

Existenzgründungsberatung für Menschen mit Behinderung

Fünf Jahre Modellprojekt enterability

Bericht aus der Praxis

Gliederung:

1. Ausgangslage

Warum ist berufliche Selbstständigkeit gerade für Menschen mit Behinderung als arbeitsmarktpolitische Alternative so wichtig?

1.1 Erster Arbeitsmarkt und Vermittlungshemmnisse

1.2 Vorbehalte.

1.3 Alternative berufliche Selbstständigkeit

2. enterability – fünf Jahre praktische Erfahrung

Welche Maßnahmen für eine zielgruppenspezifische Gründungsberatung für Menschen mit Schwerbehinderung haben sich bewährt?

2.1 Zielsetzung – Teilhabe am Arbeitsleben

2.2 Geschichte - Projektphasen

2.3 Methode/ Konzept

- Klassisches Gründungs-Know-How als Basis
- Besonderheiten einer zielgruppenspezifischen Gründungsbegleitung für Menschen mit Schwerbehinderung
- One-Stop-Shop
- Grundlegende didaktische Überlegungen – Empowerment
- Peer- Counseling

2.4. Ergebnisse

- Unmittelbare Arbeitsmarkteffekte – die Teilhabe von Menschen mit Schwerbehinderung am Arbeitsleben
- Entwicklung eines transferfähiges Qualifizierungssystem für die Unterstützung von Menschen mit Schwerbehinderung
- Sensibilisierung der (Fach)Öffentlichkeit für das Thema Selbstständigkeit und Behinderung

2.5. Erkenntnisse zum Gründungsverhalten schwerbehinderter Menschen

- Geschäftsideen - „Gründen Schwerbehinderte anders?“
- Zufriedenheit der Gründer und Gründerinnen
- Gesundheitliche Situation nach der Gründung

2.6 Gesellschaftlicher Mehrwert des Projekts enterability - SROI

1. Ausgangslage

Warum ist berufliche Selbstständigkeit gerade für Menschen mit Behinderung als arbeitsmarktpolitische Alternative so wichtig?

1.1 Erster Arbeitsmarkt und Vermittlungshemmnisse

Schwerbehindert zu sein ist nach wie vor ein „Vermittlungshemmnis“ auf dem ersten Arbeitsmarkt. Schwerbehinderte Menschen bringen ein breites Spektrum verschiedenster Behinderungsarten mit ihren jeweils spezifischen Beeinträchtigungen mit und finden deshalb wesentlich schwerer einen geeigneten Arbeitsplatz als andere Menschen. Viele benötigen einen speziell auf die Bedürfnisse ihrer Behinderung eingerichteten Arbeitsplatz, brauchen mehr Ruhephasen oder eine besondere Prozessorganisation, die ihrer Behinderung geschuldet ist. Arbeitsplätze, die diesen Bedingungen gerecht werden, existieren nicht in ausreichender Zahl.

Daran hatte auch die positive konjunkturelle Entwicklung der letzten Jahre und die damit einhergehende Entspannung auf dem Arbeitsmarkt grundsätzlich nichts geändert. Selbst in den Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs erreichen die positiven Arbeitsmarkteffekte Menschen mit Behinderung nicht in gleichem Maße wie andere Arbeitslose mit Vermittlungshemmnissen. Nur ein Beispiel: Die Zahl der arbeitslosen Menschen mit Schwerbehinderung ist im Januar 2008 im Vergleich zum Januar 2007 zwar erfreulicherweise um 12 Prozent zurückgegangen – bei den anderen Arbeitslosen mit Vermittlungshemmnissen ist sie aber deutlich stärker gesunken - beispielsweise bei den unter 25-Jährigen um 17 Prozent und bei den über 55-Jährigen sogar um 22 Prozent. Aus diesen Gründen ist gerade für schwerbehinderte Menschen Selbstständigkeit eine besonders bedeutsame Alternative zur Realisierung der Teilhabe am Arbeitsleben.

1.2 Vorbehalte.

Menschen mit Schwerbehinderung, die sich mit einer guten Geschäftsidee selbstständig machen wollen, treffen oft auf offene oder unterschwellige Vorbehalte. Sie sind immer wieder mit dem Vorurteil konfrontiert, Menschen mit Behinderung seien nicht leistungsfähig und daher den Belastungen einer Unternehmensgründung und -führung nicht gewachsen. Von Gründungen wird in der Regel abgeraten und/oder entsprechende Unterstützung, etwa in Form von Finanzkrediten oder Förderprogrammen, nicht gewährt. Immer wieder berichten behinderte Gründungsinteressierte, dass ihnen Kredite verweigert wurden, „weil sie behindert sind“.

Selbstständigkeit für Menschen mit Schwerbehinderung wird bisher nicht als gleichwertige Alternative zu klassischen Beschäftigungsverhältnissen gesehen. Es fehlen ganzheitliche Unterstützungssysteme, die die Bedürfnisse behinderter Gründer angemessen berücksichtigen.

1.3 Alternative berufliche Selbstständigkeit

Nach 5 Jahren Erfahrungen mit dem Projekt enterability hat sich gezeigt:

Gerade für viele Menschen mit Schwerbehinderung ist die Selbstständigkeit wichtig. Es ist für viele – nicht für alle - die einzige Möglichkeit noch am Arbeitsleben teil zu haben.

Behinderte, die sich beruflich selbstständig machen, schaffen sich einen eigenen Arbeitsplatz, der ihren ganz individuellen Bedürfnissen entspricht. Sie gestalten ihn behindertengerecht.

Teilhabe am Arbeitsleben hat einen ökonomischen Aspekt. Behinderte Unternehmer/innen verdienen für sich und ihre Familien den Lebensunterhalt durch eigene Arbeit. Sie werden unabhängig von staatlicher Unterstützung. Das ist wichtig – sehr wichtig.

Genauso bedeutsam sind aber auch die sozialen Aspekte der Selbstständigkeit. Wer arbeitet steht mitten im Leben, hat vielfältige Kontakte, besteht Konflikte und „erfährt Respekt und Anerkennung“ – wie es einer der enterability-Gründer ausdrückt.

2. enterability – fünf Jahre praktische Erfahrung

Welche Maßnahmen für eine zielgruppenspezifische Gründungsberatung für Menschen mit Schwerbehinderung haben sich bewährt?

2.1 Zielsetzung – Teilhabe am Arbeitsleben

Übergeordnetes Ziel des Projekts enterability ist es, durch eine Qualifizierung zur beruflichen Selbstständigkeit die Integration von schwerbehinderten Menschen in das Arbeitsleben zu erreichen.

Darauf aufbauend ergeben sich folgende Teilziele:

- Die Herausforderung einer „Existenzgründung“ professionell vorbereiten - tragfähige Gründungen unterstützen.
Anerkann schwerbehinderte Gründungsinteressierte, die arbeitslos oder von Arbeitslosigkeit bedroht sind, werden ganz konkret beim Aufbau einer beruflichen, selbstständigen Existenz unterstützt. Dabei stehen zielgruppenspezifische Probleme im Vordergrund. Beratung, Qualifikation und Begleitung dienen dem Ziel, behindertenspezifische Hürden zu überwinden.
- Risiken realistisch einschätzen – nicht-tragfähige Notgründungen verhindern. Gleichzeitig soll das Angebot von enterability verhindern, dass schwerbehinderte Menschen aus der Not der Arbeitslosigkeit heraus ohne gründliche und kompetente Vorbereitung gründen. Ohne professionelle Vorbereitung endet eine Geschäftsgründung oft in der Insolvenz und hat dann häufig eine langfristige Überschuldung der Gründer zur Folge. Die Beratung von enterability ist ergebnisoffen. Sollte sich herausstellen, dass das Geschäftsvorhaben nicht rentabel ist, wird von einer Gründung abgeraten oder gemeinsam mit dem Gründungsinteressierten auf eine Optimierung seines Konzepts hingearbeitet.

- Lernen, wie das geht: Gründungsbegleitung für Menschen mit Schwerbehinderung
Vor dem Projektstart von enterability lagen wenig Erfahrungen dazu vor, wie eine Gründungsbegleitung für diese Zielgruppe erfolgreich und effektiv arbeiten kann. enterability hat vieles ausprobiert und seine Prozesse immer wieder evaluiert und verändert. Erstmals beschrieben und in Tabellenform zusammengetragen wurden Merkmale und Kriterien für eine zielgruppenspezifische Gründungsberatung für Menschen mit Schwerbehinderung.

2.2 Geschichte - Projektphasen

Das Landesamt für Gesundheit und Soziales Berlin - Integrationsamt hat im Zeitraum von November 2003 bis Dezember 2007 das Modellprojekt enterability in verschiedenen Phasen gefördert. Der offizielle Start der Beratung war am 1. Februar 2004.

Seit dem 1. Februar 2008 wird das Projekt gefördert durch den Senat für Integration, Arbeit und Soziales Berlin aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds. Momentan liegt eine Bewilligung bis zum 31. Januar 2010 vor.

Ein Teil des Budgets finanzierten die Stiftung Aktion Mensch e.V., die Veolia-Stiftung sowie der Trägerverein iq consult e.v. aus Eigenmitteln.

In den verschiedenen Phasen des Modellprojekts hat sich gezeigt:

- Es existiert auf Seiten der arbeitslosen schwerbehinderten Menschen ein Bedarf nach einer Existenzgründungsbegleitung. Die Nachfrage war und ist kontinuierlich hoch. (Phase 1: Dezember 2003 – Nov 2004)
- Bei entsprechender professioneller Begleitung kommt es zu einer relevanten Zahl von Existenzgründungen von Menschen mit Behinderung. (Phase 2: Dez 2004 – Nov 2006)
- Die Gründungen sind erfolgreich in dem Sinne, dass sie wirtschaftlich tragfähig und nachhaltig sind. (Phase 3 Dez 2006 bis Ende 2007).
- Während dieser drei Phasen wurden in einem wissenschaftlich begleiteten Prozess Merkmale und Kriterien für eine zielgruppenspezifische Gründungsbegleitung für schwerbehinderte Menschen erarbeitet und diese in bedarfsgerechte Lern- und Lehrmethoden übersetzt, systematisch weiterentwickelt und transferfähig gemacht.
- Das Modell hat national und international viel Interesse geweckt. Das Projekt wurde auf relevanten Fachtagungen und Anhörungen, bei Vertretern von Bundes-Landesministerien und Behindertenverbänden vorgestellt und die Ergebnisse diskutiert. Es sind eine ganze Reihe von Beiträgen in Presse und Fernsehen erschienen. Durch die Sensibilisierung der Fachöffentlichkeit für das Thema ‚Unterstützung von Gründern/innen mit Schwerbehinderungen‘ ist es gelungen, einen Diskurs über die besonderen Anforderungen an die Unterstützung gründungsinteressierter Menschen mit Behinderung in Deutschland anzustoßen.

Ziel ist es, diesen Dialog kontinuierlich fortzusetzen und zu verstetigen, um so auch Gründungen von schwerbehinderten Menschen zu einer arbeitsmarktpolitischen Selbstverständlichkeit zu machen.

- Das Modellprojekt wurde wissenschaftlich begleitet. Es liegen vor:
 - der Abschlussbericht der begleitenden Evaluation für den Zeitraum 2004-2007. Er attestiert dem Modell durchgängig einen großen Erfolg und stellt die modellhafte und einzigartige Bedeutung heraus.
 - Eine Studie, die die Frage untersucht, welchen Mehrwert, welchen sozialen Ertrag hat das Projekt enterability erbracht?
Das angewandte Verfahren SROI (Social Return On Investment) ergänzt die betriebswirtschaftlichen Kennzahl des Return on Investment (ROI) um die Komponente des sozialen Ertrages. Somit besteht die Möglichkeit, den Kosten einer Investition oder eines Projektes sowohl den ökonomischen als auch gesellschaftlichen Ertrag gegenüber zu stellen.

2.3 Methode/ Konzept

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

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

Klassisches Gründungs-Know-How als Basis

Die Gründungen der schwerbehinderten Gründer/innen müssen am Markt bestehen und nachhaltig tragfähig sein. Hier ist zunächst eine qualitativ hochwertige „klassische Gründungsbegleitung“ gefragt. Die enterability-Gründungsqualifizierung beispielsweise orientiert sich an einem bewährten Modell, das im Rahmen einer nationalen Arbeitsgruppe mit Vertreter/innen von Gründungsinitiativen aus dem gesamten Bundesgebiet entwickelt worden ist. Das „4-Phasen-Modell der Gründungsbegleitung“ beginnt mit einem Profiling und begleitet den/ die Gründer/in bedarfsgerecht und individuell bis über die Implementierung des Unternehmens am Markt hinweg, um so den nachhaltigen Erfolg sicherzustellen.

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

Eine solide, qualitativ hochwertige „klassische Gründungsbegleitung“ ist die Voraussetzung für ein effektives Angebot für Menschen mit Schwerbehinderung.

Besonderheiten einer zielgruppenspezifischen Gründungsbegleitung für Menschen mit Schwerbehinderung

Das klassische Gründungswissen allein führt aber nicht zu nachhaltigen Gründungen. Neben allen üblichen Schwierigkeiten bei der Existenzgründung treten zusätzlich noch besondere behinderungsbedingte Probleme auf. Eine nachhaltige Qualifizierung zur Gründung muss diesen in besonderer Weise und ganz individuell Rechnung tragen.

Das konkretisiert sich vor allem darin, dass die Behinderung in allen Phasen der Gründungsvorbereitung offen thematisiert und als Faktor berücksichtigt wird, der die Gründung in vielfältiger Art und Weise beeinflusst. Die Beratung muss offen alle Konsequenzen auf das geplante Geschäftsvorhaben analysieren. Nur so ist eine realitätsnahe Planung möglich. Nur so können an die jeweiligen, individuellen behinderungsbedingten Einschränkungen angepasste Lösungen gefunden werden.

Hier spielen technische Arbeitshilfen und die Arbeitsorganisation, die behinderungsspezifischen Förderungen aber auch psychologische Barrieren auf Gründer- und Kundenseite eine Rolle.

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

- Barrierefreiheit (wie z. B. Gebärdensprachdolmetscher)
- Mobilität der Berater/innen
- einen hohen Anteil individueller Qualifizierung
- eigene Seminare mit spezifischen Inhalten und Methoden speziell für die Zielgruppe Menschen mit Schwerbehinderung
- Informationen zu speziellen Förderungen für Menschen mit Schwerbehinderung
- Zugänge zu Finanzierungsquellen (Darlehen) speziell für Menschen mit Schwerbehinderung
- eine gewachsene Vernetzung mit vielen Institutionen, die besondere Angebote für Menschen mit Schwerbehinderung bieten

Neben diesen „Grundvoraussetzungen“ behindertenspezifischer Qualifizierung existieren noch eine ganze Reihe psychologischer Aspekte, die nicht sofort im Fokus stehen. Darüber zu sprechen ist oft nicht einfach – weder für die behinderten Gründer/innen noch für die Berater/innen. Wer spricht beispielsweise gerne über eine HIV-Erkrankung, Brustkrebs, psychische Probleme oder eine Suchtvergangenheit? Das ist aber notwendig. Denn diese Themen haben gründungsrelevante Auswirkungen, die oft erst auf den zweiten Blick sichtbar sind.

Aber auch auf Kundenseite existieren Vorbehalte, die gründungsrelevant sind. Wenn die Behinderung sichtbar ist, muss man besprechen, was das für den Kundenkontakt bedeutet. Auch wenn es nicht schön ist, es ist Realität: Manche Behinderungen irritieren potentielle Kunden oder stoßen sie ab. Das darf man nicht ignorieren. Und darüber muss man sprechen und gemeinsam Lösungen suchen. Sonst scheitert die Gründung.

One-Stop-Shop

Es gibt Einwände: „Behinderte Gründungsinteressierte können doch alle anderen Existenzgründungsberatungen in Anspruch nehmen. Was dann noch fehlt, ist ein Zusatzmodul, in dem Informationen über behindertenspezifische Förderungen bereit gestellt werden. Eine eigene Existenzgründungsbegleitung für diese Zielgruppe brauchen wir nicht.“

Es stimmt, grundsätzlich stehen Gründer/innen mit Behinderung alle Existenzgründungsförderangebote offen. Die Praxis zeigt aber, dass diese von Menschen mit Behinderung wenig genutzt werden, da sich behinderte Gründer hier nicht gut beraten fühlen. Die Beratungsangebote sind nicht barrierefrei und viele Berater sind mit behindertenspezifischen Problemen nicht vertraut und überfordert.

Unserer Erfahrung nach ist eine Gründungsbegleitung für Menschen mit Schwerbehinderung nur dann erfolgreich, wenn alles „aus einer Hand“ angeboten wird: Das klassische Gründungswissen in Kombination mit den behindertenspezifischen Kompetenzen. In der Realität lässt sich die Behinderung auch nicht von der Gründung trennen.

Eine Besonderheit von enterability ist, dass die Gründer und Gründerinnen auch nach der Gründung nicht allein gelassen werden. enterability bietet für die, die den Sprung in die berufliche Selbständigkeit gewagt haben, einen strukturierten Unterstützungsprozess in der Start-, Wachstums- und Stabilisierungsphase. Übergeordnetes Ziel ist eine Sicherung der Existenzgründungen und damit eine dauerhafte Integration der behinderten Gründer/innen in den allgemeinen Arbeitsmarkt.

Grundlegende didaktische Überlegungen – Empowerment

Die potentiellen schwerbehinderten Gründer/innen erwerben

- in der bewussten Auseinandersetzung mit der eigenen Idee und mit der eigenen Zukunft,
- bei der Überprüfung auf die Realisierbarkeit ihres Konzeptes,
- in der Auseinandersetzung mit diversen Institutionen und Personen,
- durch die realistische Einschätzung der eigenen Kompetenz und ihrer Entwicklungsmöglichkeiten etc.

wichtige Schlüsselqualifikationen und ein positives Selbstwertgefühl.

Mit dem Erkennen von Entwicklungspotentialen und mit dem erworbenen Fachwissen wird eine Persönlichkeitsentwicklung vorangetrieben, die über klassische Instrumente der Arbeitsmarktpolitik nicht erreicht werden kann. Das gilt auch für diejenigen, die sich gegen eine Existenzgründung entscheiden. Ihre erworbenen Kompetenzen werden sie bei der Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung mitnehmen und gewinnbringend für ihre berufliche Integration einsetzen.

Für den einzelnen bedeutet das:

- Entwicklung der Fähigkeit zu Visionen und strategischem Denken einerseits und koordiniertem planvollem Handeln andererseits;
- Ausprägung von Lernfähigkeit (und -motivation), also die Fertigkeit eigene Wissens- und Kompetenzdefizite bzw. Entwicklungschancen in den Lebens- und Arbeitsumwelten zu entdecken und sie durch selbstorganisiertes Lernen zu schließen;
- Stabilisierung der Berufsfähigkeit, also die Fähigkeit, ständig die Entwicklungen und Veränderungen im Bereich der eigenen Kompetenz zu erkennen, die eigenen Lücken zu identifizieren und durch Lernen und Trainieren frühzeitig zu schließen;
- Entwicklung von Anpassungsfähigkeit, also die Fähigkeit, Veränderungen in der Umwelt zu erkennen und unter Nutzung und Entwicklung der eigenen Potentiale den Veränderungen gemäß zu entscheiden und zu handeln;
- Ausbildung sozialer Kompetenz, also die Fähigkeit, Verbindungen und Beziehungen aufzubauen, Netzwerke zu bilden oder solche zu nutzen und Empowerment auch als Empowerment von Gruppen zu verstehen;

Aktivierung und Einbindung erfolgt außerdem durch die Beteiligung der potentiellen Gründer/innen an verschiedenen Aktivitäten. Zu nennen sind hier im Besonderen die regionalen Ideen- und Gründerwettbewerbe. Menschen mit Ideen und potentiellen Gründer/innen wird Raum gegeben, sich zu präsentieren. Sie beteiligen sich an Diskussionsforen, werden zu Experten, indem sie als Unternehmer an Table Talks teilnehmen und ihre Erfahrungen vermitteln. Sie werden aktiv in die Öffentlichkeitsarbeit einbezogen, indem sie ihre „Geschichte“ in den Medien veröffentlichen können. In der Nachgründungsphase bilden sie Netzwerke zum gegenseitigen Austausch oder im Sinne von Vertriebsnetzwerken in der Region und stabilisieren sich selbst und ihr Unternehmen gegenseitig.

Eine wichtige Rolle für die Persönlichkeitsentwicklung von Menschen mit Behinderung spielt auch die Beratungs- und Qualifikationsmethodik, die individuell auf die Zielgruppen abgestimmt ist. Sie sind diejenigen, die im Wesentlichen das Tempo ihrer Entwicklung bestimmen. Sie werden nicht verschult, sondern Sinn und Zweck ist es, dass sie selbst erkennen, wie viel Zeit und Kraft sie investieren müssen, um ihr Ziel zu erreichen. Sie werden begleitet, aber nicht fremdbestimmt. Ihre Grenzen bestimmen sie selbst, wenn sie gemeinsam vereinbarte Aufgaben nicht umsetzen. Dem Träger werden zwar Grenzen gesetzt durch die oftmals nicht passgenauen Vorgaben öffentlicher Finanziers, mit der Erprobung flexibler Lernformen können aber Akzente gesetzt werden, die dem öffentlichen Anspruch an das Empowerment der Menschen mit Schwerbehinderung zunehmend gerecht werden.

Peer- Counseling

enterability unterstützt die behinderten Gründer durch ein integriertes Netzwerkmanagement zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und Marktchancen im regionalen Kontext. Durch geeignete Maßnahmen wird Selbst-Hilfe bei behindertenspezifischen Problemen initiiert. Organisiert werden

Beratungssituationen bei denen Behinderter durch Behinderte beraten werden. Es entstehen win-win-Situationen, Ressourcen werden gebündelt und möglichst kostengünstig in den Gründungsprozess eingebracht. Die Beratung aus eigener gelebter Erfahrung heraus hilft dabei vor allem in Krisensituationen die Motivation zu stärken. Erreicht wird das durch den Aufbau von durch Gründern mitgetragenen Kommunikationsplattformen. Zunächst wurden dabei ein regelmäßiges Netzwerktreffen etabliert und Arbeitsgemeinschaften zu den Themen Buchhaltung, Marketing und zu den gesundheitlichen Problemen/ besonderen Belastungen behinderter Selbstständiger organisiert. In unregelmäßigen Abständen halten erfahrene Gründer Vorträge. Die Themen reichen von „Was Selbständige als Arbeitgeber/innen beachten müssen“ bis hin „Chronische Schmerzen: Entstehung und Behandlung - Wie Psychotherapie helfen kann!“

2.4. Ergebnisse

Das Projekt enterability ist auf Nachhaltigkeit angelegt. Nachhaltige Wirkungen werden u.a. erzielt über:

1. unmittelbare Arbeitsmarkteffekte
2. die Entwicklung eines transferfähiges Qualifizierungssystem für die Unterstützung von Menschen mit Schwerbehinderung
3. eine Sensibilisierung der (Fach)Öffentlichkeit für das Thema ‚Selbständigkeit für Menschen mit Schwerbehinderung‘

Unmittelbare Arbeitsmarkteffekte – die Teilhabe von Menschen mit Schwerbehinderung am Arbeitsleben

Von Februar 2004 bis Ende November 2008 haben sich in Berlin insgesamt 121 Menschen mit Schwerbehinderung mit der Hilfe von enterability beruflich selbstständig gemacht. Sie sind jetzt Unternehmer/innen.

Mehr als 420 Gründungsinteressierte haben mit enterability gemeinsam ihre Geschäftsidee geprüft. Es ergibt sich eine Gründungsquote von knapp 30 Prozent. Das entspricht den Gründungsquoten bei anderen „benachteiligten“ Zielgruppen.

Von diesen 121 Gründer/innen sind im November 2008 noch 95 am Markt. Das entspricht einer Quote von 80 Prozent. Über die Nachhaltigkeit der unterstützten Gründungen kann man natürlich erst nach einigen Jahren valide Erkenntnisse gewinnen. Die ersten von enterability begleiteten Gründungen sind in der zweiten Jahreshälfte 2004 an den Markt gegangen, die letzten erst im Monat der Auswertung. Die Zahlen sind jedoch jetzt schon beeindruckend. Insgesamt waren im November 2008 immerhin schon 61 Prozent dieser Gründungen länger als zwei Jahre und 35 Prozent länger als 3 Jahre am Markt. Mit fortschreitendem Zeitverlauf werden es jeden Monat mehr.

Ein Teil der Gründer/innen hat aber nicht nur für sich selbst Arbeitsplätze geschaffen, sie haben weitere Menschen eingestellt. Bis November 2008 waren das sechs

zusätzliche Vollzeit- und fünf Teilzeitstellen, drei geringfügige Beschäftigungsverhältnisse und sieben Honorarverträge. Die Tendenz ist steigend.

Nicht alle Gründungsinteressierten wagen den Sprung in die Selbstständigkeit. Das liegt in der Natur der Sache. Nicht alle Ideen sind realisierbar und tragfähig. Die Mehrzahl der Gründungsinteressierten profitiert aber auch dann von der Qualifizierung – wenn es nicht zur Gründung kommt. Sie setzen die erworbenen Kompetenzen gewinnbringend für ihre weitere berufliche Integration ein. Bereits während der Qualifizierungsphase bei enterability nehmen 20 Prozent der Teilnehmer/innen eine Beschäftigung oder Umschulung auf. Ausschlaggebend dafür sind, laut Angaben der Teilnehmer/innen, die Gründungsvorbereitung und die dadurch entstandenen Kontakte.

Entwicklung eines transferfähiges Qualifizierungssystem für die Unterstützung von Menschen mit Schwerbehinderung

enterability ist als Projekt in dieser Form momentan einzigartig in der Bundesrepublik Deutschland. Das Thema Selbständigkeit und Behinderung ist relativ neu auf der politischen Agenda. Praktische Erfahrungen mit der Gründungsunterstützung von Menschen mit Schwerbehinderung liegen nur wenig vor. Das bisherige Projekt enterability hat in der Vergangenheit hierzu einen Beratungsansatz entwickelt, umfangreiche Praxiserfahrungen gesammelt und bewiesen, dass Menschen mit Schwerbehinderung sich erfolgreich und nachhaltig als Selbständige am Markt behaupten können.

Als Mitglied in der Arbeitsgruppe „Zielgruppenorientierte Beratung und Coaching“ im EQUAL Netzwerk Gründungsunterstützung hat enterability in der auslaufenden Förderperiode „Merkmale und Kriterien für eine zielgruppenspezifischen Gründungsberatung für „Menschen mit Schwerbehinderung“ erarbeitet. Erstmals beschrieben und in Tabellenform zusammengetragen wird hier, welche Anforderungen an eine Qualifizierungsmaßnahme (Personal und Organisation) in diesem Bereich zu stellen sind. Enterability hat damit begonnen diese Kriterien in bedarfsgerechte Lern- und Lehrmethoden übersetzt und praktische Erfahrungen damit gesammelt. Die entwickelten Lern- und Lehrmethoden, die in Form von Instrumenten und Verfahren vorliegen, werden der interessierten Fachöffentlichkeit im Sinne des horizontalen Mainstreamings zugänglich gemacht. Andere Projekte können diese so nachhaltig nutzen.

Sensibilisierung der (Fach)Öffentlichkeit für das Thema Selbstständigkeit und Behinderung

Es wäre schon ein großer Fortschritt, wenn es gelingen könnte, dass behinderte Gründer/innen in demselben Maße Unterstützung erfahren, wie nicht-behinderte Gründer/innen. Das betrifft Behörden genauso, wie Banken und andere gründungsrelevante Institutionen.

Erste Schritte auf diesem Weg sind getan. Eine große Zahl von Beiträgen in Presse und Fernsehen sind erschienen, die Geschichten erfolgreicher enterability-Gründer einer breiteren Öffentlichkeit nahe gebracht haben. Die Fachöffentlichkeit beginnt sich für das Thema Unterstützung von Gründern/innen mit Behinderungen zu

interessieren, ein politischer Diskurs über die besonderen Anforderungen an ein zielgruppengerechtes Begleitsystem wurde angestoßen.

Hier nur einige Beispiele: Das Projekt wurde u.a. am 10.3.08 bei einem Fachgespräch der Bundestagsfraktion von Bündnis90/ Die Grünen vorgestellt im Bundestag vorgestellt, auf der Bundesjahrestagung der BAG UB im November 2007 präsentiert und auf einer Fachtagung zum gesellschaftlichen Mehrwert sozialer Projekte im Januar 2009 in Berlin diskutiert. Das Thema Behinderung und Selbstständigkeit wird so nachhaltig befördert.

Ziel ist es, diesen Dialog kontinuierlich fortzusetzen und zu verstetigen, um so auch Gründungen von Schwerbehinderten zu einer arbeitsmarktpolitischen Selbstverständlichkeit zu machen.

Das Projekt und damit das Thema ‚Behinderung und Selbstständigkeit‘ hat vielfältig öffentliche Anerkennung und Beachtung gefunden. Das dokumentiert sich unter anderem darin, dass der Rat für Nachhaltige Entwicklung im November 2008 als „Leuchtturm für eine Kultur der Nachhaltigkeit“ ausgezeichnet wurde. Die Bundesregierung hat im Jahr 2001 den Rat für Nachhaltige Entwicklung berufen. Er berät sie in ihrer Nachhaltigkeitspolitik und soll mit Vorschlägen zu Zielen und Indikatoren zur Fortentwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie beitragen sowie Projekte zur Umsetzung dieser Strategie vorschlagen. Aktuell setzt Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel die Strategie und die Arbeit des Rates fort.

2.5. Erkenntnisse zum Gründungsverhalten schwerbehinderter Menschen

Geschäftsideen - „Gründen Schwerbehinderte anders?“

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

Die Gründungen erfolgen hauptsächlich in der Dienstleistungsbranche: 63 Prozent. Die „Dienstleistungsbranche“ ist allerdings eine Sammelkategorie. Darunter verbirgt sich der Hundesalon genauso wie die erste blinde Strafverteidigerin Deutschlands, eine Computerschule wie eine ergotherapeutische Praxis oder ein freiberuflich arbeitender Journalist, der hauptsächlich aus Pakistan berichtet.

Im Handel gründen 35 Prozent. Auch hier ist die Bandbreite der Geschäftsideen groß. Als Vertriebsweg werden Ladengeschäfte und das Internet genutzt. Es gibt Handelsvertreter, die national aber auch international agieren. Die Produktpalette reicht von Sammelartikeln und Schmuck über selbst produzierte Reitartikel bis hin zu Handys und Notebooks oder Marderanlagen.

Nur ein kleiner Anteil gründet im Bereich Handwerk – 2 Prozent. Beispiele sind hier ein Elektromeister und ein Tierpräparator.

Mit diesen Werten unterscheiden sich Menschen mit Schwerbehinderung nicht von anderen speziellen Zielgruppen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen – wie

bspw. junge Menschen, Gründer und Gründerinnen im ländlichen Raum und Menschen ohne Schul- oder Berufsabschluss.

Zufriedenheit der Gründer und Gründerinnen

Die Gründer und Gründerinnen werden regelmäßig intensiv befragt. 87 Prozent der Gründer und Gründerinnen geben an, sie würden wieder gründen. Sie sind davon überzeugt, dass es für sie die richtige Entscheidung war – bei allen Problemen, die in jedem Einzelfall auftreten. Nur 4 Prozent zweifeln explizit an ihre Entscheidung. Keine der Gründer und Gründerinnen hat direkt geantwortet: „Ich würde es nicht wieder tun.“

Dabei ist die finanzielle Situation ein wichtiger Faktor, aber nicht der allein entscheidende. Nicht immer verdienen die Gründer und Gründerinnen gut. Grundsätzlich gilt: Mit zunehmender Dauer am Markt steigt der Gewinn tendenziell.

Bei einer Befragung Ende 2007 gaben 39 Prozent der Gründer und Gründerinnen an, dass der Verdienst sich noch im Bereich des Existenzminimums bewegt. Es gab aber auch zu diesem Zeitpunkt schon finanziell wesentlich erfolgreichere Gründer. 24 Prozent zeigten sich sehr zufrieden. Sie sagen, dass der Gewinn sich gut/ besser als erwartet entwickelt hat. Das restliche Drittel war zufrieden, der Gewinn entsprach den Erwartungen.

Als Ergebnis einer Befragung im August 2008 ergab sich ein durchschnittliches Einkommen (Gewinn) von 923,- Euro pro Gründer. Bedenken muss man dabei, dass in diesen Durchschnittswert alle Gründer erfasst sind – auch die die erst seit kurzer Zeit am Markt waren.

Wie alle anderen Gründer und Gründerinnen nutzen die Schwerbehinderten in der Startphase die arbeitsmarktpolitischen Instrumente der Arbeitsagenturen und Jobcenter – Gründungszuschuss und Einstiegsgehalt. Diese laufen irgendwann aus. Bei 48 Prozent der enterability-Gründer und Gründerinnen war dieser Zeitpunkt schon Ende 2007 erreicht. Sie behaupten sich ohne jegliche Zuschüsse am Markt.

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

Gesundheitliche Situation nach der Gründung

Interessant ist noch ein Blick auf die Entwicklung der gesundheitlichen Situation im Vergleich zu der Zeit vor der Selbstständigkeit. Viele haben vermutet, dass die Belastungen der Selbstständigkeit sich negativ auswirken. Bei eine kleinen Gruppe

(3,3 Prozent) der Gründer und Gründerinnen hat sich die gesundheitliche Situation dann auch tatsächlich verschlechtert. Dem gegenüber stehen aber eine weitaus größere Gruppe (50 Prozent), denen es vergleichsweise besser geht. Bei den anderen ist die gesundheitliche Situation unverändert.

Über Ursachen und Gründe können wir hier – ohne eine genauere Analyse - keine präzise Aussage treffen. Wichtig ist allerdings festzustellen: Bei einer guten und gründlichen Vorbereitung sind Menschen mit Schwerbehinderung den Belastungen einer selbstständigen Tätigkeit durchaus gewachsen.

2.6 Gesellschaftlicher Mehrwert des Projekts enterability - SROI

Das Landesamt für Gesundheit und Soziales Berlin/ Integrationsamt hat eine Studie in Auftrag gegeben, deren Ziel es war, den sozialen Ertrag des Projektes enterability zu erfassen.

Projekte wie enterability schaffen einen gefühlten gesellschaftlichen Mehrwert. Es existierte jedoch bisher kein transparentes Verfahren zur Messung dieses gesellschaftlichen Mehrwertes. Dies liegt vor allem daran, dass der Erfolg eines sozialen Projektes sich nicht wie bei Unternehmen durch den erzielten Gewinn ableiten lässt. Das hier angewandte Verfahren SROI (Social Return On Investment) ergänzt die betriebswirtschaftlichen Kennzahl des Return on Investment (ROI) um die Komponente des sozialen Ertrages. Somit besteht die Möglichkeit, den Kosten einer Investition oder eines Projektes sowohl den ökonomischen als auch gesellschaftlichen Ertrag gegenüber zu stellen.

Der Mehrwert der Studie besteht u.a. darin, potentiellen öffentlichen oder privaten Förderern als auch der Organisation selbst werthaltige Informationen zur Effektivität und Effizienz ihres Engagements zur Verfügung stellen zu können

Zum Verfahren selbst hier nur kurz:

- Ein zentrales Element der SROI-Betrachtung einer Organisation ist die Analyse der Stakeholder und ihrer Ziele für die Organisation. Aufgrund der Zielstellung des Projektes enterability, verfügt das Projekt über zahlreiche Stakeholder, einige sind wichtiger, andere berühren enterability nur peripher. Für diese Key Stakeholder wurden die wichtigsten Ziele zum einen im Projekt enterability festgelegt und zum anderen die übergeordneten Ziele ihrer generellen Arbeit bestimmt. Im Falle enterability haben sich verschiedene stakeholder wie das Integrationsamt, Aktion Mensch, der Mikrokreditfonds der GLS und andere für die gemeinsame Zielsetzung der Integration von Menschen mit Behinderung zusammengetan.
- In einer Impact Map werden in einem nächsten Schritt die Auswirkungen des Projektes übersichtlich dargestellt. Dabei wird jedem Stakeholder das durch den Einsatz seiner Ressourcen (Input) erzielte Ergebnis (Output) und damit verbundene Wirkungen (Outcome) zugewiesen. Zur quantitativen Messung von Input, Output und Outcome werden Indikatoren festgelegt.
- Jeder stakeholder leistet mit seinem Beitrag (input) eine Unterstützung für gründungsinteressierte Menschen mit Behinderung. Der Beitrag kann als finanzielle, aber auch als immaterielle Leistung erbracht werden. Der komplette Input – egal ob materiell oder nicht – stellt dann die „Investition“ im

Rahmen von SROI dar. Um die Indikatoren im nächsten Schritt berechnen zu können müssen financial proxies gebildet werden, Werte mit denen die Indikatoren in Geldeinheiten ausgedrückt werden können:

- Die Indikatoren für den Erfolg waren:
 - Integration durch Gründung (Eingesparte Sozialtransfers)
 - Integration durch Beschäftigung
 - Zusätzliche Beschäftigung Dritter
 - Höhe des eigenen erwirtschafteten Einkommens
 - Besserung der gesundheitlichen Befindlichkeit
 - Vermeidung nicht tragfähiger Gründungen
 - Stärkung der Kaufkraft (Nettoinvestitionen)
 - Stärkung der regionalen Gründungsstruktur
- Verdrängungseffekte in Bezug auf andere Maßnahmen (Displacement) müssen in der Kalkulation ebenso berücksichtigt werden wie Wirkungen, die auch ohne die Existenz des jeweiligen Projekts entstanden wären (Deadweight). Zusätzlich kann die erzielte Wirkung (z.B. eine Gründung) um einen Faktor bereinigt werden, der nur die anteilige Wirkung des sozialen Projekts daran ansetzt (enterability kann z.B. an einer realisierten Gründung nur zu 90 % beigetragen haben und 10 % wurden durch eine andere Organisation geleistet). Dieser Faktor wird als Attribution bezeichnet.
- Die Erträge und Kosten des Projektes werden nach Jahren aufgeschlüsselt und in einem zweiten Schritt diskontiert. Die zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallenden Investitionszahlungen und Erträge werden somit auf einen gemeinsamen Vergleichszeitpunkt abgezinst.

Als Ergebnis ergab sich eine SROI-Kennzahl von 3,9.

Die Kennzahl SROI 3,9 gibt an, dass das eingesetzte Kapital der stakeholder ein Erreichen eines vielfachen Mehrwertes ermöglicht hat. Jeder Euro der enterability zugeflossen ist, hat einen Mehrwert von 3,90 € möglich gemacht.