

Angelika Bühler – PRO BERUF

„enterability“

Abschlussbericht der wissenschaftlichen Begleitung
zum Modellprojekt

Das Modellprojekt enterability ist eine Initiative des
Landesamtes für Gesundheit und Soziales Berlin
- Integrationsamt -

Vorwort	4
Kurzfassung	5
1 Einleitung und zentrale Fragestellungen - Wissenschaftliche Begleitung des Modellprojektes enterability	10
2 Das geförderte Gründungsgeschehen in der Bundesrepublik Deutschland in der Projektlaufzeit	12
3 Die Aufgaben und das Konzept der Beratungsstelle enterability	17
One-Stop-Shop-Modell - als Organisationsmodell	18
Weiterentwicklung des Qualitätskonzeptes: Zielgruppenspezifische Anforderungen an die Gründungsunterstützung aus der Zusammenarbeit in der GI EQUAL	21
Vier-Phasen-Modell des Gründungsbegleitprozesse	22
Schlußfolgerungen zu den Besonderheiten und Qualitäten des Beratungskonzeptes durch enterability	28
4 Finanzierung und Unterstützung bei Kapitalbedarf – Pluspunkt: Nutzung von unkonventionellen und konventionellen Finanzierungsmodellen	30
Behinderungsspezifischen Förderungen	32
Ermittlung des Finanzbedarfes	32
Vorrangig Bankkredite: Volksbank	32
Kooperation mit dem DMI: Mikrokredite des DMI	33
Darlehen des Integrationsamtes – Das Modell der Kreditbesicherung durch den GLS-Fonds für neue Arbeit	34
5 Das Kooperationsnetzwerk von enterability	36
6 Der nachgewiesene Bedarf an einem behinderungsspezifischen Beratungsangebot für Existenzgründung	40
Gründungsmotivation: Existenzsicherung und Teilhabe	42
7 Die Teilnehmerstrukturdaten - Daten zur Beschreibung der Gründungswilligen	45
Art der Schwerbehinderung	45
Alter der Gründungsinteressierten	47
Geschlecht der Gründungswilligen	49
Familienstand	49
Geburtsland	50
Schulausbildung	51
Arbeitsmarktstatus der Gründungsinteressierten	51
Einkommenssituation der 268 Gründungsinteressierten	53

	Die Geschäftsideen der Gründungswilligen	55
	Ende der Beratung ohne Gründung	56
8	Alternativen zur Gründung – Qualifizierung für den Arbeitsmarkt	60
	Qualifizierung durch den Existenzgründungsprozeß	61
9	Realisierte Gründungen - Ergebnisse der Gründer/innen-Befragung	63
	Aufgabe der Geschäftstätigkeit	66
	Finanzierungsunterstützung bei der Gründung	68
	Zusätzliche Beschäftigungseffekte	74
	Bedarf an Coaching und Nachbetreuung	75
10	Faktoren zur Messung der Wirksamkeit und Kosten des Modellprojektes enterability - unterm Strich ein großer Erfolg	78
11	Zusammenfassung	82
	Ausblick und Vision	83
	Anhang	85
	Literatur	85
	Quellen im Internet („Links“)	87

Vorwort

Der vorliegende Abschlußbericht enthält die Dokumentation und Bewertung des Modellprojektes „enterability“ für den Zeitraum vom November 2003 bis November 2006.

Der Bericht beginnt mit der Darstellung von Rahmenbedingungen und Fragen, die an die wissenschaftliche Begleitung gestellt wurden und stellt die modellhafte und einzigartige Bedeutung des Modellprojektes heraus. In Kapitel 2 wird auf den Forschungsgegenstand „Existenzgründungsberatung“, wie im weiteren Verlauf, ständig Bezug genommen. Kapitel 3 stellt das entwickelte Beratungskonzept von enterability detailliert vor. Kapitel 4 fokussiert auf die Unterstützung beim Kapitalbedarf der Gründer/innen und beschreibt die besonderen Angebote, die während der Laufzeit von enterability entwickelt und erprobt wurden. Mit dem Netzwerk und den Kooperationspartnern der Beratungsstelle beschäftigt sich Kapitel 5. Die Ergebnisse des Modellprojektes, der hohe Bedarf und die Nachfrage an Beratung und Unterstützung wird aus der Perspektive der potentiellen Gründer/innen in Kapitel 6 und 7 beschrieben. Die realisierten Gründungen und die Ergebnisse der Gründer/innenbefragung bilden das Kapitel 8. Welche Alternativen zur Gründung gewählt wurden, zeigt das Kapitel 9 und Kapitel 10 geht auf die Kosten-Nutzen-Effekte des Modellprojektes ein. Die wichtigsten Resultate werden als Kurzfassung an den Anfang des Berichts gestellt, so dass die Erfolge das weitere Lesen begleiten können.

Bei allen, die mit ihrer Kooperationsbereitschaft, ihren Informationen und ihrer Begeisterung für das Projekt zum Gelingen beigetragen haben, möchte ich mich ganz herzlich bedanken. Besonderer Dank gilt den Mitarbeiter/innen der Beratungsstelle, allen voran dem Leiter, Manfred Radermacher, des weiteren Katrin Adam, Ilka Kuschke, Jeanette Oechsel, Jörg Jensen, Thorsten Jahnke und Norbert Kunz; beim Integrationsamt insbesondere Frau Müller, Herrn Hotte, Herr Meyer-Golling und Herr Gertzen, dem früheren Ansprechpartner vor Ort. Allen gebührt großer Dank für ihre andauernde Zuarbeit.

Angelika Bühler
Berlin, Februar 2007

Kurzfassung

Die wichtigsten Ergebnisse der wissenschaftlichen Begleitung zum Modellprojekt enterability (2003-2006):

Anzahl der Beratungen

Von November 2003 bis Ende November 2006 wurden 268 Gründungswillige beraten.

Bedarf ist vorhanden!

Die große Nachfrage durch die Zielgruppe haben den Bedarf nach einer spezifischen Beratungsstelle auf der rein quantitativen Ebene beantwortet; der stetige Erfolg, Menschen mit Schwerbehinderungen zu ihrem Unternehmer/innen-Dasein zu begleiten, haben den spezifischen Mehrwert von enterability bestätigt.

Zielerreichung:

Bei entsprechender Service- und Unterstützungsleistung, wie sie enterability bietet, ist das Gründungspotential von Menschen mit Behinderungen entsprechend der übrigen gründungswilligen Bevölkerung.

Behinderungsarten

enterability erreicht alle Gruppen von Menschen mit Behinderungen. 60 Prozent der Gründungswilligen haben einen GdB von 60 und höher.

Teilnehmerstrukturdaten: Alter, Geschlecht, Bildungshintergrund der Gründungsinteressierten

40% der Gründungswilligen verfügen über Abitur/Fachabitur; mehr als zwei Drittel über eine abgeschlossene Berufsausbildung als Grundlage für die Existenzgründung. Fast 40 % der Gründungswilligen sind zwischen 41 und 51 Jahre alt. 62,3% der Klientel von enterability sind männlich.

Arbeitsmarktstatus

Von den Ratsuchenden waren ca. 90% arbeitslos gemeldet. Die Arbeitslosigkeit betrug in der Mehrheit länger als 12 Monate; d.h. es handelt sich um Langzeitarbeitslose mit einer länger andauernden Distanz zum Arbeitsmarktgeschehen.

Gründungsmotivation

Die Gründung war und ist vor allem ein Ausweg aus der Arbeitslosigkeit und der Anspruch einer aktiven Teilhabe am Arbeitsmarkt, unabhängig von Transferleistungen zu werden und damit die Langzeitarbeitslosigkeit zu beenden.

Besonderheit der Beratung durch enterability

Es wird eine behinderungsspezifische Beratung angeboten; d.h. gründungsrelevante Beeinträchtigungen durch Behinderung und Bewältigungsstrategien in Abhängigkeit von der

Behinderungsart (Gehörlosigkeit, Sehbehinderung, psychische B., körperliche B.) werden thematisiert und bei der Entscheidung zur Gründung und bei der weiteren Planung berücksichtigt. Die Beratungen sind auf das Individuum ausgerichtet und ein/eine Berater/in arbeitet konstant mit einer/einem Gründungswilligen. Im One-Stop-Shop enterability addiert sich behinderungsspezifische Beratungskompetenz mit fundierter fachspezifischer Gründungsberatung.

Gründungen

Seit Beginn der Förderung im November 2003 bis November 2006 haben sich 81 Menschen mit Schwerbehinderung mit der Hilfe von enterability beruflich selbständig gemacht. Das ist eine Gründungsquote von 30,2 Prozent.

Qualifizierungen

Durch die Teilnahme an fach- und methodenspezifischen Seminare können die Gründungswilligen ihre Qualifikation erweitern – 18 Personen haben sich durch den Prozess für Arbeitsstellen qualifiziert und für ein Angestelltenverhältnis entschieden.

Kapitalbedarf und Finanzierung

Ungefähr Zweidrittel der Gründungswilligen melden zu Beginn der Beratung bei enterability Kreditbedarf an und die Finanzierung ihrer Geschäftsidee ist ein primäres Anliegen. Von den 81 Gründer/innen haben 37 Personen (29,9%) fremdes Kapital benötigt. Der Anteil derjenigen, die den Kapitalbedarf privat mobilisieren konnten, lag bei 21 Personen (56,7%). Der Kapitalbedarf schwankte zwischen 2.500 Euro und 120.000 Euro.

Nutzung der arbeitsmarktpolitischen Förderinstrumente

Die öffentlichen Fördermittel wie Überbückungsgeld, Ich-AG, Einstiegsgeld und Gründerzuschuss wurden zur Finanzierung benötigt und genutzt. Die Gründerinnen und Gründer haben häufig Probleme bei der Beantragung und Durchsetzung dieser öffentlichen Finanzierung und benötigten die Kenntnisse und das Know-how von enterability zur Beantragung.

Branchen und Rechtsform der Gründungen

Die Gründungen erfolgten hauptsächlich in der Dienstleistungsbranche. Alle Gründer/innen wählten die Rechtsform „Einzelunternehmen“. Knapp 40 % wollen ihre Selbstständigkeit als Freiberufler/in ausüben. Der Anteil der freien Berufe bei den Gründungswilligen ist hoch und überwiegt auch bei den erfolgten Gründungen.

Nachhaltigkeit der Gründungen

70 Gründer/innen sind am Ende der dreijährigen Projektlaufzeit am Markt (von insgesamt 81 Gründungen). Alle sind als „junge Gründungen“ zu bezeichnen. 32 sind bereits mehr als sechs Monate am Markt tätig (Stand Ende November 2006) und weitere 35 Unternehmer/innen sind bereits länger als ein Jahr mit ihrem Unternehmen aktiv.

Nachbetreuung

Durch die Akquise weiterer Mittel bei Aktion Mensch kann enterability zusätzlich Nachbetreuung anbieten: Coaches und Seminare stehen den Gründer/innen zur Verfügung. Insbesondere Marketing und Akquise sind die Themen in der Wachstums- und Stabilisierungsphase, aber auch direkte Unterstützung bei „Rückschlägen“.

FAZIT

Welche Menschen mit Behinderung brauchen das Modellprojekt enterability zur erfolgreichen Existenzgründung?

- Gründungswillige, die noch unsicher sind
- Gründungswillige aller Behinderungsarten
- Gründungswillige, die sich gut vorbereiten wollen
- Gründungswillige, die sich eine/einen persönlichen Ansprechpartner/in wünschen
- Gründungswillige aller Altersgruppen
- Gründungswillige, die finanzielle Unterstützung benötigen

In den drei Jahren der Modellphase hat enterability 268 Gründungswillige begleitet, 81 Unternehmen sind entstanden, 70 Unternehmen sind noch am Markt.

enterability sieht das Unterstützungsangebot zur Überprüfung und Realisierung der Gründungsidee einerseits und zur Verminderung des Gründungsrisikos andererseits als Hauptaufgaben. Die intensive individuelle Prozessbegleitung im Sinne eines One-Stop-Shops¹ bestätigt sich als das passende Beratungs-Modell für die Zielgruppe der Menschen mit Schwerbehinderungen mit Gründungsinteresse.

enterability als Ort

- enterability agiert im Sinne von Empowerment², d.h. durch professionelle Unterstützung der Menschen, um ihnen zu ermöglichen, ihre Gestaltungsspielräume wahrzunehmen und zu nutzen.
- enterability hat ein Beratungszentrum in Berlin-Kreuzberg eingerichtet, wo Selbstorganisation, Eigenverantwortung und Veränderung thematisiert und damit stattfinden kann.

¹ Unter einem One-Stop-Shop wird folgende Struktur verstanden: „... das vollständige und durchgängig aufeinander abgestimmte Angebot eines Unterstützungs- und Begleitsystems für GründerInnen aus der Arbeitslosigkeit, das in den vier Phasen der Existenzgründung unterschiedliche – auf die Bedarfe der jeweiligen Zielgruppe bzw. Teilnehmer/innenstruktur spezifisch zugeschnittene – Instrumente anbietet“ (Maas & Meißner, 2004).

² Empowerment bezieht sich auf die Möglichkeiten und Hilfen, die es Individuen oder Gruppen erlauben, Kontrolle über ihr Leben und ihre sozialen Zusammenhänge zu gewinnen, und die sie darin unterstützen, die dazu notwendigen Ressourcen zu beschaffen. (vgl. Stark, 1996, 17f).

enterability als Kompetenz- und Wissenszentrum

- enterability hat in einem dreijährigen Projekt aufgezeigt, dass Schwerbehinderte erfolgreich gründen können und zur Unterstützung Kompetenz und Wissen bereitgestellt.
- enterability sieht Existenzgründung grundsätzlich als Alternative zur Arbeitslosigkeit.
- enterability bietet ein Spezialprogramm für Gründer/innen mit Schwerbehinderung aus der Arbeitslosigkeit.
- enterability nutzt und basiert auf erprobten One-Stop-Shop-Konzepten, überprüft durch Qualitätschecks und Vergleiche mit allgemeinen Angeboten der Existenzgründungsberatung

enterability als Multiplikator

- enterability stößt mit seinem Konzept auf hohes Interesse in der Gründungsberatung und findet Nachahmer (siehe Konzept von Go! unlimited und siehe Broschüre des Landesverbandes Baden-Württemberg).
- Kollegen/innen aus der Existenzgründungsberatung anderer Institutionen (bundesweit) haben als „fragende und kritische Experten/innen“ enterability, d.h. die Mitarbeiter/innen von enterability, als Wissens- und Informationspool genutzt.
- Viele Interviewer der Presse und Medien haben das Modellprojekt besucht und begeistert und informativ berichtet.

Beratung für Existenzgründer/innen wird in Deutschland und auch in Berlin in großer Zahl und von den unterschiedlichsten Institutionen, zum großen Teil kostenlos, angeboten. Das Beratungsangebot für Existenzgründer/innen hat sich in den letzten Jahren vervielfacht; d.h. für die einzelnen Gründer/innen wird das Angebot zwar quantitativ mehr, aber gleichzeitig auch unübersichtlicher und weniger transparent bzgl. seiner Qualität. Die Notwendigkeit einer „Zertifizierung in der Gründungsberatung“, weil zu viele Gründer/innen ihre Ziele nicht erreichen, wird inzwischen eingefordert und in verschiedenen politischen Gremien diskutiert – auch enterability ist Teil eines Netzwerkes, das sich für Qualitätschecks von zielgruppenspezifischer Beratung einsetzt. Die Gründer/innen, die den individuellen Beratungsprozess bei enterability durchlaufen haben, setzen Vertrauen in die „Einrichtung“; auch weil das Angebot von enterability vom Integrationsamt, einer ihnen vertrauten Institution implementiert wurde; sie erfahren und erhalten Wissen, das einer Qualitätsüberprüfung stand hält.

1 Einleitung und zentrale Fragestellungen - Wissenschaftliche Begleitung des Modellprojektes enterability³

Mit dem Projekt „enterability“ sollten neue Ansätze zur Existenzgründungsberatung von Menschen mit Behinderungen entwickelt werden. Im Rahmen der wissenschaftlichen Begleitung wurde überprüft, ob und in welchem Maße die übergeordneten Ziele des Projektes, Menschen mit Behinderungen auf ihrem Weg zum erfolgreichen Unternehmertum zu unterstützen, erreicht wurden.

Die zentralen Fragestellungen, die durch die wissenschaftliche Begleitung im Detail beantwortet werden sollten, sind:

- Welchen Mehrbedarf an Unterstützung haben Menschen mit Behinderungen bei der Gründung ihrer Unternehmen und wie wird man diesem Mehrbedarf gerecht?
- Ermittlung von Kriterien für die erfolgreiche/erfolglose Gründung einer Existenz, allgemein und behindertenspezifisch, und damit Erweiterung der Möglichkeiten einer behinderungsgerechten Teilhabe am Arbeitsleben wie auch
- die Vermeidung nicht tragfähiger Existenzgründungen von schwerbehinderten Menschen
- Verbesserung der Mikrofinanzierungsmöglichkeiten für schwerbehinderte Existenzgründer/innen sowie Risikominimierung

Diese Fragen wurden - detailreich - in den Jahresberichten an den Auftraggeber und an den Projektträger zurückgemeldet, da es eine weitere Zielsetzung der wissenschaftlichen Begleitung war, die Untersuchungsergebnisse aus den einzelnen Phasen des Projektes möglichst zeitnah in die Durchführung des Projektes einfließen zu lassen. Dadurch stellte die wissenschaftliche Begleitung ein wesentliches Element der laufenden Ergebnis- und Qualitätssicherung des Pilotprojektes dar und trug zur ständigen Optimierung während des Verlaufs bei. Insbesondere zu Beginn des Projektes war dies Schwerpunkt der Evaluation; durch die immer weitere Verstetigung des Konzeptes und durch das erweiterte Kooperationsnetz des Projektes mit anderen Existenzgründungsberatungsstellen zum Thema Qualität wurde gegen Ende der dreijährigen Laufzeit die Datenauswertung, -dokumentation und -interpretation in den Vordergrund gerückt.

³ Der Träger des enterability-Projektes (iq consult e.V.) hat im Jahr Dezember 2006 eine Überarbeitung seiner Öffentlichkeitsarbeit und eine Veränderung seines Corporate Designs vorgenommen: seitdem wird „enterability „klein“ geschrieben.

Zur Beantwortung der Fragestellungen wurden während des dreijährigen Projektverlaufs durch die wissenschaftliche Begleitung folgende Methoden eingesetzt:

- Teilnehmende Beobachtung,
- Dokumentationsanalysen des Projektes,
- Regelmäßige Besprechungen, Diskussionen und Rückmeldungen mit dem Projektleiter und dem Beratungsteam,
- Interviews mit potentiellen Gründer/innen und Gründer/innen,
- Interviews mit Kooperationspartner/innen des Modellprojektes,
- Experten/innen-Gespräche: mit einschlägigen Vertretern/innen der Kooperationspartner und thematisch relevanten Gruppierungen (Verbänden etc.) und
- Fragebogenerhebungen bei Gründer/innen

In den folgenden Kapiteln sind diese Daten, Informationen und Zahlen aus den Jahren 2003-2006 aufbereitet und zeigen, wie das Modellprojekt enterability in diesen drei Jahren gewirkt hat. Die Gesamtergebnisse lassen sich laufend und abschließend auf drei Ebenen aufzeigen:

- Institutionelle Ebene: Welche Infrastruktur muss ein Beratungsbüro vorhalten? Welche Einzelmaßnahmen bewähren sich? Welche Ergänzungen im Maßnahmenangebot sind notwendig? (siehe Kapitel 3)
- Individuelle Ebene: Wie viele Teilnehmer/innen haben erfolgreich gegründet? Wie viele Teilnehmer/innen durchlaufen erfolgreich alle Phasen? Welche Teilnehmer/innen entscheiden sich aus welchen Gründen gegen eine Gründung? Welcher Kompetenzzuwachs ist bei einzelnen Teilnehmern/innen in den jeweiligen Phasen erzielt worden? (siehe Kapitel 5 und 6)
- Strukturelle Ebene: Welche Auswirkungen hat dieser Modellversuch auf das gesamte Förderinstrumentarium, das zurzeit für die Zielgruppe Menschen mit Behinderungen zur Verfügung steht? (siehe Kapitel 2 und 9)

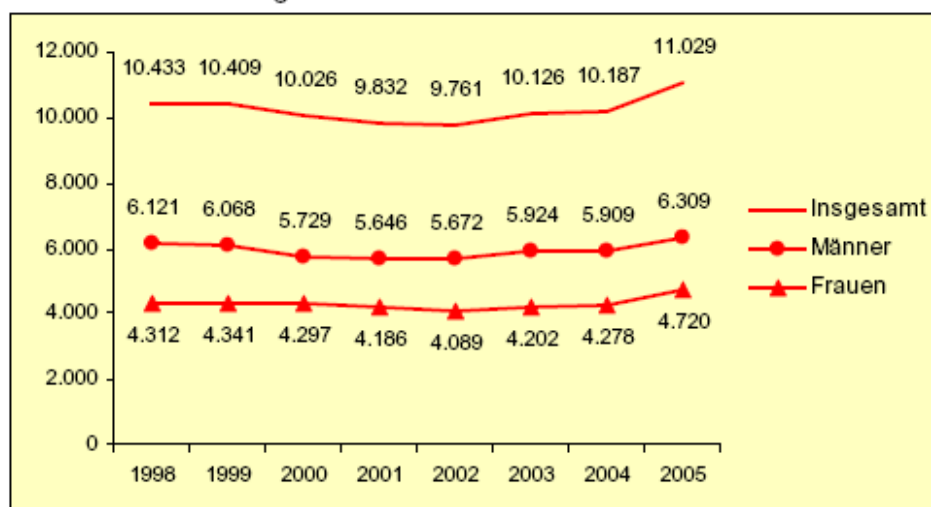
2 Das geförderte Gründungsgeschehen in der Bundesrepublik Deutschland in der Projektlaufzeit

Während der Projektlaufzeit haben sich die arbeitsmarktpolitischen Instrumente⁴ wiederholt verändert, daher sollen hier kurz die Rahmenbedingungen während der Laufzeit skizziert werden, um später aufzeigen zu können, in welcher Weise diese Rahmenbedingungen auf die Anzahl der Gründungsinteressierten beim Modellprojekt enterability Auswirkungen hatten, welche Konzeptanpassungen dadurch notwendig waren und wie und ob dadurch die Teilnehmer/innenanzahl und -struktur beeinflusst wurden.

enterability startete im November 2003 unter folgenden Rahmenbedingungen:

- Hohe Arbeitslosigkeit in Berlin
- Hohe Arbeitslosigkeit von Menschen mit Schwerbehinderung in Berlin
- Ballungsraum / Großstadt Berlin als Potential

Übersicht: Entwicklung der Zahl der arbeitslosen schwerbehinderten Menschen in Berlin



(Aktuell vorliegende Zahlen zum Berichtszeitraum aus: Bericht zur Lage der Menschen mit Behinderung und ihrer Teilhabe in Berlin, S.88, 2006)

⁴ Zur Erinnerung: das besondere Abgrenzungskriterium zu anderen Einrichtungen der Existenzgründungsunterstützung ist die Zielgruppenorientierung von enterability. Es sind durchweg Erwerbslose, die entweder im Bezug von Arbeitslosengeld oder Sozialhilfe sind (heute ALG I und ALG II) oder die sich durch Familienunterstützung oder Gelegenheitsarbeiten finanzieren, die Zugang zu enterability haben.

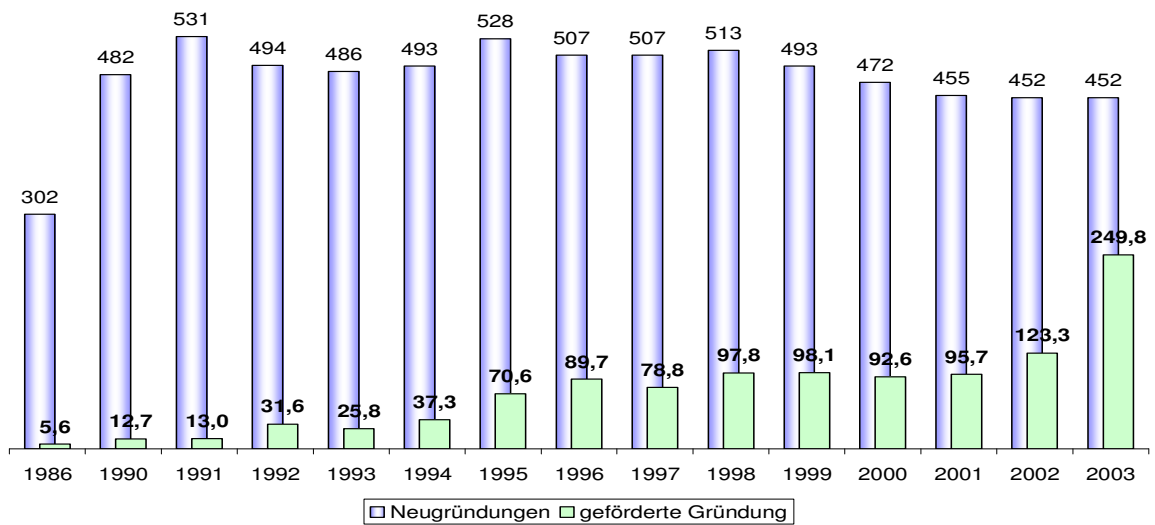
Die Debatten um die Arbeitsmarktreformen waren bereits in vollem Gange, wenn auch die Umsetzungen der Hartz-Reformen, insbesondere die Hartz IV-Gesetzgebung, das Projekt erst nach der Aufbauphase betraf. Nach dem letzten Bericht der Bundesregierung gemäß § 160 SGB IX betrug die Erwerbslosenquote bei schwerbehinderten Menschen im Juni 2003 acht Prozent; im Dezember 2006 war sie hingegen auf 15 Prozent angestiegen. Die entsprechende Quote bei nicht - behinderten Menschen betrug zur gleichen Zeit 10 Prozent (vgl.: Quelle: Statistisches Bundesamt zum Internationalen Tag der behinderten Menschen am 03.12.2006).

enterability wendet sich ausschließlich an die Zielgruppe arbeitslose Menschen mit Schwerbehinderungen. Das Modellprojekt enterability ist ein Mosaikstein der aktuellen arbeitsmarktpolitischen Strategie⁵ Existenzgründungen in der BRD zu erhöhen. Mit Einführung der Ich-AG im Jahr 2003 stieg die Anzahl der geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auf ein nie gekanntes Niveau (vgl. IAB-Kurzbericht 10/2007). Bis Mitte 2006 wurden insgesamt rund eine Million Gründungen gefördert, davon knapp 400.000 Ich-AGs mit dem Existenzgründungszuschuss.

Das folgende Schaubild zeigt die längerfristige Entwicklung von Existenzgründungen und Existenzgründungsförderung in der BRD. Seit den Jahren 2002 ff. wird deutlich, dass Existenzgründungsförderung zu einem der wichtigsten arbeitsmarktpolitischen Instrumente wird.

⁵ Die Förderung der Selbständigkeit ist ein arbeitsmarktpolitisches Instrument zur Entlastung der Arbeitslosigkeit. Folgende Instrumente waren in der Projektlaufzeit möglich: Existenzgründerzuschuss (ICH-AG), Überbückungsgeld, Gründungszuschuss und Einstiegsgeld Variante Selbständigkeit. (vgl. BA: Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland, Monatsbericht Januar 2007).

Abbildung 1: Entwicklung der Existenzgründungen in der BRD bis zum Jahr 2003



(Quelle: IAB 2004)

Die folgende Abbildung nimmt bereits die Darstellung der einzelnen Instrumente der Förderung auf. Eine Differenzierung, die auch für das Modellprojekt enterability entsprechend ihrer Zielgruppe Arbeitslose wichtig ist.

Abbildung 2: Geförderte Existenzgründungen 1986-2005



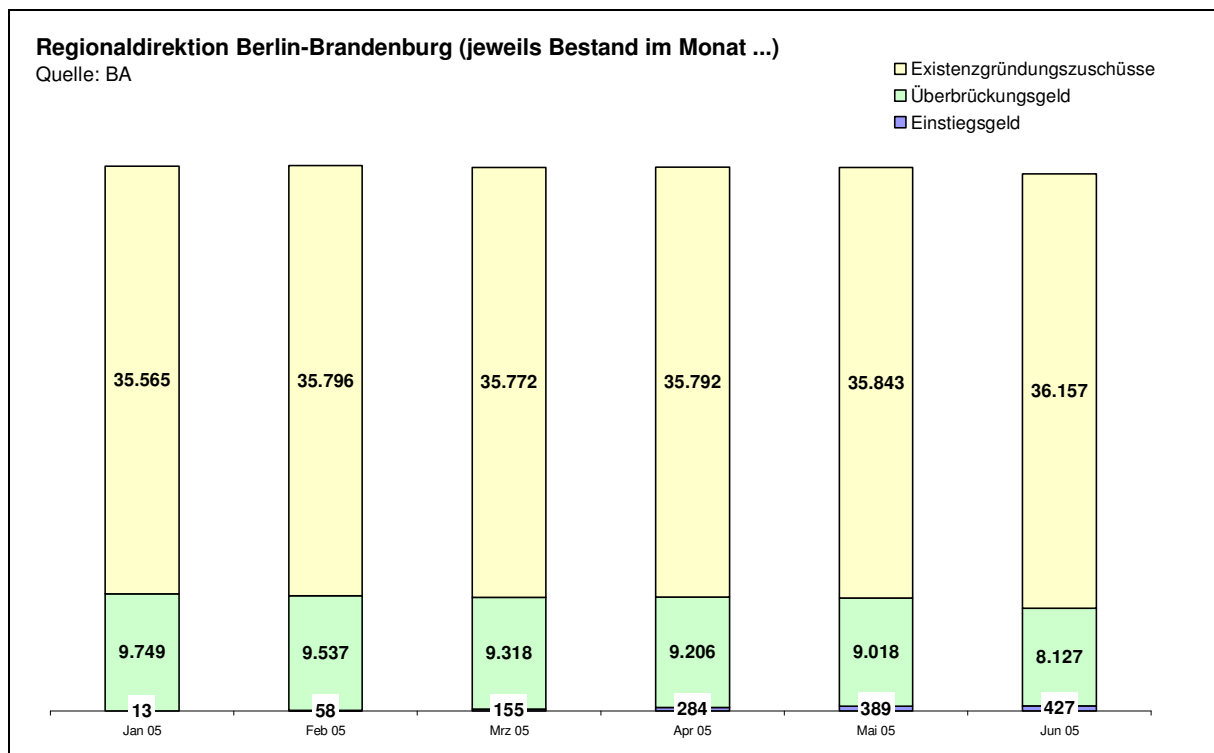
Die Entwicklung der Fallzahlen in Berlin sieht beim Existenzgründungszuschuss ähnlich aus. Aufgrund der Anspruchsberechtigung nur für ALG I-Empfänger/innen hat es in den letzten Monaten des Jahres

2004 noch einen regelrechten „peak“ gegeben, so dass auch hier das Niveau in den ersten Monaten des Jahres 2005 mit ca. 36.000 Fällen im Bestand hoch ist - die Zahl der Überbrückungsgeld-Empfangenden (ebenfalls Bestand) geht hier tendenziell nach unten. Das seit dem 01.01.2005 neue Instrument des Einstiegsgeldes (für ALGII-Empfänger/innen) wird nur in wenigen Fallzahlen ausgewiesen und erreicht erst im Juni 2005 mit 427 Fällen den Höchststand.

Die jüngste Entwicklung des Bestandes an Förderfällen - hier differenziert nach den beiden Instrumenten der Arbeitsmarktpolitik Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) zeigt die folgende Grafik. Bemerkenswert ist, dass zumindest auf Bundesebene die Fallzahlen beim Überbrückungsgeld stabil auf hohem Niveau, die Fallzahlen zum Existenzgründungszuschuss im Verlauf des Jahres 2004 kontinuierlich ansteigen und dann in den ersten Monaten des Jahres 2005 auf dem höchsten Niveau (240.000) verharren.

Die Auswirkungen der gesetzlichen Veränderungen zeigt die folgende Abbildung: Im Januar 2005 betrug die Anzahl an durch Einstiegsgeld-Geförderten 13 Personen, im Juni 2005 waren es bereits 427 Personen.

Abbildung 3: Berliner Daten zur Anzahl der Geförderten



Die Förderung der Selbständigkeit wurde im Sommer 2006 grundlegend reformiert. Seit dem 1. August 2006 sind die beiden Instrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss zu einem einheitlichen Instrument der Existenzgründungsförderung, dem Gründungszuschuss, im Sozialgesetzbuch III zusammengefasst worden. Der Existenzgründungszuschuss ist zum 30. Juni 2006 ausgelaufen, die Förderung mit dem Überbrückungsgeld endete nach einer Übergangsfrist am 1. November 2006.

Nach Berechnungen des IfM Bonn auf Basis der Gewerbemeldestatistik des Statistischen Bundesamtes wurden im 1. Halbjahr 2006 rund 255.000 Existenzgründungen verzeichnet. Verglichen mit dem 1. Halbjahr 2005 ist die Zahl bei einem Rückgang von 0,3% nahezu konstant geblieben. Der Anteil der Kleingewerbegründungen fiel um 1,4 % (171.000 Gründungen) höher aus, die Betriebsgründungen im engeren Sinne - also Gründungen von Unternehmen, die ins Handelsregister/die Handwerksrolle eingetragen wurden - gingen jedoch um 3,4% auf rund 57.000 zurück. Bei den Liquidationszahlen ist ein leichter Rückgang um 1,9% auf rund 218.000 zu konstatieren.

Die Entscheidung des Integrationsamtes Berlin, ab dem Jahr 2004 die Beratungsstelle enterability aus ihren Mitteln zu fördern, hat sich als passend und als eine „zeitgeist-konforme“ Schlussfolgerung aus der Analyse der Arbeitsmarktsituation von arbeitslosen schwerbehinderten Menschen in Berlin und ihrer entsprechenden Nutzung der zur Verfügung stehenden Instrumente der Gründungsförderung herausgestellt. Von den vermehrt zur Verfügung stehenden Instrumenten der Arbeitsmarktpolitik zur Förderung von Existenzgründungen konnte so auch die Gruppe der Menschen mit Behinderungen profitieren.

3 Die Aufgaben und das Konzept der Beratungsstelle enterability

Das Modellprojekt enterability wendet sich ausschließlich an die Zielgruppe Menschen mit Schwerbehinderungen und ist in seiner Art bisher einmalig.

Die Aufgaben von enterability wurden folgendermaßen definiert:

- Feststellung eines **Bedarfs** an behindertenspezifischen Beratungsangeboten für schwerbehinderte Existenzgründer/innen in Berlin (Ergebnisse, siehe Kapitel 3)
- Ermittlung von Kriterien für eine erfolgreiche und auch für erfolglose Gründung einer Existenz, allgemein und **behindertenspezifisch für diese Zielgruppe** (Ergebnisse, siehe Kapitel 3)
- **Förderung zusätzlicher und stabiler Existenzgründungen** für schwerbehinderte Menschen und damit Erweiterung der Möglichkeiten einer behinderungsgerechten Teilhabe am Arbeitsleben (Ergebnisse, siehe Kapitel 6ff.)
- **Vermeidung nicht trägfähiger** Existenzgründungen von schwerbehinderten Menschen
- Verbesserung der **Mikrofinanzierungsmöglichkeiten** für schwerbehinderten Existenzgründer sowie Risikominimierung in Berlin (Ergebnisse, siehe Kapitel 4)
- Leisten eines Beitrags zum effizienteren Mitteleinsatz der Ausgleichsabgabe durch Verminderung des Risikos der Darlehensvergabe (Ergebnisse, siehe Kapitel 4)
- Unterstützung der Bedarfsfeststellung für eine gesetzliche Ergänzung der Hilfen zur Existenzgründung in der Bundesrepublik Deutschland (Ergebnisse, siehe Zusammenfassung)

enterability soll als ein weiterer Mosaikstein in der beruflichen Integration für Menschen mit Behinderungen in Berlin betrachtet werden, da die Arbeitslosigkeit in Berlin permanent auf einem hohen Niveau ist und viele der gründungswilligen Schwerbehinderten keine Chance mehr auf einen Arbeitsplatz sehen (vgl. Antworten zur Frage Gründungsmotivation, Kap. 6).

Als einzigartiges Angebot hat enterability im Verlauf sein Konzept angepasst, erweitert und verfeinert. Für die einzige Anlaufstelle für gründungswillige Existenzgründer/innen mit einer Schwerbehinderung kann es kein direktes Vergleichsprojekt geben – daher soll in diesem Kapitel dieses Konzept Modellen aus der allgemeinen Gründungsforschung gegenüber gestellt werden.

One-Stop-Shop- Modell⁶ – als Organisationsmodell

Die Art der Gründungsunterstützung kann und wird in der Gründungsforschung nach Modellen eingeordnet, bspw. sind Europäische Beschreibungsmodelle in der Gemeinschaftsinitiative EQUAL entwickelt worden, an deren Umsetzung auch der Projektträger von enterability, iq consult e.V., beteiligt ist. enterability arbeitet nach dem One-Stop-Shop- Modell (OSS). Dieser Begriff wird genutzt, wenn Existenzunterstützungsberatung im Rahmen eines Prozessketten-Modells erfolgt, d.h. ein Angebot an Beratung, Schulung, Coaching und Betreuung aus einer Hand angeboten wird, wobei bestimmte Angebote oder Produkte, auch vermittelt durch Externe bzw. im Rahmen eines Netzwerkes, damit verbunden sein können. Aus der Existenzgründungsforschung für unterschiedliche Zielgruppen wird das OSS -Modell als das präferierte Modell empfohlen (vgl. auch gründung-aktuell 1/2006).

iq consult e.V. – der Träger des Modellprojektes enterability – hat im Rahmen seiner verschiedenen bisher erprobten zielgruppenorientierten Angebote (bspw. Enterprise) und im Dialog mit anderen Gründungsinitiativen analog dazu sein Angebot hierfür in ein Leistungsphasenmodell für die Gründungsunterstützung unterteilt und entwickelt. Das Modell arbeitet bedarfsorientiert und berücksichtigt die speziellen Interessen der Gründerinnen und Gründer zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Gründungsprozess.

Auch im Projektantrag für enterability wurde bereits dieses Phasenmodell (Phase 1: Profiling, Phase 2: Planungsphase oder auch Vorgründungsphase genannt, Phase 3: Startphase (Start-Up), Phase 4: Stabilisierungs- und Wachstumsphase) als Grundlage benutzt.⁷

Nach dreijähriger Laufzeit können in diesem Bericht zum ersten Mal auch Aussagen zur Phase 4 "Nach der Gründung" getroffen werden – die Aktivitäten in den ersten drei Phasen im Projektverlauf werden ebenfalls in diesem Bericht dokumentiert.

⁶ Gründung-Aktuell 13/2006 vom 11.1.2006, Neue Strukturen für Selbständige. Hier wird auf das Referenzmodell verwiesen (KIZ AG Offenbach, Entwicklung in der GI EQUAL).

⁷ Im Rahmen der Europäischen Gemeinschaftsinitiative EQUAL arbeitet Enterprise an der Definition von Qualitätsstandards und hat in diesem Kontext maßgeblich an der Entwicklung des bundesweiten Leistungsphasenmodells in der Gründungsunterstützung mitgewirkt).

Abbildung 4: Leistungsphasenmodell in der Gründungsunterstützung

(Quelle: http://www.iq-consult.com/proj_enterprise.htm)⁸

Wenn enterability sich als One-Stop-Shop-Modell bezeichnet, muss es sich auf allen Ebenen messen lassen können, inwiefern es diese Angebote in den verschiedenen Phasen mit welcher Qualität vorhält⁹.

Die Erfahrungen aus allen Existenzgründungsbegleitungen belegen, dass Gründungsinteressierte im Laufe der Planung ihres Geschäftsvorhabens unterschiedliche Phasen durchlaufen, die mit jeweils spezifischen Anforderungen an Unterstützungs- und Leistungsangebote einher gehen.

Zur Beantwortung dieser Frage wurde ein weiterer Kriterienkatalog herangezogen, der die Qualität auf der institutionellen Ebene bewerten hilft. Im folgenden Abschnitt wird eine Tabelle vorgestellt, die eine Gegenüberstellung der Kriterien des Kataloges und des Angebotes von enterability aufzeigt.

⁸ Siehe Antrag, die Benennung der einzelnen Phasen unterscheidet sich nur unwesentlich.

⁹ enterability ist im Rahmen der EQUAL-Entwicklungspartnerschaft an einem Qualitätsprozess-Check im Jahr 2006 beteiligt (s.u.).

Qualitätskriterien für eine gute Gründungsberatung

Projekte aus dem ganzen Bundesgebiet, die verschiedensten Gründergruppen (Frauen, Arbeitslose, Jungen Menschen, Migranten/innen, Menschen über 50 etc.) Unterstützung bei der Gründung anbieten, aber auch private Gründungsbüros sollen, laut Stand der aktuellen Existenzgründungsforschung, folgende Kriterien erfüllen. Die Frage: "Was ist eine gute Gründungsberatung?" stellen sowohl der Auftraggeber von enterability als auch die Gründungsinteressierten. Die folgende Tabelle zeigt die Kriterien und die „Antwort“ bzw. das Angebot von enterability dazu.

Tabelle 1: Was ist eine gute Gründungsberatung?

Kriterien	Angebot von enterability
Begleitet die Gründung	✓
Bietet Gründer/innen-Profilung	✓
Bewertet Gründungsvorhaben	✓
Modifiziert und reichert Gründungspläne an = optimiert das Gründungskonzept	✓
Prüft die Marktfähigkeit und minimiert dadurch das Risikopotential	✓
Bewertet Plausibilität der Geschäftsidee	✓
Entwickelt Geschäftsplan mit	✓
Zugang zu Startkapital ermöglichen	✓
Erstellung von Bankunterlagen werden unterstützt und geprüft	✓
Unterstützt bei der Auswahl von Kreditinstituten, Versicherungen etc.	✓ aufgrund besonderer Kooperationsverträge mit ausgewählten Banken
Eine „Abberatung“ ist eine gute Beratung	✓ gezielter Auftrag von enterability
Vertrauensbasis ist notwendig zwischen Berater/in und potentieller/em Gründer/in	✓
Individueller Beratungsprozess	✓
Erfahrungen (Branchenspezifische) und Referenzen	✓ Berater/innen werden explizit nach Branchen-Kennntnis zugeordnet
Beratungsinhalt und -aufwand ist transparent	✓
Unabhängigkeit der Beraterin bzw. des Beraters	✓

Nachbetreuung nach der Planungsphase	✓ wird weiter aufgebaut
Wissen und Informationen über Fördermöglichkeiten	✓ insbesondere behindertenspezifische
50% der Beratungsdauer für Gespräche	✓ mehr als 50%, manchmal 100%
Beratung als Aufklärung und Stärkung der Kompetenzen	✓
Beratung wird dokumentiert	✓
Krisenmanagement	✓

(vgl. Gründen in NRW: Was ist eine gute Gründungsberatung, Ministerium für Wirtschaft und Arbeit, NRW, 2004 MWA 1213, angepasst von ProBeruf e.V. für das Modellprojekt enterability, 2005/angepasst 2007)

Weiterentwicklung des Qualitätskonzeptes: Zielgruppenspezifische Anforderungen an die Gründungsunterstützung aus der Zusammenarbeit in der GI EQUAL

Die bundesdeutsche Arbeitsmarktpolitik unterstützt seit Mitte der 1980er Jahre Arbeitslose mit dem Instrument des Überbrückungsgeldes, die sich selbständig machen wollten (vgl. Kap. 2) – ein erprobtes Konzept, aber Qualitätskriterien und -indikatoren zum Unterstützungs- oder Begleitprozess lagen nicht vor. In den letzten Jahren sind vermehrt Begleit- bzw. Unterstützungsinstrumente für die Existenzgründung aus der Nichterwerbstätigkeit bzw. Arbeitslosigkeit entstanden. enterability hat sich gemeinsam mit dem Träger iq consult e.V. um die zielgruppenspezifische Beratung und an der Umsetzung und Erprobung von Konzepten und Standards aktiv beteiligt. Seit dem Jahr 2005 hat sich enterability als Teilprojekt einer europäischen EQUAL-Entwicklungspartnerschaft angeschlossen, die vom Träger iq consult e.V. getragen wird. Teil des Austausches in der Entwicklungspartnerschaft ist die Festlegung von „Beratungsqualitätsstandards für zielgruppenspezifische Beratungen im Gründungsprozess.

Die im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen enterability und der Entwicklungspartnerschaft Enterprise GI EQUAL geplanten und entwickelten Innovationen (vgl. auch Innovationskapitel im Jahresbericht 2004) sind im 4-Phasen-Modell des Gründungsbegleitungsprozesses beschrieben.

Folgende Merkmale und Kriterien wurden von enterability erarbeitet:

Vier-Phasen-Modell des Gründungsbegleitprozesse¹⁰

Das Begleitsystem ist modular aufgebaut und reicht vom Erstgespräch über das Profiling bis zur Nachgründungsunterstützung (Coaching) und bildet damit eine Prozesskette, die bedarfsorientiert und individuell an die/den jeweilige/n Gründer/in angepasst wird. Hierzu gehört ein breites Spektrum an Seminaren, individuellen Beratungsphasen, Mentoring wie auch die Eröffnung des Zugangs zu Startkapital. Durch EP-interne Kooperationsstrukturen wie auch Kooperationen mit EP-externen Dritten wird dieses Angebotsspektrum abgedeckt.

Dieser gesamte Prozess der Gründungsbegleitung wie auch ggf. die Ergebnisse in Form des Gründungskonzeptes, des Businessplans, wird im Gründerinnenpass bzw. Gründerpass dokumentiert (Dokumentationssystem), um einerseits nach außen zu verdeutlichen, was die Gründungsperson an Qualifikationen mitbringt bzw. erworben hat. Andererseits fungiert er intern als Steuerungsinstrument: jede/r weiß, wo die Gründungsperson steht.

Eine integrierte Gründungsbegleitung unterscheidet sich von anderen Gründungsbegleitungskonzepten dadurch, dass sie in allen Phasen der Unterstützung ¹¹ (Orientierung/Profiling; Qualifizierung/Planungsphase; Startphase; Stabilisierung/Wachstumsphase) den einzelnen Menschen, dessen individuellen Bedarf und die persönliche Begleitung in den Vordergrund stellt.

Exakt beschrieben wurden bis heute von den beteiligten Beratungsstellen die phasenunabhängigen Voraussetzungen für Beratungen; im weiteren werden in Tabellenform zusammengetragen, welche Anforderungen an die Berater/innen (Aufstellung 1) und an die Organisation (Aufstellung 2) in welcher Phase als grundlegend und qualitätsleitend aufgenommen wurden. Bei der Betrachtung der Anforderungen an die Berater/innen, die es mit Menschen mit Schwerbehinderung als Klientel zu tun haben, wurde im Einzelnen herausgearbeitet, welches Wissen sie genau für diese Zielgruppe mitbringen müssen; es wird sowohl unterschieden in die Kompetenzen, die phasenunabhängig

¹⁰ Ebenso wurde das Vier-Phasen-Modell des Gründungsbegleitprozesses zwischen den EQUAL-Entwicklungspartnerschaften aus dem Themenbereich Unternehmergeist als ein nationaler „Standard“ abgestimmt und kommuniziert, um hierfür gemeinsam Instrumente und Methoden zur Qualitätssicherung entwickeln zu können. Diese Ergebnisse wurden darüber hinaus im Rahmen der transnationalen Partnerschaft eingebracht und abgestimmt.

¹¹ Die Phasenbezeichnung hat sich in der Auseinandersetzung mit anderen Gründungsberatungsstellen nur unwesentlich verändert und angepasst.

angeboten und vorhanden sein müssen, als auch bezogen auf die vier Phasen.

Eine weitere Differenzierung wird nach den Kriterien Inhaltliche/Wissenskompetenz, Beratungskompetenz sowie Aktions- und Netzwerkkompetenz vorgenommen.

Tabelle 2: Berater/innen-Kompetenz

Phasenunabhängige/ - übergreifende Anforderungen	Inhaltliche Kompetenz / Wissen	Beratungskompetenz	Aktions- / Netzwerkkompetenz
	Wissen um behindertenspezifische soziale und psychische Besonderheiten	Professioneller Umgang mit behinderten Menschen. Notwendigkeit der Thematisierung der Behinderung mit all ihren Nachteilen und Chancen in allen Phasen	Gebärdensprachdolmetscher einbinden/nutzen
	Wissen um spezielle behindertenspezifische Fördermöglichkeiten	Empowerment	Hohe Mobilität (Auto)
	Medizinische und rechtliche Grundlagen		Vernetzung mit unterstützenden Institutionen im Bereich Behindertenförderung
	Erfahrungen / Affinität mit der Zielgruppe		
Profiling-Phase	Inhaltliche Kompetenz	Beratungskompetenz	Aktions- / Netzwerkkompetenz
		Sensibilität für besondere Situation, die sich aus der Behinderung ergeben	Gute Kontakte zur „Szene“ / Behörden (Multiplikatoren / Vermittler)
		Professioneller, glaubwürdiger Umgang mit Behinderung	
		angemessene behinderungsspezifische Profiling-Methoden (Einzel- und Gruppenassessments / Gesprächssituation)	
		Behindertenspezifische „Belastungstests“	
Planungs- und Qualifizierungsphase	Inhaltliche Kompetenz	Beratungskompetenz	Aktions- / Netzwerkkompetenz
		Berücksichtigung von Chancen und Beeinträchtigungen der Behinderung	behindertenspezifische Finanzierungszugänge
		Gendermainstreaming	Vernetzung mit unterstützenden Institutionen im Bereich Behindertenförderung
Startphase	Inhaltliche Kompetenz	Beratungskompetenz	Aktions- / Netzwerkkompetenz
	Wissen um die besonderen behinderungsbedingten Schwierigkeiten (bspw. Selbstdarstellung)		Verbindlicher Wissenstransfer durch aktives Netzwerk

			Barrierefreier/ -armer Internetzugang mit Verweis auf Angebotsstruktur
Stabilisierungs- und Wachstumsphase	Inhaltliche Kompetenz	Beratungskompetenz	Aktions- / Netzwerkkompetenz
	Wissen um die besonderen behinderungsbedingten Schwierigkeiten (bspw. bei Konfliktbewältigung)	Erweiterung des peer-counselling / support, Ideenentwicklung, Gegenseitige Unterstützung von Menschen mit Behinderung	Stabilisierung, Kontakthaltung, Krisenmanagement und Begleitung durch Mikrofinanzierung

Es wird eine behinderungsspezifische Beratung neu angeboten, d.h. gründungsrelevante Beeinträchtigungen durch Behinderung und Bewältigungsstrategien in Abhängigkeit von der Behinderungsart (Gehörlosigkeit, Sehbehinderung, psychische B., körperliche B.) werden thematisiert und bei der Entscheidung zur Gründung und bei der weiteren Planung als ein grundlegendes Kriterium einbezogen. Die Beratungen sind auf den einzelnen schwerbehinderten Menschen ausgerichtet und ein/eine Berater/in arbeitet konstant mit einer/einem Gründungswilligen. Die Gründungsinteressierten arbeiten zwischen den Beratungsgesprächen selbständig an ihren Businessplänen weiter. Prinzip des Beratungsprozesses ist, dass der Businessplan selbständig und in Eigenregie erarbeitet wird, aber jede informative, unterstützende und technische Hilfe geboten wird.

Als Erfolgsfaktoren für die Beratung werden die folgenden durch die Berater/innen genannt:

- Individuelle Beratung
- Konfrontation (mit Fragen zur Belastbarkeit, zu den persönlichen Erfahrungen im Arbeitsleben, zum persönlichen Umgang mit Stresssituationen, etc.)
- Zielgruppen-Wissen (bspw. Wissen zu Arbeitsassistenz, Wissen und Erfahrungen in der Arbeit mit schwerbehinderten Menschen, Kenntnisse der regionalen Angebote für schwerbehinderte Menschen, etc.)
- Transparenz für den /die potentielle/n Gründer/in (bzgl. der Herausforderung einer Existenzgründung, der erhältlichen Unterstützung, den vorhandenen Informationsangeboten, etc.).

Die Gründer/innen selbst nennen die individuelle Beratung und das Fachwissen als die entscheidenden Qualitätskriterien (vgl. Aussagen in den Interviews, Jahresbericht 2005).

Tabelle 3: Organisationsanforderungen

Phasenunabhängige / -übergreifende Anforderung	Qualifizierungsangebot	Angebotsstruktur	Infrastruktur / Räumlichkeiten
	Barrierefreiheit	Barrierefreiheit	Barrierefreiheit (technisch, räumlich, strukturell)
	spezielle Seminare nur für Menschen mit Behinderung	"geschützter Raum"	Beratungsraum, der es erlaubt, ungestört vertrauliche und persönliche Gespräche zu führen ("geschützter Raum")
	mehr zeitliche Ressourcen	Gute Kontakte zu Behörden, zu Multiplikatoren, zu Vermittlern in der Arbeitsagentur, zu Ansprechpartnern für Fragen zum Thema Schwerbehinderung vor Ort	mehr zeitliche Ressourcen
		ggf. Auto wegen Mobilität der Beratung	Mobilität der Berater/innen
Profiling-Phase	Qualifizierungsangebot	Angebotsstruktur	Infrastruktur / Räumlichkeiten
		Sensibilität für besondere Situation, die sich aus der Behinderung ergibt	Gute Kontakte zu Behörden, zu Multiplikatoren, zu Vermittlern in der Arbeitsagentur, zu Ansprechpartnern für Fragen zum Thema Schwerbehinderung vor Ort
		professioneller, glaubwürdiger Umgang mit Behinderung	Mobilität der Berater/innen
		angemessene behinderungsspezifische Profiling-Methoden (Einzel- und Gruppenassessments / Gesprächssituation)	
		Behindertenspezifische „Belastungstests“	
Planungs- und Qualifizierungsphase	Qualifizierungsangebot	Angebotsstruktur	Infrastruktur / Räumlichkeiten
		Finanzierungszugänge	Mobilität der Berater/innen
		Zugang zu behindertenspezifischen Förderungen/ technische Arbeitshilfe; Arbeitsassistenz etc.	
Startphase	Qualifizierungsangebot	Angebotsstruktur	Infrastruktur / Räumlichkeiten
	Besondere Angebote im Bereich Selbstdarstellung/ Verkaufstraining	Regelmäßige Reflektion über Verarbeitung der besonderen Belastung (behinderungsbedingte Einschränkungen)	Besonders hohe zeitliche Flexibilität bei der Gestaltung des Begleitangebots (Krisenmanagement)

		Hilfe bei der Implementierung (z.B. behindertenspezifische technische Hilfsmittel)	Mobilität der Berater/innen
		Bereitstellung bzw. Sicherstellung angemessener Organisationsstrukturen zur Bereitstellung von Mikrokrediten	
Stabilisierungs- und Wachstumsphase	Qualifizierungsangebot	Angebotsstruktur	Infrastruktur / Räumlichkeiten
	Besondere Angebote im Bereich Krisenmanagement und Problembewältigung	Begleitende Unterstützung beim Unternehmensaufbau unter besonderer Berücksichtigung behindertenspezifischer Problemstellungen	Besonders hohe zeitliche Flexibilität bei der Gestaltung d. Begleitangebots (Krisenmanagement)
			Mobilität der Berater/innen

Die Gründungsberatung wird individuell angepasst und äußerst gründlich durchgeführt; damit soll abgesichert werden, dass tragfähige, auf das Individuum zugeschnittene Existenzgründungen entstehen können. Dazu müssen die Organisationsstruktur und das Angebot passen. Barrierefreiheit ist die unabdingbare Forderung an die Räumlichkeiten. In allen Phasen soll das Begleitungsangebot zeitlich variabel gestaltbar sein – d.h. auch bei der Stabilisierungs- und Wachstumsphase, wenn Krisenmanagement gefragt ist. enterability setzt dies bspw. auch durch Vor-Ort-Besuche um. Das Kooperationsnetz (vgl. Kap. 4) muss zur Zielgruppe passend aufgebaut und gepflegt werden. Insgesamt muss die Organisation in ihrem Angebot die spezifischen Bedürfnisse widerspiegeln und aktiv vorhalten, nicht nur reagieren können.

Einige der Beratenen kritisieren die Ausführlichkeit der Beratung und vergleichen dabei das Angebot von enterability mit Gründungsberatungen in Berlin, die nicht zielgruppenspezifisch sind. Angesichts der Vielfalt an Beratungsmöglichkeiten zur Existenzgründung in Berlin – die allerdings sehr unterschiedliche Qualität aufweisen und da die notwendigen „Fachkundlichen Stellungnahmen“, die für die Transferstellen benötigt werden, auch sehr einfach und kostengünstig zu erhalten sind – macht enterability vom Erstkontakt an publik, dass nur Klienten/innen, die eine Zielvereinbarung unterzeichnet haben und ihren Businessplan mithilfe der Berater/innen selbst erstellt haben, eine solche Stellungnahme erhalten.

Der Prozess bei enterability ist zeitungsfassender angelegt und verlangt eine gründliche Erarbeitung eines Businessplanes. Die individuelle Einzelberatung ist das zentrale Werkzeug und Angebot von

enterability. Die Intensität, die Länge und Anzahl der Beratungen sind individuell von den Klient/innen bestimmt und daher von ihnen abhängig. Klient/in und Berater/in treffen sich mindestens alle drei Wochen, häufigere Termine sind eher die Regel und werden individuell ausgehandelt, was das folgende Zitat des Projektleiters bei einer Einführungsveranstaltung illustriert: „...das Tempo bestimmen Sie!..“.

In der Regel sind sechs bis neun Monate, in Einzelfällen bis zu einem Jahr, notwendig: keine Gründung wurde bis jetzt innerhalb eines kürzeren Zeitraumes als drei Monate realisiert.

Alle Gründungswilligen beschreiten einen Weg, der für sie Neuland ist, daher legt enterability Wert darauf und betont dies in der Auftaktveranstaltung wie auch in den Erstgesprächen, dass sich die potentiellen Gründer/innen Zeit nehmen, weder sich noch die Berater/innen unter Druck setzen, sondern die Planung sorgfältig angehen. Insbesondere zu Zeiten während des dreijährigen Projektverlaufes in denen durch anstehende Gesetzesveränderungen der Handlungsdruck entstanden ist, machte sich die auch darin bemerkbar, dass Personen ohne die ausdrückliche Unterstützung und Befürwortung durch enterability den Gründungsschritt getätigt haben.

Nach drei Monaten wird gemeinsam eine Zwischenbilanz gezogen und nach sechs Monaten fällt die Entscheidung, ob das Gründungsvorhaben weiter verfolgt werden soll, wenn bis zu diesem Zeitpunkt noch Zweifel bestehen. Auch nach sechs Monaten werden die Personen weiter betreut, falls es sich um eine realistisch umsetzbare Gründungsidee handelt.

Bisher wurden 41 Personen länger als sechs Monate beraten. Trotz der „langen“ Beratungsdauer war am Ende nicht immer eine Gründung das Resultat. Eine der länger als sechs Monate beratenen Personen bspw. hat eine Arbeitsstelle gefunden (weitere Personen bereits früher). Ergebnis des längeren Beratungsprozesses kann aber auch die Erkenntnis sein, dass keine Gründung die richtige persönliche Entscheidung ist.

Die Gründungsinteressierten arbeiten zwischen den Beratungsgesprächen selbständig an ihren Businessplänen. Prinzip ist, dass der Businessplan selbständig und in Eigenregie erarbeitet werden muss. Jede technische und informative Hilfe wird geboten. Die Ausführungsaufgabe verbleibt bei der/dem Gründer/in. Nur von dieser Konzeption her lässt sich erklären, dass viele der Gründungsinteressierten mehrere Monate in Beratungsgesprächen sind, letztlich aber nicht gründen. In Absprache mit dem Integrationsamt wurde diese Vorgehensweise gewählt: Aufgabe von enterability ist die Verhinderung von nicht tragfähigen Gründungen genauso wie die Unterstützung von tragfähigen

Gründungen auf der Basis einer gemeinsamen fundierten Entscheidung.

Schlussfolgerungen zu den Besonderheiten und Qualitäten des Beratungskonzeptes durch enterability

Das besondere Angebot von enterability umfasst dabei auf der strukturell/organisatorischen als auch auf der individuellen Ebene folgende Bestandteile:

- Die Behinderung wird jederzeit offen thematisiert und als der Faktor berücksichtigt, der die Gründung in vielfältiger Art und Weise beeinflussen kann.
- Alle Auswirkungen und Konsequenzen für das geplante Geschäftsvorhaben werden analysiert und gemeinsam mit den Berater/innen werden Lösungen gesucht.
- Barrierefreiheit bei der Beratung (bspw. Gebärdensprachdolmetscher)
- Der Anteil an Einzel-Beratung im Vergleich zu Gruppenangeboten (Seminaren) ist sehr hoch (in Einzelfällen behinderungsbedingt bis zu 100 Prozent)
- (Qualifizierungs-)Seminare exklusiv für die Zielgruppe schwerbehinderter Gründer/innen
- Informationen zu speziellen Förderungen für Menschen mit Schwerbehinderung
- Zugang zu Finanzierungen speziell für schwerbehinderte Gründer/innen

All diese Angebote und Unterstützungsleistungen tragen zur ständigen Kompetenzentwicklung der potentiellen Existenzgründer/innen bei. Ziel ist die Stärkung der Gründer/in.

enterability bietet:

- klassische Gründungsbegleitung (betriebswirtschaftliches Wissen, Gründungs-Know-how, Microfinanzierung etc.)
- besondere Angebote für Menschen mit Schwerbehinderung im Sinne des Nachteilsausgleichs
- ein hohes Maß an Flexibilität und Engagement und vor allem die Bereitschaft, mit den Kundinnen und Kunden ungewöhnliche Wege zu gehen (bereitgestellt durch die Berater oder Beraterinnen).
- Berater/innen verfügen über eine Kombination aus betriebswirtschaftlichen, behindertenspezifischen und soziokulturellen Kenntnissen
- engen Kontakt mit dem Integrationsamt, und genießt daher hohe Akzeptanz und Vertrauen bei der Zielgruppe und den Kooperationspartner/innen (vgl. Kap. 5)

- ein stabiles Netz von Kooperationspartner/innen (vgl. Kap. 5)
- die „Informationen“, die eine Beratungseinrichtung erhält und damit vorhält für die Gründer/innen. Diese Informationen sind für die einzelne Gründer/in nicht selbst erzielbar (bspw. Ratings der Banken erhalten nur Institutionen), sie bestimmen aber den Erfolg, bspw. bei der Kreditvergabe mit (vgl. Kap. 4).

Dadurch wird enterability zum Mediator und Moderator. Die Phasen stellen unterschiedliche Anforderungen an die Berater oder die Beraterin. Gründungen aus Arbeitslosigkeit erfordern besondere Sorgfalt und Kenntnisse - Unterstützung von Gründungen von Menschen mit Behinderungen aus der Arbeitslosigkeit erfordert dies in besonderem Maße, denn das persönliche „gesundheitliche“ Risiko der Gründer/innen ist zu berücksichtigen. Dem „kostspieligen Herumreichen“ und „zeitfressendem Weiterleiten“ von potentiellen Gründer/innen zu verschiedensten spezialisierten Anbietern von Beratung ist durch das „Qualitätsmodell aus einer Hand“ von enterability ein Ende gesetzt.

4 Finanzierung und Unterstützung bei Kapitalbedarf – Pluspunkt: Nutzung von unkonventionellen und konventionellen Finanzierungsmodellen

enterability vermittelt für aussichtreiche Geschäftsvorhaben Gründungsdarlehen und klärt dabei über Mikrofinanzierungsmodelle auf, von denen die wenigsten Gründer/innen Kenntnisse haben. Die Themen "Startkapital" und "Finanzierung der Geschäftsidee" sind Inhalt der ersten Fragen, die die Gründungswilligen stellen. Die Fragen zur „Finanzierung“ der Selbständigkeit umfassen jedoch nicht nur Fragen nach dem notwendigen Startkapital, sondern auch die Frage nach der Unterstützung bei der Beantragung der arbeitsmarktpolitischen Instrumente. Viele der Gründungsinteressierten sind verunsichert, welche Förderungsmöglichkeiten für sie persönlich zutreffen und wie sie eine fundierte Wahl, falls sie eine haben, treffen können. Die Informationen, die sie selbst zusammen getragen haben oder erhalten haben, erscheinen oft widersprüchlich.

Auch wenn den Gründungswilligen grundsätzlich alle Finanzierungsinstrumente und Kreditwege zur Verfügung stehen, haben sie häufig Probleme bei der Beantragung und Durchsetzung von Finanzierungen (die Vorurteile gegenüber der Leistungsfähigkeit von Menschen mit Schwerbehinderung kommen hier zum Tragen) und wollen die Kenntnisse und das Know-how von enterability nutzen. Allen Gründer/innen werden bspw. Rechenbeispiele zu Tilgungssätzen vorgeführt, so dass Zahlen schnell ihre „abschreckenden Effekte“ verlieren, wenn sie an konkreten monatlichen Beträgen erläutert werden. Die Aufmerksamkeit richtet sich auf die Kooperationsbeziehungen zu verschiedenen Banken, die Darstellungen und Erklärungen wie Zuschüsse vergeben werden und welche spezifischen Förderungen mobilisiert werden können: Informationen, die die Gründungswilligen benötigen um fundierte Entscheidungen treffen zu können.

Im dreijährigen Verlauf wurden ab dem Jahr 2005 verstärkt bereits in der Einführungsveranstaltung Fragen der Finanzierung mit den Gründungswilligen thematisiert. enterability wirbt einerseits mit seinem Wissen und seinen Kooperationsbeziehungen zu den Darlehens- und Zuschussgebern¹² und andererseits klärt es fundiert auf.

¹² enterability bietet: Informationen zu speziellen Förderungen für Menschen mit Schwerbehinderung; einen Zugang zu Darlehen vom Integrationsamt speziell für schwerbehinderte Gründer; gute Kontakte zu vielen Institutionen, die besondere Angebote für die Menschen mit Schwerbehinderung bieten (beispielsweise Finanzierungshilfen für spezielle Qualifizierungen - vgl. www.enterability.de).

Die wichtigsten Finanzpartner für das „Startkapital“ werden allen Gründungswilligen vorgestellt und ihre Angebote erläutert. Dazu zählen:

- Berliner Volksbank
- GLS - Bank
- Deutsche Mikrofinanz-Institut (DMI)
- KfW und Prinzip der Hausbanken
- Integrationsamt Berlin
- Stiftungen, bspw. Arbeit für Behinderte

Die Angebote¹³ aus dem Jahr 2004, als enterability besonders mit dem Darlehen des Integrationsamtes und dem Mikrofinanzfonds, dem gemeinsames Startprodukt zwischen Integrationsamt, GLS-Bank und iq consult e.V., geworben hatte, konnten in den Folgejahren ausgeweitet werden.

Ungefähr Zweidrittel der Gründungswilligen melden zu Beginn der Beratung bei enterability Kreditbedarf an und die Finanzierung ihrer Geschäftsidee ist ein primäres Anliegen. Von den 81 Gründer/innen haben 37 Personen (29,9%) fremdes Kapital benötigt. Der Anteil, derjenigen, die den Kapitalbedarf privat mobilisieren konnten, lag bei 21 Personen (56,7%). Der Kapitalbedarf schwankte zwischen 2.500 Euro und 120.000 Euro. Die öffentlichen Fördermittel wie Überbückungsgeld, Ich-AG, Einstiegsgeld, Gründungszuschuss wurden zur Finanzierung benötigt und genutzt. Die Gründerinnen und Gründer haben häufig Probleme bei der Beantragung und Durchsetzung dieser öffentlichen Finanzierung und benötigten die Kenntnisse und das Know-how von enterability zur Beantragung (s.o.). Der Bedarf der Gründungswilligen bei enterability entspricht dabei den allgemeinen Erkenntnissen, die inzwischen zu „Solo-Unternehmen“ und Gründungen aus der Arbeitslosigkeit vorliegen: 1. Dienstleister haben oft einen sehr geringen Kapitalbedarf, 2. Finanzierungen aus dem persönlichen Umfeld sind

¹³ Ausgangslage: Das Integrationsamt hat die Möglichkeit zur Unterstützung schwerbehinderter Existenzgründer Darlehen zu gewähren (nach § 21 SchwbAV). Diese Möglichkeit wurde in der Vergangenheit regelmäßig genutzt. Die Erfahrungen mit diesem Förderinstrument waren in Berlin jedoch ambivalent. Die wichtigsten Probleme:

- Ein sehr hoher Prozentsatz der geförderten Gründer konnte sich nicht nachhaltig am Markt behaupten und musste innerhalb der ersten Jahre Insolvenz anmelden. Die Folge war häufig eine langfristige Überschuldung der Gründer/innen.
- Voraussetzung für die Gewährung dieses Darlehens war es, dass die Eigen- oder Fremdmittel den vom Integrationsamt gewährten Darlehensbetrag übersteigen mussten. Mittellose Gründer/innen; d.h. arbeitslose schwerbehinderte Gründer/innen waren dadurch von der Darlehensgewährung faktisch ausgeschlossen. Diese Faktenlage auf Seiten des Integrationsamtes führten zu dem besonderen Kreditsicherungsmodell für enterability. (vgl. www.enterability.de)

möglich 3. Gebrauchte Ausrüstungen sind vorhanden oder werden geliehen 4. Finanziert wird über private Kreditkarten, private Bankkredite oder Leasing (vgl. DMI, Informationsmappe).

Behinderungsspezifischen Förderungen

enterability unterstützt die Gründer/innen bei der Beantragung von Arbeitsassistenten, bei der Beantragung von Förderung für die behindertengerechte Arbeitsplatzausstattungen und technische Hilfen – eine Unterstützung, die insbesondere für Menschen mit einer Seh- oder Hörschwäche sowie für Menschen mit Körperbehinderungen interessant ist, aber auch welche Bedingungen an Arbeitsassistenten geknüpft sind, wird detailliert nachgefragt und dann erläutert.

Die Kooperation mit Stiftungen (vgl. Kap. 4) erleichtert es in Einzelfällen, Zuschüsse zu erhalten, um bspw. zusätzliche Qualifizierungen und Schulungen „unbürokratisch“ zu organisieren.

Ermittlung des Finanzbedarfes

Im Laufe des Beratungsprozesses erstellt der/die Existenzgründer/in einen Businessplan. Dieser Businessplan wird von einem/einer Gutachter/in geprüft und er/sie schlägt den passenden Kredit vor. Möglich sind Bankkredite, Kredite des DMI und nachrangig Darlehen des Integrationsamtes.

Im Modellprojekt enterability ist für die Finanzierung von Gründungsvorhaben nach Vertrag und Absprache mit dem Integrationsamt das Prinzip der Nachrangigkeit¹⁴ bezüglich des Darlehens von Seiten des Integrationsamtes bestimmend, d.h. die Gründer/innen werden unterstützt, zunächst auf dem freien Kapitalmarkt bei Banken oder durch Privatkredite Geld zu akquirieren. Erst bei negativen Voten dieser Geldgeber tritt die Darlehensmöglichkeit und Kreditvergabe durch das Integrationsamt als alternative Finanzierungsform auf¹⁵.

Vorrangig Bankkredite: Volksbank

Wenn ein Geschäftsvorhaben bankenfähig ist, wird ein Kredit bei der Berliner Volksbank beantragt.

¹⁴ Nachrangig heißt, das Integrationsamt fördert nur dann, wenn die Antragsteller/in die nötigen Mittel nicht selbst aufbringen können. Bevor eine finanzielle Förderung (Darlehen) durch das Integrationsamt vergeben werden kann, muss zunächst geprüft werden, ob der Kapitalbedarf neben Eigenmitteln durch zinsverbilligte öffentliche Förderdarlehen, etwa aus öffentlichen Förderprogrammen gedeckt werden kann (vgl. auch KVJS-Ratgeber, Existenzgründung und Existenzhaltung für schwerbehinderte Menschen, S.10.)

¹⁵ Aufgrund der „neuen und angepassten“ Möglichkeiten für Kredite (s.u.) ist der Vergabebeirat im Jahr 2005 und 2006 nicht mehr benötigt worden (siehe S.32)

enterability unterstützt Gründungsinteressierte bei der Zusammenstellung der Unterlagen. Hier werden die Businesspläne eingereicht, wobei die wesentlichen Vorprüfungsverfahren im Rahmen von enterability bzw. iq consult e.V. durchgeführt werden, so dass sich der Prüfaufwand der Bank deutlich reduziert – dies ist die notwendige Grundlage der Kooperation. Dieses Kooperationsmodell dient enterability momentan als Ausgangspunkt für die Weiterentwicklung im Hinblick auf Verhandlungen mit weiteren Banken. In dem Kooperationsvertrag mit der Berliner Volksbank sind folgende Eckpunkte geregelt:

- Vorbereitung der Gründungsinteressierten durch enterability (Profiling, Qualifizierung/ Beratung)
- Vorfilterung / Gutachten auf Basis der Kreditentscheidungsgrundlagen
- Kreditentscheidung durch Volksbank (dabei werden Kredite auch bei geringem Kapitalbedarf vergeben)
- Vorbereitung des Prozesses der Kreditvergabe an Gründer/innen ohne bankübliche Sicherheiten
- Angebot aller Produkte der KfW zusätzlich zu den eigenen Produkten der Volksbank

Durch die direkte Kooperation mit der Volksbank Berlin werden die Businesspläne der Gründer/innen als qualitativ hochwertig eingeschätzt und „bevorzugt“ behandelt.

Kooperation mit dem DMI: Mikrokredite des DMI

Das Deutsche Mikrofinanz Institut (DMI) vergibt an Existenzgründer und -gründerinnen aus benachteiligten Lebenslagen Mikrokredite in Höhe von bis zu 15.000 Euro. Die Kredite werden nicht zentral durch das DMI bearbeitet, sondern von "akkreditierten Mikrofinanzierern", welche die Gründungsinteressierten beraten und begleiten. Zwischen dem DMI und enterability besteht eine enge Kooperationsbeziehung, ein Berater von enterability arbeitet dort, ist als Mikrofinanzierer akkreditiert und entscheidet über die Kreditvergabe. enterability gehört zu den von diesem Institut anerkannten Begleitsystemen. Voraussetzung für die Kreditvergabe ist die Vorbereitung des Unternehmenskonzeptes in Zusammenarbeit mit enterability. In einem Kooperationsvertrag mit dem Deutschen Mikro Finanz Institut sind folgende Eckpunkte geregelt:

1. Voraussetzung für die Kreditvergabe ist die Vorbereitung des Unternehmenskonzeptes in Zusammenarbeit mit enterability.
2. Durch die direkte Kooperation mit der GLS-Bank können die Mikrokredite schnell verabreicht werden.

3. Coaching und Begleitung während der Stabilisierungs- und Wachstumsphase sind Bedingung für die positive Kreditentscheidung.

Darlehen des Integrationsamtes – Das Modell der Kreditbesicherung durch den GLS-Fonds für neue Arbeit

Um auch den Gründungswilligen, deren Kreditantrag abgelehnt wurde, die Möglichkeit zu geben mit Hilfe eines Darlehens des Integrationsamtes eine Existenz aufzubauen und um die Tragfähigkeit der Gründungskonzepte zu sichern, wurde eine Kooperation vereinbart. Vertragspartner sind enterability das Integrationsamt Berlin und die GLS-Gemeinschaftsbank. Der/die Gründungswillige, deren Kreditantrag von den Banken abgelehnt wurde, - stellt die Geschäftsidee dem enterability-Vergabebeirat vor. Der Vergabebeirat setzt sich aus ehrenamtlich agierenden Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens zusammen. Die Mitglieder stammen z.B. aus Integrations- und Wirtschaftsförderungsämtern, der freien Wirtschaft, freien Unternehmensberatungen, Kreditinstituten und Institutionen, die im Feld der Behinderten- und Arbeitsmarktpolitik tätig sind. Der Vergabebeirat spricht, wenn er von der Tragfähigkeit des Konzeptes überzeugt ist, eine Empfehlung über die Gewährung eines Darlehens bis zur Höhe von 15.000 Euro durch das Integrationsamt aus. Das Integrationsamt gewährt dann in der Regel ein zweckgebundenes Darlehen an die Existenz-Gründer/in¹⁶. Der GLS-Fonds stellt für die Darlehen eine Kreditsicherheit gegenüber dem Integrationsamt.

Kommt der/die Gründer/in den Tilgungsverpflichtungen nicht nach, ist das Integrationsamt berechtigt, die restlichen Forderungen aus dem Darlehenvertrag zu Lasten des als Sicherheit verpfändeten Guthabens des GLS-Fonds zu verlangen. In diesem Fall gehen die Forderung auf den GLS-Fonds über.

Während der Vergabebeirat zu Beginn des Modellprojektes benötigt wurde, um über die finanzielle Unterstützung beim Startentscheid zu beraten, konnte in der letzten Phase des Modellprojektes auf diese besondere Unterstützung verzichtet werden. Die Kooperation mit Banken, die Weiterentwicklung

¹⁶ Die Mittel des Integrationsamtskredites sind zweckgebunden; d.h. es müssen konkret Mittel bspw. für einen Computer beantragt werden. Die Realitäten bei der Gründung widersprechen dagegen oft der Zuschuss- und Förderungslogik des Integrationsamtes, denn mit Verwendungsnachweisen zu hantieren, fällt Gründer/innen schwerer, denn die Logik des Zuschussrechtes und der Gebundenheit von Verwendungsnachweisen entspricht nicht dem allgemeinen Geschäftsgebaren.

des Mikrofinanzgeschehens, vor allen Dingen die zunehmende Sensibilisierung für „Kleinkredite“ bei allen Finanzpartnern, haben die generellen Zugangsmöglichkeiten zu „Startkapital“ erweitert (vgl. Kap. 6).

enterability trägt durch die Begleitung in der Stabilisierungs- und Wachstumsphase dazu bei, dass die „Startkapitalgeber“ ihr Risiko verringert sehen: enterability prüft die sachgemäße Mittelverwendung und beobachtet die Unternehmensentwicklung.

enterability berät Gründerinnen und Gründer zudem bei neuen Planungsvorhaben und bei der Bewältigung von Krisensituationen, um z.B. Kreditausfallrisiken zu reduzieren. Vor einer Kreditaufnahme erstellt enterability eine Kurzeinschätzung der Erfolgsaussichten.

5 Das Kooperationsnetzwerk von enterability

Die wichtigsten Kooperationspartner seit Beginn des Modellprojektes enterability sind:

- das Integrationsamt,
- die lokalen Agenturen für Arbeit und die JobCenter,
- Aktion Mensch
- die Integrationsfachdienste,
- die Existenzgründungsabteilung der Berliner Volksbank,
- die GLS Gemeinschaftsbank
- Stiftungen (Veolia Stiftung, „Arbeit für Behinderte“)

Außerhalb Berlins und durch die Einbindung als Teilprojekt in eine Entwicklungspartnerschaft der Gemeinschaftsinitiative EQUAL wurde folgender Partner hinzugewonnen:

- Go! unlimited (Entwicklungspartnerschaft in NRW)

Die Bedeutung eines Kooperationsnetzwerkes wurde mithilfe der push – (Informationen und Wissen wird zu den Partnern geliefert) und pull-Aufgabe¹⁷ in einem (Informationen und Wissen werden von den Partnern abgefordert) im Ersten Jahresbericht dargestellt. Die Anbahnung von Kontakten, der Aufbau, und die Verstärkung von Kooperationsbeziehungen sind eine gemeinsame Aufgabe iq consult e.V. und enterability; die jeweils inhaltliche Ausgestaltung projektspezifisch übernimmt das Projektberaterteam.

Bei den meisten Partnern hat enterability eher die Aufgabe, sie durch seine Aktivitäten zu innovativem Handeln anzuregen (push-Faktor) und das Netz weiterhin auszudehnen. Durch die Einbindung des Modellprojektes in die EQUAL-Entwicklungspartnerschaft des Trägers iq consult e.V. erweitert sich das lokale, aber auch das transnationale Netzwerk von enterability.

Im Verlauf des drei-jährigen Projektes konnte eine vertiefte Zusammenarbeit mit der zugleich auftraggebenden wie auch kooperierenden Institution – dem Integrationsamt - geschaffen werden. Die auf eine personengebundene Zusammenarbeit ausgerichtete Kooperation ertrug auch einen Wechsel in den Leitungsstrukturen vor Ort. Nach dem ersten Jahr Laufzeit des Projektes waren die Erfolgszahlen

¹⁷ Push- und Pull-Faktoren sind Begrifflichkeiten aus dem Vokabular den europäischen Gemeinschaftsinitiativen und beschreiben die Variablen die die Verbreitung von innovativem Wissen beeinflussen.

bereits so überzeugend, dass die Zusage zur dreijährigen Modellphase nicht mehr in Frage stand. Einer Weiterfinanzierung als „Regelprojekt“ durch das Integrationsamt steht die fehlende bundesgesetzliche Rechtsgrundlage entgegen.

Im Jahr 2005 waren größtenteils neue Ansprechpartner/innen in den lokalen JobCentern (Agenturen für Arbeit) dazu gekommen. Nicht überall verlief die Kooperationsanbahnung so schnell und reibungslos wie gewünscht – dies ist aber der Situation vor Ort geschuldet – auch im Jahr 2006 hat sich diese Situation nur in der Zusammenarbeit mit einzelnen der 12 in Berlin zuständigen Jobcentern geändert. Hürden, die kaum auszuräumen waren, sind verbunden mit der bundesdeutschen Reform der Arbeitsmarktpolitik - ein Paradigmenwechsel, der bis heute und damit 1 ½ Jahre später nicht im Sinne der Reform vollzogen wurde. Auf der Ebene der Regionaldirektion, der Ebene der Arbeitsagenturen wie auch seit Beginn des Jahres 2005 der Ebene der JobCenter finden Umstellungsprozesse statt, die diesen Paradigmenwechsel vollziehen sollen - in großen Teilen jedoch mit internen Veränderungen beschäftigt sind und es nur mit Mühe geschafft haben, den administrativen Teil des Wechsels der Zuständigkeit für ALG I und ALG II umzusetzen. Alle Jobcenter wurden und werden regelmäßig über das Konzept und Angebot von enterability informiert; in den stattfindenden Gesprächen wird das hohe Interesse sichtbar und die Hoffnung geäußert, dass sich die eigene Situation soweit normalisiert, dass eine konstante Zusammenarbeit gewährleistet werden kann. enterability hat von Anfang des Jahres 2005 an versucht bei den verschiedenen JobCentern Kooperationsbeziehungen aufzubauen bzw. zu erhalten, um ihren Klienten/innen die Unterstützung bei der Beantragung des Einstiegsgeldes zu erleichtern. Die Situation in den einzelnen JobCentern in Berlin hat sich aber sehr unterschiedlich in dieser Weise gestaltet, so dass nicht immer von „fundierte“ Kooperationsbeziehungen auszugehen war, dennoch sind die Qualität der Businesspläne überzeugend und die Sachbearbeiter/innen wissen das Angebot des Modellprojektes zu schätzen. Die Beratung durch enterability zu den verfügbaren Leistungen wird von allen als Pluspunkt betrachtet.

Kooperationspartner wie die JobCenter, Integrationsfachdienste und das Integrationsamt verweisen auf das Modellprojekt und ermöglichen dadurch einen einfacheren Zugang für die Zielgruppe. Das Modellprojekt musste teilweise im Jahr 2005 mit Wartelisten arbeiten, weil die Nachfragen nicht sofort bedient werden konnten.

Die Zusammenarbeit mit der Stiftung „Arbeit für Behinderte“, deren Ziel es ist, psychisch Behinderten die Integration ins Arbeitsleben zu erleichtern, ermöglichte es, Schulungen für Gründungswillige zu finanzieren.

Die Zusammenarbeit mit „Aktion Mensch“ führte zu finanziellen Förderungen für Personal und Öffentlichkeitsarbeit; die für die Aufgaben in der Stabilisierungs- und Wachstumsphase eingesetzt werden.

Weitere Partner in einem loseren Kooperationsverbund konnten durch die im Juni 2005 stattfindende erste bundesweite Fachtagung des Projektes gewonnen werden. Das Thema war: "Existenzgründungsberatung für Menschen mit Schwerbehinderung - Erfahrungen, Anforderungen und Perspektiven". Die Teilnehmer/innen aus Integrationsfachdiensten, Existenzgründungsberatungsstellen, aus den verschiedenen bundesdeutschen Integrationsämtern, Forschung, Experten/innen im Bereich Schwerbehinderung und soziale Dienstleistungen sowie aus der Politik (Bundesministerium, Arbeitsagenturen und Integrationsämter) haben mit großem Interesse die dargestellten Erfahrungen aus dem Modellprojekt aufgenommen.

Eine Diskussion über die Zukunft des Modellprojektes enterability und möglicher weiterer Nachahmungen unter verschiedenen Rahmenbedingungen ließ auf Kooperationsinteresse schließen. Das politische Interesse, auf der Fachtagung weitere positive Erfahrungen sammeln zu wollen, wurde deutlich (weitere Infos: http://www.enterability.de/download/fachtagung_ea_transkription.pdf).

Der Träger des Modellprojektes gibt im Zusammenhang mit seinem EQUAL-Entwicklungspartnerschaftsprojekt, in das auch enterability miteinbezogen ist, seit 2005 einen Newsletter heraus. Auch hier wird über das Modellprojekt enterability berichtet (vgl. Enterprise Newsletter, Ausgabe Nr. 4, August/September 2005) und die Kooperation zwischen den einzelnen Projekten des ganzen Verbundes des Trägers wird beschrieben. Go! Unlimited als Teilprojekt einer nordrhein-westfälischen Entwicklungspartnerschaft existiert seit Mitte 2005, deren Fokus liegt auf Akademiker/innen mit Schwerbehinderung wie auch auf der Kooperation mit traditionellen Einrichtungen zur beruflichen Rehabilitation um für das Thema Existenzgründung zu sensibilisieren. Im Rahmen von thematischen Workshops nehmen enterability und Go! Unlimited innerhalb der Gemeinschaftsinitiative EQUAL am Themenkomplex Existenzgründungen von benachteiligten Zielgruppen teil. Auch hier ist enterability Vorreiter und transferiert seine Erfahrungen in die anderen Regionen und Projekte (siehe Qualitätsstandards zur Beratung).

In seinem Kooperationsnetzwerk ist enterability Vordenker und einmalig in seinem Angebot für Menschen mit Behinderung. enterability streut seine vielfältigen Erfahrungen und Erkenntnisse im Kooperationsnetz und trägt so zur Verbreitung des Wissens und zur Standardisierung der Qualität von

Existenzgründungsberatung für Menschen mit Behinderung bei.

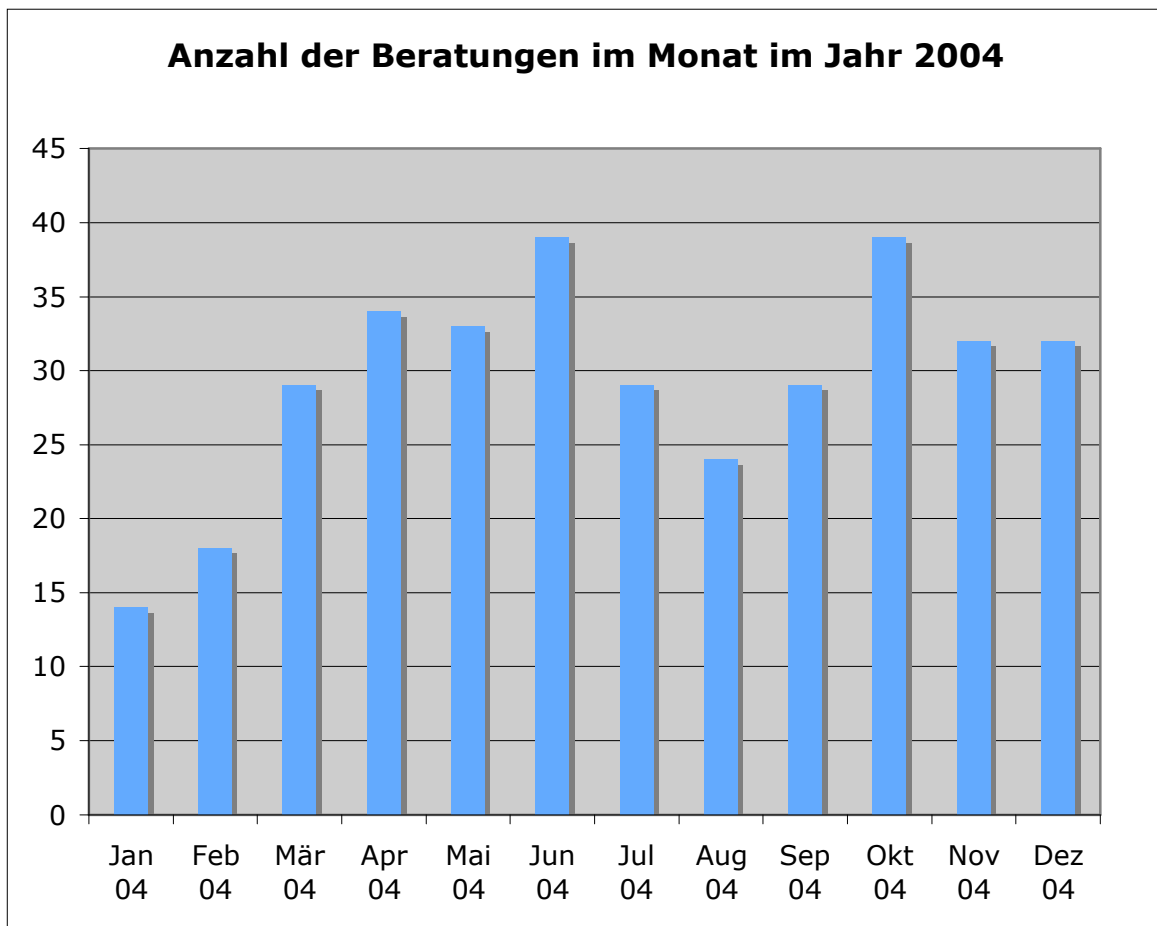
Spannend für die weitere Verbreitung des Konzeptes einer zielgruppenspezifischen Beratung für Existenzgründung ist die Frage der weiteren Unterstützung durch das Kooperationsnetz. Der Bedarf, die Notwendigkeit und die Qualität sind von allen Kooperationspartnern bestätigt. Ein Berater, eine Berater/in kann nicht alles alleine leisten – daher ist vernetztes Arbeiten unabdingbar.

6 Der nachgewiesene Bedarf an einem behinderungsspezifischen Beratungsangebot für Existenzgründung

In der dreijährigen Laufzeit wurden insgesamt 268 Gründungsinteressierte in den verschiedenen Phasen des Gründungsvorbereitung bzw. Entscheidung unterstützt¹⁸.

Die folgenden Schaubilder zeigen die Anzahl der Beratungen pro Monat seit 2004:

Abbildung 5: Beratungen im Jahr 2004



¹⁸ Das enterability-Team bestand 2004 aus zwei Beratern und einer Beraterin; seit 2006 arbeiten vier Berater/innen für enterability; denn der Umfang der Nachbetreuungen hat zugenommen. Ein Teil der Finanzierungssumme wird von Aktion Mensch gestellt.

Abbildung 6: Monatliche Beratungen im Jahr 2005

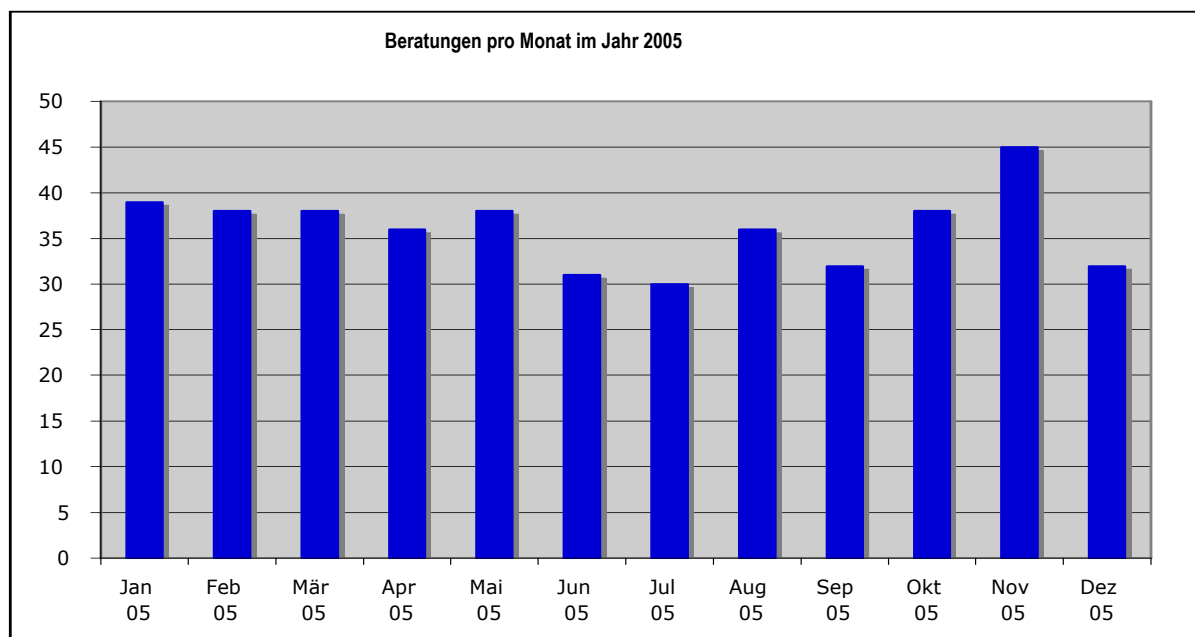
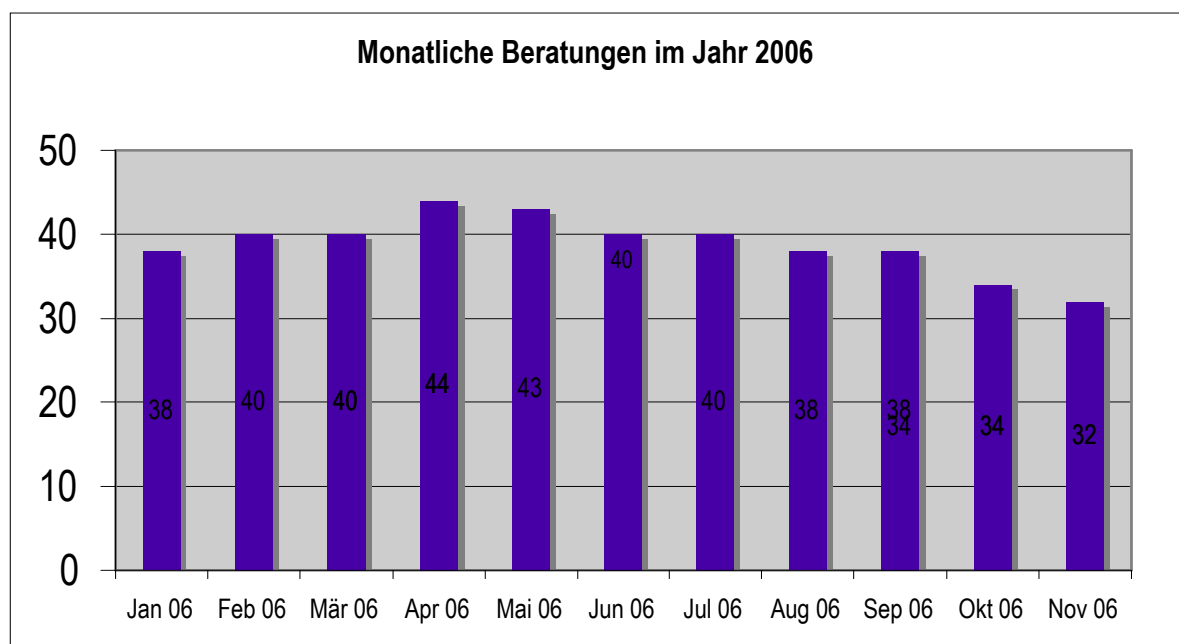


Abbildung 7: Monatliche Beratungen im Jahr 2006



Bereits nach fünf Monaten waren rund 30 Gründer/innen pro Monat in der Beratung; Ende des Jahres 2005 gab es einen absoluten Höhepunkt von 45 Personen. Dieser rapide Anstieg im Dezember war einer erneuten Veränderung der arbeitsmarktpolitischen Instrumente geschuldet (vgl. Kapitel 2). Vor Projektstart waren mindestens 20 Beratungen pro Monat geplant, um das Modellprojekt als notwendig zu dokumentieren; im Februar 2004 (Beginn) waren es sofort 18 Beratungen; im April 2004 bereits 34

Beratungen, dann mussten Wartelisten eingeführt werden und seit Januar 2005 sind konstant zwischen 35-40 Beratungen im Monat zu verzeichnen; die Wartezeiten - Problematik schwankt monatlich, aber die Beratungsstelle hält an dem zahlenmäßigen Umfang fest. Im Jahr 2006 blieb die Zahl relativ konstant; die Beratungsfälle schienen sich nun auf ca. 38 Fälle im Monat einzupendeln. Der sich zeigende Rückgang im letzten Quartal 2006 geht einerseits auf die reduzierte Personalausstattung bei enterability und des weiteren auf eine erneute Entscheidung, weniger mit Wartelisten als mit einem noch eindeutig klärenden Eingangsgespräch, zurück. Dem Konzept und der Philosophie von enterability (s.o.) entsprechend, werden in dieser Zahl nur diejenigen Personen erfasst, die mehr als einmal mit enterability in Kontakt waren. Die Zahl der Nachfragen (Telefon sowie einmaliger Kontakt ist höher - genaue Zahlen sind nicht bekannt¹⁹).

Tabelle 4: Dokumentierter Bedarf – Klienten/innen bis November 2006 (dreijährige Laufzeit)

Angebot	Prozent	Frauen	Männer
Prozessberatung	268	101	167
Ausstieg in der Gründungsvorbereitung	187	77 (77%)	110 (66%)
Gründungen	81	24	57

(Stand Dezember 2006)

Gründungsmotivation: Existenzsicherung und Teilhabe

Die Außenwelt befürchtet eine Überforderung und gesundheitliche Beanspruchung durch die Gründung weit über das Maß hinaus, welches ein Angestelltenarbeitsverhältnis durch Menschen mit Schwerbehinderung verlangen würde.

Aus empirischen Untersuchungen und Befragungen von Existenzgründer/innen allgemein (vgl. Gründungsmonitorreports) sind die folgende Reihe und die Reihenfolge (Ranking) der folgenden Aussagen, warum sich Menschen selbständig machen wollen, bekannt:

1. selbstbestimmt arbeiten wollen,
2. kreativ und flexibel arbeiten können,
3. keinen Hierarchien ausgeliefert sein,

¹⁹ enterability erhält ebenso Anfragen von Menschen mit Behinderungen aus dem ganzen Bundesgebiet – und muss diese abweisen.

4. Herausforderungen suchen.

In den letzten Jahren haben sich aber sowohl in Ost- wie auch in Westdeutschland die Zahl der Gründungen aus Angst vor anhaltender Arbeitslosigkeit an die Spitze der Ursachen für die Motivation gesetzt und andere Motivationen abgelöst.²⁰ Zu gründen ist nicht die erste Wahl, sie hätten stattdessen lieber ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis, aber dieser Wunsch lässt sich nicht realisieren.

Für die Gründer/innen, die durch enterability begleitet werden, ist die Existenzsicherung und Teilhabe am Arbeitsleben die entscheidende Motivation; die folgenden aus Interviews entnommenen Aussagen untermauern dies:

„Durch die Arbeitslosigkeit resignierte ich zunehmend. Der Arbeitsmarkt bot mir keine Chance mich zu behaupten. Die Selbständigkeit schien mir das einzig sinnvolle zu sein, wollte ich an meiner Situation etwas ändern....“

„Der Arbeitsmarkt in meinem Bereich ist eng, insbesondere, wenn man spezielle Erwartungen an Tätigkeit und Arbeitgeber hat - da ist die eigene Schwerbehinderung ein weiterer Grund der Ablehnung, aber nicht der vorherrschende. Dann lieber unsicher aber selbstständig.....“

„Meine Geschäftstätigkeit ist für mich als Schwerbehinderten geeignet, da ich nur eingeschränkt körperlich belastbar bin...“

Mehr Einkommen zur Verfügung zu haben, war nur ein weiterer Grund, wie auch, dass ein zweiter Versuch in die Selbständigkeit gewagt werden wollte. Die „berufliche Selbstverwirklichung“ als Motiv kann so direkt bei den Aussagen der Gründungswilligen nicht nachgewiesen werden; in der Überprüfung der Geschäftsideen jedoch wird deutlich, dass das Gründungsvorhaben auch dem Motto folgt: „Fachkompetenzen und/oder Hobby zum Beruf machen“.

Die Gründung war und ist vor allem ein Ausweg aus der Arbeitslosigkeit und der Anspruch eine aktive Teilhabe am Arbeitsmarkt und die Unabhängigkeit von Transferleistungen zu erwerben und damit die

²⁰ Wenn sich Deutsche selbständig machen, dann geschieht das nicht selten aus „ökonomischer“ Not heraus. Hierzulande gehören vergleichsweise viele Gründer zur Gruppe der „Existenzsicherer“ (vgl. GEM-Report, 2007).

Langzeitarbeitslosigkeit zu beenden²¹. Die Erfahrungen der Gründer/innen mit Bewerbungen kumulieren oft in dem Satz: "Niemand stellt heute mehr einen Schwerbehinderten ein...." Und „keine andere Alternative“.

Daher ist es eine Mischung aus der allgemeinen Ursache „Arbeitslosigkeit und Situation auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt“ und „behinderungsspezifischen“ Ursachen, die die 268 Menschen mit Schwerbehinderung zu enterability geführt hat. Schlüssel ihrer Integrationsbestrebungen ist es, im Arbeitsprozess zu sein, Anerkennung zu finden – das bietet eine erfolgreiche Selbständigkeit; es bleibt ihre Perspektive für die Teilhabe. Sie gehören damit zur Gruppe der „Necessity Entrepreneurship²²“, also zu den Erwachsenen, die die Gründungsforschung als diejenigen beschreibt, die sich selbständig machen oder machen wollen, weil sie keine bessere Erwerbsalternative haben (vgl. GEM, 2006, S.16).

²¹ In Deutschland sind nach jüngsten Berechnungen von Arbeitsmarktforschern seit 1991 rund 3,8 Millionen reguläre Stellen verloren gegangen. Vor allem das stagnierende oder schwache Wirtschaftswachstum in den vergangenen fünf Jahren sei mit einem beträchtlichen Abbau sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung verbunden gewesen. Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg, 2005.

²² Diese Bezeichnung wurde vom Global Entrepreneurship Monitor (GEM) eingeführt. Unterschieden wird zwischen „Necessity“-Gründern (= Personen, die aus Mangel an Erwerbsalternativen gründen) und „Opportunity“-Gründern (= Personen, die eine ihnen günstig erscheinende Geschäftsidee umsetzen wollen).

7 Die Teilnehmerstrukturdaten - Daten zur Beschreibung der Gründungswilligen

„Die Teilnehmer/innen sind zu 100% Menschen mit Behinderungen, die sich in Berlin selbständig machen wollen. Alter und Behinderungsart spielen keine Rolle. Voraussetzung für die Aufnahme in das Projekt ist eine anerkannte Schwerbehinderung mit einem GdB von mindestens 50 oder einem GdB von mindestens 30 und einer Gleichstellung durch das Arbeitsamt“ (vgl. Einführungsveranstaltung von enterability, Projektleiter Manfred Radermacher).

Art der Schwerbehinderung

enterability erfasst bei der ersten Kontaktaufnahme eine differenzierte Beschreibung der Beeinträchtigungen des /der einzelnen Ratsuchenden. In das Dokumentationssystem von enterability wird eine differenzierte Beschreibung der Funktionseinschränkungen (so werden auch Mehrfachbehinderungen erfasst) aufgenommen und dokumentiert, welche Lösungsansätze und -wege bereits von den potentiellen Gründer/innen verwendet wurden. Die Darstellung in der folgenden Tabelle orientiert sich an der primären Beeinträchtigung.

Tabelle 5: Art der Schwerbehinderung

Art der Schwerbehinderung	Häufigkeit	Frauen	Männer	Prozent
Funktionseinschränkungen der Gliedmaßen	54	16	38	20,1
Funktionsstörungen der inneren Organe	38	11	27	14,2
Gehör- und Sprachschädigungen	34	12	22	12,7
Psychische Behinderungen	32	18	14	11,9
Onkologische Erkrankung, und sonstige, wie Lernschwäche	26	16	10	9,8
Querschnittslähmungen, zerebrale Störungen usw.	23	10	13	8,6
Funktionseinschränkungen der Wirbelsäule und des Rumpfes	21	11	10	7,8
Blindheit oder Sehbehinderung/Augenerkrankungen	22	4	18	8,2
HIV	13	2	11	4,9
ohne Angabe	5	1	4	1,9
Gesamt	268	101	167	100,0

(Stand Dezember 2006)

Die Vorgehensweise die Art der Behinderung und ihre mögliche folgende Leistungseinschränkung im Beratungsprozess immer wieder zu thematisieren hat sich im Verlaufe des Projektes verfeinert: bereits in der Einführungsveranstaltung werden alle Gründungsinteressierten aufgefordert über „ihre Behinderung“ zu sprechen, sich vorzustellen und spezifische Angaben zu machen, wie sich die Einschränkungen auf die Gründung und Selbständigkeit auswirken könnte. So wird von Beginn an klar gestellt, dass dieses Thema eine wichtige Bedeutung bei der Gründungsplanung hat. Im weiteren Beratungsprozess beobachten die Berater/innen in welchem Ausmaß die Behinderung die Umsetzung des Vorhabens beeinträchtigen kann. Im Businessplan findet sich bei jedem/jeder Gründer/in eine offene Darstellung dazu (bspw. Überschrift: Selbständigkeit, Behinderung und Motivation).

Tabelle 6: Grad der Behinderung (GdB)

GdB	Häufigkeit	Frauen	Männer	Prozent
30	12	9	3	4,5
40	8	4	4	3,0
50	91	36	55	34,0
60	44	14	30	10,4
70	28	8	20	14,8
80	31	14	17	11,6
90	6	1	5	2,2
100	44	13	31	16,4
beantragt	4	2	2	1,5
Gesamt	268	101 (37,7%)	159 (62,3)	100,0

* Gleichgestellt; (Stand Dezember 2006)

16,4 Prozent der Personen, die zu enterability kommen, haben einen Grad der Behinderung (GdB) von 100 (dreijährige Projektlaufzeit; s. Tabelle). Eine Gleichstellung haben zwölf Gründungswillige beantragt. Von der Gesamtgruppe aus betrachtet, haben mehr als hundertfünfzig Personen einen Schwerbehindertenausweis, der einen GdB von mehr als 50 bescheinigt.

Tabelle 7: Wie haben Sie den Weg zu enterability gefunden?

Zugang	Anzahl*	Frauen	Männer
Arbeitsagentur/Jobcenter	73	23	50
Integrationsamt	41	15	26
Integrationsfachdienste	32	11	21
Zeitung (Presse), Lebenshilfe	26	11	15
Internet	19	9	10

(Stand: Dezember 2006; * addiert sich nicht auf die Gesamtanzahl, da Angaben fehlen)

Der Zugang zum Modellprojekt wird hauptsächlich über das Kooperationsnetz und den Bekanntheitsgrades von enterability bei den zuständigen Stellen und Einrichtungen geregelt. enterability wird als der offizielle verlängerte Arm des Integrationsamtes wahrgenommen und besitzt daher hohe Akzeptanz bei den offiziellen Einrichtungen und bei der Zielgruppe (siehe Interview mit einem Vertreter der Arbeitsagentur und beim Integrationsamt).

Alter der Gründungsinteressierten

Begegnet man in der regelmäßig durchgeführten Einführungsveranstaltung den Gründungswilligen zum ersten Mal, fällt auf, dass sie „älter sind“ als in anderen Existenzgründungsberatungsstellen. Bei der Eigenvorstellung und der Beantwortung der Frage, warum sie selbständig werden wollen, wird sehr oft die schlechte Arbeitsmarktsituation für ältere Arbeitssuchende als Ursache angeführt: „ich bin bereits älter als 45 Jahre und Sie wissen, dass es dann praktisch unmöglich ist, eine Stelle zu finden...“ (s.o.)

Tabelle 8: Alter der Gründungsinteressierten

Altersgruppe	Häufigkeit	Frauen	Männer	Prozent
unter 31 Jahre	26	8	18	9,7
unter 41 Jahre	67	25	42	25,0
unter 51 Jahre	104	39	65	38,8
unter 56 Jahre	36	23	13	13,4
älter als 55 Jahre	35	6	29	13,1
Gesamt	268	101	167	100,0

(Stand: Dezember 2006)

Die Tabelle bestätigt diese subjektiven Einzelaussagen und Eindrücke. Zwei Drittel der Gründungswilligen sind älter als 41 Jahre, wenn sie sich mit Unterstützung von enterability selbständig machen wollen. Nur ein knappes Drittel ist jünger als 40 Jahre, wenn sie die Beratungsstelle aufsuchen. Ergebnisse aus Untersuchungen zu Ich-AG- Empfänger/innen und Überbrückungsgeldempfänger/innen bestätigen die Daten von enterability: Bei einer Untersuchung in NRW ergab sich eher ein Durchschnitt von 40,6 Jahren (vgl. G.I.B., 2004), bei den Gründungswilligen, die aus der Arbeitslosigkeit gründen wollen; bei enterability ergibt sich ein Durchschnitt von 42 Jahren. Erfahrene Menschen mit Behinderung finden noch weniger einen Arbeitsplatz, sie wollen aber von Transferleistungen unabhängig sein.

Der jüngste Gründungswillige war 20 Jahre alt, seine Geschäftsidee lag im Bereich Handel (Eiswagen und Verkauf an die Zielgruppe Jüngere) und war sehr direkt auf ihn und sein Behinderung zugeschnitten. Als junger Mann mit Down-Syndrom wurde er von seiner Mutter unterstützt, sie hatten in der Zeitschrift „Lebenshilfe“ von dem Modellprojekt erfahren. Dieses Gründungsvorhaben wurde partiell von Beratungsteam enterability unterstützt, Informationen zu Recht, Steuern, Marketing waren hier entscheidender als der finanzielle Erfolg des Gesamtvorhabens.

Der älteste Gründungsinteressierte dagegen ist 63 Jahre alt, als er die Beratungsstelle aufsucht, als Kontingentflüchtling²³ steht ihm keine Rente in der Bundesrepublik Deutschland zu, daher sah er seine einzige Chance in der Selbständigkeit.

Diese beiden Fälle zeigen die multiplen Problemsituationen der Gründungswilligen auf extreme Weise: jung und geistig behindert versus alt und mit Migrationshintergrund, jedoch machen sie deutlich, auf wie viele und komplexe Ausgangssituationen die Beratungsstelle eingeht.

²³ In Deutschland gilt ein Flüchtling als Kontingentflüchtling, wenn er im Rahmen einer humanitären Hilfsaktion, aufgrund von Sichtvermerken (Visa) oder einer Übernahmeerklärung aufgenommen wurde.

Geschlecht der Gründungswilligen

Tabelle 9: Geschlecht der Gründungswilligen

Geschlecht	Häufigkeit	Prozent
Frauen	101	37,7
Männer	167	62,3
Gesamt	268	100

(Stand: Dezember 2006)

Mehr als 60 Prozent der Gründungswilligen, die bei enterability nach einer Beratung nachfragen, sind männlich. Hierin unterscheidet sich das Klientel leicht von anderen Beratungsstellen, ebenso wie beim Altersspektrum²⁴. Im Vergleich zu Beratungsstellen, die ebenfalls mehrheitlich Klienten aus der Arbeitslosigkeit heraus in die Selbständigkeit unterstützen, ist der Anteil an Frauen bei enterability hoch.

Familienstand

Tabelle 10: Familienstand

Familienstand	Häufigkeit	Frauen	Männer	Prozent
ledig	110	42	68	41,0
verheiratet	92	24	68	34,3
geschieden/getrennt lebend	50	25	25	19,7
verwitwet	2	1	1	1,7
keine Antwort	14	9	5	5,2
Gesamt	268	101	167	100

(Stand: Dezember 2006)

²⁴ Die Gründerinnenquote betrug 2004 35% (vgl. KfW- Gründungsmonitor 2005). Gemessen an dem Anteil der Frauen an der Gesamtbevölkerung von 51% ist dieser Anteil zu gering: gerade bei Frauen ist die Tendenz zu Teilzeit-Gründungen im Zuerwerb, also Selbständigkeit kombiniert mit Familienarbeit bzw. Schule, Studium, oder sogar Ruhestand zu verzeichnen. (vgl. „Neue Kulturen der unternehmerischer Selbständigkeit, Februar 2005, Prof. Dr. M-B Piorkowsky, online, <http://www.bmfsfj.de>) "Existenzgründerinnen sind stark im Kommen, aber insgesamt gegenüber Existenzgründern immer noch deutlich in der Unterzahl", fasst der Bonner Ökonom Professor Dr. Michael-Burkhard Piorkowsky die Ergebnisse zusammen. 2004 standen den drei Millionen selbständigen Männern nur 1,25 Millionen Frauen gegenüber, ein Anteil von knapp 30 Prozent.

Familienstand und die persönliche Lebenssituation sind entscheidende Faktoren für die Gründungsneigung. Die Gründungsforschung geht davon aus, dass die Unterstützung durch Partner und Familie eine wichtige Variable ist. Über die gesamte Projektlaufzeit hinweg zeigte sich bei enterability, dass ein hoher Anteil der Gründer/innen die Gründung ohne direkte Unterstützung von (Ehe)-Partner/innen durchführen wird. Über 60 % der Gründungswilligen sind nach ihren Familienstands-Angaben entweder ledig oder geschieden - repräsentativ für die Berliner Bevölkerungsstruktur. Ob dadurch die Unterstützung durch Partner/Familie wegfällt, lässt sich daraus nicht zwingend ableiten. Die Anzahl derjenigen, die bei Kreditbedarf Unterstützung aus dem persönlichen Umfeld erhalten, widerspricht dem Eindruck aus den Familienstands-Angaben.

Geburtsland

Tabelle 11: Geburtsland

Geburtsland	Häufigkeit	Frauen	Männer	Prozent
Deutschland	228	88	140	81,3
Türkei	13	5	8	7,4
Italien	7	1	6	3,9
Iran	6	3	3	3,4
Groß-Britannien	2	1	1	1,2
Jordanien	2	-	2	1,2
Bulgarien	1	1	-	0,4
Libanon	2	-	2	1,2
Polen	1	1	-	0,4
Griechenland	1	-	1	0,4
Palästina	1	-	1	0,4
Schweiz	1	-	1	0,4
Peru	1	1	-	0,4
Korea	1	-	1	0,4
Russland	1	-	1	0,4
Gesamt	268	101	167	100

(Stand: Dezember 2006)

Das Sozioökonomische Panel (SOEP) hat errechnet, dass unter den Erstgründer/innen ein Ausländer/innen-Anteil von 8,6 Prozent besteht. Der Ausländer/innen-Anteil ist bei den Ratsuchenden von enterability nur geringfügig höher als in der Allgemeinbevölkerung. Bei enterability sind ca. 20 % ausländischer Gründungswillige zu finden: ein weiteres Zeichen für die Komplexität der Beratungsaufgaben einerseits, aber auch für die spezifische schwierige Arbeitsmarktsituation von Personen mit Migrationshintergrund in Berlin.

Schulabschluss

Tabelle 12: Schulabschluss

Schulabschluss	Häufigkeit	Frauen	Männer	Prozent
Abitur/Fachabitur	109	39	70	40,7
Realschule	83	34	49	31,0
Hauptschule	53	20	33	19,8
Sonstiges (erworben in anderen Ländern)	10	4	6	3,8
Ohne Schulabschluss	13	4	9	4,9
Gesamt	268	101	167	100

(Stand: Dezember 2006)

40% der Gründungswilligen verfügen über Abitur oder Fachabitur, aber immerhin 5 Prozent verfügen über keinen Schulabschluss. Der Geschlechtervergleich zum Schulabschluss ergab keine signifikanten Unterschiede. Der Vergleich der Gründungsinteressierten von enterability mit den Daten einer Studie in München, in der 41% der Befragten über einen (Fach-)Hochschulabschluss verfügten, zeigt, dass die Gründerinnen und Gründer sich erstens in ihrer schulischen Voraussetzung nicht unterscheiden und dass sie von ihrer Vorbildung her ausreichend für den Schritt in die Selbstständigkeit qualifiziert sind. Die Analyse der Teilnehmerstrukturdaten zeigt weiterhin, dass mehr als zwei Drittel über eine Berufsausbildung und fünf Prozent über ein Studium als Grundlage für die Existenzgründung verfügen.

Arbeitsmarktstatus der Gründungsinteressierten

Trotz hoher Anstrengungen lag im Sommer 2005 die Zahl der arbeitslosen schwerbehinderten Menschen in Deutschland mit über 190.000 Menschen wieder auf dem sehr hohen Niveau des Jahres 2000²⁵. Dies ist vergleichbar mit dem Anstieg der Arbeitslosigkeit insgesamt. Ende Dezember 2005 waren in der Region Berlin-Brandenburg 521.517 Erwerbslose gemeldet, 5.729 mehr als im Monat zuvor. Die Arbeitslosenquote erhöhte sich um 0,2 Prozentpunkte auf 17,3 Prozent.²⁶ Es gab 19.821

²⁵ Vgl. Jahresbericht 2004/2005 Bundesarbeitsgemeinschaft der Integrationsämter und Hauptfürsorgestellen- Hilfen für schwerbehinderte Menschen im Beruf, 2005.

²⁶ Regionaldirektion der Bundesagentur für Arbeit, Berlin Dezember 2005. Gegenüber Dezember 2004 ging die Erwerbslosenzahl um 15.278 zurück. Die Quote lag damals bei 17,7 Prozent. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass in der Statistik seit Anfang 2005 auch Sozialhilfeempfänger erfasst sind. In Berlin suchten Ende Dezember 2005 offiziell 297.780 Menschen eine Stelle.

offene Stellen, 14.475 mehr als ein Jahr zuvor. Der Zuwachs resultiert nach Einschätzung der Arbeitsagentur aber vor allem aus der Einrichtung von 1-Euro-Jobs, die von 36.285 Menschen in Anspruch genommen wurden.

Tabelle 13: Aktuelle persönliche Arbeitsmarkt-Situation zu Beginn der Beratung

Arbeitsmarkt-Situation aktuell	Häufigkeit	Frauen	Männer	Prozent
selbständig	13	5	8	4,8
von Arbeitslosigkeit bedroht	27	8	19	10,1
arbeitslos	223	86	137	83,2
keine Angabe	5	2	3	1,9
Gesamt	268	101	167	100

(Stand: Dezember 2006)

Während andere Existenzgründungsberatungsstellen ein Klientel auf dem Weg in die Selbständigkeit begleiten, welches bereits zu einem Drittel über Erfahrungen mit der Selbständigkeit verfügen, gilt dies für den Personenkreis bei enterability nicht in diesem Ausmaß. Die Existenzgründung, die von enterability begleitet wird, ist – bis auf wenige Ausnahmen – die erste Gründung und der erste Versuch, sich durch Selbständigkeit unabhängig von Transferleistungen zu machen. Daraus folgt im Weiteren aber auch, dass Erfahrungen über die Bedingungen am Markt für Unternehmer/innen und bspw. Erfahrung im Umgang mit Kunden nicht vorhanden sind. Da sie mit ihrer Selbständigkeit vorrangig die Sicherung ihres „eigenen“ Arbeitsplatzes interessiert, nennt man sie in der internationalen Gründungsforschung „Necessity-Gründer/innen“ oder: „Existenzsicherer“. Im internationalen Vergleich ist in Deutschland die Anzahl dieser Gruppe im Vergleich zu den „Opportunity-Gründer/innen“ („Selbstverwirklicher/innen“) besonders hoch (vgl. GEM-Report 2006, S. 16). In den drei Jahren der Beratungstätigkeit von enterability war es nur ein Zehntel, eine Gründung aus der *Bedrohung* anstehender Arbeitslosigkeit heraus anstrebte; 13 Personen waren bereits selbständig²⁷; zwei starteten als Rentner/in. Die absolute Mehrheit ist arbeitslos gemeldet, der Leistungsbezug variiert – innerhalb des Berichtszeitraum erfolgte eine gesetzliche Anpassung – wobei Arbeitslosenhilfe bzw. ALG II und Arbeitslosengeld sich fast gleich verteilt sind, d.h. in der Mehrheit waren die Gründungswilligen länger als 12 Monate im Leistungsbezug und es handelt sich um Langzeitarbeitslose, die bereits eine länger

²⁷ enterability wurde für die Zielgruppe „arbeitslose schwerbehinderte Menschen“ eingerichtet, in nur wenigen Ausnahmefällen werden vom Integrationsamt bzw. von der Hauptfürsorgestelle Klienten geschickt, die ihr Unternehmen bereits gegründet haben, aber Probleme und Fragen haben, die eindeutig in die Fachkompetenz von enterability fallen.

andauernde Distanz zum Arbeitsmarktgeschehen aufweisen. Die folgende Tabelle zeigt, welche Leistungen sie bei Beratungsbeginn bezogen, falls sie arbeitslos waren.

Tabelle 13a: Bezug von Leistungen

Arbeitsmarkt-Situation aktuell	Häufigkeit	Frauen	Männer	Prozent
ALG I-Bezug	96	32	64	43,0
ALG II Bezug	33	11	22	14,8
ALG I + ALG II	2	1	1	0,9
Sozialhilfe (vor 1.1.2005)	12	7	5	5,4
Arbeitslosenhilfe (vor 1.1.2005)	53	22	31	23,8
Keinen Bezug	25	11	14	11,2
Rente (EU-Rente, BG-Geld)	2	2	0	0,9
Gesamt	223	86	137	100

(Stand: Dezember 2006, addiert sich nicht auf die Gesamtzahl, weil hier nur die Bezieher/innen von Leistungen aufaddiert werden).

Einkommenssituation der 268 Gründungsinteressierten

Mehr als ein Drittel der Gründungsinteressierten verfügt über weniger als 750 Euro als Einkommen, wenn sie das Interesse an Existenzgründung bekunden. Weniger als sieben Prozent verfügen über mehr als 2.000 Euro (hier sind vor allen Dingen die Personen zusammengefasst, die zwar von Arbeitslosigkeit bedroht sind, aber noch Gehalt beziehen).

Tabelle 14: Einkommenssituation der 268 Gründungsinteressierten

Höhe des Einkommens	Häufigkeit	Frauen	Männer	Prozent
Bis 500 Euro	26	10	16	9,7
Bis 750 Euro	72	33	39	26,9
Bis 1.000 Euro	67	26	41	25,0
Bis 1.500 Euro	53	19	34	19,8
Bis 2.000 Euro	12	2	10	4,5
Mehr als 2.000 Euro	7	1	6	2,6
Mehr als 3.000 Euro	2	2	0	0,7
Keine Angabe	29	8	21	10,8
Gesamt	268	101	167	100

(Stand: Dezember 2006)

Das geringe Einkommen, das aus der Abhängigkeit von Transferleistungen erfolgt, ist ein Faktor, der sich insbesondere in den Kalkulationen innerhalb der Finanzpläne im Businessplan für das zukünftige Unternehmen widerspiegelt. In den ersten Monaten der Kooperation mit der Volksbank erschien es den einzelnen Berater/innen unmöglich geringe Einkommen dieser Art als Grundlage für Existenzgründungen zu akzeptieren. Durch die Erfahrungen miteinander, durch den Austausch über die Zielgruppe und deren angepassten Lebensstil an dieses Existenzminimum konnte im Verlauf ein Konsens erzielt werden (vgl. Interview mit dem Bankenvetreter der Volksbank). Im dreijährigen Projektverlauf hat sich generell das Wissen um die Gründer/innen aus der Arbeitslosigkeit heraus vertieft und verbreitet und die Bankinstitute generell haben sich diesen Entwicklungen und Erkenntnissen gegenüber geöffnet.

Die Geschäftsideen der Gründungswilligen

In der folgenden Tabelle werden die Gründungsideen nach Branchen dargestellt; bereits im ersten Bericht wurden die Geschäftsideen präsentiert, der erste Trend, dass die meisten Gründungsideen im Bereich der Dienstleistung liegen, hat sich verfestigt.

Tabelle 15: Geschäftsideen

Kategorie für Geschäftsideen	Anzahl	Frauen	Männer
Dienstleistung (Die) gesamt	175	64	111
Dienstleistung Private Haushalte (DieP)	119	52	67
Dienstleistung Unternehmen (DieU)	56	18	38
Handel (Ha)	77	33	44
Handwerk (HW)	16	4	12
Gesamt	268	101	167

(Stand: Dezember 2006)

Knapp 32% der Ideen sind im Wirtschaftsbereich „Handel“ angesiedelt. Hier finden sich neben traditionellem Einzelhandel, z. B. auch Internethandel (professionelle Ebay-Händler/innen). Im produzierenden Bereich plant niemand eine Gründung. Insgesamt zählen nur knapp sechs Prozent der Ideen zum Handwerk. Zum anderen handelt es sich – und zwar überwiegend – um Tätigkeiten, die aus qualifizierten Ausbildungsberufen hervorgegangen sind, wie z. B. kaufmännische Dienstleistungen – z. B. Buchhaltung, Übernahme von Sekretariatsarbeiten, Mediengestaltung, Werbe- und Marketingbüros, IT-Dienstleistungen oder Computernotdienste. Zusammenfassend lässt sich das folgende Bild herstellen: Angedacht wird als Geschäftsidee Dienstleistungen zu erbringen, die einfache Dienstleistungen, die vergleichsweise geringe spezifische Kenntnisse erfordern, wie alltagspraktische Fertigkeiten in einer selbstständigen Tätigkeit zu erproben, bspw. Hausmeisterservices für Wohnungsbaugesellschaften, Promotion, Übernahme von Büroarbeiten“.

Schließlich plant eine ausnehmend größere Zahl der potentiellen Gründer/innen sich mit freiberuflichen Tätigkeiten selbstständig gemacht, die eine akademische Vorbildung erfordern, insbesondere Architekten/innen, Psychologen/innen. Weitere Beispiele sind die Erbringung von Leistungen aus dem Bereich Kultur, Sport und Unterhaltung – wie Pädagogik für unterschiedliche Zielgruppen, Musiktherapie oder selbständige Journalisten/innen sowie typische personenbezogene

Dienstleistungen. Dienstleistungen im weiteren Bereich der Kultur oder Erziehung und Unterricht wollen fast 18 % der Gründungswilligen anbieten. Genannt wurden Musikunterricht, EDV-Schulung für unterschiedliche Zielgruppen (Kinder, Senior/innen), Dozententätigkeit in unterschiedlichen (Bildungs- oder Kultur)-Einrichtungen und Seminarveranstaltungen.

Tabelle 16: Gründungsvorhaben in freien Berufen²⁸

Freien Berufe zuordenbar	Anzahl
Technische und naturwissenschaftliche Berufe	10
Wirtschafts-, rechts- und steuerberatende Berufe	17
Heilkundliche Berufe	38
Kulturberufe	46
Summe	111

(Stand: Dezember 2006)

Im Gesundheits- und Sozialwesen sind ebenfalls Ideen angesiedelt. Es handelt sich z. B. um Logopäden/innen, Berufsbetreuer, Seniorenbetreuer/innen etc.²⁹. Bei den Tätigkeiten in diesen Bereichen handelt es sich ebenfalls überwiegend um freiberufliche Tätigkeiten³⁰.

Ende der Beratung ohne Gründung

Im seitherigen Verlauf wurde bei allen Klienten³¹ dokumentiert, welche Ursachen zu einem Ende der Beratung geführt haben, ohne dass alternativ eine Arbeitstelle gefunden wurde oder eine Umschulung begonnen wurde. Die folgende Tabelle zeigt die verschiedenen Ursachen auf. Aus den Kategorien „rechnet sich nicht“ und „keine Gründer/innen-Persönlichkeit“ lässt sich auch die Empfehlung der einzelnen Berater/innen: „nicht zu gründen“ ableiten. Manche der Ratsuchenden gründen dann ohne die Empfehlung und Hilfe von enterability. Der Prozess, der zur Empfehlung, das Vorhaben nicht weiter

²⁸ In § 18 Abs. 1 Einkommenssteuergesetz (EStG) sind freie Berufe aufgelistet und beschrieben. Auch das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) erwähnt in § 1 Abs. 2 einen Katalog von freien Berufen.

²⁹ Die g.i.b. Untersuchung hat einen etwas geringeren Anteil an Freiberufler/innen bei den tatsächlichen Ich-AG-Gründungen.

³⁰ Vergleichend stellt sich die Branchenstruktur der Existenzgründungen in Berlin folgendermaßen dar: Handel und Gastgewerbe 35%, Dienstleistungen 25%, öffentliche Dienstleistungen 18%, Baugewerbe 6,5%, Verkehr/Nachrichtenübermittlung 5,0%, Banken und Versicherungen 4,2%; Verarbeitendes Gewerbe 2,7%, Sonstige 3,6%.

³¹ Insgesamt sind 268 Fälle dokumentiert: davon sind 81 Gründungen; von den weiteren 187 Personen wurden zu 126 Personen Angaben gemacht, die weiteren waren ab Dezember 2006 noch in der Beratung.

zu verfolgen, führt, muss nicht unbedingt kürzer oder schneller sein, sondern kann ebenfalls mehrere Monate in Anspruch nehmen, denn meist wird erst in einer intensiven Auseinandersetzung diese Empfehlung erarbeitet und ist dann auch die eigene Entscheidung der Gründungswilligen.

Tabelle 17: Unterbrechung / Ende der Beratung ohne Gründung

Ursache	Anzahl
Arbeitsstelle /Umschulung	25
Behinderung	23
Idee rechnet sich nicht	17
Keine Gründerpersönlichkeit	16
Schuldenproblematik	11
keine Rückmeldung /meldet sich nicht mehr	9
Diffuse Gründungsidee	9
Familiäre Probleme	4
Beratung bei enterability zu aufwendig / keine Zeit	4
keine verbindliche Absprache möglich	3
Summe	121

(Stand: Dezember 2006)

Behinderung ist eine zu erwartende Kategorie zur Beendigung des Gründungsvorhabens bei dieser Zielgruppe. 23 Personen haben aus behinderungsbedingten Gründen ihr Gründungsvorhaben beendet: enterability unterscheidet hier drei verschiedene Ursachen bei dieser Kategorie:

1. Die Behinderung hat sich verschlimmert.

Bei vier Personen haben sich die Auswirkungen der Behinderung (Gesundheitszustand) zeitlich parallel und unabhängig zum Beratungsprozess so negativ verstärkt, dass eine Gründung nicht mehr zu realisieren war.

2. die Gründungsbestrebung/-idee war mit der Behinderung nicht vereinbar / der Beratungsprozess trug zur Klärung bei.

Bei zehn Personen hat sich im Verlaufe des Beratungsprozesses gezeigt, dass ihre Idee nicht mit ihrer jeweiligen Behinderung zu vereinbaren war. Es lag in der Regel eine unrealistische Vorstellung über die zu erwartenden Anforderungen und/ oder eine falsche Einschätzung der eigenen Leistungsfähigkeit vor.

3. Die Behinderung hat sich verschlimmert **und** der Gründungswillige/r hat die Belastung durch die Gründung falsch eingeschätzt / hat sich überschätzt

Bei neun Personen sind zwei Prozesse parallel verlaufen. Zum einen hat sich der Gesundheitszustand während der Beratung verschlechtert. Zum anderen ist den Gründungsinteressierten klar geworden, dass sie die Belastung und Beanspruchung durch eine Selbständigkeit unterschätzt haben. Sie haben daher ihre Idee nicht weiterverfolgt.

Mehrheitlich wurde die Entscheidung das Gründungsvorhaben nicht weiter zu verfolgen im Beratungsprozess gemeinsam zwischen potentieller Gründer/in und Beraterin nach ausführlichen Gesprächen getroffen (n=10). Neunmal haben die Gründer/innen eigenverantwortlich diese Entscheidung getroffen, nachdem sie im Beratungsprozess ein realistisches Bild der auf zu kommenden Anforderungen erarbeitet haben. Viermal wurde der Abbruch durch die/den Berater/in eingeleitet. In diesen Fällen war ganz offensichtlich, dass die Behinderung mit dem geplanten Geschäftsvorhaben nicht kompatibel ist.

In allen Fällen, in denen aufgrund der Behinderung abgebrochen wurde, waren die Gründungsideen Einzelunternehmen, geplant waren zehn Handelsbetriebe (beispielsweise ein Imbiss und verschiedene Cafes), alle anderen waren Dienstleistungen für private Haushalte. Bei den 23 Personen, die aufgrund ihrer Behinderung das Gründungsvorhaben abgebrochen haben, sind alle Behinderungsarten vertreten.

Die Kategorie „Idee rechnet sich nicht“ bedeutet, dass die Erstellung des Businessplanes, die Gegenüberstellung der möglichen Einnahmen, oft der zu erzielende Stundensatz oder die Anzahl der Kunden nicht ausreicht, um ein Existenzminimum zu erzielen, denn nur wenn der zu erzielende Lebensstandard erreicht werden kann, unterstützt enterability das Vorhaben weiter. Das Marketing nimmt in der Beratung einen großen Raum ein, insbesondere die Informationsbeschaffung über den Markt, welche Kunden und welche Zielgruppen angesprochen werden, wie auch welcher Standort „passend“ ist. Für die Gründungswilligen lohnt sich diese intensive Auseinandersetzung mit ihrem Vorhaben - das Wissen, dass es nicht funktionieren wird, erleichtert einige der Betroffenen, andere sind zwar enttäuscht, aber froh, dass sie kein unkalkulierbares Risiko eingegangen sind.

Die Feststellung „keine Gründerpersönlichkeit“ umfasst mehr als nur die Ergebnisse aus dem Profiling; die Beratungsgespräche, Aufgaben, die Erstellung des Businessplanes haben der Person und dem Beraterteam aufgezeigt, dass weder Belastungsfähigkeit, Ausdauer oder Motivation etc. ausreichen, um eine eigene Existenz zu gründen. Die Gründerpersönlichkeit wird nicht allein zum Schwerpunkt der

Beratung gemacht, die Stärken und Schwächen der Gründer/innen spielen aber eine entscheidende Rolle. Die Gründer/innen müssen ihre Kompetenzen kennen, aber auch ihre möglichen Wissenslücken, um diese ausgleichen zu können.

Andere Gründungswillige haben den Prozess unterbrochen bzw. abgebrochen, weil ihrem momentane Finanzsituation (zu hohe Schulden) eine Kreditaufnahme unmöglich machen oder die Klärung dieser Situation eindeutig Vorrang hat.

Neun Personen haben den Prozess mit einem/einer Berater/in gestartet, haben auch begonnen ihren Businessplan vorzubereiten und haben dann weitere Termine nicht mehr wahrgenommen. Das Beratungsteam startet briefliche und telefonische Rückfragen in diesen Fällen und erfährt dann manchmal die Ursache oder erhält auch auf diesen Wegen keinen weiteren Zugang mehr und beendet damit den Beratungsprozess.

Klienten kamen zu enterability mit einer Gründungsidee, die weder sehr konkret noch ausbaufähig war. Manche haben im Prozess mehrmals versucht diese Idee entweder zu konkretisieren oder auszubauen, sind aber daran gescheitert.

Familiäre Probleme haben bei weiteren vier Personen den Gründungsprozess zu sehr belastet, sodass ein Abbruch notwendig wurde; weitere vier Personen war der Aufwand zu groß und mit weiteren drei Personen war keine verbindliche Absprache möglich, sodass auch hier der Gründungsprozess beendet wurde.

8 Alternativen zur Gründung – Qualifizierung für den Arbeitsmarkt

Während der Beschäftigung mit dem Gründungsvorhaben gehen einige der Gründungswilligen parallele Wege: bei 14 Personen haben Bewerbungsversuche erfolgreich funktioniert und sie haben eine Beschäftigung auf dem 1. Arbeitsmarkt (wieder-)gefunden und vier werden eine Umschulung aufnehmen, zwei haben eine Lehrstelle gefunden. Diese Effekte sind vergleichbar mit den Daten aus anderen Existenzgründungsberatungen (vgl. IAB-Berichte und www.gruendung-aktuell.de).

Tabelle 18: Erfolgreiche Alternativen zur Gründung

Ursache	Anzahl
Arbeitsstelle/	14
Lehre/Ausbildung	2
Umschulung	4
Nebenerwerb ³²	5
Summe	25

(Stand: Dezember 2006)

Die Gründungsforschungsliteratur (vgl. Lischke, 2002 und Schulze Buschoff 2004)) zeigt, dass die Grenzen zwischen Selbstständigkeit und abhängiger Beschäftigung fließender werden: „Für mehr und mehr Menschen werden Phasen der Selbstständigkeit zur Lebenserfahrung gehören – Gründungs Vorbereitung gehört zu den Faktoren, die bei der Qualifizierung für den 1. Arbeitsmarkt positiv berücksichtigt werden sollten.“

³² Gründungen im Nebenerwerb/ Selbstständigkeit in Teilzeit nimmt zu: Viele Unternehmerinnen und Unternehmer wagen gewissermaßen "nebenbei" den Schritt in die Selbstständigkeit und verdienen sich mit dem eigenen Betrieb zunächst lediglich ein Zubrot. Derartige Nebenerwerbsgründungen (neben einer abhängigen Beschäftigung) und „Zu-Erwerbsgründungen“ (neben einer Tätigkeit als Hausfrau oder -mann) nehmen seit Jahren stärker zu als Haupterwerbsgründungen. Gerade Frauen in der Familienphase nutzen diesen Weg zunehmend als Chance, sich ein berufliches Standbein zu sichern: Die Zahl der weiblichen Selbstständigen im Zu- und Nebenerwerb nahm seit 1996 um ein Drittel zu. Die Zahl der "im Hauptberuf" selbstständigen Frauen stieg dagegen im selben Zeitraum nur um gut 17 Prozent. Aber auch insgesamt ist der Anteil der "Teilzeitselbstständigkeit" mit 22 Prozent überraschend hoch.

Qualifizierung durch den Existenzgründungsprozess

Die Gründungswilligen haben, parallel zur Möglichkeit der individuellen Beratung, die Gelegenheit genutzt, ihr Wissen und ihre Kenntnisse durch Seminare, die enterability zusammen mit iq consult e.V. anbietet, zu erweitern. Die enge Zusammenarbeit mit dem Trägerverein iq consult e.V. ermöglicht, dass die Gründungsinteressierten gezielt in Workshops und Seminare dieses Trägers vermittelt werden, in denen sie Wissen und Kompetenzen zu spezifischen Themen erlangen können. enterability bietet folgende zusätzliche Seminare/Seminarthemen an: Buchhaltung und Steuern, EDV-Buchhaltung, Einkommenssteuerrecht und SV, Geschäftsidee und Marktforschung, Gesellschafts- und Vertragsrecht, Marketing, Personal und Arbeitsrecht, Tabellenkalkulation und Finanzplanung, Verkaufs- und Kommunikationstraining, Zeitmanagement.

Tabelle 19: Qualifizierungsangebote

Inhalt der Seminartage	Anzahl an Seminartagen	Anzahl Teilnehmer/innen
Buchhaltung und Steuern	35	40
EDV-Buchhaltung	10	2
Einkommenssteuerrecht und SV	11	19
Geschäftsidee und Marktforschung	10	18
Gesellschafts- und Vertragsrecht	21	21
Personal und Arbeitsrecht	3	4
Tabellenkalkulation und Finanzplanung	17	11
Marketing	12	28
Verkaufs- und Kommunikationstraining	13	10
Zeitmanagement	5	9
Gesamt	137	162

(Stand: Dezember 2006)

In den Jahren 2005 und 2006³³ wurden insgesamt 137 Workshoptage angeboten und bspw. an den Fortbildungen zu „Buchhaltung und Steuern“ haben 40 Gründungsinteressierte teilgenommen, an den Marketing-Seminaren 28 Personen (vgl. Tabelle 15). Die Rückmeldungen - jedes Seminar wird durch einen standardisierten Fragebogen evaluiert - sind durchgehend positiv. Im Verlauf der drei Jahre

³³ Die Auszählung für 2004 war durch das Dokumentationssystem nicht erfasst.

wurde das Angebot ständig angepasst und aktualisiert – auch diejenigen, die bereits in der Nachbetreuung sind, können inzwischen „Auffrischkurse“ besuchen. Damit nimmt enterability insgesamt die Herausforderung nach Qualität in der Gründungsberatung als One-Stop-Shop umfassend wahr.

9 Realisierte Gründungen - Ergebnisse der Gründer/innen-Befragung

Im Frühjahr/Sommer 2005 wurde in Abstimmung mit der enterability-Projektleitung³⁴ die ersten Gründer/innen zu ihren Erfahrungen und zu ihrer Bewertung des Prozesses anhand eines Gesprächsleitfadens befragt. Im Herbst/Winter 2005 wurden zusätzlich alle Gründer/innen von einem Mitglied des Beratungsteams an ihrem Geschäftssitz aufgesucht. Ziel war es, von den damals 46 Gründer/innen sowohl ihre konkreten Erfahrungen seit der Gründung abzufragen als auch ihren Bedarf an Nachbetreuung und Coaching zu ermitteln. Im Dezember 2006 und Januar 2007 wurde diese Befragung wiederholt; d.h. es konnten 81 Gründer/innen befragt werden. Diese erneute Befragung wurde möglich im Rahmen des von Aktion Mensch für 5 Jahre bewilligten Projektes zur Nachbetreuung der bereits erfolgten Gründungen. Die Ergebnisse aus diesen Befragungen sind die grundlegenden Daten in diesem Kapitel.

Insgesamt sind im dreijährigen Projektverlauf 81 Unternehmen entstanden. Nach einem Jahr Beratungstätigkeit bestanden bereits 12 Unternehmen, im zweiten Jahr kamen 35 Unternehmen dazu und im Jahr 2006 erneut 34 Gründungen. Von den 268 Gründungswilligen, die in den intensiven Beratungsprozess bei enterability „eingestiegen“ sind, haben damit 33,2 Prozent gegründet! Alle Gründungen sind Einzelunternehmen. Die Dienstleistungsbranche dominiert; Zielgruppen-orientierte Gründungen - d.h. Gründungsideen, die sich an die Zielgruppe Menschen mit Schwerbehinderungen wenden - sind sehr selten.

Tabelle 20: Zeitraum der Gründungen

Zeitraum der Gründungen	Anzahl
November 2003 bis November 2004	12
Dezember 2004 bis November 2005	35
Dezember 2005 bis November 2006	34
Gesamtanzahl der Gründungen	81

(Stand: Dezember 2006)

³⁴ Zum Verfahren: Die Berater/innen haben die zu befragenden Gründer/innen ausgewählt, mit ihnen Kontakt aufgenommen. Die Gründer/innen haben ihre Bereitschaft zur Befragung erklärt. Erst dann hat die Evaluation mit den Gründer/innen Kontakt aufgenommen, Termine abgestimmt und die Befragung / Interviews durchgeführt. Dieses Verfahren bietet sich insofern an, als das Vertrauensverhältnis zwischen Berater/in und Gründer/in gewahrt bleibt und die Befragung auf Freiwilligkeit beruht. Die Befragung durch ein Mitglied des Beratungsteams beruht bereits auf dieser Vertrauensebene. Die dritte Befragung im Dezember 2006/Januar 2007 wurde ebenfalls durch eine enterability -Mitarbeiterin durchgeführt, um die Bedarfe für Nachbetreuung in der Stabilisierungsphase zu erheben.

Der Auftrag von enterability – sowohl Existenzgründungen zu unterstützen als auch von nicht tragfähigen und passenden Gründungen abzuraten – wurde damit erfüllt.

Im Folgenden sollen die Daten der siebzig am Markt tätigen Gründer/innen und ihr Unternehmen ins Blickfeld rücken. 27 der Gründungen wurden von Frauen unternommen (38,6%); ein immer noch leicht erhöhter Anteil an Gründerinnen gegenüber anderen Vergleichsuntersuchungen³⁵.

24 Unternehmen bestehen bereits seit mehr als zwei Jahren, 11 Unternehmen länger als eineinhalb Jahre und 14 Unternehmen zwischen 13 und 18 Monaten; insgesamt 21 Unternehmen sind weniger als ein Jahr am Markt.

Tabelle 21: Dauer der Selbständigkeit

Unternehmensdauer	Anzahl	Prozent
bis 6 Monate	8	11,4
7 - 12 Monate	13	18,5
13 – 18 Monate	14	20,0
19 – 24 Monate	11	15,7
über 24 Monate	24	34,2

(Stand: Dezember 2006)

Alle Gründer/innen wählten die Rechtsform „Einzelunternehmen“ (Solounternehmer/in). Hierin unterscheiden sich die Gründer/innen von enterability nicht von anderen Ich-AG-, Überbrückungsgeld- und/oder Einstiegsgeld- Gründungen.

Bereits nach dem ersten Jahr Beratungstätigkeit durch enterability wurde es notwendig, Kategorien zur Beschreibung der Gründungsentscheidung zu entwerfen. Die Vielfalt der Entscheidungsfindungsprozesse machte es auch für die eigene Qualitätssicherung von enterability notwendig, die Gründungen danach zu ordnen, mit welchem „Votum“ die Berater/innen zur Entscheidung der einzelnen Gründer/innen stehen.

³⁵ 2004 lag der Anteil der Gründerinnen im Haupterwerb bei 30% (vgl. Piorkowski/Fleißig, 2005).

Folgende Kategorien wurden gewählt:

- Der Prozess der Gründung wurde vollständig begleitet. Ein Businessplan wurde erarbeitet: dazu gehörten auch Bankgespräche und mögliche Kreditvergaben. Das Vorhaben wurde mit *positivem* Votum und Unterstützung umgesetzt. (VOLLE UNTERSTÜTZUNG MIT POSITIVEN VOTUM)
- Der Prozess der Gründung wurde teilweise begleitet. Der/die Gründungsinteressierte waren aufgrund ihrer Qualifikationen und beruflichen Vorerfahrungen in der Lage einzelne Phasen der Gründung selbständig und ohne Hilfe durchzuführen. Die Businesspläne waren zum Zeitpunkt der Beendigung der Beratung in unterschiedlichem Reifestadium. Die/der Gründer/in konnten ohne Businessplan beginnen bzw. benötigten keine weitere Unterstützung bei der Erstellung des Businessplanes. So haben einige die Finanzplanung eigenständig erstellt oder die Gründungsformalitäten ohne weitere Unterstützung bewältigt. (TEILWEISE UNTERSTÜTZUNG MIT POSITIVEN VOTUM)
- Gründungsberatung wurde gestartet; Der/die Gründungsinteressierte beendete die Beratung ohne vollständigen Businessplan und gründete alleine – ein positives Votum war zu diesem Zeitpunkt nicht möglich. Als mögliche Begründung: Die Vorbereitung bei enterability wurde als zu „gründlich“ empfunden. (UNVOLLSTÄNDIGE BERATUNG OHNE POSITIVES VOTUM)
- Der Prozess der Gründung wurde begleitet: die Beratungsstelle votierte gegen eine Gründung. Der/die Gründerin hat trotzdem ihr/sein Vorhaben umgesetzt. Die Businesspläne waren zum Zeitpunkt der Beendigung der Beratung fertig gestellt, wurden aber von Seiten der Beratungsstelle als nicht tragfähig eingestuft. (NEGATIVES VOTUM)

Von den 70 Gründungen, die nach der dreijährigen Laufzeit gegründet sind und noch am Markt sind³⁶, wurden 41 mit einem positiven Votum als Beratungsergebnis in die Gründung gesandt; bei 11 Unternehmen war das Votum ebenfalls eindeutig positiv, die Unterstützung wurde von enterability nur zum Teil erbracht; meist waren die Gründer/innen schon ausreichend vorbereitet zur Beratung gekommen. Ohne dass die Beratung komplett durchgeführt wurde und daher auch kein Votum abgegeben wurde, gründeten 12 weitere Existenzgründer/innen. Bei sechs der Gründungen war enterability eher gegen eine Gründung.

³⁶ siehe die Dokumentation der aufgegebenen Gründungen

Tabelle 22: Gründungsvotumskategorien

Art der Unterstützung	Anzahl	Prozent
komplette Unterstützung mit positives Votum	41	58,6
teilweise Unterstützung mit positives Votum	11	15,7
unvollständige Beratung ohne positives Votum	12	17,1
negatives Votum	6	8,6

(Stand: Dezember 2006)

Maßstab für ein positives Votum ist generell die Tragfähigkeit des Geschäftsvorhabens (s.o.).

Berücksichtigt wird Behinderung und Kreditbedarf, wobei auch hier unterschieden wird in Kreditbedarf mit der Gefahr der Verschuldung und Kreditbedarf ohne Gefahr der Verschuldung.

Aufgabe der Geschäftstätigkeit

Von den 81 Unternehmen wurden 11 Unternehmen (gegründet von 3 Frauen, 8 Männer) inzwischen wieder beendet; eine Aufgabe war trotz der Förderung durch einen Zuschuss des Integrationsamtes und Leistungen der Arbeitsagentur notwendig. Die Frage nach den Gründen für die Aufgabe der selbständigen Tätigkeit bringt eher eine Kombination von Ursachen als einen einzigen Grund. Im Wesentlichen werden Befunde früherer Untersuchungen erneut bestätigt. Nach wie vor liegt ein zentrales Problem im Marketingbereich. Die Gewinnung von Kunden, die Akquise, der Wettbewerb um Aufträge und die Durchdringung des Marktes – sei sie auch noch so bescheiden – ist und bleibt die entscheidende Hürde für alle Newcomer. (vgl. auch IAB-Kurzbericht Nr. 2 vom 14.2.2005 zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus)

Tabelle 23: Geschäftstätigkeitsdauer der aufgegebenen Unternehmen

Unternehmensdauer	Anzahl (n=11)	Prozent
bis 6 Monate	4	36
7 - 12 Monate	5	46
13 – 18 Monate	2	18

(Stand: Dezember 2006)

Drei derjenigen, deren Unternehmen aus reinen Wirtschaftsgründen nicht weiter bestehen konnten, führen ihre Tätigkeiten im Nebenerwerb weiter; und haben gleichzeitig eine Arbeitsstelle gefunden. Wie bereits im vorangegangenen Kapitel beschrieben, kann dies zu den positiven Effekten gezählt werden.

Tabelle 24: Aktueller Arbeitsmarktstatus der Ex-Unternehmer/innen

Status	Anzahl (n=11)
In Bezug von Arbeitslosengeld	1
In Bezug von ALG II	7
Sozialversicherungspflichtig angestellt (und im Nebenerwerb selbständig)	3

(Stand: Dezember 2006)

Insgesamt acht Personen sind in das Transfersystem (zurück-)gegangen, davon sieben in den Bezug von Arbeitslosengeld II (früher Arbeitslosenhilfe). Sieben Männer und vier Frauen mussten sich gegen die Weiterführung entscheiden, damit entspricht das Geschlechterverhältnis derjenigen, die gründen. Nur zwei der Unternehmen waren in der Handelsbranche aktiv (ein Tante-Emma-Laden und ein Handelsgeschäft für Sanitärartikel der 2. Wahl); alle anderen waren Dienstleistungen und auch hiervon wiederum fast alle Dienstleistungen für den Privatsektor bzw. Privatpersonen und als freiberufliche Tätigkeit ausgeübt. Alle Gründungen waren mit Hilfe von Transferleistungen (Überbrückungsgeld und Existenzgründerzuschuss § 30) erfolgt und ein Gründer hatte durch das Votum des Vergabebeirates, der im ersten Jahr der Aktivitäten von enterability im Einsatz war, Mittel durch das Integrationsamt erhalten. Auch hier konnte sowohl was das Verfahren innerhalb des Beratungsauftrages von enterability angeht als auch nach welchen Kriterien der Vergabebeirat entscheidet, gemeinsam „gelernt“ werden (siehe auch Kapitel 4).

Die wirtschaftlichen Gründe (Umsatz) überwiegen als Ursache für die Geschäftsaufgabe bzw. für die Entscheidung das Vorhaben als „Nebenerwerb weiterzuführen und das Haupteinkommen wieder durch eine Arbeitsstelle zu finanzieren“.

Aus wirtschaftlichen Gründen zu beenden, bedeutete auch, dass sich die Gründer/innen der weiteren Belastung nicht mehr weiter aussetzen wollten und konnten- und durch die Geschäftsaufgabe „vorgebeugt“ haben. Bei zwei Personen waren es jedoch auch gesundheitliche Gründe, die dazu geführt haben, das Vorhaben wieder aufzugeben und bei zwei weiteren war es die Kombination zwischen diesen beiden Variablen. Für eine Beratungsstelle wie enterability ist die Nachverfolgung und

Unterstützung gerade dieser Personengruppe, die aus gesundheitlichen Gründen beenden muss, auch für die ständige Überprüfung des Beratungskonzeptes entscheidend.

Tabelle 25: Gründe für die Geschäfts-Aufgabe

Status	Anzahl (n=11)
gesundheitlich	2
wirtschaftlich	4
gesundheitlich und wirtschaftlich	2
Stellenangebot	3

(Stand: Dezember 2006)

Finanzierungsunterstützung bei der Gründung

ICH-AG- Mittel, Überbrückungsgeld, Einstiegsgeld, Gründungszuschuss werden benötigt und genutzt; d.h. die vorhandenen Förderungen und Unterstützungen, die für alle potentiellen Existenzgründer/innen zur Verfügung stehen, werden eingesetzt. Es ist die Aufgabe der Beratungsstelle enterability, die notwendigen Informationen umfassend und individuell passend zugänglich zu machen. Während der dreijährigen Projektlaufzeit haben sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen und Anforderungen zum Erhalt diese „Zuschüsse“ mehrmals verändert: immer wieder sind es die Berater/innen von enterability, die dieses Wissen aufbereiten und weitergeben (müssen). Neue Instrumente und ihre Regelungen sind den Gründungswilligen oft nicht bekannt bzw., wie der Wechsel ins Jahr 2005 oder der Wechsel zum Gründungszuschuss im Jahr 2006 gezeigt haben, mit vielen Fehlinformationen und Ängsten verbunden.

Fast alle Gründer/innen haben Leistungen der öffentlichen Transferagenturen genutzt, um zu gründen: nur sechs Gründer/innen (8,6%) haben keines dieser Instrumente in Anspruch genommen, mehrheitlich, weil sie auch keinen Anspruch auf Transferleistungen hatten; bspw. weil die (Ehe-, / Lebens)-Partner/innen ausreichend Einkommen und Verdienst vorweisen.

Tabelle 26: Leistungen der Agentur für Arbeit oder des Job-Centers

Leistungen der Arbeitsagentur et al	Anzahl	Frauen	Männer	Prozent
Überbrückungsgeld	30	16	14	42,8
Existenzgründungszuschuss	20	7	13	28,6
Einstiegsgeld	10	3	7	14,3
Ergänzendes ALG II	4	1	3	5,7
keine	6	0	6	8,6

(n= 70; Stand: Dezember 2006)

19 der Gründer/innen haben zusätzliche Leistungen in Form von behindertengerechten Arbeitsplatzausstattungen vom Integrationsamt erhalten.

Fast alle Gründungsinteressierten der ersten Jahre wollten ursprünglich einen Kredit des Integrationsamt bzw. meldeten Kreditbedarf an; die Mehrheit konnte jedoch nach dem ausführlichen und intensiven Beratungsprozess ohne Kredite gründen. Diese Tendenz nahm im zweiten und dritten Jahr der Beratungsaktivitäten zu. Viele haben nach Bankgesprächen und Abwägen der Kreditbedingungen private Kredite bevorzugt. Der Mehrheit der Kreditnehmer/innen ist es aufgrund ihrer Geschäftsentwicklung möglich, der termingerechten Rückzahlung des Kredites nachzukommen.

Tabelle 27: Kredite der 70 Gründer/innen, die noch am Markt tätig sind

Kredite	Anzahl	Prozent
Keinen	48	68,7
Privat (Familie/Freunde)	8	11,5
Integrationsamt-Darlehen ³⁷	3	4,3
Berliner Volksbank	5	7,1
Deutsche Bank / Sparkasse	2	2,8
DMI	2	2,8
Dt. Ärzte- u. Apothekerbank	1	1,4
IBB (Lieferantenkredit)	1	1,4
Kreditgeber unbekannt	2	2,8

(n= 70; Stand: Dezember 2006)

Im Ergebnis zeigen die Interviews einen hohen Grad an Zufriedenheit mit den Berater/ innen und der im Gründungsprozess erfahrenen Unterstützung bei der Kreditsuche. Gerade weil so viele zu Beginn der Beratung auch die Möglichkeit von enterability schätzen, Finanzmittel für ihr Geschäftsvorhaben als Darlehen vom Integrationsamt zu erhalten, ist die Erkenntnis, dass dies unnötig ist, von hohem Wert als auch der Vergleich und die Gegenüberstellung der verschiedenen Kreditmittelgeber und die damit entstehende Wahlmöglichkeit.

Tabelle 28: Geschäftsidee der Gründer/innen

Kategorie für Geschäftsidee	Anzahl
Dienstleistung	44
Dienstleistung für private Haushalte	30
Dienstleistung für Unternehmen	14
Handel	25
Handwerk	1
Gesamt	70

(n= 70; Stand: Dezember 2006)

³⁷ Über den Vergabebeirat wurden fünf positive Empfehlungen für ein Darlehen ausgesprochen. Die Gesamtsumme der bewilligten Darlehen betrug: 39.200 Euro.

Augenscheinlich wird deutlich, wie häufig die Freiberuflichkeit gewählt wird und wie selten Gewerbescheine o.ä. notwendig waren.

Tabelle 29: In freien Berufen³⁸

Freie Berufe/Katalogberufe	Anzahl
Technische und naturwissenschaftliche Berufe	10
Wirtschafts- rechts- und steuerberatende Berufe	7
Heilkundliche Berufe	16
Kulturberufe	11
Gesamt	44

(Stand Dezember 2006)

Die Mehrheit an Dienstleistungsgründungen in freien Berufen erklärt auch, dass mehr als ein Drittel ihren Geschäftssitz zu Hause in der eigenen Wohnung haben.

Vorbehalte gegenüber den Gründungsbestrebungen von schwerbehinderten Menschen beruhen mit darauf, dass sich der gesundheitliche Zustand aufgrund von hoher Belastung durch Stress und Arbeitsvolumen verschlechtern könnte (vgl. Tabelle 17)

Von daher enthielt jeder Fragenkatalog an die erfolgreichen Gründer/innen im Rahmen der Nachbetreuung die Frage:

- Wie viele Stunden arbeiten Sie pro Woche?
- Hat sich Ihr Gesundheitszustand verändert / verschlechtert durch die Existenzgründung und haben Sie die Gelegenheit für Urlaubstage gehabt?

Die wöchentliche Arbeitszeit schwankt zwischen 2 bis 60 Stunden bei den einzelnen Gründer/innen. Eindeutig haben die mit der wenigen Stundenzahl noch nicht ausreichend Kunden/innen; bzw. haben zwei Frauen kleine Kinder und passen daher ihr Arbeitsvolumen an ihre Familienumstände an. Bei denjenigen, die mehrmals 50 Stunden arbeiten, sind auch Klagen zu Kapazitätsproblemen zu hören und das die Arbeitszeit eher durch die Branche, in der sie tätig sind (sprich Ladenöffnungszeiten) bestimmt ist. Die Gründer/innen, die an Laden- und Öffnungszeiten gebunden sind, müssen da sie (noch) keine Angestellten finanzieren können, selbst präsent sein. Mehrheitlich arbeiten die Gründer/innen jedoch so viele Stunden wie bei einer Vollerwerbstätigkeit.

³⁸ In § 18 Abs. 1 Einkommenssteuergesetz (EStG) sind freie Berufe aufgelistet und beschrieben. Auch das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) erwähnt in § 1 Abs. 2 einen Katalog von freien Berufen.

19 der Gründer/innen konnten bereits Urlaubstage nehmen. Bei weniger als fünf der Gründer/innen ist die Arbeitszeit tatsächlich aufgrund der Behinderung zeitlich eingeschränkt; einige haben die Selbständigkeit gewählt, weil sie aufgrund ihrer Behinderung eine freie (und geringere) Zeiteinteilung benötigen.

Tabelle 30: Gesundheitliche Entwicklung nach eigener Einschätzung

Gesundheitsbeschreibung	Anzahl	Prozent
stabil	43	61,4
besser	13	18,5
schlechter	6	8,6
keine Angabe	8	11,4

(Stand: Dezember 2006)

Für die Nachbetreuung, aber noch mehr für die Antwort auf die Frage: Ist Existenzgründung eine „sicher zu empfehlende Möglichkeit zur Teilhabe am Arbeitsleben“? sind die Aussagen zur gesundheitlichen Entwicklung der Gründer/innen sehr hilfreich und bedeutend in der Argumentation. Sechs Personen (8,6%) haben angegeben, dass sich ihre Gesundheit seit der Gründung verschlechtert hat, dagegen ist bei der Mehrheit (61,4%) der Gesundheitszustand stabil geblieben und bei 13 Personen (18,5%) hat sich die gesundheitliche Entwicklung nach eigener Einschätzung sogar zum Positiven verändert.

Tabelle 31: Würden Sie erneut gründen?

Reflektion der Gründung	Anzahl	Prozent
ja	60	85,8
nein	1	1,4
zweifeln	0	0
Keine Angabe	9	12,8

(Stand: Dezember 2006)

Als eine Bestätigung kann die mehrheitliche Aussage gezählt werden, dass 60 Gründer/innen den Schritt wieder wagen würden – trotz aller Schwierigkeiten und obwohl Geschäftsaufgaben ebenfalls überlegt werden.

Nur wenige der Gründer/innen können ihre Schwerbehinderung nicht verbergen: bspw. sind Sehschwächen, Sprachstörungen et al. für Kunden offensichtlich.

Tabelle 32: Reaktion der Kunden auf Schwerbehinderung

Reaktion der Kunden auf Schwerbehinderung	Anzahl
Kunden wissen nichts über den Schwerbehindertenstatus	36
Überwiegend positiv	10
neutral	12
Überwiegend negativ	2
Keine Angabe	10

(Stand: Dezember 2006)

Die meisten der Gründer/innen haben jedoch eine Funktionseinschränkung, die nicht sichtbar ist, daher können und müssen Kunden weder informiert werden, noch sind sie in der Lage, die Schwerbehinderung zu erkennen.

Tabelle 33: Haben Sie bereits an eine Geschäftsaufgabe gedacht?

Nachdenken über die Geschäftsaufgabe	Anzahl	Prozent
ja	6	8,6
nein	55	78,6
darin gedacht	2	2,8
Keine Angabe	7	10,0

(Stand: Dezember 2006)

Der Gedanke aufzuhören ist für die Gründer/innen, die „nur“ am Existenzminimum entlang Einnahmen erzielen, nahe liegend. Fast 46 Prozent der Gründer/innen sind noch in dieser Kategorie zu finden, insbesondere die „jungen“ Unternehmen.

Tabelle 34: Finanzielle Entwicklung der Unternehmen

Finanzielle Entwicklung	Anzahl	Prozent
am Existenzminimum	32	45,8
ausreichend/wie erwartet	20	28,6
gut/ besser als erwartet	7	10,0
sehr gut	2	2,8
Keine Angabe	9	12,8

(Stand: Dezember 2006)

Wie erwartet - und wie auch alle anderen Untersuchungen bestätigen - entwickelt sich das Einkommen sehr langsam; am Existenzminimum bedeutet analog zu ALG II-Bezügen und dies trifft fast für die Hälfte zu, aber immerhin 10 Prozent (n=7) geben an, dass die Einnahmenentwicklung besser läuft als erwartet, zwei Personen geben an, dass ihre Auftragslage sehr gut ist und die Entwicklung ist für mehr als die Hälfte stabil bzw. steigend. Eine Gründer/in wird nach einem Jahr Transferleistungen bereits unabhängig ihr Einkommen sichern können. Allen Gründer/innen gelingt es, ihre „Verbindlichkeiten“ zu bedienen. und acht haben bereits neue Investitionen getätigt.

Tabelle 35: Auftragslage nach eigener Einschätzung/ Tendenz

Tendenz der Auftragslage	Anzahl	Prozent
schlechter	6	8,6
stabil	31	44,3
steigend	24	34,3
Keine Angabe	9	12,8

(Stand: Dezember 2006)

Zusätzliche Beschäftigungseffekte

Zwei Gründer haben bereits reguläre Angestellte, einer plant weitere Einstellungen³⁹; vier Gründer/innen beschäftigen Personen auf geringfügigem Niveau und drei Personen erteilen unregelmäßig Honorarverträge; d.h. 12,9 % „erzeugen“ zusätzliche Beschäftigungseffekte. Im Vergleich haben in der Münchner-Studie (vgl. Bfe-Studie) eine Gründerin bzw. ein Gründer durchschnittlich 3,2

³⁹ Vergleich EA mit Daten von BfE München mit der Agentur für Arbeit München (gründungsaktuell10/2005)

Vollzeitarbeitsplätze, 0,76 Teilzeitarbeitsplätze und 0,55 Minijobs geschaffen, jedoch nach einem Jahr Betriebsaufnahme. Solche Daten können für enterability (noch) nicht bestätigt werden. Der IAB-Vergleich zeigt, dass bei den Beschäftigungseffekten ein Unterschied zwischen den Gründungen in Ostdeutschland und in Westdeutschland gefunden wurde, eher ein weiterer Beleg dafür wie entscheidend das Wirtschaftsklima sowohl für den Bestand als auch für die Beschäftigungseffekte hat.

Bedarf an Coaching und Nachbetreuung

Während der gesamten Projektlaufzeit von drei Jahren begleitete das Thema „Nachbetreuung“ die Beratungsstelle. Bereits mit der ersten Beratung vor einer Gründung muss sich ein Anbieter von Existenzgründungsbegleitung nach seinem Angebot bzgl. Nachbetreuung fragen lassen.

Als „One-Stop-Shop“ hat sich enterability dieser Aufgabe immer zugewandt; war in der Intensität des Angebotes aber immer auf zusätzliche Ressourcen außerhalb der Projektfinanzierung angewiesen. Diese Zusatzfinanzierungen haben in den drei Jahren zweimal gewechselt; momentan wird erneut durch AKTION MENSCH Nachbetreuung finanziert.

Das Angebot der Nachbetreuung umfasst:

- Besuche vor Ort
- Hilfe bei Buchhaltung, Finanz- und Steuerfragen
- Vermittlung von Dienstleistungen bei Problemen
- Unterstützung bei Beantragung von Coaching-Fördermitteln bei der Agentur (die Höhe und der Umfang an Fördermitteln für Coaching variierte während der Projektlaufzeit mehrmals).

Eine Herausforderung an die Personalressourcen stellt die Schnittstellenproblematik bei der Auswahl der Coaches für enterability dar. Der/die Berater/in bei enterability kann aus Kapazitätsgründen nicht gleichzeitig die Nachbetreuung machen; daher stellt sich die Frage, wie eine Übergabe zeitnah und doch Kontinuität während geregelt werden kann.

Tabelle 36: Nachbetreuungen

Nachbetreuungen	Anzahl
Im Jahr 2004	6
Im Jahr 2005	plus 25
Im Jahr 2006	plus 26
Gesamt*	57

(Stand: Dezember 2006; * es waren mehr als diese Anzahl von Gründer/innen in der Nachbetreuung, im Abrechnungsmodus erscheint im jeweiligen Jahr nur diese Anzahl)

Ziel der ausführlichen Befragung bei den Gründer/innen durch das Beratungsteam war daher, den Bedarf an Nachbetreuung und Coaching detailliert zu ermitteln, um entsprechend planen und reagieren zu können. Parallel wurden die eigenen Erfahrungen und die der bereits eingesetzten Coachs zu diesem Thema zusammengetragen. 72 Prozent wünschen sich Nachbetreuung. Sowohl die Befragung der Gründer/innen als auch die Befragung der seither bereits eingesetzten Coachs erbrachte folgende Lücken und Probleme bei den Gründer/innen zu Tage: Technische /organisatorischer Fragen, Fragen zu Buchhaltung, Recht und Steuern, Zeitmanagement und Organisationsmanagement, Fragen zu Marketing und Informationen bei fehlenden Mitteln für Werbung und Akquise.

Bisher formulierte Unterschiede, wobei es sich hier bis jetzt nur um „statistisch aufgrund der geringen Anzahl noch nicht belegbare Eindrücke“ handeln kann, zeigen, dass die Gründer/innen mit Schwerbehinderung einen besonderen Bedarf an Unterstützung nach Rückschlägen bzw. nach der Bestätigung in der neuen Rolle als „Unternehmer/in“ bedürfen. Der Wechsel vom „Angestellten- bzw. Nicht-am Arbeitsmarkt-Teilnehmenden“ zum „Unternehmer/innen-Dasein“ braucht Außenbestätigung und Unterstützung durch Coaching.

Folgende Einzelwünsche wurden in den Interviews von den Gründer/innen zum weiteren Angebot an enterability geäußert: *„Eine Ideenwerkstatt für Marketingstrategien, Unternehmerstammtisch für den Kontakt, Gedankenaustausch und Zusammenarbeit der gegründeten Unternehmen untereinander; Unternehmerbörse für Kontaktmöglichkeiten, insbesondere aber die Nachbetreuung zu spezialisieren auf Akquise und Marketing...“*. Diese Forderung wurde auch im Interview mit einem Coach wiederholt und bestätigt. Für die Nachbetreuung sollte kein Zeitlimit festgelegt werden.

Fast zwei Drittel haben bereits das Angebot zur Nachbetreuung genutzt. Nicht nur, dass sie telefonisch im Kontakt mit dem Modellprojekt stehen, die Berater/innen suchen die Gründer/innen auch vor Ort auf

und geben direkte Unterstützung bspw. im Bereich der Buchhaltung und bei Organisationsfragen.

enterability wollte dieses Angebot an Nachbetreuung zur Unterstützung von Nachhaltigkeit ausbauen; denn alle bisherigen Ergebnisse in der Gründungsforschung⁴⁰ – zeigen ebenfalls, dass Nachbetreuung ein wichtiger Qualitätsbaustein einer Existenzgründungsberatungsstelle ist (vgl. gründung-aktuell, 2005). Regelmäßige Liquiditätskontrollen, Ertragsüberprüfungen, Soll-Ist-Abgleiche und erneuerte Strategieausrichtungen tragen zur Sicherung einer erfolgreichen Gründung bei. Die Stiftung Warentest hatte als Hauptgrund für die hohe Anzahl der nicht-erfolgreichen Existenzgründungen die schlechte Vorbereitung und mangelnde Informationen genannt. Ein Grund mehr, dass enterability soviel Wert auf die gründliche Profiling- und Vorbereitungsphase legt und in Zukunft, dank der Förderung durch Aktion Mensch, auch die Möglichkeit einer intensiven Nachbetreuung hat.

⁴⁰ Die Notwendigkeit einer „Zertifizierung in der Gründungsberatung“, weil zu viele Gründer/innen ihre Ziele nicht erreichen, greifen die Träger, die sich zur Qualitätsdebatte in der Gründungsberatung zusammengeschlossen haben, auf. Begleitung in der Stabilisierungs- und Wachstumsphase wird von enterability angeboten.

10 Faktoren zur Messung der Wirksamkeit und Kosten des Modellprojektes enterability -unter dem Strich ein großer Erfolg⁴¹

»Nicht alles, was man zählen kann, zählt auch. Und nicht alles, was zählt, kann man zählen.«

Albert Einstein (14.03.1879 - 18.04.1955), deutscher Physiker und Nobelpreisträger

Zur Messung der Wirksamkeit des Modellprojektes müsste eine Kombination von Kennzahlen zur Verfügung stehen, um sowohl wirtschaftliche, soziale als auch sozioökonomische Werte und Wertsteigerungen erfassen und monetär bewerten zu können. Solche Verfahren - SROI, EFQM, AA 1000, Benchmarking, Social Auditing, Balanced Scorecard Verfahren - um nur die bekanntesten zu nennen, werden zurzeit mehr und mehr im Rahmen von Wirksamkeitsmessungen erprobt. Die Schaffung sozioökonomischer Werte ist der hauptsächliche Existenzgrund für viele Non-Profit-Organisationen wie enterability.

Die kombinierte Betrachtung des sozialen Auftrages inklusive der Wirtschaftlichkeit stellt die Herausforderung dar. Es sind die sozialen Werte, deren Messbarkeit nahezu unmöglich erscheint, obwohl sie in vielen Bereichen „nachgewiesen“ werden können: die Bekämpfung von Rassismus, die Unterstützung von Kunstprojekten, Umweltschutz oder die Integration Arbeitsloser. Die Integration Arbeitsloser hat auf den Arbeitslosen selbst große psychologische Auswirkungen, die in Geld auszudrücken sind. In einer idealen Kosten-Nutzen-Analyse werden alle realen Kosten und Nutzen vollständig berücksichtigt. Hierzu gehören somit direkte und indirekte Kosten und Nutzen und es lassen sich verschiedene Analyseperspektiven unterscheiden: individuelle und soziale (institutionelle oder volkswirtschaftliche) Bilanzierungen.

Da es für die Aktivitäten von enterability (noch) keine klaren Kennzahlen geben kann, soll im Folgenden eine erste Aufzählung der Effekte und Kosten vorgenommen werden⁴².

⁴¹ In Anlehnung an den IAB-Kurzbericht Nr. 10 /10.4.2007.

⁴² Programmkosten/-nutzengesteuerte Evaluation aus: Glossar wirkungsorientierte Evaluation, Univation-Institut für Evaluation Dr. Beywl & Associates GmbH, Köln 2004.

Der Fördereffekt

81 Unternehmen sind entstanden: Zumeist handelt es sich um kleine Dienstleistungsunternehmen, „Solounternehmen“, nicht um die großen „Jobfabriken“. Wenn es aber nach und nach gelingt, sich selbst und, sofern vorhanden, die Familie damit zu ernähren, die gründende Person also von Steuergeldern unabhängig wird, ist das nach allen Vergleichsuntersuchungen für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus ein großer Erfolg (vgl. www.gruendung-aktuell.de).

Es wurden 70 Alternativen angeboten: zur Rente, zur Werkstatt für Behinderte, zur Arbeitslosigkeit und vor allem zu dem krankheitsverstärkenden Elend des erzwungenen Nichtstuns und 11 weitere Menschen mit Schwerbehinderung haben eine „zeitweilige Abstinenz der Arbeitslosigkeit“ in ihrer Erwerbsbiografie erzielt.

Nachhaltigkeit

Von Nachhaltigkeit bei Existenzgründungen werden mittlerweile als Maßstab folgende Kriterien herangezogen:

1. Wie viele der Gründungen sind nach 1 Jahr noch am Markt?
2. Wie viele der Gründungen sind nach 2 Jahren noch am Markt?

In diesem drei-jährigen Modellprojekt sind nur diese beiden Zahlen als Vergleichswerte möglich: Im November 2006 (nach drei-jähriger Laufzeit) sind mit Unterstützung der Beratungsstelle enterability 24 Unternehmen länger als zwei Jahre am Markt und 49 Unternehmen länger als ein Jahr.

Persönliche Zufriedenheit

Die Wirksamkeit des Begleitkonzepts wurde bereits im April 2005 bei den Gründungspersonen direkt erfragt. Die Interviewdaten wie auch die Daten zur Nachbetreuung bestätigen die hohe „persönliche „Zufriedenheit“ mit der Tätigkeit von enterability. Ein weiteres Indiz für die Zufriedenheit der erreichten Zielgruppe ist die Bestätigung, dass mehr als 80 % erneut diesen Schritt wagen würden, wären sie wieder vor die Frage gestellt.

Zufriedenheit bei den Kooperationspartnern

Ebenfalls wurde bei den Kooperationspartnern die Qualität und Zufriedenheit erfragt. Beteiligt waren die Mitarbeiter/innen des Integrationsamtes, der Banken, der Stiftung der Agentur für Arbeit und Integrationsfachdienst. Obwohl es nur eine geringe Anzahl war, wurde von allen durchgängig die Qualität der Beratungsleistung und die hohe Zufriedenheit mit dem Angebot betont.

Kosten für die Gründungsbegleitung

Es liegen wenig Vergleichszahlen für die Beantwortung der Frage nach den Kosten einer Gründung vor: nach Schätzungen beläuft sie sich zwischen 6.000 und 10.000 Euro, je nachdem, wie viele Leistungen die Beratungsstelle einer Person anbietet⁴³. In derselben Broschüre wird von einer Pauschale von 1.300 Euro für 20 Stunden Beratung berichtet, die jedoch als unzureichend bekannt sind.

enterability wird durch das Integrationsamt über Fallpauschalen finanziert: 300 Euro pro Monat werden für die Beratung investiert; maximal 9.000 Euro monatlich. Nimmt man diese Plan- und Pauschalzahlen als Grundlage, wären die Kosten bei 4.000,00 Euro pro Gründer/in bei der Anzahl aller 81 Gründungen. Zieht man nur die 70 Unternehmen, die noch am Markt sind, in Betracht, wären es 4.628,58 Euro direkte Investition des Integrationsamtes in eine Gründung⁴⁴.

Zur Gesamtrechnung sollten jedoch nicht nur diese Pauschalen aufgeführt werden, sondern es müssten auch die Eigenmittel des Trägers iq consult e.V., die Investitionen, die Sachmittel, die Gelder von Aktion Mensch, die Mieten, die Kosten für Seminare und Qualifizierungen, für Öffentlichkeitsarbeit und Werbemittel, für Buchhaltung usw. detailliert aufgelistet und einbezogen werden. Gegenüber wären die Transferleistungen zu stellen, um alle „Fördereffekte“(Nettoeffekte) zu erfassen. Von Seiten der Bundesagentur für Arbeit werden zur Zeit solche „monetären Effizienzwerte“ sowohl für die Überbückungsgeld-Empfänger/innen als auch die Ich-AG-Geförderten errechnet – die tendenziellen Aussagen gehen hin zu Einspareffekten bei der Überbrückungsgeldförderung seitens der BA wie zu sehr geringen Defiziten bei den Existenzgründungszuschüssen (Ich-AG).

Interessant sind die Zahlen, sobald man sie detailliert mit weiteren zielgruppenspezifischen Existenzgründungsberatungen (bspw. Migranten/innen, Hochschulabsolventen/innen, Älteren) vergleichen kann - denn enterability berät auch diese Gruppen, wenn sie einen Schwerbehindertenausweis haben.

⁴³ vgl. Berliner Fachgespräche für neue Qualität und neues Denken in der Initiierung und Begleitung von Unternehmensgründungen Entwicklungspartnerschaft Enterprise plus... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung. eins.05/ zwei.06; S. 17.

⁴⁴ Bei einem durchschnittlichen Gründungszuschuss von schätzungsweise 10.000 Euro sollte die Förderentscheidung auf Basis einer fundierten Einschätzung der Erfolgsaussichten erfolgen... Auszug aus der Präsentation auf der EQUAL-Fachtagung, Berlin, 26.01.2007, Wie effizient und effektiv ist die öffentliche Gründungsförderung?, Ergebnisse aus Workshop 1, Gründungsunterstützung von ALG I EmpfängerInnen, Martin Jung, Verband Deutscher Gründungsinitiativen e. V. (VDG)

Noch liegen diese exakten Vergleichszahlen und damit eine Kosten-Nutzen-Analyse nicht vor – das nachfolgende Schaubild zeigt abschließend trotzdem eine vorläufige Aufstellung der Indikatoren, die für alle Beteiligten am Modellprojekt gelten und zutreffen.

Abbildung 8: Wirksamkeitsindikatoren

Inputs	Outputs	Outcomes	Impacts
Finanzmittel durch das Integrationsamt, Aktion Mensch, Stiftungen, Eigenmittel des Trägers, und Mittel der Bundesagenturen wie der Kommunen.	Beratung von 268 Gründungsinteressierten schwerbehinderten Menschen	direkt: 81 Gründer/innen, 15 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze, 2 Auszubildende, 4 Umschüler/innen und 5 Nebenerwerbsbetriebe sowie 2 Arbeitsplätze und Honorarverträge sowie freie Mitarbeiterstellen durch die Gründungen	direkt: 70 noch am Markt existierende Unternehmen, Indirekt: Beitrag zu Sozialkassen, Reduktion von Transferleistungen Sensibilisierung für die Fähigkeit von Schwerbehinderten Unternehmen zu gründen, Aufbau von Netzwerken
		Indirekt: Einsparung von Transferleistungen durch Jobcenter/AA	Wissensgenerierung und -Transfer zum Thema Existenzgründung für Menschen mit Schwerbehinderung usw.

11 Zusammenfassung

Beratung für Existenzgründer/innen wird in Berlin in großer Zahl und von den unterschiedlichsten Institutionen, zum großen Teil kostenlos, angeboten. Das Beratungsangebot für Existenzgründer/innen hat sich in den letzten Jahren vervielfacht; d.h. für die einzelnen Gründer/innen wird das Angebot zwar quantitativ mehr, aber gleichzeitig auch unübersichtlicher und weniger transparent bzgl. seiner Qualität. Diese Aussagen, Befürchtungen und Wünsche werden durch die Gründer/innen von enterability in den Interviews bestätigt. Die Unübersichtlichkeit an Beratungsleistungen gilt für alle, aber eben auch insbesondere für Menschen mit Schwerbehinderungen.

Neben dem Argument der Kontinuität in der Orientierung und Ausrichtung auf die Zielgruppe, spricht der Wunsch der Gründer/innen nach einem für sie spezifischen Angebot, das nicht allein auf dem freien Markt gefunden werden muss. Die Gründer/innen von enterability haben Vertrauen in die Beratungsstelle, gerade weil sie vom Integrationsamt, einer ihnen vertrauten Institution implementiert wurde; sie erfahren und erhalten Wissen, das einzelnen Gründer/innen nicht zugänglich ist. Die Beratungsstelle wird als Informationsstelle, Mediator und Moderator genutzt und die Nachfragen der Unternehmer/innen mit den ersten Erfahrungen am Markt häufen sich.

Das Angebot von enterability wird weiterhin stark genutzt; die gesetzlichen Veränderungen im Jahr 2005 und 2006 haben sich nicht mindernd auf die An- und Nachfragen nach Unterstützung ausgewirkt. Die höheren Anforderungen der Transferstellen nach qualitativen Konzepten und Businessplänen haben im Gegenteil die Vorgehensweise und damit das Angebot von enterability gestärkt.

enterability hat seinen doppelten Auftrag, Existenzgründungen zu fördern und nicht-tragfähige Geschäftsideen nicht weiter zu verfolgen, erfüllt.

Wem wurde abgeraten oder wer hat den Gründungsprozess gemäß den vier Phasen nicht durchlaufen?

1. Alle, die ganz schnell gründen wollten/mussten
2. Alle, die keine Vorbereitung wollten
3. Alle, die noch keine konkrete Idee hatten
4. Alle, deren Idee nicht tragfähig war (sich nicht rechnete)
5. Alle, die persönlich überfordert wären

70 Menschen haben durch die Existenzgründung in der dreijährigen Laufzeit ihre Teilhabe am

Arbeitsleben etabliert. Die Anzahl der Gründungen ist – nach der eigenen Einschätzung des Modellprojektes – überraschend hoch bzw. höher als in vergleichbaren Beratungseinrichtungen: Die Menschen mit Schwerbehinderung mit Gründungsabsichten verfügten einerseits aufgrund ihres Alters und ihrer guten Ausbildung über „höhere Lebenserfahrung“ und hatten aufgrund ihrer Schwerbehinderung und der Situation am Arbeitsmarkt keine Alternative zur Gründung, wenn sie im Arbeitsleben bleiben oder hinein gelangen wollen.

Junge Unternehmen sind entstanden, deren Überleben am Markt ist aber noch nicht gesichert. Von daher wurden verstärkt Anstrengungen unternommen, weitere Möglichkeiten der Finanzierung für Coaching und Nachbetreuung zur Sicherung der Nachhaltigkeit anzubieten – auch um überstürztes und überraschendes Scheitern zu verhindern, insbesondere dann, wenn die Nachfrage nach den Leistungen der neuen Unternehmen unvorhersehbar für die Gründer/innen einbricht. Dies ist durch die Akquise von Mitteln durch „Aktion Mensch“ gelungen.

Die Gründe für das Scheitern einzelner Gründungen wurden analysiert, sie liegen nach jetziger Erkenntnis nicht in der mangelnden individuellen Betreuung während der Planung des Gründungsvorhabens. Die Vermeidung von nicht tragfähigen Existenzgründungen ist nicht allein vom Beratungskonzept abhängig. Außenfaktoren, wie das wirtschaftliche Umfeld, sprich die regionale Determinante spielen eine entscheidende Rolle (bspw. ist der Bestand von jungen Unternehmen in den westlichen Bundesländern höher als in den östlichen Bundesländern, vgl. IAB-Kurzbericht Nr. 10). Die Vernetzung der Gründer/innen und Nachbetreuungsangebote haben einen weiteren Einfluss, aber auch die Stabilisierung der Gründer/innen-Persönlichkeit muss noch weiter thematisiert und neue Formen dafür gefunden werden; bspw. ein eigenes Konzept, das sich insbesondere spezialisiert auf Akquise- und Marketing-Unterstützung.

Ausblick und Vision

Die Chancen auf reguläre sozialversicherungspflichtige Arbeitsverhältnisse haben sich für Menschen mit Schwerbehinderung im drei-jährigen Projektverlauf nicht positiv verändert.

Alle Datenanalysen der wissenschaftlichen Begleitung, die hier vorgelegt werden, bezeugen den „Mehrwert“ eine Gründungsberatungsstelle, die sich auf die Zielgruppe „Menschen mit einer Schwerbehinderung“ spezialisiert und durch ihre Aktivitäten die Chance auf Teilhabe erhöht.

enterability hat das Ziel, als Vorbild für viele ähnliche Projekte in Deutschland und Europa zu dienen. Die positiven Erfahrungen und die gewonnenen Erkenntnisse stoßen jetzt schon auf großes Interesse – national und international. Eine der interessanten zukünftigen Forschungsfragen wird sein, wie das Konzept, das in einem großstädtischen Raum so erfolgreich funktioniert, auf andere Regionen, auch ländliche, übertragen werden kann.

Im kommenden Jahr geht es vorrangig darum, das erfolgreiche Angebot von enterability langfristig finanziell abzusichern. Da die Modellprojektphase ausläuft, sucht das Modellprojekt nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten. enterability sollte im Mainstreaming ankommen: das ist die einhellige Meinung der befragten Nutzer/innen und Experten/innen. Die zuständige Senatsverwaltung prüft zurzeit dazu die verschiedenen Optionen, wie bspw. die Förderungen durch die regulären Mittel des Europäischen Sozialfonds (ESF).

Anhang

Literatur

Bericht zur Lage der Menschen mit Behinderung und ihrer Teilhabe in Berlin- Behindertenbericht 2006 - gem. § 11 Gesetz über die Gleichberechtigung von Menschen mit und ohne Behinderungen (Landesgleichberechtigungsgesetz – LGBG)- Berichtszeitraum: 2003 bis 2006 – vorgelegt von Senatsverwaltung für Gesundheit, Soziales und Verbraucherschutz

Bundesministerium für Arbeit und Soziales: Rehabilitation und Teilhabe behinderter Menschen, Januar 2006.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi): GründerZeiten –Informationen zur Existenzgründung und –sicherung. Ausgaben 2003-2006.

Bundesagentur für Arbeit: Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland, Monatsbericht Januar 2007.)

Das FrauenFinanzBuch. Ihre Finanzen A bis Z.; Willberger, Birgit (Hrsg.); Thiemo Graf Verlag, Röthenbach adP, 2005

Deutsches MikrofinanzInstitut: Informationsmappe, Stand 15.08.2006

Enterprise Newsletter, Ausgabe Nr. 4, August/September 2005

Empowerment. Neue Handlungskompetenzen in der psychosozialen Praxis, Stark, Wolfgang: Freiburg im Breisgau 1996.

Fit für die eigene Firma. Die neue Gründerinitiative der TU Berlin. ; par TU berlin. Alumni-Magazin der Technischen Universität Berlin.; Berlin, Nr. 9, Januar 2005; deutsch; Magazin;

Global Entrepreneurship Research Association: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Länderbericht Deutschland 2006, Autoren: Rolf Sternberg, Udo Brix, Christian Hundt.

Gründung-Aktuell: 1/2006 vom 11.1.2006, Neue Strukturen für Selbständige , EXZEPT GmbH.

Gründung-Aktuell: 10/2005 vom 05.9.2005, Lotte, Andreas: Die Erfolgchancen von Existenzgründern in München. Eine empirische Untersuchung.

Gründung-Aktuell: 10/2005 vom 05.9.2005, Von der Sozialhilfe zum eigenen Unternehmen ProGES - Pro Gründen, Erhalten, Sichern

Gründung-Aktuell: 21/2007: Gründung aus ALG II

G.I.B NRW./ IfM Bonn: Ich-Ag als neue Form der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit – eine empirische Analyse des Gründungserfolgs bei Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses. Eva May-Strobl, Olga Suprinovic, Hans-Jürgen Wolter (IfM BONN), Helmut Kleinen (G:I:B) , Juli 2005.

Gründen in NRW, Was ist eine gute Gründungsberatung, Ministerium für Wirtschaft und Arbeit, NRW, 2004 MWA 1213.)

Interessenverein freie Kulturberufe: Checklisten; 2006.

Jahresbericht 2004/2005 Bundesarbeitsgemeinschaft der Integrationsämter und Hauptfürsorgestellen- Hilfen für

schwerbehinderte Menschen im Beruf, 2005.

Jahresbericht 2005/2006 Bundesarbeitsgemeinschaft der Integrationsämter und Hauptfürsorgestellen- Hilfen für schwerbehinderte Menschen im Beruf, 2006.

Jahresbericht 2004 EnterAbility, wissenschaftliche Begleitung, Manuskript für Integrationsamt

Jahresbericht 2005 EnterAbility, wissenschaftliche Begleitung, Manuskript. für Integrationsamt

IAB-Kurzbericht Nr. 2 vom 14.2.2005: Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite.

IAB Kurzbericht Nr.3 vom 30.01.2004 Kritikos, A. und Wießner, F.: Existenzgründungen: die richtigen Typen sind gefragt.

Kommunalverband für Jugend und Soziales Baden Württemberg: Existenzgründung und Existenzerhaltung für schwerbehinderte Menschen, KVJS Ratgeber, Oktober 2005.

Lebenshilfe: „Stellungnahme der Bundesvereinigung Lebenshilfe für Menschen mit geistiger Behinderung e. V. zu dem Entwurf eines Berichts der Bundesregierung vom Dezember 2006 über die Wirkung der Instrumente zur Sicherung von Beschäftigung und zur betrieblichen Prävention nach § 160 Abs. 2 SGB IX“. (Internet: <http://www.Lebenshilfe.de>; T:\A4\BUSCH\Stellungnahmen\§ 160 Abs. 2 SGB IX.doc

Lischke, Gerda: Unternehmensgründungen von Frauen – Motive und Verbleibsfaktoren. Eine empirische Langzeitstudie, Berlin, 2002.

Maas, Brigitte & Meissner, H.-R. Praxis des Microlending in Deutschland. Ein Vergleich. Forschungsbericht im Rahmen der EQUAL-Entwicklungspartnerschaft EXZEPT. Berlin: GLS Gemeinschaftsbank, 2004.

MASGF Brandenburg: „Evaluation der gemeinsamen Existenzgründungsförderung durch MASGF und MW im Land Brandenburg. Untersuchung durch ISG-Dresden, Okt. 2005.

Neue Kulturen der unternehmerischer Selbständigkeit, Februar 2005, Prof. Dr. M-B Piorkowsky, online, <http://www.bmfsfj.de>

Oschmiansky, Frank: Bekämpfung der Schwarzarbeit (Ich-AG, Mini-Job) In: Jann Werner und Günther Schmid (Hg) Eins zu eins? Eine Zwischenbilanz der Hartz-Reformen am Arbeitsmarkt. Edition sigma, Berlin, S.51-63, 2004.

Planspiel Existenzgründung: „Ein Arbeitsbuch für Lehrer und Multiplikatoren in der beruflichen Bildung“. Förderverein für arbeitslose Jugendliche e.V. (Hrsg.); Schneider Verlag Hohengehren, Baltmannsweiler, 2005;

Schulze Buschhoff, Karin: Neue Selbstständigkeit und wachsender Grenzbereich zwischen selbstständiger und abhängiger Erwerbsarbeit –Europäische Trends vor dem Hintergrund sozialpolitischer und arbeitsrechtlicher Entwicklungen, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB). 2004.

Sternberg, R.; Brix, U; Hundt C.:: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Länderbericht Deutschland. 2006.

Steuerlicher Wegweiser für Existenzgründer.; Sächsisches Staatsministerium der Finanzen (Hrsg.); Dresden, 2004;

Statistisches Bundesamt zum Internationalen Tag der behinderten Menschen am 03.12.2006

Quellen im Internet („Links“)

regelmäßige Internetinformationen, die eingearbeitet wurden und in dem dreijährigen Verlauf wichtige Links und Informationen geliefert haben:

www.enterability.de: die Seite, mit der sich das Modellprojekt im Internet präsentiert.

www.bfe-muenchen.de: BfE München Büro für Existenzgründungen Seit Mai 1996 berät das BfE München Existenzgründerinnen und Existenzgründer auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Ein Schwerpunkt der Beratung widmet sich der Gründung aus der Arbeitslosigkeit, siehe diese Seite des Forschungsinstituts.

www.bmfsfj.de/Publikationen/perspektiven/2-Reden/neue-kulturen-unternehmerischer-selbstaendigkeit-prof-dr-michael-burkhard-piorkowsky.html: Seite und download für Neue Kulturen unternehmerischer Selbstständigkeit.

www.dgf-qualitaet.de/dfg: Seite im Rahmen des Europäischen EQUAL-Projekts "Qualitätsstandards für zielgruppenspezifische Beratungen" des Deutschen Gründerinnen Forums e.V.

www.equal-de.de Seite des BMAS zur Gemeinschaftsinitiative EQUAL

www.fgf-ev.de Seite des Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. , Entrepreneurship Research

www.gruendung-aktuell.de/ Seite von EXZEPT GmbH, die die Entwicklungspartnerschaft EXZEPT koordiniert und mit iq consult e.V. und enterability kooperiert.

www.iq-consult.com die Seite, mit der sich der Träger dieses Modellprojektes und seinen weiteren zielgruppenspezifischen Existenzgründungsprojekten im Internet präsentiert

www.iab.de Seite des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB), Nürnberg. Monatliche Reports und Daten zur Arbeitsmarktpolitik, etc. und regelmäßige Berichte über das Existenzgründungsgeschehen in Deutschland.

www.kiz.de Seite des KIZ Kommunikations- und Innovations-Zentrum GmbH Networking; Ein Netzwerk, das sich um Existenzgründung und Unternehmertum in Deutschland bemüht; ebenfalls im VDM organisiert ist und eine EQUAL-EP führt .

www.mikrofinanz.net Seite des Deutschen Mikrofinanz Instituts Das Deutsche Mikrofinanz Institut DMI setzt bei Kleinunternehmen, die aus der Arbeitslosigkeit gegründet wurden und denen oft Kapital für die ersten Wachstumsschritte und zur Existenzfestigung fehlt, mit den international erfolgreichen Instrumenten des "Microlending" an und baut ein Netz von regionalen Organisationen auf, die Mikrofinanzierungen vergeben. Hierfür stellt es Kapital, Trainings, Monitoring und Werkzeuge zur Verfügung. Das DMI und die GLS-Bank haben den Kreditsicherungsfonds für enterability aufgelegt.