Geschäftsidee, ein schlüssiges Konzept und eine solide Finanzierung. JedeR UnternehmerIn muss über betriebswissenschaftliches Wissen und ein Minimum an buchhalterischen Kenntnissen verfügen. Ohne geht es nicht. Die wenigsten der GründerInnen sind ausgebildete Kaufleute und UnternehmerInnen. Kaufmännisches Wissen und unternehmerische Fähigkeiten jedoch kann man erlernen.

Die enterability-Gründungsqualifizierung orientiert sich an einem bewährten Modell, das im Rahmen und einer nationalen Arbeitsgruppe mit VertreterInnen von Gründungsinitiativen aus dem gesamten Bundesgebiet entwi-

ckelt worden ist. Das „4-Phasen-Modell der Gründungsbegleitung“ beginnt mit einem Profiling und begleitet die GründerInnen bedarfsgerecht und individuell bis über die Implementierung des Unternehmens am Markt hinweg, um so den nachhaltigen Erfolg sicherzustellen.

Die Inhalte sind in folgenden Modulen systematisiert: 1. UnternehmerInnenpersönlichkeit 2. Geschäftsidee und Markterkundung 3. Gesellschaftsrecht und Gründungsformalitäten 4. Marketing 5. Zeitmanagement und Organisation 6. Behindertenspezifische Aspekte einer Gründung 7. Buchhaltung und Verwaltung.

Gelernt wird in Seminaren, durch individuelle Qualifizierungsabschnitte, durch Mentoring, und in der begleiteten unternehmerischen Praxis, bspw. bei Vertragsverhandlungen, im Bankgespräch und bei der KundInnenakquise.

„Sind die Geschäftsideen denn erfolgreich?“ - Gründungen

enterability hat relativ schnell den Beweis erbracht, dass eine große Nachfrage nach einer Existenzgründungsberatung für Menschen mit Schwerbehinderung existiert. Das hat die SkeptikerInnen jedoch noch nicht überzeugt: „O.k., es gibt Nachfrage nach Beratung - doch wie ist das mit dem Erfolg? Gibt es auch eine relevante Zahl von Gründungen durch Schwerbehinderte? Und sind diese tragfähig und behaupten sie sich nachhaltig am Markt? Was sagen die harten Fakten?“

Bis Ende Dezember 2008 haben sich in Berlin 102 Menschen mit Schwerbehinderung mit der Hilfe von enterability beruflich selbstständig gemacht. Sie sind jetzt UnternehmerInnen. Davon sind 61 Männer und 41 Frauen. Bei einer Zahl von 328 Gründungsinteressierten ergibt sich eine Gründungsquote von 31 Prozent. Das entspricht den Quoten bei anderen „benachteiligten“ Zielgruppen.

Von diesen 102 GründerInnen waren am Ende Dezember 2007 noch 84 am Markt. Das ist eine Erfolgsquote von 82 Prozent. (Die folgenden statistischen Angaben beziehen sich auf diese GründerInnen.)

Über die Nachhaltigkeit der unterstützten Gründungen kann man natürlich erst nach einigen Jahren valide Erkenntnisse gewinnen. Die ersten von enterability begleiteten Gründungen sind in der zweiten Jahreshälfte 2004

an den Markt gegangen, die letzten erst im Monat der Auswertung (Dezember 2007). Diese GründerInnen konnten im Monat der Auswertung erst einen Monat am Markt sein.

Die Zahlen sind jedoch jetzt schon beeindruckend. Insgesamt 52 Prozent der GründerInnen sind länger als 2 Jahre am Markt und 23 Prozent immerhin schon länger als 3 Jahre.

Und das werden natürlich jeden Monat mehr.

Ein Teil der GründerInnen hat aber nicht nur für sich selbst Arbeitsplätze geschaffen, sie haben weitere Menschen eingestellt. Im Dezember 2007 waren das 6 Vollzeit- und 5 Teilzeitstellen, 3 geringfügige Beschäftigungsverhältnisse und 7 Honorarverträge. Die Tendenz ist steigend.

„Gründen Schwerbehinderte anders?“ - die Geschäftsideen

„In welchen Branchen gründen Menschen mit Behinderungen denn?“ Das ist immer die erste Frage, die gestellt wird. „Wahrscheinlich sind viele Gründungen im Computerbereich dabei, das kann man ja heutzutage alles von zuhause machen.“ – wird dann vermutet. Dem ist nicht so.

Die Gründungen erfolgen hauptsächlich in der Dienstleistungsbranche: 65 Prozent. Die „Dienstleistungsbranche“ ist allerdings eine Sammelkatego-

rie. Darunter verbirgt sich der Hundesalon genauso wie die erste blinde Strafverteidigerin Deutschlands, eine Computerschule wie eine ergotherapeutische Praxis oder ein freiberuflich arbeitender Journalist, der hauptsächlich aus Pakistan berichtet.

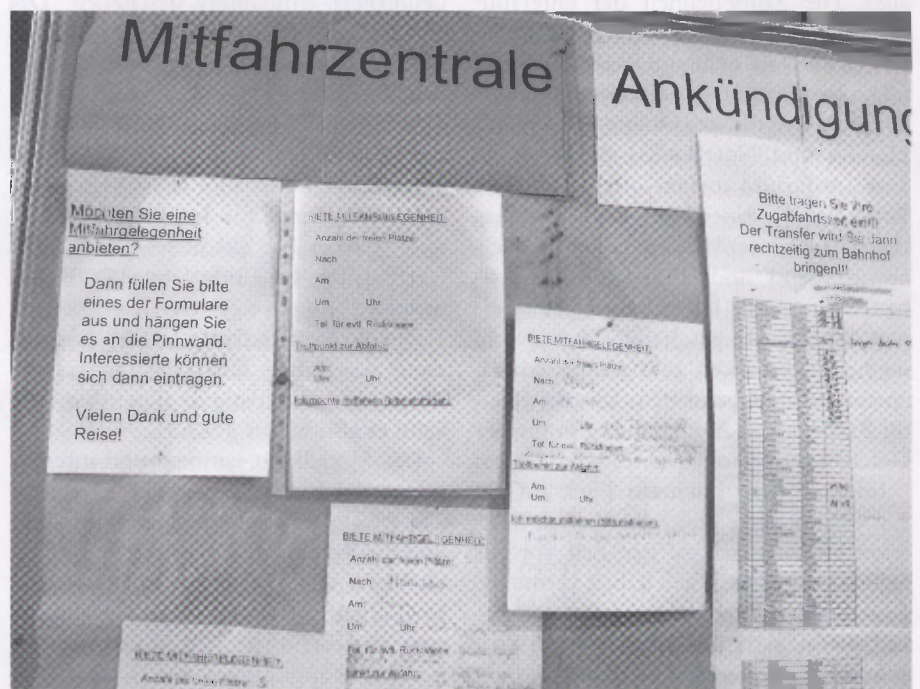
Im Handel gründen 29 Prozent. Auch hier ist die Bandbreite der Geschäftsideen groß. Als Vertriebsweg werden Ladengeschäfte und das Internet genutzt. Es gibt HandelsvertreterInnen, die national aber auch international agieren. Die Produktpalette reicht von Sammelartikeln und Schmuck über selbst produzierte Reitartikel bis hin zu Handys und Notebooks oder Marderanlagen.

Nur ein kleiner Anteil gründet im Bereich Handwerk – 6 Prozent. Beispiele sind hier ein Elektromeister und ein Tierpräparator.

Mit diesen Werten unterscheiden sich Menschen mit Schwerbehinderung nicht von anderen speziellen Zielgruppen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen – wie bspw. junge Menschen, GründerInnen im ländlichen Raum und Menschen ohne Schul- oder Berufsabschluss.

„Ich würde es immer wieder tun“ - Zufriedenheit der GründerInnen

Die GründerInnen werden regelmäßig intensiv befragt. 87 Prozent der GründerInnen geben an, sie würden wieder gründen. Sie sind davon überzeugt, dass



Tagungsimpression: Der Bahnstreik machte kreative Lösungen notwendig

es für sie die richtige Entscheidung war – bei allen Problemen, die in jedem Einzelfall auftreten. Nur 4 Prozent zweifeln explizit an ihre Entscheidung. Keine der GründerInnen hat direkt geantwortet: „Ich würde es nicht wieder tun.“

Dabei ist die finanzielle Situation ein wichtiger Faktor, aber nicht der allein entscheidende. Nicht immer verdienen die GründerInnen gut. 39 Prozent der GründerInnen geben an, dass der Verdienst sich noch im Bereich des Existenzminimums bewegt. Es gibt aber auch die finanziell erfolgreichen. 24 Prozent zeigen sich sehr zufrieden. Sie sagen, dass der Gewinn sich gut bzw. besser als erwartet entwickelt hat. Das restliche Drittel ist zufrieden, der Gewinn entspricht den Erwartungen. Der Verdienst steigt statistisch mit zunehmender Dauer der Selbständigkeit.

Wie alle anderen GründerInnen nutzen die Schwerbehinderten in der Startphase die arbeitsmarktpolitischen Instrumente der Arbeitsagenturen und Jobcenter – Gründungszuschuss und Einstiegsgeld. Diese laufen irgendwann aus. Bei 48 Prozent der enterability-GründerInnen ist dieser Zeitpunkt erreicht. Sie behaupten sich ohne jegliche Zuschüsse am Markt.

Alle GründerInnen streben an, finanziell unabhängig zu sein und ein ausreichendes Einkommen zu erwirtschaften. Die meisten sind auf einem guten Weg. Geld bedeutet ihnen dabei aber nicht alles. Die Zufriedenheit der enterability-GründerInnen hat noch einen anderen Grund. Es geht um Teilhabe, Kontakt, Bewährung, Anerkennung, Würde. Hakan Ayrimaz (Online-Handel mit Handys und Notebooks) drückt es so aus: „Aufgrund meiner offensichtlichen Behinderung bin ich in meinen bisherigen Arbeitsverhältnissen häufig herabwürdigend und diskriminierend behandelt worden. Ich habe mir daher einen Arbeitsplatz geschaffen, der sowohl meinen Ressourcen und Kompetenzen entspricht und beim dem ich gleichzeitig Respekt und Anerkennung in meiner Geschäftsausübung erfahre.“

Interessant ist noch ein Blick auf die Entwicklung der gesundheitlichen Situation im Vergleich zu der Zeit vor der Selbständigkeit. Viele haben vermutet, dass die Belastungen der Selbständigkeit sich negativ auswirken. Bei 10 Prozent der GründerInnen hat sich die gesundheitliche Situation dann auch tat-

sächlich verschlechtert. Dem gegenüber stehen 15 Prozent, denen es vergleichsweise besser geht. Bei den anderen ist die gesundheitliche Situation unverändert. Über Ursachen und Gründe können wir hier – ohne eine genauere Analyse – keine präzise Aussage treffen. Wichtig ist allerdings festzustellen: Bei einer guten und gründlichen Vorbereitung sind Menschen mit Schwerbehinderung den Belastungen einer selbstständigen Tätigkeit durchaus gewachsen.

„Wie geht es weiter mit enterability?“ - Nachhaltigkeit der Arbeit

Von November 2003 bis Dezember 2007 hat das Landesamt für Gesundheit/ Integrationsamt Berlin dankenswerter Weise das Projekt enterability als Modellprojekt gefördert. Diese Förderung war der wichtigste Finanzierungsbaustein – ohne diese Förderung wäre enterability nicht möglich gewesen.

Ein weiterer wichtiger Förderer und Finanzier war und ist die Deutsche Behindertenhilfe - Aktion Mensch e.V.. Durch diese Hilfe waren zusätzliche Leistungsbausteine finanzierbar, die das Profil von enterability komplettiert haben. Die Veolia-Stiftung hat einzelne, wichtige und notwendige Anschaffungen gefördert, die wir sonst nicht hätten bezahlen können.

Jedes Modellprojekt läuft einmal aus. Das ist zwangsläufig auch mit dem Modellprojekt enterability geschehen. Das Integrationsamt Berlin musste die Förderung als Modellprojekt Ende Dezember 2007 einstellen.

Seit dem 1. Februar ist die Struktur des Projekts enterability über Mittel des europäischen Sozialfonds (ESF) finanziert. Der Senat für Integration Arbeit und Soziales hat ein neues Modellprojekt befristet bis Ende Januar 2009 bewilligt.

Das heißt: kurzfristig ist die Fortsetzung der Arbeit finanziell abgesichert, mittel- und langfristig ist alles offen. Wie kann es also weiter gehen?

Das Modell hat national und international viel Interesse geweckt. Das Projekt wurde auf Fachtagungen vorgestellt und die Ergebnisse diskutiert. Es sind eine Reihe von Beiträgen in Presse und Fernsehen erschienen. Eine Sensibilisierung der Fachöffentlichkeit für das Thema wurde angestoßen, ein Diskurs über die besonderen Anforderungen an die

Unterstützung gründungsinteressierter Menschen mit Behinderung in Deutschland begonnen. Ziel ist es, diesen Dialog kontinuierlich fortzusetzen und zu verstetigen, um so auch Gründungen von Schwerbehinderten zu einer arbeitsmarktpolitischen Selbstverständlichkeit zu machen.

Im kommenden Jahr geht es vorrangig darum, das erfolgreiche Angebot von enterability langfristig finanziell abzusichern. Bisher ist eine Absicherung immer „nur“ als befristetes Modellprojekt möglich gewesen. Es ist unklar, wie lange das in Zukunft möglich sein wird. Die gesetzlichen Voraussetzungen für eine Regelförderung sind bisher schlicht nicht vorhanden. Eine kontinuierliche und dauerhafte Finanzierung – nicht nur von enterability, auch von ähnlichen Angeboten in anderen Regionen – wird es nur dann geben, wenn es gelingt, eine Regelförderung möglich zu machen.

Alle die Ideen haben, wie das zu erreichen ist, und die uns auf diesem Weg unterstützen wollen, sind herzlich eingeladen, sich bei mir zu melden.

Kontakt:

Manfred Radermacher

iq consult

enterability – ohne Behinderung in die Selbständigkeit

Muskauer Str. 24, 10997 Berlin

Fon: 030 / 612 80 374

Fax: 030 / 611 35 29

radermacher@iq-consult.com

www.iq-consult.com

www.enterability.de