

**Europäischer Sozialfonds ESF  
Damit ist Hamburg beschäftigt!**

# **AD-HOC EVALUIERUNG DER AKTION A.5 „FÖRDERUNG DES UNTERNEHMERGEISTES“ IM RAHMEN DES ESF-OP HAMBURG 2007- 2013**



**Europäische Union**  
Europäischer Sozialfonds ESF



**Freie und Hansestadt Hamburg**  
Behörde für Wirtschaft und Arbeit

**RAMBOLL**

Ansprechpartnerin

Carina Lücke  
Senior Consultant

T 040 30 20 20-125  
M 0151 580 15 -125  
F 040 30 20 20-199

[carina.luecke@r-m.com](mailto:carina.luecke@r-m.com)

Autorinnen:

Carina Lücke Rambøll Management Consulting  
Luise Heyn Rambøll Management Consulting

Ramboll  
Kieler Straße 303A  
22525 Hamburg  
T +49 40 30 20 20-0  
F +49 40 30 20 20-199  
[www.ramboll-management.de](http://www.ramboll-management.de)

## INHALT

<b>1. Einleitung und Zielsetzung</b>	<b>5</b>
<b>2. Methodik</b>	<b>7</b>
<b>Teil A</b>	<b>8</b>
<b>3. Rahmenbedingungen für Gründungen und Selbständigkeit</b>	<b>8</b>
3.1 Der Gründungsprozess	8
3.2 Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen	9
3.3 Zielgruppenspezifische Ansätze beim Gründungsgeschehen	11
3.3.1 Gründungen aus der Erwerbslosigkeit	11
3.3.2 Gründungsverhalten von Frauen	12
3.4 Unternehmensnachfolge	12
<b>4. Das Gründungsgeschehen in Deutschland und Hamburg</b>	<b>14</b>
4.1 Regionale und Bundesweite Trends im Gründungsgeschehen	14
4.2 Betrachtung besonderer Aspekte des Gründungsgeschehens	16
4.2.1 Gründungsentwicklung im High-Tech Bereich	16
4.2.2 Gründungsmotivation	16
4.2.3 Bedarf an Unternehmensübernahmen	17
4.2.4 Gründungen von Frauen	17
4.2.5 Gründungen von Migranten	17
4.3 Beschäftigungseffekte von Gründungen	19
<b>5. Kohärenz</b>	<b>21</b>
5.1 Existenzgründungsförderung der Freien und Hansestadt Hamburg	21
5.2 Existenzgründungsförderung des Bundes	21
<b>6. Ergebnisse der Bestandsaufnahme und Clusterung</b>	<b>25</b>
6.1 Auswertung der INEZ-Daten	25
6.2 Ergebnisse der explorativen Interviews	27
6.2.1 Überblick über die geförderten Projekte der Aktion A 5	27
6.2.2 Vergleich und Einordnung der Projekte in den Gründungsprozess	30
6.2.3 Clusterbildung im Themenbereich Migrantenökonomien	31
<b>Teil B</b>	<b>32</b>
<b>7. Gründungen durch Migranten</b>	<b>32</b>
7.1 Theoretische Grundlagen	32
7.2 Branchenstruktur	34
7.3 Sprach- und Qualifizierungsproblematik	35
7.4 Einbettung familiärer Strukturen und ethnischer Netzwerke	35
<b>8. Projektprofile und Prozesse</b>	<b>37</b>
8.1 Projekt A – Träger A	37
8.1.1 Profil	37
8.1.2 Prozess	39
8.2 Projekt B – Träger B	41
8.2.1 Profil	41
8.2.2 Prozess	43
8.3 Projekt C – Träger C	45
8.3.1 Profil	45
8.3.2 Prozess	48

<b>9.</b>	<b>Ergebnisse und Erfolgsfaktoren der Existenzgründungsberatung von Migranten</b>	<b>50</b>
9.1	Erfolgskriterien und -bedingungen bei der Gründungsberatung von Migranten	50
9.2	Dokumentation der Prozesse und dessen Nutzen	53
9.3	Bisherige Auswirkungen auf das Gründungsverhalten und die Stabilität der neu gegründeten Unternehmen	53
9.4	Vorteile der ESF-geförderten Projekte zur Unterstützung von Existenzgründungen von Migranten	54
<b>10.</b>	<b>Synthese</b>	<b>55</b>
10.1	Zusammenfassung	55
10.2	Handlungsempfehlungen	56
10.2.1	ESF-Hamburg	56
10.2.2	Träger der Projekte zur Förderung der Existenzgründungen durch Migranten	57
10.2.3	Einbindung in politische Initiativen und Netzwerk (H.E.I. und Gründungsnetzwerk)	58
<b>11.</b>	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>59</b>

## 1. EINLEITUNG UND ZIELSETZUNG

Neugründungen tragen maßgeblich zu einer dynamischen Wirtschaftsentwicklung bei. Sie sind zumeist überdurchschnittlich innovativ und leisten so einen Beitrag zum technischen und ökonomischen Fortschritt. Weiterhin werden durch Unternehmensgründungen Arbeitsplätze geschaffen. Im Sinne eines Stärken-Stärken-Ansatzes zielt das Hamburger ESF-Programm mit seinen Maßnahmen (insbesondere Aktion A. 5) darauf ab, das innovative Potenzial Selbstständiger weiter auszubauen. Zum Erreichen des spezifischen Ziels „Förderung des Unternehmergeistes“ sind daher Projekte gefördert worden, die die Förderung der Selbstständigkeit und die Gründung neuer Betriebe zum Ziel haben. Mit durch den ESF geförderten Aktivitäten im oben genannten programmatischen Rahmen sollen im Zeitraum 2007 – 2013 die hohe Gründungsdynamik stabilisiert sowie die Selbstständigenquote der Frauen deutlich erhöht werden. Neben der Förderung von Existenzgründungen (einschließlich Firmenübernahmen) kommt dabei der Erhöhung der Qualität von Gründungen bzw. der Nachhaltigkeit bestehender Unternehmen besondere Bedeutung zu.

Im Zuge dieser Ad-hoc-Evaluierung wird die Aktion A. 5 „Förderung der Selbstständigkeit und der Gründung neuer Betriebe“ bewertet.

Zielsetzung der Evaluierung besteht darin,

- Transparenz über den Umsetzungsstand zu schaffen und erste Ergebnisse der Existenzgründungsförderung im Rahmen des ESF aufzuzeigen,
- den Beitrag der ESF-Förderung zur Stabilisierung von KMU, Existenzgründungen sowie Stärkung des Unternehmergeistes zu analysieren,
- den spezifischen Mehrwert der Aktion A. 5 des Hamburger ESF-Programms gegenüber anderen Maßnahmen des Bundes zu untersuchen, sowie
- Handlungsempfehlungen zur weiteren Ausrichtung und praktischen Umsetzung des ESF-Programms in Bezug auf die Existenzgründungsförderung zu entwickeln.

Grundlage für die Evaluierung bilden die acht Projekte, die im Rahmen des Wettbewerbsverfahrens vom September 2007 ausgewählt worden sind:

1. BG Start
2. Übergabelotse
3. Mittelstandsförderungsinstitut
4. Firmenhilfe
5. StartChance
6. Gründungsnetzwerk+
7. Dienstleistungszentrum für Migranten
8. Existenzgründungsberatung für Migranten

Aufgrund der Heterogenität dieser Projekte bezüglich Zielsetzung, Zielgruppen und Instrumente, die sich im Rahmen der Evaluierung bestätigt hat, hat Rambøll Management Consulting in Abstimmung mit dem Auftraggeber, der Behörde für Wirtschaft und Arbeit (BWA), nach der abgeschlossenen Bestandsaufnahme entschieden, den Fokus der weiteren Evaluierung auf die drei Projekte zur Existenzgründungsförderung von Migranten zu setzen. Diese Auswahl erfolgte auch vor dem Hintergrund des großen Potenzials von Migrantenökonomien in der Freien und Hansestadt Hamburg (vgl. Kapitel 3.3.3 und 4.2).

Der vorliegende Endbericht fasst die Ergebnisse der Evaluierung der Existenzgründungsförderung im Rahmen des ESF-Programms Hamburg zusammen und ist wie folgt aufgebaut:

- **Kapitel 2** geht kurz auf die Methodik ein.
- **Kapitel 3** umfasst die Rahmenbedingungen für Gründungen und Selbstständigkeit aus theoretischer Sicht.
- In **Kapitel 4** wird auf das Gründungsgeschehen in Deutschland und Hamburg eingegangen.

- **Kapitel 5** stellt die Ergebnisse der Kohärenzprüfung dar.
- **Kapitel 6** fasst die Ergebnisse der Bestandsaufnahme und Clusterung der acht geförderten Projekte zusammen.
- **Kapitel 7** geht auf die Spezifika von Gründungen durch Migranten ein.
- **Kapitel 8** stellt die Projektprofile und Prozesse der drei Existenzgründungsförderungsprojekte für Migranten vor.
- **Kapitel 9** umfasst die Ergebnisse und Erfolgsfaktoren der Existenzgründungsberatung von Migranten.
- **Kapitel 10** leitet die Handlungsempfehlungen aus den Ergebnissen der vorangegangenen Kapitel ab.
- **Kapitel 11** enthält das Literaturverzeichnis.

## 2. METHODIK

In einem ersten Schritt hat Rambøll Management Consulting Statistiken, Studien und Dokumente zum Gründungsgeschehen in Hamburg sowie Informationen zu den geförderten Projekten ausgewertet. Anschließend sind mit den acht Projektleitern der geförderten Projektträger explorative Interviews geführt worden. Die Ergebnisse dieser explorativen Interviews sowie die durch das Monitoringsystem erhaltenen Daten bilden die Grundlage für die vorliegende Bestandsaufnahme der Förderung im Rahmen der Aktion A5 (Teil A des Berichts). Zudem hat die ESF-Verwaltungsbehörde im Rahmen der Auftaktgespräche (13.08.2009) den Evaluatoren zusätzliche Daten zur Verfügung gestellt (standardisierte Monitoring-Tabellen).

Ergänzend hat Rambøll Management Consulting noch folgende Dokumente erhalten:

- Sachberichte der Projekte,
- Monitoringprotokolle,
- Empfehlungen zur Verlängerung,
- Leistungsbeschreibung.

Nach der Bestandsaufnahme der acht Projekte wurden in einem Abstimmungsgespräch zwischen Rambøll und EU-Verwaltungsbehörde am 06.10.2009 die Ergebnisse präsentiert und diskutiert sowie das weitere Vorgehen abgestimmt.

Im weiteren Untersuchungsprozess wurde, wie bereits erläutert, der Fokus der Evaluierung auf die drei Projekte zur Förderung von Existenzgründungen von Migranten gelegt (Teil B des Berichts).

Um diese drei Projekte zu evaluieren und Gelingensbedingungen für die Förderung von Migrantenökonomien zu identifizieren, wurden mit den drei Trägern Einzelworkshops im November 2009 durchgeführt. Im Rahmen der Workshops wurde folgenden Fragestellungen nachgegangen:

- Welches sind die Kernprozesse, die zum Erfolg der Beratung beitragen?
- Wer macht was im Beratungsprozess?
- Welche Qualitätsstandards sind einzuhalten?
- Welche Erfolgskriterien sind entscheidend?
- Wie werden die Prozesse und ihr Nutzen dokumentiert?
- Wie wirkt sich die Begleitung auf das Gründungsverhalten und die Stabilität der Unternehmensführung aus?
- Wie haben die Projekte bisher das Gründungsverhalten der Teilnehmer beeinflusst?
- Schlägt sich die Beratung in einem Unternehmenserfolg nieder?
- Werden neben der ESF-Förderung auch andere Angebote in Anspruch genommen?
- Was sind die besonderen Vorteile der ESF-geförderten Angebote?
- Was sind Bedingungen für den Erfolg?

Nach Auswertung der Workshop-Ergebnisse wurden Handlungsempfehlungen zur weiteren Ausgestaltung der Förderung der Migrantenökonomie durch den ESF entwickelt. Diese wurden am 16.12.2009 mit der Behörde für Wirtschaft und Arbeit abgestimmt.

Abschließend fand am 02.02.2010 ein Ergebnisworkshop mit den drei Trägern und der Behörde für Wirtschaft und Arbeit statt, um die Ergebnisse zu spiegeln und zu einer Synthese zu gelangen.

## TEIL A

### 3. RAHMENBEDINGUNGEN FÜR GRÜNDUNGEN UND SELBSTÄNDIGKEIT

In diesem Kapitel wird auf die Rahmenbedingungen für Gründungen und Selbständigkeit eingegangen. Diese bilden die Grundlage für die Evaluierung. Dazu wird zunächst der Gründungsprozess aus theoretischer Sicht dargestellt. Darauf aufbauend werden Einflussfaktoren bestimmt, die auf das Gründungsgeschehen wirken und somit für die politisch Handelnden von besonderer Bedeutung sind. Weiterhin werden vor dem Hintergrund der Ausrichtung der Aktion A. 5 zielgruppenspezifische Ansätze beim Gründungsgeschehen aufgezeigt. Abschließend wird auf wichtige Faktoren bei der Unternehmensnachfolge eingegangen.

#### 3.1 Der Gründungsprozess

Die Einteilung des Gründungsprozesses in einzelne Phasen wird in der Wissenschaft nicht immer einheitlich durchgeführt. Zur Systematisierung dieses Ablaufes existieren in der Literatur unterschiedliche Vorgehensweisen.

Ein ausdifferenziertes Prozessmodell findet sich z.B. bei *Hering/ Vincenti (2004)*, die den Gründungsprozess in fünf Phasen einteilen: <sup>1</sup>

1. Phase: Vorgründungsphase;
2. Phase: Gründungsphase;
3. Phase: Frühentwicklungsphase;
4. Phase: Amortisationsphase;
5. Phase: Expansionsphase;

Ein weiterer wichtiger Bereich der Gründungsförderung ist die Erhöhung des sog. „Gründerpotenzials“, d.h. der Personen, die prinzipiell zu einer Gründung bereit sind.<sup>2</sup> Im Vergleich zur Förderung der bereits gründungswilligen Personen, ist die Erhöhung des „Gründerpotenzials“ ein langwieriger Prozess. Hierbei gilt es v.a. „weiche Faktoren“ wie bspw. die unternehmerische Kultur zu fördern. Eine zielführende Stärkung des „Gründerpotenzials“ muss deshalb mittels gründungsbezogener Bildung bereits in den Schulen beginnen.<sup>3</sup> Im Zuge dieser Evaluierung wird die Phase zur Aktivierung und Erhöhung des Gründungspotenzials als Sensibilisierungsphase bezeichnet. Die Nachgründungsphase setzt nach der Gründungsphase/Gründungsakt ein und umfasst die Phasen Frühentwicklung, Amortisation und Expansion.

Die nachfolgende Abbildung zeigt die Phasen im Gründungsprozess und die dahinterliegenden Aktivitäten auf. Sie dient im Rahmen der Evaluierung als Grundlage für die Zuordnung der einzelnen Projekte zu den verschiedenen Gründungsphasen.

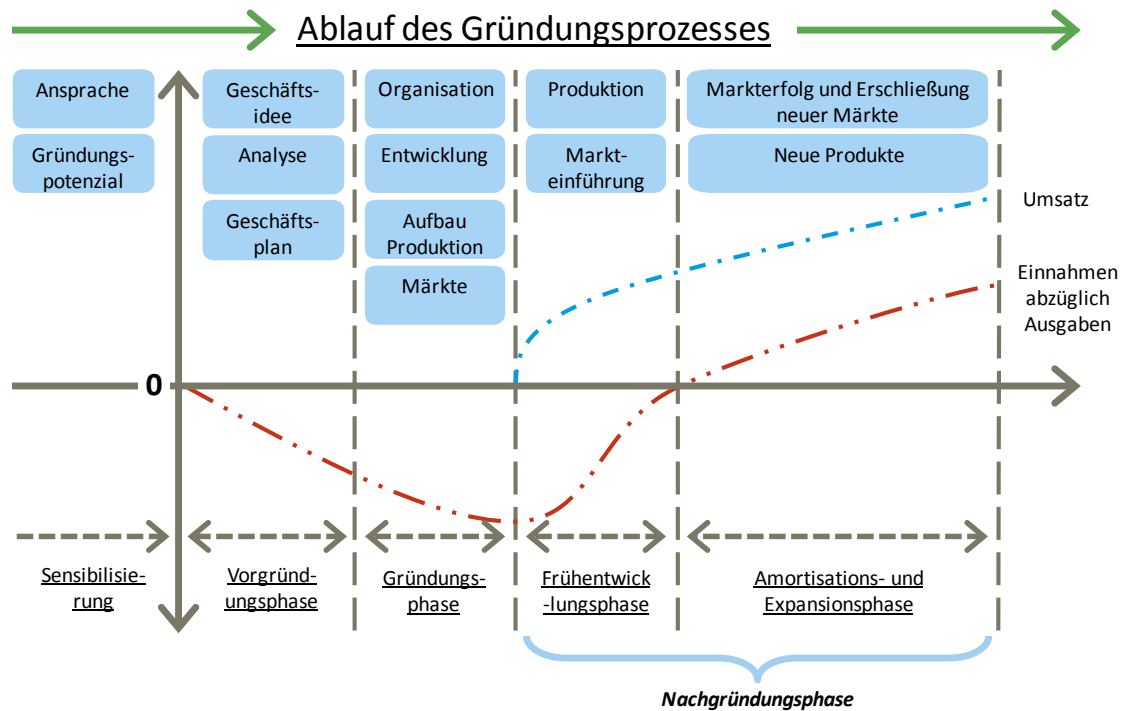
<sup>1</sup> Hering/ Vincenti (2005): Unternehmensgründung, Seite 14 ff. Eine ähnliche Einteilung findet sich bei Dowling/ Drumm (Hg.) (2002): Gründungsmanagement: Vom erfolgreichen Unternehmensstart zu Dauerhaften Wachstum; Seite 16

<sup>2</sup> Vgl. Brixey, Sternberg, Stüber (2008): IAB Kurzbericht 10/2008

<sup>3</sup> Vgl. Brixey, Sternberg, Stüber (2008): IAB Kurzbericht 10/2008, Seite 6



Abbildung 1: Phasen im Gründungsprozess



Quelle: In Anlehnung an Hering/ Vincenti (2004): Unternehmensgründung, Seite 32

Der zentrale Mehrwert des vorgeschlagenen Phasenmodells besteht darin, dass anhand des Modells die Bedürfnisse des Gründers für die jeweiligen Phasen dargestellt werden können. Somit ist es möglich, die Förderinstrumente aus der Perspektive der spezifischen Anforderungen zu betrachten, die sich aus den einzelnen Gründungsphasen ergeben. So verfügen potenzielle Jungunternehmer in der Vorgründungsphase über größere zeitliche Ressourcen als in der Gründungs- und Frühentwicklungsphase. Demnach sind auch die entsprechenden Förderangebote auszurichten. Während etwa in der Vorgründungsphase die Beratung des Unternehmers eine entscheidende Rolle spielt, kommt in der Gründungsphase ein steigender Bedarf an Finanzierungsmitteln hinzu.

Bei der Gründungsförderung ist zunächst zwischen staatlicher und privater Unterstützung zu unterscheiden. Während staatliche Hilfen auf einer wirtschaftspolitischen Motivation fußen, steht bei privatwirtschaftlichen Hilfen ein eigenes ökonomisches Interesse an der Gründung im Vordergrund. Im Wesentlichen stehen in der Gründungsförderung drei Instrumente zur Verfügung: Finanzielle Hilfen, Unterstützung durch Beratung und infrastrukturelle Hilfen. Auf die einzelnen Programme, Initiativen und Maßnahmen, auf die Existenzgründer in der Freien und Hansestadt zurückgreifen können, wird im Rahmen der Kohärenzprüfung in Kapitel 5 eingegangen. Im folgenden Abschnitt werden die verschiedenen Bereiche, die Einfluss auf das Gründungsverhalten haben, näher beschrieben.

### 3.2 Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen

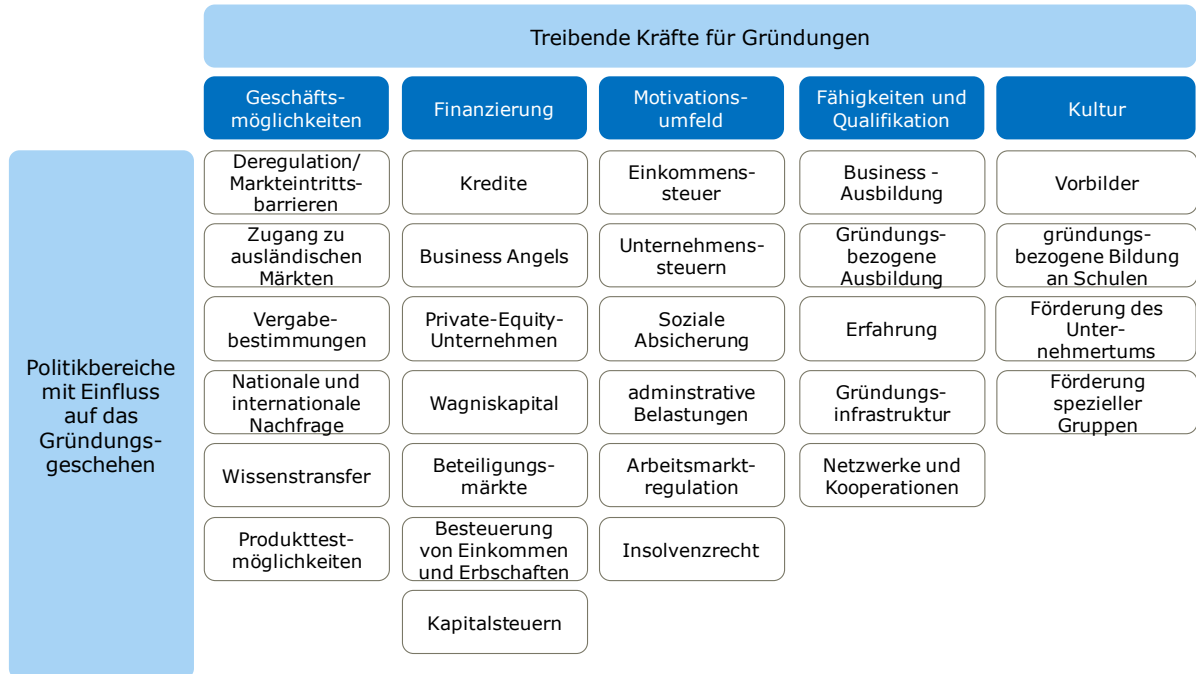
Die Einflussfaktoren, die auf das Gründungsverhalten und den Gründungserfolg einwirken, sind mannigfaltig. Sie reichen von eher weichen Größen wie der Wertschätzung des Unternehmertums in einer Gesellschaft bis hin zu harten Fakten wie Höhe und Dauer finanzieller Förderung.

Neben den bereits beschriebenen Phasen im Gründungsprozess bilden die Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen die Ausgangslage für die Entwicklung von konkreten Förderinstrumenten. Die unten stehende Grafik verdeutlicht die verschiedenen Einflussfaktoren, die auf das Gründungsgeschehen wirken. Den übergeordneten treibenden Kräften für Gründungen sind die jeweiligen Politikfelder zugeordnet. Dabei sind diese Zuordnungen nicht immer eindeutig. So könnte etwa das Politikfeld „Kampagnen zur Förderung des Unternehmertums“ auch dem Bereich „Kultur“ zugeordnet werden.<sup>4</sup>

<sup>4</sup>Zu den Abgrenzungsproblemen siehe: Gabr/ Hoffmann (2006): A General Policy Framework for Entrepreneurship, Seite 12 ff

Erkennbar wird, dass es sich bei der Gründungsförderung um eine Querschnittsaufgabe handelt, die verschiedene Politikfelder betrifft.<sup>5</sup> In einem Mehrebenensystem wie der Bundesrepublik Deutschland müssen daher mögliche Handlungsoptionen aufeinander abgestimmt werden, um Synergien zu stärken und Inkonsistenzen beziehungsweise Doppelförderungen zu vermeiden. Auf die Kohärenz des Hamburger ESF-Programms im Bereich der Existenzgründungsförderung zu anderen Maßnahmen wird in Kapitel 5 näher eingegangen.

Abbildung 2: Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen



Quelle: Nach Gabr/ Hoffmann (2006): A General Policy Framework for Entrepreneurship (2006), Seite 14

Im Folgenden werden die verschiedenen Einflussfaktoren erläutert.

#### a. Geschäftsmöglichkeiten

Ein potenzieller Gründer reagiert auf die Möglichkeiten und Anreize, die ihm vom Markt geboten werden. Seine Erfolgsaussichten sind bestimmt durch die Möglichkeiten zum Marktzugang, die öffentliche Nachfrage und durch die Bedingungen, die auf den nationalen und internationalen Märkten herrschen.<sup>6</sup> In diesem Bereich spielen sowohl direkt steuerbare Faktoren (z.B. (De)Regulierungen von Märkten) als auch indirekt steuerbare oder nichtbeeinflussbare Faktoren, wie die konjunkturelle Entwicklung oder der Zugang zu ausländischen Märkten, eine wichtige Rolle.<sup>7</sup> Eine entscheidende Größe ist ebenfalls die Etablierung eines Umfeldes, das den Transfer und die Nutzung von Wissen und Technologie sowie ihre konkrete unternehmerische Umsetzung fördert.<sup>8</sup>

#### b. Finanzierung

Die Frage der Finanzierung ist ausschlaggebend für den Erfolg oder Misserfolg einer Gründung. V.a. der Zugang zu Kapital spielt für Gründer eine entscheidende Rolle.<sup>9</sup> In diesem Feld kann von staatlicher Seite durch verschiedene Maßnahmen Unterstützung gewährt werden. Dazu gehören z.B. die Schaffung günstiger steuerlicher Rahmenbedingungen bei der Übertragung von Kapital (Vererbung, Schenkung), die Gewährung von Zuschüssen oder Darlehen oder auch die Förderung von Netzwerken.<sup>10</sup>

<sup>5</sup>Vgl. Brixy/ Hessels/ Hundt/ Sternberg/ Stüber (2009): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2008, Seite 6

<sup>6</sup>Vgl. Gabr/ Hoffmann (2006): A General Policy Framework for Entrepreneurship, Seite 15

<sup>7</sup>Vgl. Jung/ Unterberg/ Heuer/ Bendig (2009): Neue Handlungspotenziale zur Erhöhung von Zahl und Qualität nachhaltiger Unternehmensgründungen in Deutschland, Seite 19

<sup>8</sup>Vgl. Gabr/ Hoffmann (2006): A General Policy Framework for Entrepreneurship, Seite 18

<sup>9</sup>Vgl. Gabr/ Hoffmann (2006): A General Policy Framework for Entrepreneurship, Seite 9

<sup>10</sup>Vgl. Gabr/ Hoffmann (2006): A General Policy Framework for Entrepreneurship, Seite 19

### c. Fähigkeiten und Qualifikation

In diesen Bereich fallen Bildungs- und Qualifikationsmerkmale, die für eine erfolgreiche Gründung notwendig sind (Humankapital) und die Möglichkeit zum Austausch mit Akteuren, die über nötiges Wissen verfügen (Sozialkapital). Dazu zählen bspw. die Fähigkeiten wie Marktbeobachtung, Markteinschätzung und Marktbearbeitung.<sup>11</sup>

### d. Motivationsumfeld / rechtlicher und administrativer Rahmen

Damit ein potenzieller Gründer tatsächlich zum Jungunternehmer wird, müssen die erwarteten Vorteile einer Gründung die Nachteile überwiegen.<sup>12</sup> Die Motivation für eine Gründung wird durch den institutionellen Rahmen wesentlich beeinflusst. Im ordnungspolitischen Umfeld nimmt insbesondere die Steuerpolitik eine wichtige Stellung ein, da sie unmittelbare Auswirkungen auf die Motivation von Unternehmensgründern hat.<sup>13</sup> Damit der Schritt in die Selbständigkeit gewagt wird, sind jedoch auch Regelungen zur sozialen Absicherung der Unternehmer, zum Arbeitsmarkt und zu den administrativen Belastungen, die bei einer Gründung entstehen, von Bedeutung.

### e. Unternehmerische Kultur

Ein nur langfristig zu beeinflussender Einflussfaktor des Gründungsgeschehens ist die Kultur des „Unternehmertums“. Diese hängt von der gesellschaftlichen Einstellung gegenüber unternehmerischem Erfolg und Versagen und der sozialen Konstruktion des Unternehmerbildes ab.<sup>14</sup> Ist die Bevölkerung für Gründungen aufgeschlossen, trägt dies zu einer umfassenden Steigerung der Selbständigkeit und somit zur Belebung des Arbeitsmarktes bei. Für Gründer ist hingegen eine vorherrschende positive Einstellung zur Selbständigkeit ausschlaggebend für ihren Erfolg.<sup>15</sup>

Die Möglichkeit der Beeinflussung dieser Einflussfaktoren durch die Freie und Hansestadt Hamburg gestaltet sich sehr unterschiedlich. Insbesondere beim rechtlichen und administrativen Rahmen sowie bei der unternehmerischen Kultur muss der Bund mitgestalten. Zur unternehmerischen Kultur trägt die Freie und Hansestadt Hamburg bereits im Sinne des neuen Leitbildes ‚Wachsende Stadt mit Weitsicht‘ durch das ESF-Programm bei. Ein Anliegen des Hamburger ESF-Programms ist es, u.a. mittels ‚Kampagnen‘ ein positiveres Gründungsklima für Frauen in Hamburg zu schaffen. Über weitreichenden Handlungsspielraum und Kompetenzen verfügt die Freie und Hansestadt Hamburg bei den beiden Einflussfaktoren „Finanzierung“ sowie bei „Fähigkeiten und Qualifikation“. Auf diese beiden Faktoren kann sie durch entsprechende Maßnahmen wie z.B. das bestehende „Hamburger Kleinstkreditprogramm“ oder Bildungs- und Beratungsmaßnahmen einwirken.

## **3.3 Zielgruppenspezifische Ansätze beim Gründungsgeschehen**

Ein wichtiger Aspekt bei der Betrachtung von Gründungen sind die Gründungsmotivation und das Gründungsverhalten bestimmter gesellschaftlicher Gruppen. Im Rahmen des Hamburger ESF-Programms wird diesen Aspekten mit der besonderen Förderung von Gründungen aus Erwerbslosigkeit und Gründungen von Frauen sowie Migranten Rechnung getragen. Daher wird hier auf einige spezifische Merkmale dieser Gruppen eingegangen.

### **3.3.1 Gründungen aus der Erwerbslosigkeit**

Das Hamburger ESF-Programm zielt mit der Aktion A. 5 auf eine Stabilisierung der Gründung aus Erwerbslosigkeit, daher fasst der folgende Abschnitt einige wichtige Erkenntnisse aus der Gründungsförderung von Erwerbslosen zusammen.

Bei der Gründungsmotivation ist zwischen Gründungen zur Umsetzung einer Geschäftsidee („opportunity based“) und Gründungen aus Notwendigkeit („necessity based“) zu unterscheiden.<sup>16</sup> Gründungen aus Notwendigkeit liegen vor, wenn es für den Gründer keine adäquaten Möglichkeiten für eine abhängige Beschäftigung gibt.<sup>17</sup> Der Großteil dieser Gründungen erfolgt aus der Erwerbslosigkeit heraus.

<sup>11</sup>Vgl. Gabr/ Hoffmann (2006): A General Policy Framework for Entrepreneurship, Seite 23

<sup>12</sup>Vgl. Gabr/ Hoffmann (2006): A General Policy Framework for Entrepreneurship, Seite 28 ff

<sup>13</sup>Vgl. Jacobsen (2006): Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung: Entrepreneurship in Theorie und Praxis, Seite 118

<sup>14</sup>Vgl. Jung/ Unterberg/ Heuer/ Bendig (2009): Neue Handlungspotenziale zur Erhöhung von Zahl und Qualität nachhaltiger Unternehmensgründungen in Deutschland, Seite 17

<sup>15</sup>Vgl. Schröder (2006): Dagobert Duck im Klassenzimmer-Ein Trainingsprogramm zur Förderung unternehmerischer Potenziale im Jugendalter, Seite 92

<sup>16</sup> Vgl. Keilbach/ Tamvada/ Audretsch (2008): Sustaining Entrepreneurship and Economic Growth: Lessons in Policy and Industry Innovations from Germany and India, Seite 5

<sup>17</sup> Vgl. GEM – Länderbericht Deutschland 2008, Seite 13

Die Zahl der Gründungen aus Notwendigkeit steht in engem Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Entwicklung. Verbessern sich die Erwerbsmöglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt, sinkt der Anteil der Gründungen, die aus der Notwendigkeit heraus getätigt wurden. Gründungen, die sich aus der Möglichkeit ergeben, sind durch erwartete Einkommenssteigerungen, gesteigerte Anerkennung durch das jeweilige soziale Umfeld oder auch eine positive wirtschaftliche Dynamik motiviert.

Der Schritt in die Selbständigkeit gilt als erfolgreiches Mittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit.<sup>18</sup> Bei Evaluierung der Ich-AGs zeigte sich, dass Existenzgründungsförderung für Erwerbslose ein nachhaltiger Weg aus der Arbeitslosigkeit sein kann.<sup>19</sup> Insbesondere war die Bestandsfestigkeit der Unternehmen höher als erwartet: Fast zweieinhalb Jahre nach der Förderung war ein großer Teil der geförderten Personen immer noch selbstständig.<sup>20</sup>

Gründungen aus der Erwerbslosigkeit heraus weisen bestimmte Eigenschaften auf: Sie fallen gewöhnlich nicht in den innovativen und High-Tech-Sektor, der als besonders relevant für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung gilt. Vielmehr betreffen sie Gründungen in konsumnahem Dienstleistungsbereichen, Baugewerbe und Handel. Zu den spezifischen Merkmalen von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zählen fehlende Qualifikationen und geringe finanzielle Mittel, insbesondere Eigenmittel.<sup>21</sup> Auch können sie aufgrund des mangelnden innovativen Potenzials oft keine wirklichen Marktlücken besetzen.<sup>22</sup> Die genannten Merkmale spiegeln sich auch in den Untersuchungsergebnissen dieser Studie wider.

### 3.3.2 Gründungsverhalten von Frauen

Neben der Stabilisierung der Gründungen aus der Erwerbslosigkeit zielt das ESF-Programm darauf ab, die Gründungspotenziale von Frauen zu aktivieren. Die Gründungsneigung von Frauen ist in Deutschland nach wie vor geringer ausgeprägt als die von Männern. Worin dies im Einzelnen begründet liegt, ist bisher nicht abschließend geklärt.

Die folgenden Ausführungen fassen einige Erkenntnisse zum Gründungsverhalten zusammen. Weibliche Selbstständige sind vorrangig im (personennahen) Dienstleistungssektor tätig.<sup>23</sup> Da Frauen in stärkerem Maße als Männer Nischenbereiche besetzten, tragen sie stark zur Differenzierung der Wirtschaftsstruktur bei.<sup>24</sup> Weiterhin starten Gründerinnen im Durchschnitt mit einer geringeren Kapitalausstattung als männliche Gründer.<sup>25</sup> Zudem liegt die Anzahl der Beschäftigten in von Frauen gegründeten Unternehmen im Durchschnitt unter der der männlichen Selbstständigen. Auch erzielen weibliche Selbstständige (u.a. als Folge des geringeren Arbeits- und Kapitaleinsatzes) niedrigere Einkommen als männliche Selbstständige. Weibliche Gründerinnen verfügen im Durchschnitt über höhere Bildungsabschlüsse als männliche Selbstständige. Auch gründen sie häufiger im Nebenerwerb als Männer.

Trotz der aufgezeigten Unterschiede gründen Frauen nicht anders als Männer. Sie gehen nur mit anderen Ausgangsvoraussetzungen in die Gründung.<sup>26</sup>

## 3.4 Unternehmensnachfolge

Ein wichtiges Beispiel einer Gründungsform ist die Schaffung einer unternehmerischen Existenz durch Übernahme eines schon vorhandenen Unternehmens. Das Thema der Unternehmensnachfolge ist insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen von Bedeutung, da diese oft stark auf ihre Inhabergeschäftsführer zugeschnitten sind. Dies birgt die Gefahr der Unternehmensstilllegungen/ Unternehmensschließungen, wenn die Unternehmensnachfolge nicht rechtzeitig geplant wird. Unternehmensschließungen gehen oftmals mit dem Verlust von Arbeitsplätzen und Be-

<sup>18</sup> Vgl. Schauerte (Beauftragter der Bundesregierung für den Mittelstand und Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie): Mit konsequenten Reformen den Herausforderungen begegnen – Mittelstandspolitik in der 16. Legislaturperiode, Seite 8

<sup>19</sup> Vgl. Caliendo/ Kritikos/ Steiner/ Wießner (2007): IAB Kurzbericht 10/2007, Seite 6

<sup>20</sup> Vgl. Caliendo/ Kritikos/ Steiner/ Wießner (2007): IAB Kurzbericht 10/2007, Seite 3

<sup>21</sup> Vgl. Vgl. IfM Bonn, Suprinovic (2005): Der Erfolg von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit – Eine empirische Studie zu Ich-AG-Gründungen, Ergebnisse der Untersuchung der Ich-AGs des IfM-Bonn: <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Suprinovic-11-11-2005.pdf>

<sup>22</sup> Vgl. GEM – Länderbericht Deutschland 2008, Seite 33

<sup>23</sup> Vgl. IfM Bonn, Kay: Vortrag auf dem Workshop „Ich allein?! Mehr als ich! Zukunft für Frauen – Selbst Selbständig in der Kreativwirtschaft“, Köln, 24. April 2008

<sup>24</sup> Vgl. Bundesweite Gründerinnenagentur (bga) (2005): Bericht über die volkswirtschaftliche Bedeutung unternehmerischer Tätigkeit von Frauen im nationalen und internationalen Vergleich, bga – Bericht Nr. 1, 2005, Seite 1

<sup>25</sup> Vgl. IfM Bonn, Kay: Vortrag auf dem Workshop „Ich allein?! Mehr als ich! Zukunft für Frauen – Selbst Selbständig in der Kreativwirtschaft“, Köln, 24. April 2008

<sup>26</sup> Vgl. Ebenda

triebsvermögen einher.<sup>27</sup> Auch die Aktion A.5 des Hamburger ESF-Programms zielt auf die Sicherung von bestehenden Betrieben durch Nachfolgeregelungen.

Beim Prozess der Unternehmensnachfolge können verschiedenste Probleme auftreten:

- Suche/Auswahl eines geeigneten Nachfolgers (Matching),
- rechtliche Probleme,
- emotionale Probleme,
- steuerliche Probleme,
- finanzielle Probleme.

Diese Problemfelder greifen oftmals eng ineinander, was eine ganzheitliche Betrachtung des Prozesses erforderlich macht.<sup>28</sup> Insbesondere emotionale und finanzielle Aspekte erschweren diesen Prozess und schränken oftmals die Unterstützungsmöglichkeiten seitens des Staates ein. Verlustängste des Übergebers, der Mangel an alternativen Lebensinhalten, die finanzielle Abhängigkeit und die Scheu vor familiären Konflikten, die durch eine Nachfolgeregelung ausgelöst werden können, führen häufig zum Scheitern von Unternehmensnachfolgen. Unternehmensnachfolgen erfordern daher eine frühzeitige Planung und die Bereitstellung umfassender Informationen.<sup>29</sup>

Die in Abschnitt 4.2. aufgezeigten jährlich anstehenden Unternehmensnachfolgen und ihre wirtschaftliche Bedeutung zeigen die Relevanz dieses Handlungsfelds für Hamburg auf.

---

<sup>27</sup> Vgl. Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit (2006), Unternehmensnachfolge im sächsischen Mittelstand, Mittelstandsbericht 2005/2006, Seite 27

<sup>28</sup> Vgl. Ebenda, Seite 67

<sup>29</sup> Vgl. Ebenda, Seite 115

## 4. DAS GRÜNDUNGSGESCHEHEN IN DEUTSCHLAND UND HAMBURG

Die folgende Analyse des Gründungsgeschehens in Deutschland beruht auf unterschiedlichen statistischen Kennzahlen. Die relativ große Heterogenität an statistischem Datenmaterial ist wohl auf das Fehlen einer einheitlichen Definition und einer gleichförmigen Erfassung von Selbständigkeit und Unternehmensgründungen zurückzuführen.<sup>30</sup> Daher werden Daten zu diesem Themenbereich oft anderweitig erhoben oder vorhandene Daten bereinigt bzw. extrapoliert, um sie für die Betrachtung des Gründungsgeschehens nutzbar zu machen.<sup>31</sup> Aufgrund der Datenlage (z.B. zu geringe Fallzahlen) können oftmals keine regionalen Auswertungen vorgenommen werden.

Dies ist z.B. beim **KfW Gründungsmonitor** der Fall, der die umfangreichste Untersuchung zum Gründungsgeschehen in Deutschland darstellt. Bei dieser vorwiegend auf die Betrachtung der Bundesebene ausgerichteten Studie werden jährlich 50.000 Personen zum Thema Gründung befragt.<sup>32</sup> Demgegenüber bietet der **Global Entrepreneurship Monitor (GEM)** die Möglichkeit eines internationalen Vergleiches des Gründungsgeschehens.<sup>33</sup> Für den GEM wurden 2008 in 43 Ländern Daten erhoben. In Deutschland wurden dabei 630 Experteninterviews und 4.751 Befragungen bei Bürgern durchgeführt.

Eine wichtige Quelle zum Gründungsgeschehen bildet ebenfalls die amtliche Gewerbestatistik, welche jährlich veröffentlicht werden. Bei der Nutzung der amtlichen Gewerbestatistiken ist zu beachten, dass den reinen Gewerbeanmeldungen nur begrenzte Aussagekraft zukommt. Sie umfassen nicht die wichtige Gruppe der freien Berufe. Darüber hinaus wird nicht nach tatsächlichen Neugründungen und „Scheinneugründungen“, etwa zur Erlangung eines Ausweises für den Großhandel, differenziert.<sup>34</sup> Es ist daher notwendig auf andere oder bereinigte Daten zurückzugreifen, falls diese vorliegen und zugänglich sind. Besonders relevant sind die Daten zum Existenzgründungsgeschehen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. Die Daten des IfM beruhen auf der amtlichen Gewerbestatistik, die von nicht existenzgründungsrelevanten Komponenten (wie z.B. Unternehmensverlagerungen, Umwandlungen, Rechtsformwechsel, Nebenerwerbsgründungen bzw. -aufgaben usw.) bereinigt wurden.<sup>35</sup> Da die Freien Berufe keine Gewerbeanzeigen abgeben müssen, sind diese Berufsgruppen in den Daten nicht enthalten.

Im Folgenden werden die wichtigsten Entwicklungslinien im Gründungsbereich der vergangenen Jahre auf Bundesebene und für die Freie und Hansestadt Hamburg skizziert.

### 4.1 Regionale und Bundesweite Trends im Gründungsgeschehen

Der in den letzten Jahren auf Bundesebene zu beobachtende kontinuierliche Einbruch im Gründungsgeschehen hat sich 2008 deutlich verlangsamt. Ging laut KfW Gründungsmonitor im Zeitraum 2006 bis 2007 die Zahl der Gründungen noch um 21 Prozent zurück, sank sie 2008 gegenüber 2007 nur noch um sieben Prozent auf 797.000 Gründungen im Vergleich zu 857.000 Gründungen im Vorjahr. Das Absinken der Gründerquote, d.h. der Anteil der Gründer im Alter von 18 bis 64 Jahre an der Bevölkerung gleichen Alters<sup>36</sup>, verlangsamte sich ebenfalls: Im Jahr 2008 ging sie um 0,12 Prozent gegenüber dem Vorjahr zurück (d.h. 1,54 Prozent im Jahr 2008 zu 1,66 Prozent im Jahre 2007).<sup>37</sup> Für die Jahre 2006 und 2007 wurde hingegen noch ein Rückgang von 0,44 Prozent verzeichnet.

Die Zahlen des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) zeigen ein ähnliches Bild: Demnach sank die Zahl der Gründer in der Bevölkerung von 2005 auf 2006 noch um 1,18 Prozent, von 2007 auf 2008 ging sie lediglich um 0,4 Prozent auf 3,8 Prozent zurück.<sup>38</sup>

<sup>30</sup> Vgl. Hering/ Vincenti (2004): Unternehmensgründung, Seite 36 und IfM Bonn (2009): Gründungs- und Liquidationsstatistik; <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=612> (30.10.2009)

<sup>31</sup> Eine Übersicht zu den verschiedenen vorhandenen Datensätzen mit Bezug zum Thema Gründung findet sich im KfW Gründungsmonitor 2009 auf den Seiten 15 ff.

<sup>32</sup> Vgl. KfW (2009): KfW Gründungsmonitor 2009, Seite 1

<sup>33</sup> Zur Erhebungsmethode und Vergleichsmöglichkeiten siehe den GEM – Länderbericht 2008, Seite 7ff.

<sup>34</sup> Zu weiteren Problemen der Aussagekraft unbereinigter Gewerbezahlen und den Möglichkeiten zur nachträglichen Berechnung vgl. IfM Bonn, Günterberg (2009): Berechnungsmethode der Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonn

<sup>35</sup> Zum Berechnungsverfahren des IfM Bonn siehe Fussnote 34

<sup>36</sup> Vgl. KfW (2009): KfW Gründungsmonitor 2009, Seite 19

<sup>37</sup> Vgl. KfW (2009): KfW Gründungsmonitor 2009, Seite 24 ff.

<sup>38</sup> Brix / Hundt / Sternberg (2007): GEM – Länderbericht Deutschland 2006, Seite 6 und Brix / Hessels / Hundt / Sternberg / Stüber (2009): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2008, Seiten 12/13

Die „Total Early – Stage Entrepreneurship Activity“ (TEA) ergibt sich aus den Anteil der Gründer im Alter zwischen 18 und 64 Jahren geteilt durch die Bevölkerung in dieser Altersklasse. Als Gründer werden, anders als im KfW Gründungsmonitor, all jene bezeichnet die in den letzten dreieinhalb Jahren ein Unternehmen gegründet haben. Die „Total Early – Stage Entrepreneurship Activity“ (TEA) ergibt sich aus den Anteil der Gründer im Alter zwischen 18 und 64 Jahren geteilt durch die Bevölkerung in dieser Altersklasse. Als Gründer werden, anders als im KfW Gründungsmonitor, all jene bezeichnet die in den letzten dreieinhalb Jahren ein Unternehmen gegründet haben.

Zu erklären ist der Rückgang der Gründungsaktivität mit der sinkenden Arbeitslosenquote im selben Zeitraum, d.h. es gab weniger Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus.<sup>39</sup> Ein weiterer Erklärungsansatz kann in der Einführung des neuen Förderinstruments ‚Gründungszuschuss‘ zum 1. August 2006 liegen, das die bisherigen Instrumente ‚Ich-AG‘ und ‚Überbrückungsgeld‘ ersetzt.<sup>40</sup>

Hamburg konnte seine führende Position im bundesweiten Gründungsgeschehen behaupten. Nach wie vor steht die Freie und Hansestadt Hamburg mit einer Gründerquote von 2,78 Prozent auf Platz zwei (hinter Berlin) im Bundesgebiet.<sup>41</sup> Dieses positive Bild lässt sich unter anderem aus dem verhältnismäßig hohen BIP pro Kopf erklären. Dies wirkt sich signifikant positiv auf das Gründungsgeschehen aus.<sup>42</sup> Im europäischen Vergleich des BIP landete Hamburg auf Rang 4. Dies entspricht einem BIP von 202 Prozent des EU Durchschnitts.<sup>43</sup> Die hohe ökonomische Aktivität und die generell in Ballungsräumen bestehende erhöhte Gründungsdynamik, setzten den regionalen Rahmen für das Gründungsgeschehen in der Stadt.<sup>44</sup>

Wird von der Zahl der Gewerbebeanmeldungen auf die Gründungsaktivität geschlossen, ergibt sich ein ähnlich positives Bild. So stieg die Zahl der Neugründungen unter den Gewerbebeanmeldungen im Jahre 2008 um über 700 im Vergleich zum Vorjahr. Abbildung 3 verdeutlicht diesen Trend anhand der Daten zu den Neugründungen aus der Gewerbeanzeigenstatistik der Jahre 2006 bis 2008.

Wie oben bereits erwähnt, kann anhand dieser Daten jedoch nur begrenzt eine Aussage über das tatsächliche Gründungsgeschehen getroffen werden. Die bereinigten Daten des IfM Bonn in Abbildung 4, zeigen ebenfalls, dass Hamburg sich vom negativen Bundestrend abkoppeln konnte.

Abbildung 3: Neugründungen unter den Gewerbebeanmeldungen 2006-2008

Neugründungen 2006 bis 2008			
Jahr	2006	2007	2008
Hamburg	19.097	19.060	19.789
Deutschland	738.156	702.799	687.425

Quelle: Statistisches Bundesamt (Gewerbeanzeigenstatistik)

Abbildung 4: Existenzgründungen 2006 bis 2008

Existenzgründungen 2006 bis 2008			
Jahr	2006	2007	2008
Hamburg	12.395	12.335	12.983
Deutschland	471.249	425.792	399.434

Quelle: IfM-Bonn<sup>45</sup> auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik

#### Existenzgründungssaldo

Um einen Eindruck der tatsächlichen Entwicklung des Unternehmensbestandes zu erhalten, sind die Existenzgründungen den Liquidationen gegenüberzustellen. Laut IfM-Bonn sind 2008 in Hamburg 12.983 Existenzgründungen erfolgt, im selben Zeitraum kam es zu 10.403 Geschäftsaufgaben. Aus diesen Zahlen ergibt sich ein positives Gründungssaldo von 2579 Gründungen in der Hansestadt.<sup>46</sup> Zu beachten ist, dass es sich bei der Zahl der Liquidationen ebenfalls um eine von nicht gründungsrelevanten Fällen bereinigte Angabe handelt (vgl. oben).

Demgegenüber war der Gründungssaldo auf Bundesebene 2008 negativ: So lag der Saldo bei minus 12.452 Existenzgründungen. Zwar hat sich auch in Hamburg der Gründungssaldo im Vergleich zum Vorjahr verschlechtert – 2007 lag er noch bei plus 3.045 Existenzgründungen – dennoch gelang es sich vom Bundestrend, der sich deutlich schlechter entwickelte (noch plus 40.514 Existenzgründungen 2007), abzulösen.

Die untenstehende Abbildung verdeutlicht dies und zeigt ebenfalls, dass sich der Gründungssaldo in Hamburg auch im Vergleich mit den anderen Stadtstaaten weniger stark negativ entwickelte. So mussten Berlin und Bremen von 2007 auf 2008 einen Einbruch um 36 bzw. sogar über 100 Prozent hinnehmen, während er in Hamburg lediglich um gut 14 Prozent absank.

<sup>39</sup>Vgl. KfW (2009): KfW Gründungsmonitor 2009, Seite 26; GEM – Länderbericht Deutschland 2008, Seite 13 ff.

<sup>40</sup> Vgl. Operationelles Programm der Freien und Hansestadt Hamburg für den Europäischen Sozialfonds (ESF) im Ziel

„Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“ Förderperiode 2007 – 2013 CCI: 2007 DE 052 PO 005 Hamburg, 21. September 2007, S. 19.

<sup>41</sup>Vgl. KfW (2009): KfW Gründungsmonitor 2009, Seite 33

<sup>42</sup>Vgl. KfW (2009): KfW Gründungsmonitor 2009, Seite 34

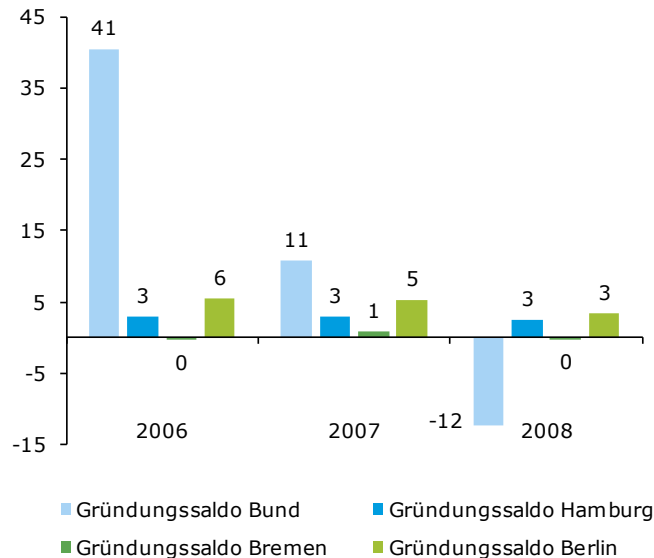
<sup>43</sup>Vgl. Eurostat: Jahrbuch der Regionen 2008, Seite 40

<sup>44</sup>Vgl. KfW (2009): KfW Gründungsmonitor 2009, Seite 34

<sup>45</sup> Vgl. IfM Bonn, Wallau/Günterberg (2009): Gründungs- und Liquidationsgeschehen 2008 in Deutschland und in den Bundesländern

<sup>46</sup> Vgl. IfM Bonn, Wallau/Günterberg (2009): Gründungs- und Liquidationsgeschehen 2008 in Deutschland und in den Bundesländern

Abbildung 5: Saldo der Liquidationen und Existenzgründungen 2006-2008, in Tausend



Quelle: IFM Bonn<sup>47</sup>, berechnet auf Basis der Gewerbestatistik, jeweils bereinigt um nicht existenzgründungsrelevante Gründungen, Rundungsdifferenzen möglich

#### Die Rolle des Gründungspotenzials

Die grundsätzlich gute Lage des Hamburger Gründungsgeschehens resultiert zum Teil sicherlich aus der hohen Zahl der „potenziellen Gründer“. Das sind Personen, die in Befragungen angeben, in den nächsten drei Jahren ein Unternehmen gründen zu wollen.<sup>48</sup> 10,62 Prozent aller Hamburger zwischen 18 und 64 Jahren fallen in diese Gruppe.<sup>49</sup> Damit ist Hamburg bundesweit führend. Besonders positiv ist, dass dieses Potenzial auch genutzt wird. Der Anteil der werdenden Gründer und Jungunternehmer (gerade aktiv in der Gründung, Gründung innerhalb der letzten 3 ½ Jahre) ist mit 9,22 Prozent ebenfalls der höchste Deutschlands.<sup>50</sup>

## 4.2 Betrachtung besonderer Aspekte des Gründungsgeschehens

Um einen tieferen Einblick in das Gründungsgeschehen zu erhalten werden im Folgenden spezielle Aspekte dieses Feldes untersucht.

### 4.2.1 Gründungsentwicklung im High-Tech Bereich

Die Entwicklung des Gründungspotenzials im sogenannten High-Tech Bereich ist insofern von besonderem Interesse, als von ihm die größten Innovations- und Wachstumsimpulse erwartet werden.<sup>51</sup> Wie bereits in den vergangenen Jahren ist die Gründungsintensität in Hamburg im Bereich der technologieorientierte Dienstleistungen, der Softwaresektor und IT-Service bundesweit in der Spitzengruppe angesiedelt.<sup>52</sup> Das Gründungspotenzial konnte in den vergangenen Jahren dort kontinuierlich gesteigert werden, lediglich im Bereich forschungsintensiver Industrien liegt die Gründungsintensität unter dem Bundesdurchschnitt.<sup>53</sup>

### 4.2.2 Gründungsmotivation

Ein wichtiger Aspekt bei der Untersuchung von Gründungen ist die Gründungsmotivation (vgl. Abschnitt 3.3.1). Wie schon in den vergangenen Jahren bleibt in Deutschland die Furcht vor Arbeitslosigkeit ein wichtiges Motiv für den Wechsel in die Selbständigkeit. Laut GEM kam im Jahr 2008 auf 2,7 Gründungen aus unternehmerischen Gründen eine Gründung, die durch den Mangel an adäquaten Erwerbsalternativen motiviert war.<sup>54</sup>

Um einen Eindruck über die Anzahl der Gründungen direkt aus der Arbeitslosigkeit heraus zu erhalten, können die Zahlen der Bundesagentur für Arbeit zu der Gründungsförderung zuvor Erwerblosener verwendet werden. Dabei ist zu beachten, dass hierbei nur solche Fälle erfasst sind, die ei-

<sup>47</sup> Vgl. IfM Bonn, Wallau/Günterberg (2009): Gründungs- und Liquidationsgeschehen 2008 in Deutschland und in den Bundesländern

<sup>48</sup> Vgl. Brixey, Sternberg, Stüber (2008): IAB Kurzbericht 10/2008, Seite 3

<sup>49</sup> Vgl. Brixey, Sternberg, Stüber (2008): IAB Kurzbericht 10/2008, Seite 7

<sup>50</sup> Vgl. Brixey, Sternberg, Stüber (2008): IAB Kurzbericht 10/2008, Seiten 3 und 7

<sup>51</sup> Vgl. Hamburger Gründerbarometer Nr. 10 März 2009, Seite 5

<sup>52</sup> Gründungsintensität: Unternehmensgründungen je 10.000 Erwerbsfähige.

<sup>53</sup> Vgl. Metzger/ Heger/ Höwer/ Licht/ Sofka (2009): High – Tech – Gründungen in Deutschland. Optimismus trotz Krise, Seite 12; Vgl. zu den Neuanmeldungen nach Gewerbestatistik in diesem Bereich: Hamburger Gründerbarometer Nr. 10 März 2009, Seite 7

<sup>54</sup> Vgl. Brixey/ Hessels/ Hundt/ Sternberg/ Stüber (2009): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2008, Seite 13



nen Anspruch auf die Förderung haben. Nicht erfasst werden Gründungen von Menschen, die zwar erwerbslos aber ohne Anspruch auf Förderung oder aber inadäquat beschäftigt, nicht aber erwerbslos sind.

Die Bundesagentur für Arbeit förderte im Jahr 2007 in Deutschland 158.096 und 2008 144.103 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.<sup>55</sup>

In Hamburg wurden im Jahr 2007 insgesamt 3840 Gründungen aus der Erwerbslosigkeit gefördert. Der zu beobachtende Rückgang solcher Förderungen in den letzten Jahren (2006 noch 4.318 und 2005 6.600 Förderungen) ist auf die veränderten Förderungsbedingungen und eine gute konjunkturelle Entwicklung zurückzuführen, durch die sich für Arbeitssuchende mehr Beschäftigungsmöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung ergaben.<sup>56</sup>

Aufgrund steigender Erwerbslosenzahlen als Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise ist in der Zukunft mit einem Anstieg der Gründungen aus der Erwerbslosigkeit heraus zu rechnen.

#### 4.2.3 Bedarf an Unternehmensübernahmen

Unternehmensnachfolgen stellen aufgrund der demografischen Entwicklung in zunehmendem Maß eine Herausforderung für das Land Hamburg dar (vgl. Abschnitt 3.4). So stehen jährlich 1.893 Unternehmensnachfolgen an.<sup>57</sup> In Bremen liegt die Zahl bei 545 und in Berlin bei 2.545 Unternehmensnachfolgen jährlich.

Im Bereich des Handwerks ergab eine Auswertung der Handwerkskammer Hamburg, das im Oktober 2009 27,63 Prozent der Inhaber von Handwerksbetrieben über 55 Jahre alt waren.<sup>58</sup>

#### 4.2.4 Gründungen von Frauen

Mit einem Anteil der Gründungen durch Frauen von 45 Prozent im Jahr 2008 hatte Deutschland im internationalen Vergleich das ausgewogenste Verhältnis der Gründungen durch Männer und Frauen.<sup>59</sup> Dies beruht aber hauptsächlich auf einem Rückgang der Gründungen durch Männer in den letzten Jahren, bei verhältnismäßig konstant bleibender Gründungsaktivität von Frauen.<sup>60</sup> Das Land Hamburg zeichnet sich durch ein hohes Gründungspotenzial von Frauen aus. Die weibliche Bevölkerung der Hansestadt besitzt im Bundesvergleich ein überdurchschnittliches Ausbildungsniveau<sup>61</sup> und auch die Selbstständigenquote der Frauen liegt mit 11,9 Prozent (2007) über dem bundesdeutschen Durchschnitt von 7,5 Prozent.<sup>62</sup> In den Jahren 2006 bis 2007 stieg die Selbstständigenquote der Frauen in Hamburg von 10,5 auf 11,9 Prozent.<sup>63</sup> Das Ziel, eine Selbstständigenquote von Frauen von 12 Prozent zu erreichen, welches das Hamburger ESF-Programm für 2013 definiert hat, ist damit bereits 2007 erreicht worden.<sup>64</sup> In Anbetracht dessen, dass Frauen in Hamburg innerhalb der Gruppe der Selbständigen weiterhin unterrepräsentiert sind (38,7 Prozent weibliche Selbständige im Jahre 2007) besteht auch in Zukunft spezifischer Förderbedarf um gleiche Anteile der Geschlechter an den Selbständigen zu erreichen. In Hamburg entfielen 36,2 Prozent der nach der Gewerbestatistik erfassten Neugründungen von Einzelunternehmen 2007 auf Frauen.<sup>65</sup> Damit ist auch hier im Vergleich zu den Vorjahren eine Steigerung zu beobachten (2005 und 2006 jeweils 35,5 Prozent).

#### 4.2.5 Gründungen von Migranten

Abschnitt 7 zeigt theoretische Ansätze zu Gründungen von Migranten auf. Hier wird nun eine Auswertung vorhandener statistischer Daten mit Blick auf das Gründungsverhalten von Migranten in Deutschland und Hamburg vorgenommen. Bevor auf diese Daten näher eingegangen wird, ist jedoch ein Hinweis bezüglich der verschiedenen Definition von „Migrant“, „Migrationshintergrund“ u.ä. angebracht: Diese Merkmale sind nicht einheitlich festgelegt und es gilt daher stets zu beachten, wie sie in der konkreten Befragung/Statistik erfasst und definiert worden sind. Während beispielsweise in der offiziellen Gewerbestatistik lediglich Staatsangehörigkeiten ausgewiesen

<sup>55</sup> Vgl. IfM Bonn (2009): Zugänge in die Förderung der Selbständigkeit aus der Arbeitslosigkeit 2004 bis 2008 in Deutschland

<sup>56</sup> Vgl. Hamburger Gründerbarometer Nr. 8, 2008 Seite 3

<sup>57</sup> Vgl. IfM Bonn (2007): Jährliche Anzahl der Unternehmensnachfolgen nach Bundesländern

<sup>58</sup> Die Daten wurden vom ESF-Projekt „Übergabelotse“ der HWK Hamburg zur Verfügung gestellt, basierend auf den Einträgen der Handwerksrolle

<sup>59</sup> Vgl. Brixy/ Hessels/ Hundt/ Sternberg/ Stüber (2009): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2008, Seite 15/16

<sup>60</sup> Vgl. Brixy/ Hessels/ Hundt/ Sternberg/ Stüber (2009): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2008, Seite 16

<sup>61</sup> Vgl. Warsewa/Schnell (o.J.a): Evaluation und Optimierung institutioneller Praktiken zur Beratung und Förderung von Existenzgründerinnen, Seite 18

<sup>62</sup> Vgl. IfM Bonn (o.J.a): Selbstständigenquote nach Bundesländern laut Mikrozensus, Seite 3

<sup>63</sup> Vgl. IfM Bonn (o.J.a): Selbstständigenquote nach Bundesländern laut Mikrozensus, Seite 3

<sup>64</sup> Vgl. Operationelles Programm der Freien und Hansestadt Hamburg für den europäischen Sozialfonds (ESF) im Ziel „Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“, Förderperiode 2007 – 2003, Seite 93

<sup>65</sup> Vgl. Hamburger Gründerbarometer Nr. 9 August 2008, Seite 5

werden, nutzen der KfW Gründungsmonitor und der Mikrozensus weitere Definitionen von „Migrant“ bzw. „Migrationshintergrund“.<sup>66</sup>

Bei der Analyse der Daten zu migrantischen Gründungen zeigt sich, dass Migranten einen großen Teil der in Deutschland aktiven Gründer stellen. Auffällig ist auch der hohe Anteil an den Vollerwerbsgründungen: 2008 betrug er 25,5 Prozent.

Die Berechnungen des IfM Bonn zeigen ein ähnliches Bild. 2008 sind demnach bundesweit 28,7 Prozent aller Existenzgründungen von Ausländern durchgeführt worden.<sup>67</sup> Damit setzte sich der Aufwärtstrend der letzten Jahre bei den Existenzgründungen von Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft fort (2006 23,6 Prozent, 2007 27,5 Prozent).<sup>68</sup>

Da diese Zahlen auf der amtlichen Gewerbestatistik basieren, die nur nach Nationalitäten von Einzelunternehmern differenziert, sind eingebürgerte Personen nicht gesondert ausgewiesen. Für Hamburg stellt das Gründungsverhalten von Migranten schon aufgrund ihres im Vergleich zum Bundesdurchschnitt hohen Anteils von 26,28 Prozent an der Gesamtbevölkerung einen besonders wichtigen Faktor dar.<sup>69</sup> Die Bedeutung dieser Gruppe zeigt sich auch bei der Betrachtung des Anteils von Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft an den Existenzgründungen in der Stadt:

Abbildung 6: Anteile an Existenzgründungen 2008 nach Nationalitäten in Deutschland

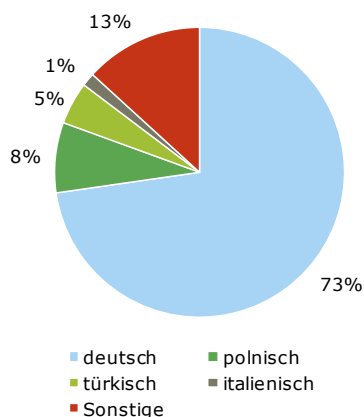
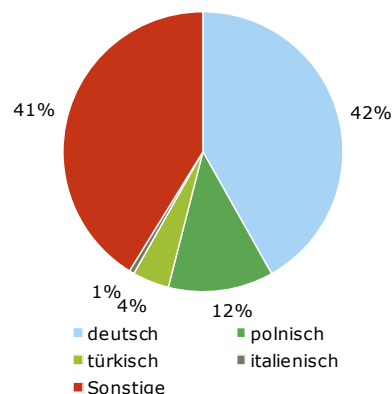


Abbildung 7: Anteile an den Existenzgründungen 2008 nach Nationalitäten im Land Hamburg



Quelle: Abbildung 6: IfM Bonn, Abbildung 7: eigene Berechnung unter Verwendung der Berechnungsmethode des IfM Bonn, Datengrundlage Gewerbestatistik des Statistikamtes Nord. Graphik selbst erstellt.

Wie Abbildung 6 und 7 verdeutlichen, stellen Personen mit einer anderen als der deutschen Staatsbürgerschaft über die Hälfte aller Existenzgründer im Land Hamburg. Zu beachten ist, dass Gründer, die zwar einen Migrationshintergrund aufweisen, jedoch bereits eingebürgert wurden, hier nicht erfasst werden. Dies sind fast die Hälfte aller im Mikrozensus als Migranten erfassten Personen: 213.000 von insgesamt 463.000.<sup>70</sup> Daher ist zu vermuten, dass der Anteil „migrantischer“ Gründungen insgesamt noch höher liegt.

Eine genauere Untersuchung der Anteile an Existenzgründungen und Liquidationen nach Nationen macht deutlich, dass Gründungen ausländischer Staatsangehöriger in Hamburg nicht eher von einer Schließung bedroht sind als andere: Vielmehr ist der Anteil der Gründer mit deutscher Staatsbürgerschaft an den Liquidation sogar höher als an den Existenzgründungen, wie Abbildung 8 verdeutlicht. Diese Daten zeigen, wie entscheidend der Faktor der Gründungen durch Migranten für die wirtschaftliche Entwicklung in der Hansestadt ist.

<sup>66</sup> Vgl. KfW Gründungsmonitor 2009, Seite 37 ff; Statistisches Bundesamt (2009): Bevölkerung nach Migrationsstatus regional: Ergebnisse des Mikrozensus 2007, Seite 8

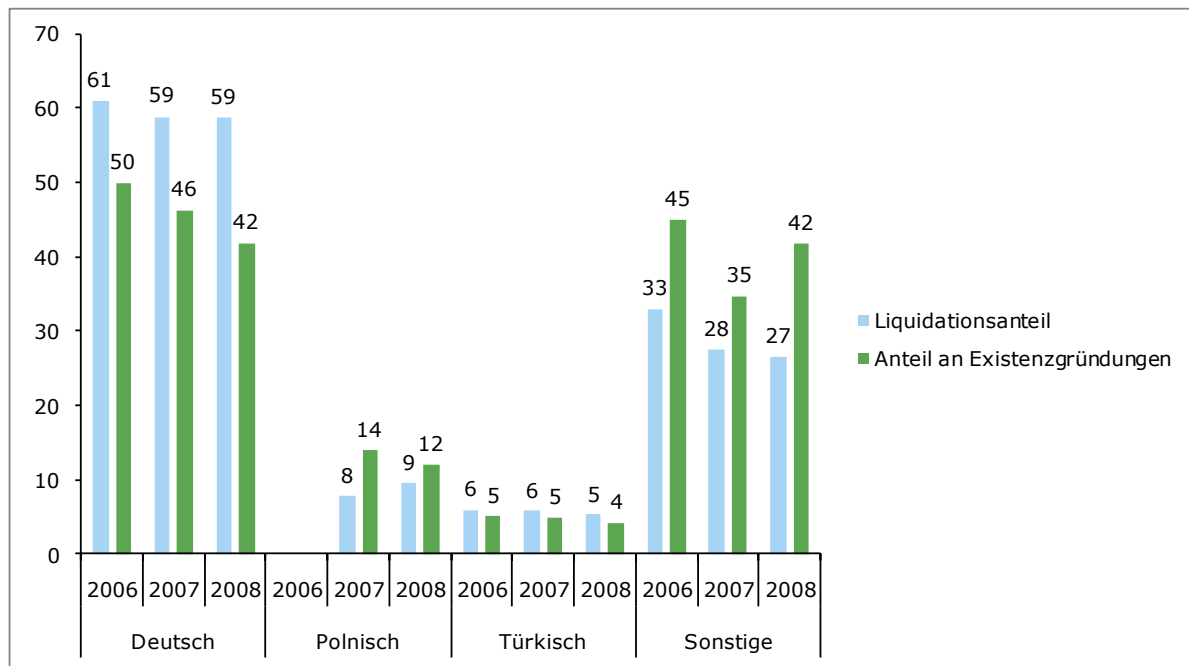
<sup>67</sup> Zu der Herleitung der Daten des IfM Bonn vgl. oben

<sup>68</sup> Vgl. IfM Bonn, Wallau/Günterberg (2009): Gründungs- und Liquidationsgeschehen 2008 in Deutschland und in den Bundesländern

<sup>69</sup> Eigene Berechnung basierend auf: Statistisches Bundesamt (2009): Bevölkerung nach Migrationsstatus regional: Ergebnisse des Mikrozensus 2007, Seite 12

<sup>70</sup> Quelle: Statistisches Bundesamt (2009): Bevölkerung nach Migrationsstatus regional: Ergebnisse des Mikrozensus 2007, Seite 12

Abbildung 8: Anteil an Liquidationen und Existenzgründungen in Hamburg 2006 bis 2008 nach Nationalitäten. Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung unter Verwendung der Berechnungsmethode des IfM Bonn, Datengrundlage Gewerbestatistik des Statistikamtes Nord. Graphik selbst erstellt.

Die Auswertung der Existenzgründungen und Liquidationen nach Nationalitäten zeigt auch, dass der oben angesprochene positive Existenzgründungssaldo in Hamburg maßgeblich auf die Aktivitäten der Gründer ohne deutsche Staatsbürgerschaft zurückzuführen ist. Die Gruppe der deutschen Staatsbürger wies vielmehr sogar einen negativen Saldo von minus 675 Gründungen auf.<sup>71</sup>

Dennoch ist es ratsam diese Ergebnisse nicht voreilig als signifikante Abweichung gegenüber dem bundesweiten Trend der Migrantenökonomie zu interpretieren.

Zum einen ist es wahrscheinlich, dass Menschen mit Migrationshintergrund einen großen Anteil an der unter der Gruppe der „Deutschen“ erfassten Existenzgründungen darstellen. Das untypische Gründungsverhalten der Deutschen könnte durch die migrantischen Selbständigen mit deutschem Pass erklärt werden. Trotz deutscher Staatsangehörigkeit weist diese Gruppe der Existenzgründer oftmals weiterhin spezifische Problemlagen der Migrantenökonomie auf. Dass der Anteil der deutschen Selbständigen mit Migrationshintergrund besonders hoch ausfallen dürfte, ist auch deshalb wahrscheinlich, da in der hier angewendeten Berechnung der Selbständigkeit Gründungen mit dem Ziel des Nebenerwerbs nicht erfasst werden. Wie bundesweite Studien zeigen, gründen Deutsche jedoch vergleichsweise häufiger im Bereich des Nebenerwerbs, während Menschen mit Migrationshintergrund besonders auf die so genannte Vollerwerbsselbständigkeit fokussiert sind.<sup>72</sup>

Zum anderen, ist die Gruppe der „Sonstige“, worunter Ausländer ohne deutsche Staatsangehörigkeit fallen, sehr heterogen. Es ist wahrscheinlich, dass hier auch Gründer ohne deutschen Pass erfasst werden, die jedoch nicht die typischen Problemlagen der Migrantenökonomie aufweisen. So befinden sich in dieser Gruppe auch Migranten aus EU-Mitgliedsstaaten wie z.B. Dänemark, Schweden und Frankreich. Dies könnte eventuell eine Ursache für die Abweichung sein.

Aus der Sicht von Rambøll Management Consulting besteht ein Handlungsfeld in der bis dato unzureichenden statistischen Erfassung von Umfang, Struktur und Entwicklung von Migranten-selbständigkeit mittels amtlicher Erhebungstechniken.

### 4.3 Beschäftigungseffekte von Gründungen

Unternehmensgründungen wirken sich spezifisch auf die gesamte Beschäftigungslage aus, wobei allgemein auch von einer „positiven Wirkung auf die Innovationskraft und internationale Wettbe-

<sup>71</sup> Quelle: Eigene Berechnung unter Verwendung der Berechnungsmethode des IfM-Bonn, Datengrundlage Gewerbestatistik des Statistikamtes Nord.

<sup>72</sup> KfW (2007): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, Nr. 27

werbsfähigkeit von Volkswirtschaften<sup>73</sup> ausgegangen wird. Dies gilt jedoch nicht für alle Gründungen in gleichem Maße, da der Beschäftigungseffekt natürlich von der Anzahl geschaffener Arbeitsplätze durch die Gründung abhängt. Will man also Aussagen über die Beschäftigungseffekte von Gründungen treffen, muss man die Struktur und Größenordnung der Gründungen kennen.<sup>74</sup>

Generell werden hier vier Kategorien von Unternehmensgründungen unterschieden: Sologründung ohne Mitarbeiter, Sologründungen mit Mitarbeitern, Gründerteams ohne Mitarbeiter und Teamgründungen mit Mitarbeitern.<sup>75</sup> Die Anzahl der so geschaffenen neuen Stellen reicht dabei von 17.200 (Teamgründungen ohne Mitarbeiter) bis hin zu 224.700 (Sologründungen mit Mitarbeitern) in Voll- und Nebenerwerb in Deutschland. Insgesamt wurden 2009 448.800 neue Stellen durch Gründungen in Deutschland geschaffen.<sup>76</sup>

Was die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit angeht, so gilt es zu berücksichtigen, dass der Großteil der Neugründungen nur eine geringe oder gar keine Neuartigkeit eigen ist. So geben beispielsweise nur 15 Prozent der Gründer an, dass „die von ihnen angebotenen Produkte oder Dienstleistungen eine regionale, nationale oder weltweite Marktneuheit darstellen.“<sup>77</sup> Dabei gilt aber „je innovativer und technologieintensiver eine Gründung ist, desto stärker ist der [...] Beschäftigungseffekt“<sup>78</sup> und so gelten Gründungen im Industrie- und Dienstleistungssektor als deutlich beschäftigungsfördernder als etwa Gründungen in anderen Branchen.

Die Gründung eines Unternehmens aus der Arbeitslosigkeit heraus beispielsweise kann nur als wenig beschäftigungsfördernd eingeschätzt werden. Die überwiegende Zahl dieser Gründungen bezieht sich auf Klein- und Kleinstgründungen und wird überdurchschnittlich oft von Langzeitarbeitslosen vorgenommen. Der Anteil derer unter den Gründern, die länger als 52 Wochen arbeitslos waren, belief sich 2008 beispielsweise auf 37,5 Prozent.<sup>79</sup>

Gemäß einer Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung zur Bedeutung der Migrantenökonomie, beschäftigen die meisten Migrantenunternehmer nur eine bis maximal vier Personen. Rund die Hälfte aller türkischen Unternehmer in Deutschland haben, von unbezahlt mithelfenden Familienangehörigen abgesehen, keine weiteren Beschäftigten. Die ethnische Ökonomie ist demnach äußerst kleinbetrieblich strukturiert. Deutsche Betriebe sind durchschnittlich doppelt so groß. Unternehmen von Migranten stellen gemäß der Studie aus dem Jahr 2005 3% bis 4% aller Arbeitsplätze in Deutschland. Zeitreihen zeigen, dass der Beschäftigungsbeitrag deutscher Betriebe zurückgeht, der von Migranten jedoch wächst.<sup>80</sup>

<sup>73</sup> KfW Bankengruppe (Hrsg.) (2009): KfW-Gründungsmonitor 2009. S. 57. [http://www.kfw.de/DE\\_Home/Presse/Pressekonferenzen/PDF-Dokumente\\_2009/090604\\_StudieGrueundungsmonitor\\_2009.pdf](http://www.kfw.de/DE_Home/Presse/Pressekonferenzen/PDF-Dokumente_2009/090604_StudieGrueundungsmonitor_2009.pdf)

Zuletzt aufgerufen am 31.3.2010.

<sup>74</sup> Dabei ist die Unterscheidung zwischen Brutto- und Nettobeschäftigungseffekten sinnvoll. Der Bruttoeffekt ist die Aufsummierung aller geschaffenen Stellen in einem bestimmten Zeitraum, während der Nettoeffekt auch die durch eine Gründung wegfallenden Stellen in anderen Unternehmen, etwa durch Konkurrenz oder technischen Fortschritt, miteinbezieht.

<sup>75</sup> Vgl.: KfW Bankengruppe (Hrsg.) (2009): KfW-Gründungsmonitor 2009. S. 59., [http://www.kfw.de/DE\\_Home/Presse/Pressekonferenzen/PDF-Dokumente\\_2009/090604\\_StudieGrueundungsmonitor\\_2009.pdf](http://www.kfw.de/DE_Home/Presse/Pressekonferenzen/PDF-Dokumente_2009/090604_StudieGrueundungsmonitor_2009.pdf), zuletzt aufgerufen am 31.3.2010.

<sup>76</sup> Für eine detaillierte Auflistung vgl.: Ebd. S. 60.

<sup>77</sup> Ebd. S. 56.

<sup>78</sup> <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Mittelstand/existenzgruendung,did=310126.html?view=renderPrint>, zuletzt aufgerufen am 31.3.2010.

<sup>79</sup> Vgl.: KfW Bankengruppe (Hrsg.) (2009): KfW-Gründungsmonitor 2009. S. 45.

[http://www.kfw.de/DE\\_Home/Presse/Pressekonferenzen/PDF-Dokumente\\_2009/090604\\_StudieGrueundungsmonitor\\_2009.pdf](http://www.kfw.de/DE_Home/Presse/Pressekonferenzen/PDF-Dokumente_2009/090604_StudieGrueundungsmonitor_2009.pdf), zuletzt aufgerufen am 31.3.2010.

<sup>80</sup> Vgl. IfM Mannheim (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft) (Kurzfassung), Seite 12f.

## 5. KOHÄRENZ

Das ESF-Programm der Freien und Hansestadt Hamburg zielt mit der Aktion A 5, Förderung der Selbständigkeit und Gründung neuer Betriebe“ auf die Förderung des Unternehmergeistes. Im folgenden Abschnitt wird auf die Fragestellung eingegangen, inwiefern ähnliche Zielsetzungen von Programmen der Bundesagentur für Arbeit (BA), der Freien und Hansestadt Hamburg und des Bundes-ESF o.a. verfolgt werden.

Insgesamt stehen potenziellen Existenzgründern in Deutschland zahlreiche Förderinstrumente verschiedenster öffentlicher und privater Anbieter zur Verfügung:

### 5.1 Existenzgründungsförderung der Freien und Hansestadt Hamburg

Wichtige Akteure und Maßnahmen in der Hamburger Gründungsförderung sind die „Hamburger Existenzgründungs Initiative“ (H.E.I.) und das von dieser mitgetragene Hamburger Gründungsnetzwerk. Die H.E.I. wurde 1995 von der Behörde für Wirtschaft und Arbeit der Freien und Hansestadt Hamburg, der Handelskammer Hamburg und der Handwerkskammer Hamburg sowie Verbänden, Innungen, Kreditinstituten und der Bürgerschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH gegründet.

Sie bietet Gründungswilligen in Hamburg eine Erstberatung an, bei der ein Orientierungsgespräch durchgeführt wird. Danach erfolgt zumeist die Verweisung an Partner innerhalb des Gründungsnetzwerkes. Das Gründungsnetzwerk besteht aus 120 Organisationen wie z.B. Banken, der Handels- und Handwerkskammer, der Bürgerschaftsgemeinschaft, Verbände, Innungen, Unternehmensberater, Seminaranbieter, die Unterstützung für Gründungswillige anbieten. Durch die Partner wird die gesamte Bandbreite unternehmerischer Tätigkeit z.B. Steuern, Recht, Versicherung, Kreditinstitute (einschließlich Bürgschaften) und Werbung abgedeckt. Die durch das laufende ESF-Programm in Hamburg geförderten Träger bzw. Projekte sind ebenfalls Partner im Gründungsnetzwerk, der weit überwiegende Teil der Akteure finanziert sich jedoch aus anderen Quellen.

Neben den Akteuren der H.E.I. und des Gründungsnetzwerks, die vor allem Existenzgründungsberatung anbieten, unterstützt das Hamburger Kleinstkreditprogramm der Behörde für Wirtschaft und Arbeit Existenzgründer bei der Finanzierung ihrer Gründung. Das Kleinstkreditprogramm richtet sich an erwerbslose Hamburger Existenzgründerinnen und -gründer, die ein Darlehen von max. 12.500 Euro benötigen. Voraussetzung ist, dass der Kreditantrag vor der Gründung gestellt wird und dass Ihr maximaler Gesamtkapitalbedarf 25.000 Euro nicht überschreitet.

Die Aktion A 5 des ESF-Programms zeichnet sich im Besonderen dadurch aus, dass die geförderten Projekte einen Mehrwert gegenüber bestehenden Maßnahmen der Freien und Hansestadt Hamburg bieten. So erhalten Gründerpersonen mit Migrationshintergrund in Hamburg eine auf die spezifischen Bedürfnisse der Migrantenökonomie zugeschnittene Beratung und Unterstützung, die es ohne die Förderung durch den Europäischen Sozialfonds nicht geben würde. Auch sind Synergien und eine Komplementarität der Aktion A 5 zu bestehenden Maßnahmen der Freien und Hansestadt Hamburg zu erkennen. Gemäß der Aussagen der Projektträger greifen viele Gründer, die im Rahmen der ESF-geförderten Maßnahmen eine Beratung erhalten, auch auf das genannte Kleinstkreditprogramm zurück, um eine Finanzierung ihres Gründungsvorhabens sicherzustellen.<sup>81</sup> Die ESF-geförderten Träger wiederum engagieren sich im Gründungsnetzwerk.

Im folgenden Abschnitt wird auf die Programme des Bundes zur Förderung von Existenzgründungen eingegangen.

### 5.2 Existenzgründungsförderung des Bundes

Neben den aufgezeigten Angeboten, die zum Teil aus Landesmitteln finanziert werden, bietet auch der Bund zahlreiche Maßnahmen zur Existenzgründungsförderung an. Um Kompetenzüberschneidungen im Bereich Förderung von Beratungsleistungen für Gründer zu vermeiden und eine klarere Arbeitsteilung zu erreichen, wurde auf der Wirtschaftsministerkonferenz vom 7./8. Dezember 2006 eine Arbeitsteilung bei der Gründungsförderung zwischen Bund und Ländern beschlossen. Nach dieser Absprache soll der Bund in der Nachgründungsphase, die bis zu fünf Jahre nach der Gründung reicht, tätig werden. Die Länder hingegen sollen schwerpunktmäßig die Vorgründungsphase (Orientierung und Planung) bis zum Start der Existenzgründung betreuen. Allerdings

<sup>81</sup> Daten zur Anzahl der ESF-geförderten Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die auch durch das Kleinstkreditprogramm der Behörde für Wirtschaft und Arbeit unterstützt werden, liegen dem Evaluator nicht vor. Die Aussage ergibt sich aus den Interviews mit den Projektträgern.

wird ihnen zugbilligt in der Nachgründungsphase aktiv zu werden, wenn sie spezielle Zielgruppen ansprechen bzw. in andere Weise auf die Besonderheiten der Situation im Land eingehen müssen.<sup>82</sup>

Im Rahmen der Kohärenzprüfung hat Rambøll die acht geförderten Projekte jeweils der Vor- bzw. Nachgründungsphase und Zielgruppen zugeordnet und den Maßnahmen des Bundes gegenübergestellt.

Tabelle 2 zeigt, dass sich ein Großteil der durch den Hamburger ESF geförderten Projekte auf beide Gründungsphasen erstreckt.

---

<sup>82</sup> Vgl. zum Inhalt des Beschlusses: BMWi (2009): Überblick: Förderung von Gründungsberatungen durch Bund und Länder, Seite 3

Tabelle 1: Gegenüberstellung der Programme des ESF-Bund und der Projekte der Aktion A.5 entlang der Phasen und Zielgruppen

	Vorgründungsphase			Nachgründungsphase			
	Alle Gründer	Frauen	Migranten	Alle Gründer	Frauen	Migranten	Sonstige
ESF-Bund			Stärkung der berufsbezogenen Sprachkompetenz für Personen mit Migrationshintergrund	<b>Gründercoaching in Deutschland</b> Turn Around Beratung Unternehmensberatung	Power für Gründerinnen		EXIST-Gründerstipendium EXIST-Gründungskultur Gründercoaching bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit
ESF-Hamburg	Gründungsnetzwerk+		Dienstleistungszentrum für Migranten Start Chance Existenzgründungsberatung für Migranten	<b>BG Start</b>		Dienstleistungszentrum für Migranten Start Chance Existenzgründungsberatung für Migranten	
Übergabelotse Mittelstandsförderinstitut Firmenhilfe							
Das Projekt "Übergabelotse" befasst sich nicht mit der Gründung neuer Betriebe, sondern der Übernahme bestehender Unternehmen.							
Das Mittelstandsförderinstitut berät bezüglich Förderprogramme.							
Das Projekt "Firmenhilfe" berät Unternehmen, die vorm Scheitern stehen. Ziel ist nicht Existenzgründungsförderung, sondern -sicherung.							

Als Ergebnis der Kohärenzprüfung kann festgehalten werden, dass sich Überschneidungen bei Phase und Zielgruppe insbesondere in der Nachgründungsphase beim Gründercoaching Deutschland und dem durch den Hamburger ESF geförderten Projekt BG Start ergeben (rot markiert).

Das Projekt „Gründercoaching in Deutschland“ wird durch das ESF-Programm des Bundes gefördert. Die Gelder werden vom BMWi verwaltet und von der KfW über regionale Partner verteilt.<sup>83</sup> Gefördert wird die Inanspruchnahme von Beratungen für innerhalb von fünf Jahren nach Unternehmensgründung in den gewerblichen und freien Berufe. Ausgeschlossen sind dagegen Beratungsunternehmen und landwirtschaftliche Erzeuger.<sup>84</sup> Die Förderung beträgt in den neuen Bundesländern 75 Prozent, in den alten Bundesländern 50 Prozent der Beratungskosten.<sup>85</sup> Maximal können Kosten von 6000 Euro gefördert werden. Von einer Förderung ausgeschlossen sind Unternehmen im Vorgründungsbereich, Beratung bei der Aufstellung von Jahresabschlüssen, Buchführung, Erarbeitung EDV Software und der Ausarbeitung von Verträgen. Beratungsleistung mit Rechts- Versicherungs- und Steuerschwerpunkt sind ebenfalls nicht förderungsfähig.

Das Projekt „BG Start“ wird im Rahmen des Hamburger ESF-Programms gefördert und von der Bürgschaftsgemeinschaft (BG) Hamburg durchgeführt. Existenzgründer im ersten Jahr der Selbständigkeit erhalten einen Zuschuss für eine Betreuung durch einen Unternehmensberater um mögliche Schwierigkeiten in der Anfangsphase frühzeitig auszuräumen. Zu diesem Zweck stellt die Bürgschaftsgemeinschaft den Gründern einen Coach und eine Software zur Überwachung der Unternehmensentwicklung zur Verfügung. Antragsberechtigt sind Existenzgründer und Unternehmer bestehender Unternehmen aus Hamburg, die eine Ausfallbürgschaft der BG Hamburg in Anspruch nehmen. Die Förderung erfolgt nur im ersten Jahr der Selbständigkeit. weiterhin müssen eine positive Entscheidung der Hausbank zur Bereitstellung eines Gründungskredits sowie der BG Hamburg zur Gewährung einer Ausfallbürgschaft vorliegen. Die Förderung erfolgt durch Mitfinanzierung und Bereitstellung des Beratungsangebotes. Dem Gründer wird lediglich ein Kostenbeitrag in Höhe von 250 bis 500 Euro abverlangt.

Sowohl das Bundes- als auch das Landesprogramm nutzen das gleiche Instrument (begleitende Beratung) und beziehen sich auf die gleiche Zielgruppe. Diese wird im Projekt BG Start lediglich regional (Hamburg) und durch die Voraussetzung einer Bürgschaft eingeschränkt. Vermutlich könnte der Großteil der Unternehmen, die die BG-Start Beratung in Anspruch nehmen, alternativ

<sup>83</sup> Richtlinie „Gründercoaching Deutschland“ Nummer 1.1 , 2. Abs.

<sup>84</sup> Richtlinie „Gründercoaching Deutschland“ Nummer 3.3 ff.

<sup>85</sup> Ausnahme „Phasing out“ Regionen, Richtlinie „Gründercoaching Deutschland“ Nummer 6.2

das Gründercoaching nutzen.<sup>86</sup> Die Trennung zwischen Beratung in der Vorgründungsphase durch die Länder und in der Nachgründungsphase durch den Bund wird an dieser Stelle nicht eingehalten, da das Landesprojekt erst nach der Gründung ansetzt. Dies war schon in der Ausschreibung des Projektes so angelegt (ein Kredit für das Unternehmen muss bereits bewilligt sein)<sup>87</sup>. Der Gründer kann sich theoretisch an beide Stellen wenden.

Bei dieser ausnahmsweise nicht eindeutigen inhaltlichen Abgrenzung zwischen Bundes- und Landesförderung ist zu berücksichtigen, dass die betreffende Leistungsbeschreibung im Hamburger Wettbewerbsverfahren 2007 bereits veröffentlicht war, bevor die Richtlinie „Gründercoaching Deutschland“ verabschiedet wurde.

Die Tabelle zeigt weiterhin, dass in der Vorgründungsphase sowohl auf Bundes- als auch auf Länderebene noch kein spezifisches Angebot für die Zielgruppe der Frauen besteht. Zwar sind Frauen innerhalb des Hamburger OPs als besondere Zielgruppe hervorgehoben (vgl. z.B. dort Seite 93), doch sehen die in der Vorgründungsphase aktiven Projekte keine spezielle Ansprache dieser Gruppe vor. Dem kann in Zukunft durch entsprechende Ausschreibungen im Rahmen des Wettbewerbsverfahrens entgegengewirkt werden.

Aufgrund der aufgezeigten Vielzahl an Existenzgründungsförderangeboten neben den durch den ESF-finanzierten Projekten stellt es sich als äußerst schwierig dar, Kausalitäten zwischen ESF-Förderung und Wirkung herzustellen. Der folgende Abschnitt stellt die Ergebnisse der Bestandsaufnahme und der Clusterung vor und geht, so weit wie möglich, auf den erzielten Mehrwert der ESF-Förderung ein.

---

<sup>86</sup> Abgesehen von den Branchenspezifischen Ausnahmen.

<sup>87</sup> Vgl. Leistungsbeschreibung ESF Prioritätsachse A Aktion A 5 Instrumente 1-7 Seite 2.



## 6. ERGEBNISSE DER BESTANDSAUFNAHME UND CLUSTERUNG

### 6.1 Auswertung der INEZ-Daten

Die Aktion A 5 umfasst insgesamt acht Projekte. Im Folgenden sind die Ergebnisse der Auswertung der INEZ-Daten zum Umsetzungsstand nach gut 1 ½ Jahre Laufzeit dargestellt.

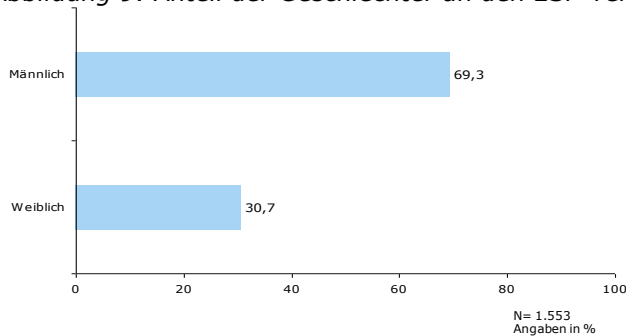
Die Anteilswerte beziehen sich auf zum Zeitpunkt der Datenbankabfrage getätigte Angaben seitens der Projektträger.

Aus den INEZ Daten geht hervor, dass bis zum 13.08.2009 insgesamt 2996 Teilnehmer an sieben der Projekte teilnahmen. Zur vertieften Analyse der soziodemografischen Struktur der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der Aktion A5 sind die INEZ Daten nur begrenzt nutzbar, da bei weiteren fünf der acht Projekte nur Beratungsfälle zu erfassen sind und in diesen Fällen – ab Februar 2009 obligatorisch – nur das Geschlecht angegeben werden muss.

Schließlich ist bei den vorhandenen Daten zu beachten, dass den Trägern und deren Mitarbeitern, die für die Eintragungen zuständig waren, teilweise noch die Definition der Indikatoren unklar war (Bsp. ISCED Einstufung und Definition von „Migrant“) und daher die Erfassung vermutlich uneinheitlich vorgenommen wurde. Die Behörde für Wirtschaft und Arbeit (BWA) hat darauf reagiert, und den Trägern entsprechende Definitionen zu den einzelnen Indikatoren zukommen lassen.

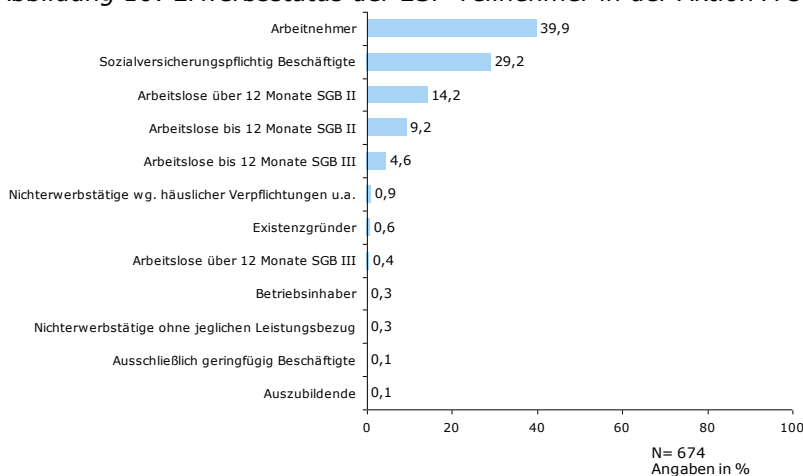
Die Auswertung der INEZ Daten zeigt, dass lediglich 30,7 Prozent der Teilnehmer in den Projekten Frauen waren. Da der Anteil der Frauen an den Selbstständigen in Hamburg 2007 bereits 38,7 Prozent betrug, ist von der Aktion A5 also bis dato keine weitere Steigerung des Anteils der Frauen an den Selbstständigen zu erwarten.

Abbildung 9: Anteil der Geschlechter an den ESF-Teilnehmern in der Aktion A 5



Außerdem befand sich der überwiegende Teil der Teilnehmer in einem Beschäftigungsverhältnis, wie die nächste Graphik verdeutlicht. Nur 28 Prozent der geförderten Teilnehmer sind arbeitslos.

Abbildung 10: Erwerbsstatus der ESF-Teilnehmer in der Aktion A 5

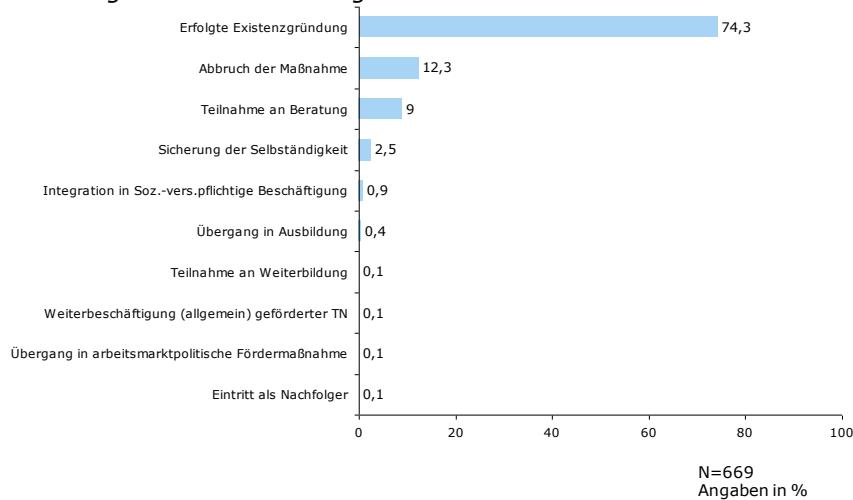


Von den 2996 erfassten Teilnehmern waren zu diesem Zeitpunkt beispielsweise nur 669 Angaben (22,3%) zum Maßnahmeergebnis (S. 27) zu verzeichnen. Bezieht man das Maßnahmeergebnis auf alle erfassten Teilnehmer, ist nur bei 16,6 % eine erfolgte Existenzgründung eingetragen, unbenommen dessen, dass auch die ‚Teilnahme an Beratung‘ (2%), ‚Sicherung der Selbständigkeit‘

(0,6 %), ‚Integration in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung‘ (0,2%) oder ‚Übergang in Ausbildung‘ (0,1%) auch als Erfolg dieser Projekte gewertet werden könnte.

Die nachfolgende Abbildung zum Maßnahmenergebnis zeigt, dass drei Viertel der Teilnehmer (74,3 Prozent), für die ein Maßnahmeerfolg eingetragen wurde, tatsächlich gründen. Hierbei gilt es zu beachten, dass z.B. das Projekt Firmenhilfe nicht auf Existenzgründungen, sondern auf Existenzsicherung abzielt. Auch können teilweise der „Abbruch einer Maßnahme“ oder der Indikator „Teilnahme an Beratung“ als Erfolg bewertet werden, etwa wenn potenziellen Existenzgründern aus gewichtigen Gründen wie z.B. mangelnde Marktchancen, Sprachbarrieren von der Gründung seitens des Trägers abgeraten wird. Bei der Erfolgsmessung kommt demnach dem Indikator „erfolgte Existenzgründung“ nur bedingte Aussagekraft zu. Auch ist die Bestandsdauer am Markt von erheblicher Bedeutung, so dass eine Erfolgsmessung von erfolgten Gründungen zwei Jahre nach Gründung deutlich aussagekräftiger ist. Eine Erhebung solcher Daten im Zuge einer Evaluation ist aufgrund der Projektstarts im Januar 2008 zurzeit noch nicht möglich. Der zeitliche Faktor spielt im Rahmen der Erfolgsmessung eine erhebliche Bedeutung, so beispielsweise im Projekt Übergabelotse, wo von Beginn der Sensibilisierungsmaßnahmen bis zu erfolgten Übergabe i.d.R. ein Zeitraum von fünf Jahren veranschlagt wird.

Abbildung 11: Maßnahmenergebnis



## 6.2 Ergebnisse der explorativen Interviews

Im Rahmen der thematischen Evaluierung der „Aktion A. 5 Existenzförderung“ wurden mit allen Projektträgern explorative, persönliche Interviews durchgeführt. Ziel der Interviews bestand darin, die Aktivitäten und Zielsetzungen der geförderten Projekte zu erfassen sowie das weitere spezifische Evaluationsvorgehen festzulegen. Die Interviews fanden in den Räumen der Projektträger statt. Im Vorfeld wurde den Trägern ein Gesprächsleitfaden übermittelt, der die wichtigsten Fragestellungen für das Gespräch enthielt.

Im Rahmen eines semi-strukturierten Gespräches wurden insbesondere die folgenden Aspekte behandelt:

- Zielgruppen (Verankerung im Gründungsprozess)
- Teilnehmeransprache
- Aktivitäten im Rahmen des Projekts
- erzielte Ergebnisse und Ergebnisdokumentation (Datenlage)

### 6.2.1 Überblick über die geförderten Projekte der Aktion A 5

#### Firmenhilfe

<b>Projektträger:</b>	Evers & Jung GmbH
<b>Projektvolumen:</b>	411.328€ davon ca. 210.000€ ESF
<b>Projektlaufzeit:</b>	15.01.08 – 31.12.09
<b>Verlängert:</b>	Ja
<b>Zielgruppe:</b>	Kleine und Kleinstunternehmen (max. 10 Mitarbeiter) in Krisensituationen

#### Projektbeschreibung:

- Telefonische Beratung für Unternehmen in Krisensituationen, bevor nur noch die Liquidation des Unternehmens möglich ist

#### Ziel:

- Überlebensfähigkeit von Unternehmen sichern
- Verminderung von Insolvenzen

Das Projekt „**Firmenhilfe**“ (Projektträger: Evers & Jung GmbH) stellt ein Beratungsangebot für Klein- und Kleinstunternehmen zur Verfügung. Zielsetzung ist die Ansprache und Beratung von Unternehmen, die sich in einer wirtschaftlichen Krise befinden. Im Rahmen des Projekts werden die Teilnehmer ausschließlich telefonisch betreut. Die Serviceleistung ist dabei inbound, d.h. die Teilnehmer nehmen eigenständig Kontakt mit dem Projektträger auf. Der Mehrwert des Beratungsgesprächs für die einzelnen Anrufer gestaltet sich höchst unterschiedlich. So umfasst das Angebot der Firmenhilfe Hilfestellungen bei der Erstellung von Geschäftsplänen, Vertriebskonzepten, Überwindung von Liquiditätsschwierigkeiten, Informationen zu Weiterbildungsmöglichkeiten, Marktanalysen und ähnliche Leistungen. Die Unternehmensberatungen am Tele-

fon werden durch geschulte Unternehmensberater durchgeführt. Neben der telefonischen Beratung gibt es seit September 2009 zudem ein e-learning tool, in dem die Diagnostik des Problems des Anrufers bereits online begonnen werden kann. So soll ein Teil der Beratung am Telefon in Zukunft in den e-learning Bereich ausgegliedert werden. Die so gewonnen Erkenntnisse dienen dazu, am Telefon eine zielgerichtete Beratung sicherzustellen (Konzept blended learning). Insbesondere durch die Wirtschafts- und Finanzkrise zeigt sich bei den Unternehmen verstärkt Beratungsbedarf, dem durch die Firmenhilfe entsprochen wird.

#### BG-Start!

<b>Projektträger:</b>	Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH
<b>Projektvolumen:</b>	1.321.041€ davon 600.000€ ESF
<b>Projektlaufzeit:</b>	01.01.08 – 31.12.09
<b>Verlängert:</b>	Ja
<b>Zielgruppe:</b>	Existenzgründer, die nach dem 01.01.08 eine Ausfallbürgschaft der BG für ihr Gründungsvorhaben in Hamburg erhalten

#### Projektbeschreibung:

- Begleitung durch einen Coach/Berater sowie Einweisung in die Anwendung eines Controlling-tools

#### Ziel:

- Erhöhung der Erfolgsaussichten von Gründungsvorhaben

Das Projekt „**BG-Start!**“ (Projektträger: Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH) konzentriert sich auf die Gründungs- und Nachgründungsphase. Im Zuge des Projekts werden ausschließlich Teilnehmer angesprochen, die zuvor eine Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg erhalten haben und anschließend Begleitung durch einen Coach in Anspruch nehmen wollen. Ziel des Projekts ist es, die Erfolgsaussichten der betreuten Unternehmen zu erhöhen. Die Beratung erfolgt demnach nicht nur im Interesse des Existenzgründers, sondern auch im Interesse der Bürgschaftsgemeinschaft, die dadurch ihr eigenes Risiko reduzieren kann. Wie bereits in der Kohärenzprüfung in Kapitel 5 verdeutlicht, zeigen sich beim Projekt „BG Start“ starke Überschneidungen bezüglich des Instruments und der Zielgruppe mit dem Programm

Gründercoaching Deutschland. So hätten die im Zuge von „BG Start“ beratenen Existenzgründer auch auf die Angebote der Berater des Gründercoaching Deutschland zurückgreifen können.

## Gründungsnetzwerk +

<b>Projektträger:</b>	Bürgerschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH
<b>Projektvolumen:</b>	189.103 € davon 75.000€ ESF
<b>Projektlaufzeit:</b>	01.02.08 – 30.04.09
<b>Verlängert:</b>	Nein
<b>Zielgruppe:</b>	Existenzgründungsinteressierte sowie die Akteure des Hamburger Gründungsnetzwerks

**Projektbeschreibung:**

- Qualifizierungsmaßnahmen für das Gründungsnetzwerk
- Sensibilisierung durch Bekanntmachung des Gründungsnetzwerks

**Ziele:**

- Bestandsfestigkeit von Gründungen und Motivation zur Selbstständigkeit erhöhen

„Who is Who im Gründungsnetzwerk“ erstellt. Das Projekt lief im Frühjahr 2009 aus und wurde nicht verlängert. Aus Sicht von Rambøll Management Consulting sind keine weiteren mittels des ESF-Programms finanzierten Werbemaßnahmen neben den bereits bestehenden Aktivitäten notwendig.

## Hamburger Mittelstandsförderinstitut

<b>Projektträger:</b>	Innovationsstiftung Hamburg
<b>Projektvolumen:</b>	298.808€ davon 149.404€ ESF
<b>Projektlaufzeit:</b>	01.01.08 – 31.12.09
<b>Verlängert:</b>	Ja
<b>Zielgruppe:</b>	Existenzgründer, Jungunternehmen, Unternehmen in Expansions-, Neuorientierungs- oder Umstrukturierungsphasen

**Projektbeschreibung:**

- Beratung von mittelständischen Unternehmen und Existenzgründern für die Beantragung von öffentlichen Fördermitteln

**Ziel:**

- Förderung der wirtschaftlichen Expansion Hamburger Unternehmen des Dienstleistungs- und industriellen Sektors

Das Projekt „Hamburger Mittelstandsförderinstitut“ (Projektträger: Innovationsstiftung Hamburg) bietet Beratung zu Fördermöglichkeiten sowohl für potentielle Gründer als auch für bereits bestehende Unternehmen an. Die Beratung erfolgt telefonisch, schriftlich oder in persönlichen Gesprächen. Dabei werden ausschließlich solche Unternehmen beraten, die mit konkreten Problemen oder Anliegen über bestehende Fördermöglichkeiten informiert werden möchten. Im Vergleich mit anderen Fördermittelberatungen berät das Hamburger Mittelstandsförderinstitut in einem größeren Umfang innovative Projekte. Der Beratungsumfang bei innovativen Projekten stellt sich als weitaus aufwendiger dar, nicht zuletzt deswegen, weil sie weitaus risikoreicher sind. Über die konkrete Beratungstätigkeit hinaus, besteht ein Teil der Arbeit in der Information von potenziellen Fördermittelempfängern und Multiplikatoren, bspw. im Rahmen des Hamburger Gründertages.

fängern und Multiplikatoren, bspw. im Rahmen des Hamburger Gründertages.

## Übergabelotse

<b>Projektträger:</b>	Handwerkskammer Hamburg
<b>Projektvolumen:</b>	326.215 € davon 163.096 € ESF
<b>Projektlaufzeit:</b>	01.01.08 – 31.12.09
<b>Verlängert:</b>	Nein
<b>Zielgruppe:</b>	Übergeber und Übernehmer kleiner und mittlerer Handwerksbetriebe und deren Beschäftigte

**Projektbeschreibung:**

- Einleitung von Übergabeprozessen und Beratung/Coaching von Übergebern und potentiellen Übernehmern im Handwerk sowie der Mitarbeiter
- Sensibilisierung für das Thema Firmenübernahmen aus Altersgründen

**Ziel:**

- Fortführung von Handwerksbetrieben sichern

Das Projekt „Übergabelotse“ (Projektträger: Handwerkskammer Hamburg) berät und coacht Übergeber und potentieller Übernehmer im Handwerk sowie Mitarbeiter aus den Übergabeunternehmen. Primäres Ziel ist die Sensibilisierung der Unternehmer im Handwerk für das Thema der Unternehmensnachfolge. Im Rahmen des Projektes werden Firmenübergaben gefördert, indem Übergabeprozesse eingeleitet und begleitet werden. Zu den durchgeführten Aktivitäten zählen bspw. Bewertung von Betrieben, Durchführung und Besuch von Veranstaltungen, Erstellung und Ausgabe von Informationsmaterialien sowie persönlicher Beratung. Im Rahmen des Projekts wird zudem ein Frauenstammtisch durchgeführt, um das Potenzial weiblicher Unternehmerinnen zu erhören. Das Projekt „Übergabelotse“ wurde aufgrund von Anlaufschwierigkeiten nicht verlängert. Ein Unterstützungsbedarf bei der Unternehmensnachfolge ist jedoch aus Sicht Rambøll Management Consulting weiterhin vorhanden (vgl. Kapitel 4.2.3).

Schwierigkeiten nicht verlängert. Ein Unterstützungsbedarf bei der Unternehmensnachfolge ist jedoch aus Sicht Rambøll Management Consulting weiterhin vorhanden (vgl. Kapitel 4.2.3).

## Existenzgründungsförderung für Migranten

<b>Projektträger:</b>	AQtivus gGmbH
<b>Projektvolumen:</b>	322.213€ davon 140.450€ ESF
<b>Projektlaufzeit:</b>	01.01.08 – 31.12.09
<b>Verlängert:</b>	Ja
<b>Zielgruppe:</b>	Migranten

### Projektbeschreibung:

- Beratung und Coaching gründungswilliger oder bereits selbständiger Migranten
- Insb. Ansprache von Frauen und Gründungswilligen in der Familienphase

### Ziele:

- Gründungshemmnisse beseitigen
- Gründungspotential unter Migranten erschließen

terstützung angeboten. Dies wird jedoch nur vereinzelt wahrgenommen.

## Start Chance

<b>Projektträger:</b>	Unternehmer ohne Grenzen e.V.
<b>Projektvolumen:</b>	764.247€ davon 377.124€ ESF
<b>Projektlaufzeit:</b>	01.01.08 – 31.12.09
<b>Verlängert:</b>	Ja
<b>Zielgruppe:</b>	Migranten

### Projektbeschreibung:

- Förderung migrantischer Existenzgründer, insb. Qualifikation und Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit
- Zielgruppenspezifische, interkulturelle Ansprache

### Ziele:

- Erhöhung der Qualität der Gründungen
- Erhöhung des Anteils migrantischer Gründerinnen
- Abbau von Arbeitslosigkeit durch Selbständigkeit

nach Standorten und Geschäftsräumen, zur Verfügung. Im weiteren Gründungsprozess und nach der erfolgten Gründung werden die Unternehmer bei auftretenden Problemen durch Beratung, Schulung, Seminare sowie persönliche Begleitung zu Behörden, Ämtern oder Banken betreut.

## Dienstleistungszentrum für Migranten

<b>Projektträger:</b>	Arbeitsgemeinschaft selbständiger Migranten e.V.
<b>Projektvolumen:</b>	318.399€ davon 148.399€ ESF
<b>Projektlaufzeit:</b>	01.01.08 – 31.12.09
<b>Verlängert:</b>	Ja
<b>Zielgruppe:</b>	Migranten

### Projektbeschreibung:

- Coaching für gründungswillige Migranten um unternehmerisches Wissen zu vermitteln

### Ziele:

- Strukturelle Probleme von Gründungen minimieren
- Existenzgründung von Migranten, insb. aus Arbeitslosigkeit heraus, stabilisieren

Das Projekt „**Existenzgründungsförderung**“ von Migranten (Projektträger: AQtivus GmbH) zielt auf die Verbesserung der Bedingungen von Existenzgründungen für Migranten ab. Das Beratungsangebot erstreckt sich vor allem auf die Vorgründungs- und die Gründungsphase selbst. Zunächst wird geprüft, ob die Teilnehmer für eine Selbstständigkeit geeignet sind. Unter Umständen kann dies sogar zu einem negativen Urteil führen. Anschließend wird Hilfestellung bei der Erstellung von Businessplänen geleistet. Darüber hinaus haben die Teilnehmer die Möglichkeit verschiedene Workshops zu besuchen. Die Berater leisten zudem Vor-Ort-Hilfe und begleiten die Teilnehmer bspw. bei Behördengängen oder Bankbesuchen und unterstützen bei anderen praktischen Tätigkeiten wie der Kundenakquise. In der Nachgründungsphase wird ebenfalls Beratungsunterstützung angeboten.

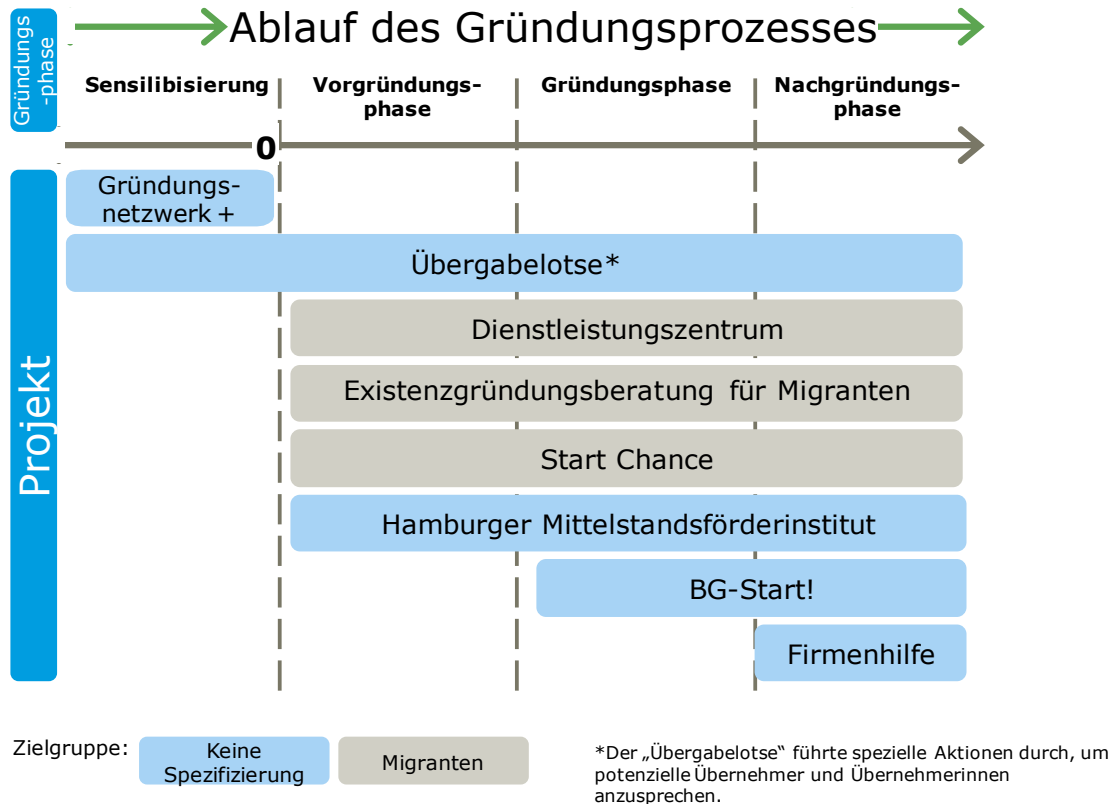
Ziel des „**Projekts StartChance**“ (Projektträger: Unternehmer ohne Grenzen e.V.) ist die Aktivierung von migrantischem Gründungspotential. Der Fokus des Projekts liegt auf der individuellen Beratung der potentiellen Gründer. In einem ersten Schritt findet eine obligatorische Informationsveranstaltung für alle Teilnehmer statt. In der folgenden individuellen Beratung wird gemeinsam mit dem Teilnehmer ein Konzept / Businessplan erstellt. Darüber hinaus werden auch die elementaren Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung erörtert. Dabei wird besonderer Wert auf die aktive und kritische Auseinandersetzung des potentiellen Gründers mit seiner Gründungsidee gelegt. Im Rahmen dieses Gesprächs erfolgt auch eine Beratung zur Fördermittelbeantragung. Zusätzlich steht weitere Unterstützung, bspw. bei der Suche

Das Ziel des Projekts „**Dienstleistungszentrum für Migranten**“ (Projektträger: Arbeitsgemeinschaft selbständiger Migranten) ist es, Existenzgründer mit Migrationshintergrund beim Gründungsprozess zu unterstützen. Dazu werden sie von den Mitarbeitern des Projekts von der Sensibilisierungs- bis hin in die Nachgründungsphase begleitet. Die Aktivitäten umfassen Einzelcoachings, Vor-Ort-Begehungen, Erstellung von Businessplänen, Seminare und Vermittlung. Der Einstieg in die Beratung ist in zu jedem Zeitpunkt möglich, die Aktivitäten werden jeweils speziell auf den Einzelfall angepasst.

## 6.2.2 Vergleich und Einordnung der Projekte in den Gründungsprozess

Eines der Hauptmerkmale beim Vergleich der Projekte ist dessen unterschiedliche Verortung im Gründungsprozess. Die folgende Graphik verdeutlicht die Einordnung der Projekte in die verschiedenen Phasen des Gründungsprozesses.

Abbildung 12: Die Hamburger ESF-Projekte und ihre Verortung im Gründungsprozess



Quelle: Eigene Darstellung; Einteilung des Gründungsprozesses in Anlehnung an Hering/ Vincenti: Unternehmensgründung (2004), Seite 32.

Die Abbildung zeigt deutlich, dass sich ein Großteil der geförderten Projekte über mehrere Phasen im Gründungsprozess erstreckt. Die Projekte „Gründungsnetzwerk+“, das sich auf die Sensibilisierungsphase fokussiert, und „Firmenhilfe“, die bei bestehenden Unternehmen mit wirtschaftlichen Problemen ansetzt, sind nur jeweils einer Phase zuzuordnen. Insgesamt zeigt sich, dass sich die Projekte bezüglich ihrer Zielsetzungen und Aktivitäten stark unterscheiden. Lediglich die drei Migrantenprojekte weisen bezüglich ihrer Zielsetzung, Zielgruppe und Aktivitäten eine Deckungsgleichheit auf, die einen Vergleich ermöglicht. Im folgenden Abschnitt werden die Ergebnisse der explorativen Interviews bezüglich Datenlage/Monitoring, Evaluationen, Kooperationen und Kostenstrukturen/Personalaufwand dargestellt.

### Evaluationen

Einige Projektträger wie beispielsweise Evers & Jung GmbH sowie Unternehmer ohne Grenzen e.V. haben eigene Erfolgsmessungen bzw. externe Evaluierungen durchführen lassen. Die Ergebnisse der Evaluierungen werden von den Projektträgern dazu genutzt, erfolgreiche Methoden und Vorgehensweisen auszubauen bzw. Schwachstellen zu identifizieren. Insgesamt zeigen sich die Träger sehr offen gegenüber der Evaluierung ihrer Arbeit.

### Datenlage/Monitoring

Darüber hinaus setzen alle Projektträger eigene Datenbanksysteme ein und führen mit Hilfe dieser interne Auswertungen durch. Nicht alle Datensätze können im Rahmen einer Evaluierung eingesehen werden, da die Daten zum Teil anonymisiert sind bzw. das Projektkonzept auf Zusage von Vertraulichkeit gegenüber den Teilnehmern basiert (vgl. Projekt Firmenhilfe). Auch gestaltet sich die Datenlage je nach Projektaktivität sehr unterschiedlich. Beim Mittelstandsförderinstitut z.B. handelt es sich um eine reine „Beratungsstelle“. Als Ergebnis des Gesprächs wird neben den Teilnehmerdaten und Gesprächsprotokollen festgehalten, ob und ggf. wohin eine Weitervermittlung der beratenen Unternehmen erfolgt ist. Die Entwicklung der Unternehmen wird

nicht weiter nachverfolgt. In der Datenbank des Projekts „Firmenhilfe“ wird neben den standardisierten Angaben (bspw. Geschlecht, Alter, Adresse, Branche) auch eine Kontakthistorie mit kurzen Angaben zum Inhalt der Beratungsgespräche wie z.B. Problemstellung, verteilte Hausaufgaben, erzielte Fortschritte und getroffene Vereinbarungen angelegt. Diese Form der Datenbank ermöglicht einen Wissenstransfer unter den Unternehmensberatern, so dass in Notfällen auch andere Mitarbeiter der Firmenhilfe dem betroffenen Unternehmen helfen können.

Zudem ist beispielsweise bei einer Teilnehmerbefragung sicher zu stellen, dass die Befragten auch realistische Angaben zu empfangenen Leistungen machen können. So würde es etwa im Falle des Mittelstandsförderinstituts nur sinnvoll sein, Teilnehmer zu befragen, die zeitnah zur Erhebung eine zeitlich aufwendige Fördermittelberatung erhalten haben.

Nach Auswertung der explorativen Interviews lassen die vorhandenen Daten des internen Monitoringsystems der drei migrantischen Projekte eine vergleichende Analyse zu.

### **Kostenstruktur/ Personalaufwand**

Bei der erfolgreichen Durchführung der Projekte spielen auch die Erfahrung der Träger sowie seine weiteren Aktivitäten (neben den ESF-geförderten Projekten) eine erhebliche Rolle. So finanzieren sich einige Träger ausschließlich aus ESF-Mitteln und haben im Umgang mit den administrativen Verpflichtungen einen routinierten Umgang entwickelt, während andere Träger der administrative Aufwand stark belastet.

### **Kooperationen**

Alle Träger kooperieren bei der Umsetzung ihrer Projekte. Die Kooperationspartner variieren je nach Art des Projekts. Auch gestaltet sich die Kooperationsform sehr unterschiedlich. Insbesondere bei der Gewinnung von Teilnehmern (Unternehmen / Existenzgründern) sowie bei der Bereitstellung eines Seminarangebots wird seitens der Projektträger auf Kooperationspartner wie z.B. Banken, das Gründungsnetzwerk, Rechtsanwälte, Steuerberater, Vereine, ARGE, Verbände und Kammern zurückgegriffen.

### **6.2.3 Clusterbildung im Themenbereich Migrantenökonomien**

Zusammenfassend betrachtet, weisen die in der Aktion A 5 geförderten Instrumente und die jeweils zugehörigen Projekte einen sehr hohen Grad an Heterogenität auf. Aufgrund der unterschiedlichen Ausgestaltung der Projekte ist eine vergleichende Evaluierung nicht möglich. Lediglich im Bereich Migrantenökonomie kann ein Cluster der drei betreffenden Projekte gebildet werden.

Diese Projekte weisen einen ausreichenden Homogenitätsgrad auf, so dass es möglich ist, sie als Cluster zu evaluieren. Grundlage dafür ist neben der identischen Zielgruppe, dass alle drei Projekte, „Dienstleistungszentrum für Migranten“, „Existenzgründungsförderung für Migranten“ und „Start Chance“, von der Vor-, über die Gründungs-, bis hin zur Nachgründungsphase ansetzen. Die Teilnehmeransprache verläuft bei allen zumeist über Netzwerkkontakte (Gründungsnetzwerk, Handelskammer, ARGEn) und andere eigene, zum Teil ESF geförderte Projekte sowie persönliche Empfehlungen. Darüber hinaus verfügen die Träger über eigene Datenbanken, welche sich differenziert auswerten lassen, beispielsweise hinsichtlich Verweildauer in der Beratung, dem Zugang zum Träger oder Aktivitäten. Das Instrumentenspektrum der Projekte umfasst persönliche und telefonische Beratung, weiterführender Hilfe u.a. bei der Erstellung von Businessplänen, Vor-Ort Unterstützung beim Besuch von Ämtern, Banken oder bei der Anmietung von Gewerbeflächen und falls notwendig auch die Abwicklung einer gescheiterten Existenzgründung.



## TEIL B

Teil B des Berichts fasst die Ergebnisse der Evaluierung der drei Projekte zur Existenzgründungsberatung von Migranten zusammen. Ausgehend von einer Darstellung theoretischer Grundlagen zur Migrantenökonomie werden die Projektprofile, Beratungsstrukturen, Prozesse sowie Projektdatenauswertungen der drei Träger dargestellt. Diese münden anschließend in Handlungsempfehlungen zur weiteren Ausgestaltung der Förderung im Bereich der Migrantenökonomie durch den Europäischen Sozialfonds.

## 7. GRÜNDUNGEN DURCH MIGRANTEN

Wie auch schon in der Einleitung dargestellt, liegt der Fokus dieser Evaluation auf der Betrachtung der drei Projekte zur Existenzgründungsförderung von Migranten. Vor diesem Hintergrund zeigt das folgende Kapitel in einem ersten Schritt die aus theoretischer Perspektive relevanten Aspekte auf, die bei der Bewertung der einzelnen Projekte Eingang finden. Darauf folgend werden in einem zweiten Schritt unterschiedliche Spezifika dargelegt, welche charakterisierend für Gründer mit Migrationshintergrund sind. Zu diesen besonderen Charakteristika zählt die Branchenstruktur, die einen Eindruck davon vermittelt, wie sich das Gründungsverhalten von Migranten gestaltet. Des Weiteren wird in diesem Rahmen auf die spezifische Sprach- und Qualifizierungsproblematik eingegangen, mit der sich Migranten im Gründungsprozess konfrontiert sehen, worauf aufbauend die Rolle der Familie und die Bedeutung der ethnischen Gemeinde im Gründungsprozess näher beleuchtet wird.

### 7.1 Theoretische Grundlagen

Migrantenökonomien haben in den vergangenen Jahren zunehmend an gesamtwirtschaftlicher Bedeutung gewonnen und spielen besonders für urbane Agglomerationen, wie Hamburg, eine wichtige Rolle. Unter dem Begriff Migrantenökonomien werden die spezifischen Eigenschaften, Abläufe, Chancen und Problemlagen zusammengefasst, die mit der Existenzgründung bzw. dem selbständigen Wirtschaften von Menschen mit Migrationshintergrund verbunden sind.<sup>88</sup>

Während diese Thematik in Deutschland erst seit kurzem verstärkt in die Debatte rückt, findet in den klassischen Einwanderungsländern (v.a. in den USA) seit längerer Zeit eine intensive Auseinandersetzung mit den unternehmerischen Aktivitäten von Menschen mit Migrationshintergrund statt. In diesem Zusammenhang wurden zwei grundlegende Positionen hinsichtlich der „Migrantenökonomie“ entwickelt – die so genannte „Sackgassen-These“ und die „Integration-durch-Selbstständigkeit-These“ – die in letzter Zeit auch Eingang in die bundesdeutsche Diskussion finden.<sup>89</sup>

Die „Sackgassen-These“ hat in Deutschland bisher vergleichsweise wenig Beachtung gefunden. Auch wenn die Vertreter dieser Sichtweise grundsätzlich die Gründung von Migrantenbetrieben begrüßen, weisen sie dennoch auf die Gefahren hin, die mit der Selbstständigkeit von Migranten verbunden sind. Selbstständige mit Migrationshintergrund können in eine soziale Mobilitätsfalle geraten, die sich unmittelbar aus der spezifischen Form ihres Wirtschaftens ergibt und die letztlich Integration eher verhindert als fördert.

Durch die oftmals ausgeprägte Orientierung auf die Kaufkraft der jeweiligen ethnischen Gemeinschaft entsteht eine starke sozio-ökonomische Abhängigkeit vom Konsumverhalten des eigenen ethnischen Netzwerks, aus der sich Migrantenbetriebe oft nur unter großen Anstrengungen lösen können. Laut den Vertretern der „Sackgassen-These“ sind monotone Branchenstrukturen und wirtschaftsgeographische Ballungen in Einwanderungsvierteln ein Indiz für dieses Phänomen.<sup>90</sup>

Die vergleichsweise hohe Marktfluktuation der Migrantenbetriebe wird ebenfalls mit diesem Phänomen in Zusammenhang gebracht. Zwar gibt es auf der einen Seite überproportional viele Unternehmensgründungen durch Menschen mit Migrationshintergrund, auf der anderen Seite überschreitet jedoch der relative Anteil der Unternehmensschließungen bei den Migrantenbetrieben den der deutschen Gesamtgesellschaft.<sup>91</sup> Zudem weisen die Vertreter der „Sackgassen-These“

<sup>88</sup> KfW (2007): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, Nr. 27

<sup>89</sup> Europäische Kommission (2008): Unternehmerische Vielfalt in einem geeinten Europa. Unternehmerische Initiative von ethnischen Minderheiten und Migranten, Seite 15-16

<sup>90</sup> Ebenda

<sup>91</sup> Hayen, et.al. (2006): Stärken ausbauen - Existenzgründung von Migranten aus Nicht-EU-Staaten. (Länderbericht Deutschland im Rahmen des Projekts INTI – Making Strength meet Demand), Seite 63



darauf hin, dass – von einigen positiven Beispielen abgesehen – Migrantenbetriebe selten in innovations- und wissensintensiven Branchen angesiedelt sind. Vielmehr handelt es sich überwiegend um Klein- und Kleinstbetriebe, die sich in erster Linie auf Branchen der kundennahen Dienstleistungen, des Handels und der Gastronomie konzentrieren.<sup>92</sup> Die Fokussierung der Mehrheit der Migrantenbetriebe auf Branchen, die sich durch einen hohen Konkurrenz- und Wettbewerbsdruck auszeichnen, hat sowohl für die Selbständigen als auch für deren Beschäftigte zur Folge, dass die unternehmerischen Aktivitäten in der Regel zeit- und arbeitsintensiv sind und die Gewinnspannen verhältnismäßig gering ausfallen. Dies spiegelt sich u.a. in der durchschnittlichen Wochenarbeitszeit von Selbstständigen mit Migrationshintergrund wider, die zwischen drei bis sechs Stunden über der der deutschen Selbstständigen liegt.<sup>93</sup>

Die Vertreter der „Integration-durch-Selbstständigkeit-These“ zeichnen hingegen ein deutlich positiveres Bild der Migrantenökonomie. Der Schritt in die Selbstständigkeit von Menschen mit Migrationshintergrund wird hier als ein wesentlicher Garant für gesellschaftliche Integration gesehen.<sup>94</sup> Die Einbindung in und der Rückgriff auf die Infrastruktur der ethnischen Netzwerke werden in diesem Kontext nicht als Schwäche, sondern vielmehr als eine entscheidende Stärke wahrgenommen. Die Existenzgründung wird hier als ein Schritt gesehen, mit dem drohende Arbeitslosigkeit abgewandt werden kann und der Ausstieg aus unbefriedigenden und ungenügend vergüteten Beschäftigungsverhältnissen ermöglicht wird. Die Vertreter dieser Perspektive betonen, dass neben einer immateriellen Bereicherung, beispielsweise in Form eines Prestigezuwachses, der Schritt in die Selbstständigkeit für Migranten oft auch eine Verbesserung der entsprechenden Einkommenssituation bedeutet.<sup>95</sup> Darüber hinaus tragen gemäß dieser These Existenzgründungen von Migranten substantiell zur Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur bei und stärken somit die gesamtwirtschaftliche Situation Deutschlands. Laut Gründungsmonitor von 2008 verfügten insgesamt 21,5 Prozent aller Gründer in Deutschland über einen Migrationshintergrund.<sup>96</sup>

Weiterhin wird von den Protagonisten der „Integration-durch-Selbstständigkeit-These“ auf die besondere Bedeutung der Familie innerhalb von Migrantenökonomien hingewiesen. Familienmitglieder bilden nicht nur einen Pool an Arbeitskräften, vielmehr agiert die Familie für Migrantenbetriebe oftmals als entscheidender Kapitalgeber. Dies ist u.a. eine Reaktion auf die Schwierigkeiten, die Menschen mit Migrationshintergrund bei der Finanzierung ihrer Existenzgründung durch herkömmliche Kreditinstitute haben, verdeutlicht aber auch den starken familiären Zusammenhalt.<sup>97</sup> Laut den Protagonisten dieser These nutzen die Migrantenbetriebe jedoch nicht nur die Vorteile, die ihnen ihre ethnischen Netzwerke bieten, sie leisten auch einen positiven Beitrag für die allgemeine sozio-ökonomische Integration ihrer jeweiligen Gemeinschaften. In diesem Zusammenhang wird auf die Bedeutung hingewiesen, die Migrantenbetriebe für die Qualifizierung und Ausbildung von Jugendlichen mit Einwanderungshintergrund haben. Sie agieren in diesem Sinne als „Brücken“ zwischen den deutschen Bildungseinrichtungen und den ethnischen Netzwerken.<sup>98</sup>

Wie dieser Abschnitt zeigt, muss die Thematik der Migrantenökonomie differenziert betrachtet werden. Vor dem Hintergrund der zwei widerstreitenden Interpretationsweisen der Existenzgründung von Menschen mit Migrationshintergrund ist eine intensive Auseinandersetzung mit dem oftmals vernachlässigten Phänomen der Migrantenökonomie dringend erforderlich. In diesem Zusammenhang gilt es, positive Effekte zu identifizieren, Problemlagen offenzulegen und Ansatzpunkte für politisch-administrative Steuerung und Förderung darzulegen.

<sup>92</sup> Vgl. Ausländerbeauftragte (2007): 7. Bericht, Seite 63

<sup>93</sup> Vgl. IfM Mannheim (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft) (Kurzfassung), Seite 14-15

<sup>94</sup> Vgl. KfW (2007): Unternehmensgründung von Personen mit Migrationshintergrund, Nr. 27

<sup>95</sup> Vgl. Hayen, et.al. (2006): Stärken ausbauen - Existenzgründung von Migranten aus Nicht-EU-Staaten. (Länderbericht Deutschland im Rahmen des Projekts INTI – Making Strength meet Demand), Seite 5

<sup>96</sup> Vgl. IfM Mannheim (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft) (Kurzfassung), Seite 38

<sup>97</sup> Vgl. Ausländerbeauftragte (2007): 7. Bericht, Seite 23

<sup>98</sup> Vgl. IfM Mannheim (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft) (Kurzfassung), Seite 8

## 7.2 Branchenstruktur

Im Folgenden sollen die spezifischen Aspekte näher beleuchtet werden, die die Gründungen durch Migranten kennzeichnen. Hierbei soll insbesondere darauf eingegangen werden, in welchen Branchen Migranten vornehmlich gründen und wie sich die Unternehmens- und Mitarbeiterstruktur gestaltet. Es wird dargelegt, welchen Besonderheiten das Gründungsverhalten durch Migranten unterliegt und wie sich diese auf die Ausgestaltung der gegründeten Betriebe auswirken. Den entscheidenden Referenzpunkt für diesen Vergleich und für die Bestimmung der Besonderheiten bildet die deutsche Bevölkerung.

In der Vergangenheit hat sich die Branchenstruktur von Migrantenbetrieben einer zunehmenden Diversifizierung unterzogen. Gründungen in wissensintensiven Branchen, insbesondere durch Menschen der zweiten und dritten Migrantengeneration, nehmen deutlich zu.<sup>99</sup> Die Mehrzahl der Gründungen erfolgt jedoch noch immer in den für Migranten klassischen Branchen. Besondere Bedeutung haben hierbei kundennahe Dienstleistungen, der Handel, die Gastronomie sowie das Baugewerbe. So ist der Anteil von Gründungen im Handel durch Migranten mit 40 Prozent annähernd doppelt so hoch wie der der deutschen Bevölkerung.<sup>100</sup> Die höhere Anzahl von Gründungen trifft auch auf das Bau- und Gastgewerbe zu, in denen Personen mit Migrationshintergrund 10 Prozent bzw. 4 Prozent der Gründungen vollziehen, wohingegen Deutsche hier lediglich zu 6 Prozent bzw. 3 Prozent gründen. Eine Differenz in der Anzahl der Gründungen lässt sich auch im Dienstleistungsbereich identifizieren, in dem 64 Prozent aller Gründungen vollzogen werden. Im Vergleich zur Situation im Jahre 2002 sind insbesondere Gründungen im Handel vermehrt in den Fokus von Migranten gerückt, während die Bedeutung des Gastgewerbes im Gründungsgeschehen insgesamt zurückgegangen ist.<sup>101</sup>

Vor allem eine verstärkte Orientierung auf den Bereich des Einzel- und Großhandels ist für Gründer mit Migrationshintergrund von besonderem Vorteil, da auf diese Weise die spezifische internationale Vernetzung, zum Beispiel in das Heimatland, und das Netzwerk ethnischer Minderheiten genutzt und intensiviert werden können. Die Fokussierung migrantischer Existenzgründer auf bestimmte Geschäftsfelder ist durchaus auch problematisch zu bewerten, da Gründungen häufig in überdurchschnittlich risiko- und wettbewerbsintensiven Branchen durchgeführt werden. Damit sich die migrantischen Neugründungen in diesen Marktsegmenten behaupten und langfristig bestehen können, ist es notwendig, ein besonders hohes Maß an Arbeitsmotivation und Leistungsbereitschaft aufzubringen.<sup>102</sup> Resultierend aus dieser Beobachtung beläuft sich die wöchentliche Arbeitszeit von selbstständigen Migranten auf einen überdurchschnittlichen Wert, der zwischen drei bis sechs Stunden über dem deutscher Selbstständiger liegt.<sup>103</sup>

Ein weiterer herausstechender Aspekt wird durch die geringe Quote an selbstständigen Handwerksbetrieben konstituiert, die durch Migranten gegründet wurden.<sup>104</sup> So beläuft sich die Zahl selbstständiger Handwerker mit Migrationshintergrund auf lediglich 4,5 Prozent. Dies kann unter anderem auf die erschwerte Anerkennung von im Ausland erworbenen Qualifikationen zurückgeführt werden.<sup>105</sup> Somit sind für diese Branche erhebliche Nachholpotenziale zu identifizieren, vor allem vor dem Hintergrund, dass die Anzahl abhängig beschäftigter Migranten im Handwerk überproportional hoch ist.<sup>106</sup>

Wie bereits in Kapitel 4.2.5 ausgeführt, ist die Gründungsquote von Migranten proportional höher als die der deutschen Bevölkerung im Vergleich. Die Gründungsaffinität unter Migranten spiegelt sich darin wider, dass rund ein Viertel aller Gründungen von Personen vollzogen wurden, die nicht von Geburt an die deutsche Staatsbürgerschaft besaßen.<sup>107</sup> Die Gründungsquote der deutschen Gesamtgesellschaft liegt im Vergleich bei lediglich 2,6 Prozent.<sup>108</sup> Im Verlauf der vergangenen

<sup>99</sup> Vgl. HWWI (2010): Selbständige Migranten in Hamburg.

<sup>100</sup> Vgl. KfW (2007): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund. Nr. 27, Seite 8

<sup>101</sup> Vgl. Ebenda.

<sup>102</sup> Vgl. IfM Mannheim (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft) (Kurzfassung), Seite 9

<sup>103</sup> Vgl. IfM Mannheim (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft) (Kurzfassung), Seite 14f.

<sup>104</sup> Vgl. Ausländerbeauftragte (2007): 7. Bericht, Seite 65

<sup>105</sup> Vgl. HWWI (2010): Selbständige Migranten in Hamburg

<sup>106</sup> Vgl. IfM Mannheim (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft) (Kurzfassung), Seite 12

<sup>107</sup> Vgl. KfW (2007): Unternehmensgründung von Personen mit Migrationshintergrund, Seite 38

<sup>108</sup> Vgl. KfW (2007): Unternehmensgründung von Personen mit Migrationshintergrund, Seite 3

Jahre ist ein deutlicher Anstieg der Gründungsaktivität zu identifizieren, welcher primär auf die Zuwanderung aus dem osteuropäischen Raum zurückzuführen ist.<sup>109</sup>

Die hohe Quote an Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund steht jedoch ebenfalls einer erhöhten Rate an Unternehmensschließungen gegenüber. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass sich die Migrantenökonomie durch eine erhöhte Marktfluktuation auszeichnet. Eine Begründung zur Erklärung dieser hohen Marktfluktuation liegt unter anderem in der Sprach- und Qualifizierungsproblematik, mit der Migranten konfrontiert werden und welcher sie sich stellen müssen. Potenzielle Gründer mit Migrationshintergrund müssen eine deutlich höhere Anzahl an Barrieren überwinden, wenn der Weg in die Selbstständigkeit angestrebt wird. Diese werden im Folgenden erläutert.

### **7.3 Sprach- und Qualifizierungsproblematik**

Vor dem Hintergrund der Sprach- und Qualifizierungsproblematik haben Migranten eine Vielzahl an Hürden, so zum Beispiel sprachlicher und kultureller Natur, zu überwinden, mit denen sich Gründer ohne Migrationshintergrund im Vergleich nicht konfrontiert sehen. Trotz dieser Problematik weisen Migranten eine höhere Gründungsaktivität als deutsche Gründer auf.

Hinsichtlich der formalen Qualifikationen zeigt sich ein differenziertes Bild. Gründer mit Migrationshintergrund haben zwar seltener eine abgeschlossene Lehre als deutsche Gründer im Vergleich; jedoch besitzen die Gründer mit Migrationshintergrund genauso häufig die Hochschulreife wie Deutsche und häufiger als Deutsche einen Hochschulabschluss.

Somit sind Gründer mit Migrationshintergrund vergleichsweise ausgeprägt in den niedrigen und den höheren Qualifikationssegmenten angesiedelt. Abschließend kann somit festgestellt werden, dass das Spektrum von Gründungen überdurchschnittlich heterogen ist und nicht von einem klassischen Gründungsverhalten gesprochen werden kann, welches die Gesamtheit von Gründungen durch Migranten widerspiegeln und abdecken könnte.<sup>110</sup>

### **7.4 Einbettung familiärer Strukturen und ethnischer Netzwerke**

Die familiären Beziehungen sowie die Zugehörigkeit zu einer bestimmten ethnischen Minderheit und die Einbindung in das entsprechende Netzwerk spielen in der Migrantenökonomie eine deutlich relevantere Rolle, als es bei Gründungen durch Menschen ohne Migrationshintergrund der Fall ist.

Eine weitere Besonderheit stellt die Einbindung der Familie bei der Mitarbeit im gegründeten Betrieb dar. Häufig sind einzelne Familienmitglieder direkt in den Betrieb eingebunden und tragen durch ihre Mitarbeit zum Erfolg des Betriebes bei. In diesem Zusammenhang muss bedacht werden, dass der angenommene Beitrag, den Migrantenbetriebe zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungssituation beitragen, deutlich höher als angenommen ist. Problematisch ist dies jedoch vor dem Hintergrund, dass lediglich ein geringer Teil von Migrantenbetrieben als Ausbildungsbetrieb fungiert und die Angestellten somit dort nur in Einzelfällen eine anerkannte Ausbildung erhalten, die sie zur Mitarbeit in anderen Betrieben qualifiziert.

Darüber hinaus spielt die Familie von Migranten hinsichtlich der Finanzierung des Gründungsvorhabens eine entscheidende Rolle. Diese übersteigt deutlich die deutschstämmiger Unternehmensgründungen. So erhält jeder dritte bis vierte Migrant finanzielle Unterstützung aus dem familiären Umfeld, dagegen trifft dies bei Deutschen lediglich auf jeden Zehnten zu.<sup>111</sup> Die Einbettung in entsprechende ethnische Netzwerke bzw. in die Familie führt oft dazu, dass die Eigenkapitalausstattung von Migranten besser ist als die deutscher Existenzgründer.<sup>112</sup> Die bessere Eigenkapitalausstattung und die damit einhergehende geringere Abhängigkeit von Banken lässt die Annahme zu, dass Migrantenunternehmen nicht so anfällig für Finanz- und Wirtschaftskrisen sind.<sup>113</sup>

Aufgrund der Relevanz ethnischer Netzwerke ist zu erkennen, dass die Orientierung an einer bestimmten ethnischen Minderheit eine Unternehmensansiedlung in einem spezifischen Stadtteil nach sich zieht. Problematisch ist hierbei zu bewerten, dass die Fokussierung auf eine spezifische

<sup>109</sup> Vgl. KfW (2007): Unternehmensgründung von Personen mit Migrationshintergrund, Seite 1

<sup>110</sup> Vgl. KfW (2007): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund. Nr. 27, Seite 7

<sup>111</sup> Vgl. IfM Mannheim (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft) (Kurzfassung), Seite 24

<sup>112</sup> Vgl. Halves / Mättig (2006): Abschlussbericht zur Evaluation der Gründungszentrums von Unternehmer ohne Grenzen e.V., Seite 8

<sup>113</sup> Statistische Erhebungen zur Auswirkung der Wirtschafts- und Finanzkrise auf Migrantenbetriebe lagen dem Evaluator zum Zeitpunkt der Evaluation nicht vor.

ethnische Gruppe in der Regel mit einer Ballung der Unternehmensansiedlungen auf Einwander-  
viertel einhergeht. Die oft in den entsprechenden Stadtvierteln zu beobachtenden dichten und  
monotonen wirtschaftsgeographischen Strukturen können sich teilweise negativ auf die Leistungs-  
fähigkeit des jeweiligen Unternehmens auswirken, vor allem vor dem Hintergrund der Wettbe-  
werbs- und Konkurrenzsituation. Andererseits können sich Existenzgründungen von Gründern mit  
Migrationshintergrund auch positiv auf die gesamte Integration der jeweiligen ethnischen Ge-  
meinschaft auswirken und einen positiven Beitrag zur Aufwertung und Entwicklung von benach-  
teiligten Stadtteilen leisten.<sup>114</sup>

---

<sup>114</sup> Vgl. Jaeckel (2007): Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten. Konzepte und Handlungsstrategien zur Arbeitsmarktintegration von Migrantinnen und Migranten, Seite 5

## 8. PROJEKTPROFILE UND PROZESSE

Im Folgenden werden die drei ESF-geförderten Existenzgründungsförderungsprojekte für Migranten, die Gegenstand der vertieften Betrachtung sind, vorgestellt<sup>115</sup>. Hierbei wird in einem ersten Schritt auf die einzelnen Profile der Projektträger eingegangen, wobei die Ausrichtung des Trägers und das jeweilige Leistungsangebot sowie die Struktur der Klienten vorgestellt wird. In einem zweiten Schritt wird der Prozess der Gründungsberatung der einzelnen Projektträger aufgezeigt. Hierbei werden die entsprechenden Prozessschritte in den einzelnen Gründungsphasen näher erläutert und das Zusammenspiel zwischen dem potenziellen Gründer und dem Gründungsberater dargelegt. Die Darstellung der einzelnen Prozessschritte in den unterschiedlichen Gründungsphasen zeigt, auf welche Weise der potenzielle Gründer bzw. der Gründungsberater in einzelne Prozessschritte eingebunden und wie die Verantwortung für die Aufgabenerfüllung entsprechend verankert ist.

### 8.1 Projekt A – Träger A

#### 8.1.1 Profil

Der Projektträger A bietet im Rahmen des Existenzgründungsförderungsprojektes A ein Informations- und Beratungsangebot an, welches speziell auf die Bedürfnisse von Existenzgründern und Unternehmern mit Migrationshintergrund ausgerichtet ist. Die Umsetzung des Projektes A erfolgt seit Januar 2008.

Bei Träger A sind insgesamt 16 Mitarbeiter angestellt, von denen acht Mitarbeiter für das Projekt A tätig sind. Die acht Mitarbeiter decken 5,75 Vollzeitstellen ab, welche auf unterschiedliche Tätigkeitsbereiche ausgerichtet worden sind. So sind vier der Mitarbeiter ausschließlich für Beratungsleistungen Existenzgründern und Unternehmern gegenüber verantwortlich. Die verbleibenden Mitarbeiter decken anteilig die Bereiche Führung, Öffentlichkeitsarbeit sowie Administration ab. Die erforderlichen Qualifikationen, die Mitarbeiter mitbringen müssen, beziehen sich primär auf den Bereich der interkulturellen Kompetenzen. Dies spiegelt sich darin wider, dass Mitarbeiter, die selbst einen Migrationshintergrund aufweisen, bevorzugt eingestellt werden. Für eine Mitarbeit werden darüber hinaus grundlegende Fähigkeiten in den Bereichen Wirtschafts- sowie Rechtswissenschaften gefordert.

Das Leistungsangebot im Rahmen des Projektes A wurde entsprechend der Schwerpunktsetzung konzipiert und ausgerichtet. Der Projektträger sieht den Tätigkeitsschwerpunkt in der Vorgründungs- und Gründungsphase, weniger in der Nachbetreuungsphase. Als weitere Schwerpunkte können eine Fokussierung auf Kooperationen sowie eine Etablierung von Netzwerken, zum Beispiel mit Migrantenselbstorganisationen, Behörden, Institutionen und Verbände sowie Stadtteilakteuren, der Wirtschaftsförderung und Beratungseinrichtungen, identifiziert werden. Auf Grundlage dieser Schwerpunktsetzung beziehen sich die Informations- und Beratungsangebote des Projektträgers primär auf die Vorgründungs- und Gründungsphase. Das Leistungsangebot für diese Phasen beläuft sich auf die Durchführung von Informationsveranstaltungen, Einzel- und Intensivberatungen potenzieller Gründer sowie auf die Erstellung von Business Plänen. Die Informationsveranstaltung zu Beginn der Existenzgründungsberatung kann als eine Besonderheit des Projektträgers bezeichnet werden. Die Teilnahme an dieser Informationsveranstaltung ist Pflicht für die potenziellen Gründer, um einen Termin für eine Einzelberatung erhalten zu können. Insgesamt ist die Veranstaltung als Selektions- und Steuerungsinstrument zu identifizieren, welches potenziellen Gründern ermöglicht, sich auf intensive Weise mit dem entsprechenden Gründungsvorhaben auseinanderzusetzen und dieses ggf. bereits zu Beginn des Gründungsprozesses zu konkretisieren. Der Rahmen der Informationsveranstaltung bietet den Teilnehmern darüber hinaus die Möglichkeit, sich mit allgemeinen und grundsätzlichen Aspekten der Existenzgründung auseinanderzusetzen. Eine weitere Besonderheit ist dahingehend zu identifizieren, dass der Projektträger potenziellen Gründern und Unternehmern eine Sprechstunde in den Bezirksamtern von Altona und Wandsbek anbietet, um vor Ort die Informations- und Beratungsangebote zu leisten. Für die Erstellung von Business Plänen sowie für Einzelberatungen potenzieller Gründer besteht eine Kostenpflicht<sup>116</sup>. Eine Betreuung der Gründer während der Umsetzung- und Nachsorgephase erfolgt ausschließlich auf Anfrage und wird dem Gründer nicht automatisch zur Verfügung gestellt bzw. angeboten.

<sup>115</sup> Im folgenden Kapitel werden die Projekte sowie deren Träger durchgehend anonymisiert dargestellt.

<sup>116</sup> Die Kosten für eine individuelle Beratung betragen für einen ALG I Empfänger 20 Euro pro Beratung, für einen ALG II Empfänger 10 Euro.

Darüber hinaus bietet der Projektträger potenziellen Gründern die Teilnahme an Seminaren und Fortbildungen an. Inhaltlich beziehen sich die Seminare und Fortbildungen auf Hilfestellungen bei der Beantragung von Fördermitteln. So informieren die Mitarbeiter des Projektträgers über mögliche Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten und stellen Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebote vor. Die Seminare zu gründungsspezifischen Thematiken, wie zum Beispiel Marketing oder Buchhaltung, werden in regelmäßigen Abständen angeboten. Darüber hinaus wird den potenziellen Gründern von den Existenzgründungsberatern empfohlen, auch auf das Seminar- und Fortbildungsangebot anderer Einrichtungen zurückzugreifen.

Insgesamt durchlaufen 339 Klienten<sup>117</sup> (Stand 2008) das Informations- und Beratungsangebot des Projektträgers. Lediglich ein Drittel dieser Klienten besteht aus Frauen, zwei Drittel werden durch Männer konstituiert. Die Klienten des Projektträgers weisen zum überwiegenden Teil einen türkischen Migrationshintergrund auf (37,1 Prozent), ein deutlich geringerer Anteil verfügt über einen russischen (8,3 Prozent) oder einen afghanischen (7,3 Prozent) Migrationshintergrund. Potenzielle Gründer mit den genannten Migrationshintergründen konstituieren die größten Klientengruppen des Projektträgers. In der Regel sind die potenziellen Gründer des Projektträgers zwischen 25 und 54 Jahren alt und gründen aus der Arbeitslosigkeit heraus. Die Beschäftigungssituation bzw. der Erwerbsstatus ist zu einem 56-prozentigen Anteil durch Personen ohne Beschäftigung gekennzeichnet. Lediglich 12 Prozent der Gründer gründen aus einem bestehenden Arbeitsverhältnis heraus. Ein Anteil in Höhe von 14 Prozent ist bereits selbstständig und nutzt das Informations- und Beratungsangebot für Unternehmer, die bereits gegründet haben.

Bei einer genaueren Betrachtung der insgesamt ausgeführten Gründungen ist festzustellen, dass mit 28 Prozent knapp ein Drittel der potenziellen Gründer tatsächlich gründet. Rund die Hälfte der potenziellen Gründungen befindet sich in der Vorbereitung und ist somit in der Vorgründungs- und Gründungsphase anzusiedeln. Knapp sieben Prozent der potenziellen Gründer hat während des Beratungsprozesses das Gründungsvorhaben eingestellt und die Beratung abgebrochen und rund 17 Prozent der Informations- und Beratungstätigkeiten des Projektträgers bezogen sich auf Dienstleistungen, die mit der Betriebssicherung in Verbindung standen. Insgesamt muss jedoch betont werden, dass nicht der Anteil an tatsächlich ausgeführten Gründungen als Erfolgskriterium betrachtet werden kann, sondern dass auch der Anteil an Gründungen, von denen die Berater abgeraten haben und die in Folge dessen nicht umgesetzt wurden, als Ergebnis zu betrachten sind. Ein „Abraten“ vom Gründungsvorhaben erfolgt gemäß der Aussagen der Träger bei Teilnehmern, für die zurzeit aufgrund mangelnder Fach- bzw. Sprachkenntnisse keine Gründung in Frage kommt. Die Arbeit der einzelnen Projektträger ist somit nicht ausschließlich daran zu messen, wie hoch der Anteil der umgesetzten Gründungen gemessen an der Anzahl potenzieller Gründer ist.

---

<sup>117</sup> Die Daten generieren sich aus Auswertungen der Datenbanken der Träger.

Abbildung 13: Profil Träger A.

VORSTELLUNG DES TRÄGERS	
Anzahl der Berater	Projektteam besteht aus 8 Mitarbeitern (5,75 VZÄ)
Leistungsangebot	Informationsveranstaltungen, Einzel- und Intensivberatungen von Gründern, Erstellung von Business Plänen, Betreuung während der Umsetzungs- und Nachsorgephase erfolgt auf Anfrage
Seminar-, Fortbildungsangebot	Hilfestellung bei der Beantragung von Fördermitteln, Empfehlung zur Teilnahme an Fachseminaren, auch in anderen Einrichtungen
Kostenpflichtigkeit der Leistungen	Beratungsgebühren für Einzelberatungen, Erstellung von Business Plänen
Schwerpunktsetzung	Fokussierung auf die Vorgründungs- und Gründungsphase, Kooperationen, Etablierung von Netzwerken
Spezifika des Trägers	Sprechstunde in Bezirksämtern, Erstinformationsveranstaltungen
STRUKTUR DER KLIENTEN	
Anzahl der Klienten	557 Klienten, davon 33,6% weiblich; 76,4% männlich
Migrationshintergründe (Top 3)	Türkei (37,1%), Russland (8,3%), Afghanistan (7,3%)
Altersverteilung der Klienten	Unter 25 Jahre: 2,7%; 25-54 Jahre: 92,3%; ab 55 Jahre: 2,7%
Beschäftigungssituation/ Erwerbs-status der Klienten	56% Arbeitslose, 12% Erwerbstätige, 14% Selbstständige, 18% Sonstige (Rentner, Student)
Gründungen	156 Gründungen
Geschäftsideen nach Branchen	Einzelhandel, Gastronomie, Handwerksähnliche Dienstleistungen

### 8.1.2 Prozess

Im Folgenden sollen die einzelnen Prozessschritte dargelegt werden, die vom Zeitpunkt der Kontaktaufnahme zwischen potenziellem Gründer und dem Existenzgründungsberater bis zur Gründung durchlaufen werden. Im Rahmen der Darstellung der Prozessschritte findet eine Orientierung anhand der drei Gründungsphasen statt: der Geschäftsidee und Planungsphase, der Umsetzungsphase sowie der Nachsorgephase.

Die erste Kontaktaufnahme zwischen potenziellem Gründer und einem Existenzgründungsberater des Projektträgers erfolgt in der Regel telefonisch durch den Gründer. Der Klient wird im Rahmen des Telefongesprächs auf das Angebot einer Informationsveranstaltung hingewiesen, welche Zugangsvoraussetzung für die Vereinbarung einer Einzelberatung ist. Sollte der Klient bereits zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme über einen Business Plan und somit über eine konkrete Geschäfts- und Umsetzungsplanung verfügen, so wird der direkte Kontakt zwischen dem potenziellen Gründer und dem Berater hergestellt, ohne dass eine Teilnahme an der Informationsveranstaltung notwendig ist. Die Informationsveranstaltung findet in einem 14-tägigen Turnus statt, so dass die potenziellen Gründer die Möglichkeit zu einer zeitnahen Konkretisierung und Planung der Geschäftsidee erhalten.

Im Anschluss an die telefonische Kontaktaufnahme erfolgt die Durchführung der Informationsveranstaltung zu dem vereinbarten Zeitpunkt. Rund 80 Prozent der potenziellen Gründer durchlaufen vor der Vereinbarung zum individuellen Beratungstermin die Informationsveranstaltung. Insgesamt weist die Veranstaltung eine Selektions- und Steuerungsfunktion auf, da die Veranstaltung den potenziellen Gründern einen Rahmen bietet, um sich kritisch mit dem Prozess der Gründung und dem gesamten Gründungsvorhaben auseinanderzusetzen und bereits entwickelte Geschäftsvorhaben zu konkretisieren bzw. zu überdenken. Auch bietet die Veranstaltung den Teilnehmern die Möglichkeit, sich allgemeine Informationen zur Existenzgründung einzuholen, um einen besseren Überblick hinsichtlich der Rahmenbedingungen der jeweiligen Gründung zu erhalten. Es werden zum Beispiel einzelne Fördermöglichkeiten sowie Informationen über geeignete Kreditgeber dargelegt. Darüber hinaus werden Broschüren an die Teilnehmer verteilt, die die Erstellung eines Business Plans erläutern und als eine Art Leitfaden betrachtet werden können, die der potenzielle Gründer als Orientierungshilfe nutzen kann. Diese Vorgehensweise des Projektträgers liegt darin begründet, dass die Klienten dazu angehalten werden, den Business Plan selbstständig zu erstellen. Die Existenzgründungsberater des Projektträgers bieten ihre Hilfe bei der Erstellung eines Business Plans an, die Verantwortung für die Erstellung des Business Plans ist jedoch beim potenziellen Gründer verankert.

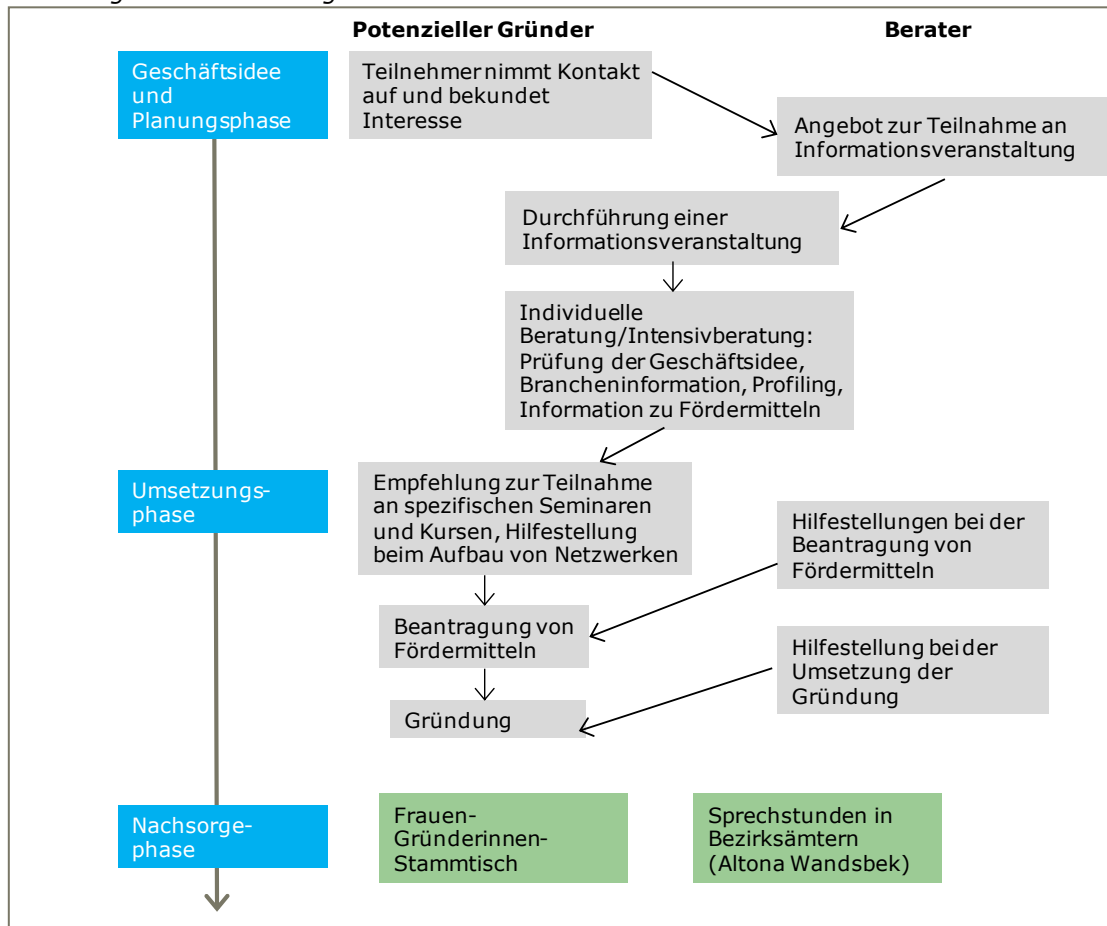
Nach der Teilnahme an der Informationsveranstaltung werden die potenziellen Gründer von den Existenzgründungsberatern telefonisch kontaktiert, um einen Termin für eine Einzelberatung festzulegen. Im Rahmen dieser Beratung wird eine gemeinsame Prüfung der Geschäftsidee durch den Berater und den potenziellen Gründer vorgenommen. Darüber hinaus werden Brancheninformationen ermittelt und ein Profiling des potenziellen Gründers vorgenommen. Um einen möglichst tiefgehenden Eindruck über den Klienten und das entsprechende Gründungsvorhaben zu erhalten, ist es für die Einzelberatung erforderlich, grundlegende Dokumente, wie zum Beispiel den Lebenslauf, ggf. einen Bewilligungsbescheid sowie Arbeitszeugnisse und Mietverträge mitzubringen. Im Rahmen des Profilings erfolgt eine Einschätzung der Fähigkeiten des Klienten, indem die Erfahrung, die Qualifikation sowie der Entwicklungsstand der Gründungsidee betrachtet werden. Im Zuge der Einzelberatung wird darüber hinaus der Business Plan kontinuierlich weiterentwickelt und finalisiert. Auch wird der Klient über Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten informiert, um eine zeitnahe Umsetzung des Vorhabens zu ermöglichen.

Die Fertigstellung des Business Plans geht mit einer konkreten Umsetzungsplanung einher, in welcher dem potenziellen Gründer die Teilnahme an spezifischen Seminaren und Kursen empfohlen wird, um eine bedarfsorientierte Vorbereitung auf die Umsetzung des Gründungsvorhabens zu gewährleisten. Zusätzlich wird dem Klienten Hilfestellung beim Aufbau von Netzwerken geleistet. Darüber hinaus ist die Beantragung von Fördermitteln Bestandteil dieser Gründungsphase. Die Existenzgründungsberater unterstützen den Klienten bei diesem Prozessschritt weiterhin. Im folgenden Prozessschritt erfolgt die Gründung unter der Voraussetzung, dass die finanzielle Situation des Gründers sichergestellt ist.

Vom Zeitpunkt der Gründung an erfolgt die Kontaktaufnahme zwischen dem Gründer und dem Existenzgründungsberater ausschließlich auf Initiative des Klienten. Dies geschieht in der Regel im konkreten Bedarfsfall. Der Besuch des Betriebes durch den Berater findet lediglich in Folge einer konkreten Nachfrage statt. Hinsichtlich der Betriebssicherung bietet der Projektträger eine Sprechstunde für Unternehmer in den Bezirksämtern von Altona und Wandsbek an. Der Projektträger regt die Gründer an, sich weiterhin in entsprechenden Netzwerken zu integrieren und bestehende Kontakte zu intensivieren.



Abbildung 14: Prozess Träger A.



## 8.2 Projekt B – Träger B

### 8.2.1 Profil

Der Projektträger B bietet im Rahmen des Existenzgründungsförderungsprojektes B das Angebot zur intensiven Unterstützung bei einer Gründung. Das Beratungs- und Informationsangebot richtet sich entsprechend der Konzeption an Migranten, die das Ziel der Selbstständigkeit verfolgen. Der Projektträger hat seine Arbeit im Jahre 2007 aufgenommen und ist vom Ursprung her auf die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V. zurückzuführen.

Insgesamt beschäftigt der Projektträger B 22 Mitarbeiter, die in unterschiedlichen Projekten tätig sind und somit entsprechende Tätigkeitsschwerpunkte aufweisen. Sämtliche Projekte, die das Leistungsangebot des Trägers kennzeichnen, sind auf die Zielgruppe von Personen mit Migrationshintergrund ausgerichtet. Im Rahmen des Projektes B sind drei Mitarbeiter angestellt, die 2,5 Vollzeitstellen abdecken. Die Mitarbeiter sind ausschließlich für die Beratung der potenziellen Gründer verantwortlich und übernehmen eine beratende Funktion bei der Erstellung von Business Plänen. Die Projektmitarbeiter verfügen selbst über Erfahrungen als Unternehmer und können somit grundlegende wirtschaftliche Kenntnisse vorweisen. Als weitere Schlüsselqualifikationen werden Fremdsprachenkenntnisse sowie kulturelle Kompetenzen identifiziert.

Das Leistungsangebot von Träger B im Rahmen des Projektes B wurde entsprechend der Grundidee des Projektes konzipiert. Die Schwerpunktsetzung des Projektträgers bezieht sich auf die Ansprache der spezifischen Zielgruppe der türkischen Migranten, die u.a. mit der Entstehungsgeschichte des Trägers zusammenhängt. Ein weiterer Schwerpunkt ist hinsichtlich der Netzwerkbildung und des Aufbaus von Kooperationen zu identifizieren. Der Projektträger ist Teil des kompetenzzentrums für Migranten, in welchem die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V., die Hamburger Stiftung für Migranten sowie die Hamburg Plus gGmbH mitwirken. Auf der Grundlage einer umfassenden Unterstützungstätigkeit wurde das Leistungsangebot von Träger B basierend auf einem selbst entwickelten Gründungsmodell konzipiert, welches die einzelnen Schritte der Gründung in vier Phasen unterteilt. Diese belaufen sich auf die Orientierungsphase, die Planungs- und Startphase, die Gründungsphase sowie die Konsolidierungs- und Wachstumsphase. Ein entsprechendes Beratungsangebot wurde auf Grundlage dieses Phasenmo-

dells entwickelt und ermöglicht somit einen Beratungseintritt in jeder Phase der Gründung für potenzielle Gründer. Das Angebot umfasst die Einzelberatung sowie die kostenpflichtige Erstellung von Business Plänen, die in Zusammenarbeit mit den Beratern konzipiert werden. Darüber hinaus werden den potenziellen Gründern Seminare und Fortbildungen angeboten, um die Vorbereitung auf die Gründung möglichst umfassend zu gestalten.

Zusätzlich deckt das Leistungsspektrum des Projektträgers die Begleitung bei Behörden- und Bankengängen ab, um den Gründern mit Migrationshintergrund im Falle von Verständnisschwierigkeiten beratend zur Seite stehen zu können. Darüber hinaus wird dem Gründer angeboten, eine Begleitung über die Gründung hinaus in der Umsetzungs- und Nachsorgephase anzunehmen. Im Bedarfsfall steht dem potenziellen Gründer darüber hinaus das Angebot zur Familienkonfliktberatung offen, welches das Ziel verfolgt, mögliche Spannungsfelder innerhalb einer Familie, die mit einer Gründung entstehen könnten, bereits im Voraus zu beheben. Ein Spezifikum des Trägers besteht darin, Betriebe nach der Gründung aufzusuchen und den Gründern mögliche Verbesserungsvorschläge aufzuzeigen, die zum Beispiel aus Kundensicht erfolgsentscheidend sind. Somit ist die Betreuung in der Nachsorgephase als intensiv zu kennzeichnen und stellt eine der Besonderheiten des Trägers dar. Ein weiteres Spezifikum des Projekts besteht darin, potenziellen Gründern ein Praktikum in Betrieben zu vermitteln, die in der Branche angesiedelt sind, in der der Gründer die Selbstständigkeit plant. Auf diese Weise soll dem Gründer ein möglichst realitätsnaher Einblick in die Selbstständigkeit und die Branche vermittelt werden, so dass die Erwartungshaltung des potenziellen Gründers entsprechend konzipiert wird.

Dem potenziellen Gründer wird die Teilnahme an Seminaren und Fortbildungen empfohlen, um die Vorbereitung auf die Gründung möglichst umfassend zu gestalten. Die Seminare werden auf monatlicher Basis von dem Projektträger angeboten und von Mitarbeitern und externen Experten durchgeführt. Die Inhalte der Seminare sind sehr stark auf die Zielgruppe ausgerichtet. Die Themenfelder Steuern, Marketing, Buchhaltung, Wirtschafts- und Handelsrecht sowie Akquisemöglichkeiten von Fördermitteln werden in diesem Rahmen abgedeckt.

Die Anzahl der Klienten, die Träger B jährlich betreut, beläuft sich auf 328 potenzielle Gründer (Stand 2008). Der weibliche Anteil der Klienten ist bei unter einem Drittel angesiedelt (29,8 Prozent), der Anteil der männlichen Klienten beträgt 70,2 Prozent. Die Klienten verfügen zu rund zwei Dritteln über einen türkischen Migrationshintergrund (63,4 Prozent). Die darauffolgend größten Klientengruppen sind potenzielle Gründer mit iranischem (5,6 Prozent) sowie afghanischem (4,6 Prozent) Migrationshintergrund. Der überwiegende Anteil der Klienten ist in der Altersgruppe der 25- bis 54 Jährigen (87,8 Prozent) anzusiedeln, lediglich 6,2 Prozent der potenziellen Gründer sind unter 25 Jahren alt und 6 Prozent dieser sind älter als 54 Jahre. In der Regel gründen die Klienten aus der Arbeitslosigkeit heraus (44,8 Prozent), rund ein Viertel gründet aus einem bestehenden Arbeitsverhältnis heraus (24,3 Prozent) und das verbleibende Viertel der Klienten besteht aus Selbstständigen, die Beratung in der Thematik der Betriebssicherung nachfragen und somit das Beratungsangebot der Nachsorgephase nutzen (23,6 Prozent).

Insgesamt wurden von den potenziellen Existenzgründern, die Träger B betreut, 98 Gründungen vollzogen. Dies entspricht einer Gründungsquote in Höhe von knapp 14 Prozent bezogen auf alle potenziellen Gründer, die die Existenzgründungsberatung wahrgenommen haben. Aus dieser Quote ist entsprechend abzuleiten, dass der Anteil der sich in Vorbereitungen befindenden Gründungen sowie der Anteil der nicht ausgeführten Gründungen gemessen an der Anzahl der Klienten einen vergleichsweise hohen Anteil einnehmen. Hinsichtlich der Gründungsquote ist anzumerken, dass die Anzahl der Klienten im Laufe der Gründungsberatung abnimmt, ein hoher Anteil der Klienten erscheint lediglich zu einer Erstberatung und distanziert sich im Nachhinein von der angestrebten Existenzgründung. Laut Aussage des Trägers besteht die Zielsetzung der Existenzgründungsberatung darin, Gründungen zu begleiten und vorzunehmen, die durch ein hohes Maß an Nachhaltigkeit und Dauerhaftigkeit geprägt sind. Eine Gründung wird als nachhaltig betrachtet, wenn diese für einen Zeitraum über zwei Jahren erfolgreich war und bestehen konnte. Ein Erfolgskriterium wird somit nach Ansicht dieses Projektträgers in der Nachhaltigkeit der erfolgten Gründungen identifiziert.

Die vollzogenen Gründungen, die durch den Projektträger im Rahmen der Existenzgründungsberatung begleitet wurden, beziehen sich auf bestimmte Branchen. Die drei häufigsten Branchen, in denen gegründet wird, sind der Einzelhandel (27,9 Prozent), die Dienstleistungsbranche (21,3 Prozent) sowie die Gastronomie (18,9 Prozent).

*Abbildung 15: Profil Träger B*

### VORSTELLUNG DES TRÄGERS

Anzahl der Berater	Projektteam besteht aus 3 Mitarbeitern (2,5 VZÄ)
Leistungsangebot	Beratung von Gründern in sämtlichen Beratungsphasen, Einzelberatung, Erstellung und Überarbeitung von Business Plänen, Seminarangebote, Begleitung bei Behördengängen, Begleitung in der Umsetzungs- und Nachsorgephase
Seminar-, Fortbildungsangebot	Steuern, Buchführung, Marketing, Wirtschafts- und Handelsrecht, Finanzierung/Akquise von Fördermitteln (1 Mal pro Woche)
Kostenpflichtigkeit der Leistungen	Erstellung von Business Plänen
Schwerpunktsetzung	Ansprache spezifischer Klientengruppen, Netzwerkbildung, Kooperationen, Angebote in der Nachsorgephase
Spezifika des Trägers	Aufsuchen von Betrieben, Vermittlung von Praktika

### STRUKTUR DER KLIENTEN

Anzahl der Klienten	720 Klienten, davon 29,8% weiblich; 70,2% männlich,
Migrationshintergründe (Top 3)	Türkei (63,4%), Iran (5,6%), Afghanistan (4,6%)
Altersverteilung der Klienten	Unter 25 Jahre: 6,2%; 25-54 Jahre: 87,8%; ab 55 Jahre: 6%
Beschäftigungssituation/ Erwerbs-status der Klienten	44,8% Arbeitslose (15,3% ALG I Bezug, 81,3% ALG II Bezug, 4,5% ohne Bezug), 24,3% Angestellte, 23,6% Selbstständige
Gründungen	98 Gründungen
Geschäftsideen nach Branchen	Einzelhandel (27,9%), Dienstleistungen (21,3%), Gastgewerbe (18,9%)

#### 8.2.2 Prozess

Im Folgenden sollen die einzelnen Prozessschritte dargelegt werden, die vom Zeitpunkt der Kontaktaufnahme zwischen dem potenziellen Gründer und dem Existenzgründungsberater bis hin zur Gründung durchlaufen werden. Im Rahmen der Darstellung der Prozessschritte findet eine Orientierung anhand der drei Gründungsphasen statt: der Geschäftsidee und Planungsphase, der Umsetzungsphase sowie der Nachsorgephase. Die eigene Differenzierung des Projektträgers in vier Gründungsphasen wird im Rahmen der folgenden Darstellung nicht betrachtet, um eine Vergleichbarkeit der Prozesse der Träger zu gewährleisten.

Die erste Kontaktaufnahme des potenziellen Existenzgründers und einem Berater des Projektträgers erfolgt in der Regel telefonisch. Die Gewinnung bzw. Ansprache potenzieller Gründer erfolgt seitens des Projektträgers in der Regel über Infoveranstaltungen, die der Projektträger ausrichtet, um auf das Leistungsangebot aufmerksam zu machen, über die persönliche Ansprache von Unternehmen, die einen Besitzer mit Migrationshintergrund aufweisen sowie über Flyer und den Internetauftritt des Projektträgers. Ein weiterer Anteil der Klienten wird durch Weiterempfehlungen anderer Migranten auf das Leistungsangebot des Projektträgers aufmerksam.

Im Rahmen der Kontaktaufnahme wird der potenzielle Gründer durch den Berater auf das Angebot zur Teilnahme an einer Beratung verwiesen. Darüber hinaus wird der telefonische Erstkontakt seitens der Existenzgründungsberater genutzt, um bestimmte Hintergrundinformationen zu erhalten. Hierbei handelt es sich in der Regel um die Nationalität des potenziellen Gründers, den Erwerbsstatus sowie die Art der Gründung, die angestrebt wird. Bei einer Terminvereinbarung für eine Einzelberatung wird der Klient gebeten, die folgenden Unterlagen zur Beratung mitzubringen, die bereits Bestandteil der Planungsphase sind: Bescheid bzw. Bestätigung über die Erwerbssituation, falls vorhanden einen Gewerbeanmeldungsschein sowie eine schriftliche Erläuterung hinsichtlich des Erwerbsstatus des Klienten.

Die in der telefonischen Kontaktaufnahme vereinbarte Erstberatung dient einem Kennenlernen des Existenzgründungsberaters und des potenziellen Gründers. Die Erstberatung folgt der Zielsetzung, den Beratungsbedarf zu identifizieren und die einzelnen Prozessschritte festzulegen, die bis zur Gründung befolgt werden müssen. Darüber hinaus wird dem Klienten durch die Erstberatung die Möglichkeit gegeben, dem Berater das Gründungsvorhaben vorzustellen, die Geschäftsidee zu erläutern sowie die Motivation und die Zielsetzung der Gründung darzulegen. Im Rahmen dieser Erstberatung und auf Grundlage der Vorstellung der Geschäftsidee wird ein Profil des potenziellen Gründers erstellt, in welchem zusätzliche Informationen über die persönliche und fachliche Eignung und die vorhandene Arbeitserfahrung des Gründers für die Verwirklichung der Geschäftsidee

dargelegt werden und das professionelle Auftreten des potenziellen Gründers genauer betrachtet werden. Im Rahmen dieses Prozessschrittes wird seitens des Beraters ein standardisiertes Informationsblatt verwendet, in welchem die Personendaten, die Beratungsleistung sowie detaillierte Angaben, zum Beispiel hinsichtlich der Fördermöglichkeiten, aufgenommen werden. Im Nachgang zur Erstberatung ist es möglich, dass von dem Klienten das Einholen zusätzlicher Informationen verlangt wird. Hierbei kann es sich um eine detaillierte Erhebung der Wettbewerbssituation oder um eine Analyse der Marktsituation handeln. Im Rahmen dieses Prozessschrittes wird festgelegt, inwieweit eine Geschäftsidee erfolgsversprechend ist oder inwieweit das Gründungsvorhaben nicht weiter verfolgt werden sollte. Im Falle einer soliden Geschäftsidee wird ein weiterer Beratungstermin festgelegt, im anderen Fall wird das Gründungsvorhaben nicht weiter verfolgt. Für die weitere Beratung wird der Klient gebeten, einen dynamischen Fragebogen auszufüllen, in welchem die Zielgruppen- und Produktdefinition erhoben und dargelegt wird. Der Fragebogen dient der Ermittlung des Marktpotenzials der Gründungsidee. Die Gründe für den Abbruch der Existenzgründungsberatung sind in der Regel Bildungsdefizite oder eine fehlende Eignung des Klienten für die Umsetzung der Geschäftsidee. Ist die Geschäftsidee des Klienten nicht überzeugend, so wird diese in Zusammenarbeit mit dem Berater überprüft und im Bedarfsfall überarbeitet.

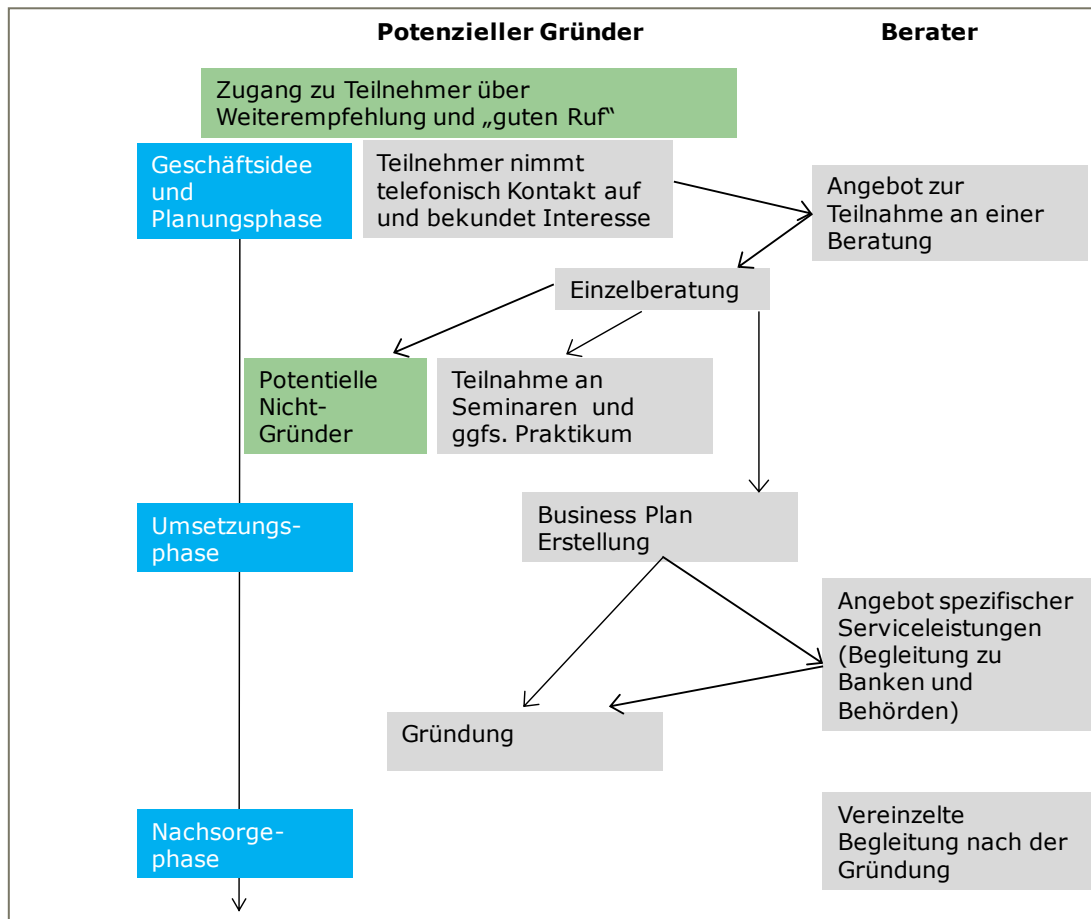
Im Anschluss an die Erstberatung wird dem potenziellen Gründer empfohlen, das Seminarangebot des Projektträgers wahrzunehmen, um eine solide Vorbereitung auf die Gründung gewährleisten zu können. Das Seminarangebot ist entsprechend der Bedarfe von Gründern mit Migrationshintergrund ausgerichtet, sprachliche Barrieren hindern jedoch in Einzelfällen die aktive Beteiligung der potenziellen Gründer. Die Teilnahme an Seminaren ist als parallele Tätigkeit zur Weiterentwicklung der Geschäftsidee zu betrachten.

Die Umsetzungsphase im Zuge der Gründung wird mit dem folgenden Prozessschritt, der Erstellung des Business Plans, eingeleitet. Die Erstellung des Business Plans variiert von der zeitlichen Dauer entsprechend der Geschäftsidee und der Branche, in der das zu gründende Geschäft anzusiedeln ist. Die Grundlage der Business Plan Erstellung bieten die Informationen des potenziellen Gründers hinsichtlich der Wettbewerbssituation und der Marktanalyse sowie der Entwicklung einer Zielgruppen- und Produktdefinition zur Ermittlung des Marktpotenzials im Rahmen des Fragebogens. Somit geht der Erstellung des Business Plans eine Klärung von Detailfragen zur Durchführung des Gründungsvorhabens voraus. Die entsprechenden Aspekte des Business Plans werden gemeinsam von potenziellem Gründer und Existenzgründungsberater erarbeitet und schriftlich in einem Konzept festgehalten. Im Anschluss an die Erstellung des Business Plans erfolgt in der Regel keine weitere Beratung zwischen potenziellem Gründer und Existenzgründungsberater.

Ein weiterer Bestandteil der Umsetzungsphase ist das Angebot zur Wahrnehmung spezifischer Serviceleistungen, die dem potenziellen Gründer zur Verfügung gestellt werden. Hierbei handelt es sich zum Beispiel um die Begleitung bei Behördengängen oder zu Banken. Im Anschluss bzw. parallel zur Wahrnehmung dieser Serviceleistungen erfolgt die Gründung. Falls die Gründung zu diesem Zeitpunkt nicht umgesetzt werden kann, bietet der Projektträger die Möglichkeit, den Business Plan einer Überarbeitung sowie einer Modifizierung zu unterziehen und das Finanzierungsmodell anzupassen.

Die Nachsorgephase des Projektträgers ist durch weitere Beratungstätigkeiten gekennzeichnet. Die Relevanz dieser Gründungsphase lässt sich daraus ableiten, dass die Nachfrage nach Beratungstätigkeiten durch die Berater des Projektträgers vergleichsweise hoch ist. Die Berater des Projektträgers bieten den Gründern an, die Betriebe aufzusuchen, um Verbesserungspotenziale zu identifizieren und um sich mit den Gründern austauschen und die Entwicklung der Gründung verfolgen zu können. Darüber hinaus besteht ein relevanter Bestandteil der Nachsorgephase in der Bildung von Netzwerken unter den Existenzgründern. Im Rahmen der Netzwerkbildung wurde ein Unternehmerstammtisch in Migrantenbetrieben organisiert, um den Gründern ein Forum zum Austausch von Erfahrungen bieten zu können. Darüber hinaus werden Veranstaltungen zum Informationsaustausch zwischen deutschen und migrantischen Unternehmen gefördert und die Bildung informeller branchenspezifischer Netzwerke angeregt.

*Abbildung 16: Prozess Träger B*



## 8.3 Projekt C – Träger C

### 8.3.1 Profil

Der Projektträger C bietet seit zwei Jahren im Rahmen des Projektes C Beratungsdienstleistungen im Rahmen der Existenzgründung an. Das Beratungsangebot ist auf die Zielgruppe der Gründer mit Migrationshintergrund ausgerichtet. Parallel zum Existenzgründungsförderungsprojekt für Gründer mit Migrationshintergrund werden weitere Projekte angeboten.

Bei dem Projektträger C sind im Rahmen der Existenzgründungsberatung fünf Mitarbeiter beschäftigt, die vier Vollzeitstellen abdecken. Das Projektteam von Träger C deckt unterschiedliche Tätigkeitsbereiche ab. Als Schlüsselqualifikationen der Mitarbeiter werden interkulturelle sowie sprachliche Kompetenzen betrachtet, darüber hinaus sind pädagogische sowie betriebswirtschaftliche Kenntnisse essentiell. Diese Qualifikationen werden durch das Projektteam abgedeckt. Um eine möglichst große Spannweite an sprachlichen Qualifikationen abdecken zu können, werden bevorzugt Mitarbeiter mit Migrationshintergrund eingestellt.

Das Leistungsangebot im Rahmen des Projektes C wurde auf Grundlage einer Schwerpunktsetzung entwickelt. Das Beratungsangebot von Träger C erstreckt sich auf alle drei Gründungsphasen. Als Besonderheit des Projektträgers, welche sich auf die Nachgründungsphase bezieht, wird das Aufsuchen von gegründeten Betrieben durch die Berater betrachtet. Das Leistungsangebot setzt den Schwerpunkt auf Einzelcoachings, in welchen der potenzielle Gründer beraten und hinsichtlich der individuellen Eignung zur Selbstständigkeit geprüft wird. Weiterhin werden kostenpflichtige Hilfen bei der Erstellung von Business Plänen, Workshops und Weiterbildungen, in welchem zum Beispiel Marktanalysen durchgeführt werden, Begleitung bei Behördengängen sowie Hilfestellungen bei der Beantragung finanzieller Mittel angeboten. Das Einzelcoaching kann hier als Instrument betrachtet werden, welches über die Eignung zur Gründung entscheidet. Der potenzielle Gründer wird durch den Berater beauftragt, bestimmte Aufgaben zu erledigen, die mit der Vorbereitung der Gründung in Verbindung stehen. Die Erfüllung dieser Aufgaben wird bewertet und hat Einfluss darauf, wie das Gründungspotenzial des jeweiligen Gründers betrachtet wird. Die Eindrücke auf Grundlage der auszuführenden Aufgaben werden durch ein Profiling in der Erstberatung ermittelt. Hierbei geht es primär die persönlichen und finanziellen Rahmenbedingungen des potenziellen Gründers, das familiäre Umfeld sowie die persönliche Einstellung des potenziellen

Gründer zur Selbstständigkeit. Parallel zu der Ermittlung dieser Eindrücke findet eine Darstellung über die Bedeutung der Selbstständigkeit für den Klienten statt.

Das Workshopangebot des Projektträgers steht den Gründern durch alle Gründungsphasen hindurch zur Verfügung. Thematisch werden für die Gründer relevante Bereiche abgedeckt, zum Beispiel Buchführung, Steuern, Marketing, Kommunikation und Umgang mit Behörden sowie EDV-Beratung. Das Workshopangebot wird entsprechend der Bedarfe der Klienten konzipiert und unterliegt einer kontinuierlichen Anpassung und Optimierung. Die Erstellung der Business Pläne erfolgt sowohl im Rahmen der Einzelcoachings als auch den Workshops. So führen die Klienten zum Beispiel Marktanalysen in den Workshops durch, welche in den Business Plan einfließen werden.

Die Anzahl der Klienten beläuft sich auf 307 potenzielle Gründer. Der weibliche Anteil der Klienten liegt bei knapp über einem Drittel (36,8 Prozent). Die drei größten Klientengruppen werden durch potenzielle Gründer mit türkischem Hintergrund (29,97 Prozent), iranischem Hintergrund (13,03 Prozent) sowie afghanischem Hintergrund (7,49 Prozent) konstituiert. Der deutlich überwiegende Anteil der Klienten ist der Altersgruppe der 25- bis 54 Jährigen zuzuordnen (92,1 Prozent), darauf folgen die Klienten der Altersgruppe der über 55 Jährigen (5,5 Prozent). Die Altersgruppe der Klienten bis 25 Jahre ist am schwächsten vertreten (2,4 Prozent). Die Klienten dieses Projektträgers gründen zu über drei Viertel aus der Arbeitslosigkeit heraus (78,5 Prozent), die verbleibenden Klienten sind als sozialversicherungspflichtig Beschäftigte tätig (17,92 Prozent) oder verfügen über keinen Erwerb (2,61 Prozent).

Insgesamt wurden von den Klienten, die im Rahmen der Beratungstätigkeiten von Träger C betreut werden, 103 Gründungen vollzogen. Dies entspricht einer Gründungsquote in Höhe von 33,5 Prozent. Dies bedeutet, dass rund ein Drittel der im Rahmen der Beratungstätigkeit betreuten Klienten das Gründungsvorhaben tatsächlich umgesetzt haben. Aus dieser Quote ist somit abzuleiten, dass sich die verbleibenden zwei Drittel auf Gründungen beziehen, die sich in der Vorbereitung befinden oder auf Gründungen, die in einer Gründungsphasen abgebrochen wurden. Auch in diesem Fall gilt, dass eine nicht ausgeführte Gründung ebenso als Erfolg betrachtet werden kann wie eine erfolgte Gründung, die nachhaltig ist und von einer bestimmten Dauerhaftigkeit geprägt ist.

Die ausgeführten Gründungen, die durch Träger C begleitet wurden, sind in den Bereichen des Einzelhandels, der Gastronomie sowie den Dienstleistungen zu identifizieren.

Abbildung 17: Profil Träger C

<b>VORSTELLUNG DES TRÄGERS</b>	
Anzahl der Berater	Projektteam besteht aus 5 Mitarbeitern (4 VZÄ)
Leistungsangebot	Beratung von Gründern primär in der Vorgründungs- und Gründungsphase, Einzelcoaching, Begleitung bei Behördengängen, Unterstützung bei der Beantragung finanzieller Mittel, Angebot zur Weitervermittlung
Seminar-, Fortbildungsangebot	Workshopangebot Buchführung, Steuern, Marketing, Behördenkommunikation, EDV-Beratung
Kostenpflichtigkeit der Leistungen	Erstellung von Business Plänen
Schwerpunktsetzung	Zusammenarbeit mit der ARGE, Schwerpunktsetzung auf die Beratungstätigkeit in der Anfangsphase der Gründung
Spezifika des Trägers	Aufsuchen von Betrieben in der Nachgründungsphase
<b>STRUKTUR DER KLIEN TEN</b>	
Anzahl der Klienten	307 Klienten, davon 36,8% weiblich; 63,2% männlich
Migrationshintergründe (Top 3)	Türkei (29,97%), Iran (13,03%), Afghanistan (7,49%)
Altersverteilung der Klienten	Unter 25 Jahre: 2,4%; 25-54 Jahre: 92,1%; ab 55 Jahre: 5,5%
Beschäftigungssituation/ Erwerbs-status der Klienten	78,5% Arbeitslose, 17,92% Sozialversicherungspflichtige, 2,61% Nichterwerbstätige
Gründungen	103 Gründungen
Geschäftsideen nach Branchen	Dienstleistungen, Gastronomie, Einzelhandel

### 8.3.2 Prozess

Im Folgenden werden die einzelnen Prozessschritte dargelegt, die im Verlauf der Existenzgründungsberatung des Projektträgers C von dem potenziellen Gründer sowie dem Gründungsberater vom Zeitpunkt der Kontaktaufnahme bis zur Gründung durchlaufen werden. Im Rahmen der Darstellung der Prozessschritte findet eine Orientierung anhand der drei Gründungsphasen statt: der Geschäftsidee und Planungsphase, der Umsetzungsphase sowie der Nachsorgephase.

Der gesamte Gründungsprozess wird mit einer Kontaktaufnahme seitens des potenziellen Gründers mit einem der Existenzgründungsberater des Projektträgers eingeleitet. Diese erste Kontaktaufnahme erfolgt in der Regel telefonisch, in Ausnahmefällen erscheint der Gründer persönlich beim Projektträger vor Ort. Die Klienten beziehen sich im Rahmen der ersten Kontaktaufnahme im Regelfall auf die Empfehlung von bestimmten Institutionen und Arbeitsvermittlern, sich mit dem Gründungsanliegen an den Projektträger C zu wenden. Vor diesem Hintergrund bildet die ARGE einen relevanten Kooperationspartner und die bilaterale Zusammenarbeit ist von hoher Bedeutung.

Das erste Zusammentreffen zwischen dem potenziellen Gründer und einem Existenzgründungsberater findet im Rahmen des Einzelcoachings statt. Der Termin für diese Erstberatung wird bei der Erstkontaktaufnahme vereinbart und erfolgt innerhalb der folgenden sieben Tage nach der ersten Kontaktaufnahme. Die Klienten erscheinen meist unvorbereitet zum ersten Beratungsgespräch mit dem Projektmitarbeiter. Das erste Beratungsgespräch bildet die Grundlage für das Profiling der potenziellen Gründers, welches einen Eindruck darüber vermitteln soll, ob sich der Klient zur Selbstständigkeit eignet. Um dies zu überprüfen, werden u.a. die persönlichen und finanziellen Rahmenbedingungen sowie die Qualifikation abgefragt und in einem Profilingbogen festgehalten. Das Einzelcoaching wird von den Beratern auch genutzt, um den potenziellen Gründer über die Bedeutung der Selbstständigkeit aufzuklären und die Implikationen darzulegen, die mit einer Gründung einhergehen. Auf Grundlage des Profilings im Rahmen des Einzelcoachings wird darüber entschieden, ob das Gründungsvorhaben des Klienten unterstützt wird, oder ob sich der Klient nicht als Gründer eignet. Eignet sich ein Klient nach der Einschätzung des Beraters nicht zur Selbstständigkeit, so wird das Beratungsverhältnis an dieser Stelle nicht weiter fortgesetzt.

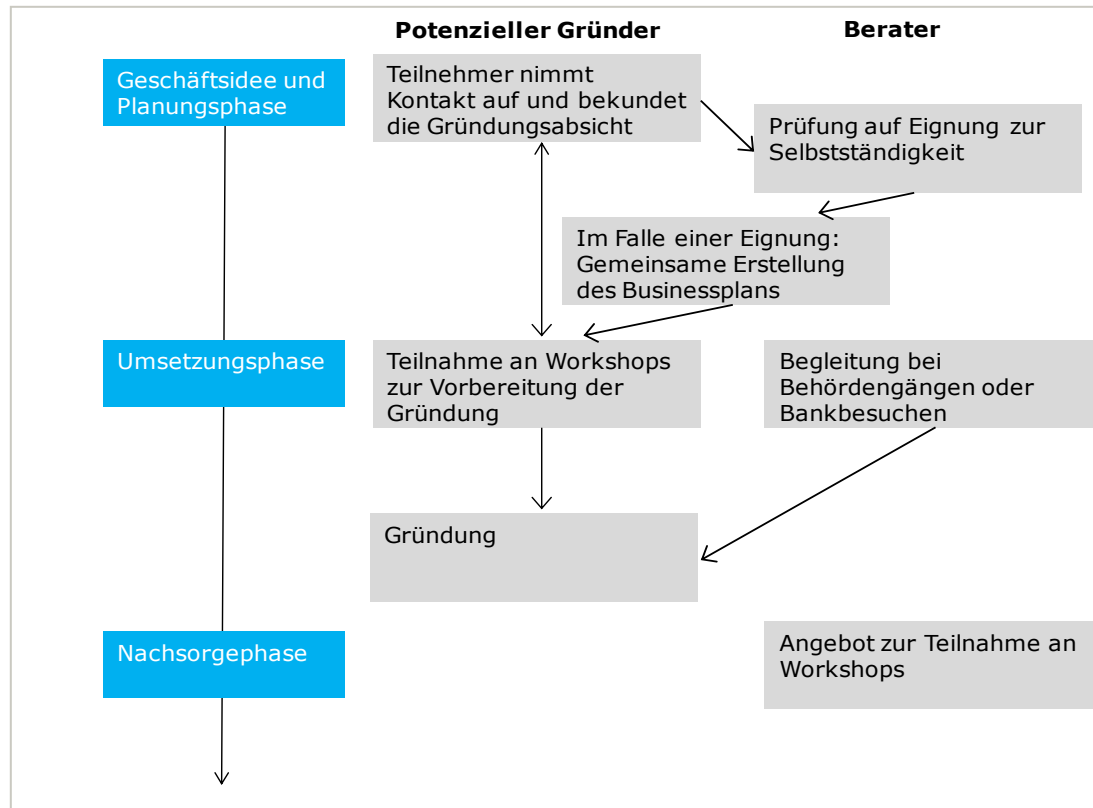
Im Falle einer Eignung wird der folgende Prozessschritt eingeleitet, welcher in der gemeinsamen Erstellung des Business Plans liegt. Der Business Plan wird, entsprechend des Bedarfsfalles, in einer oder mehrerer Beratungen gemeinsam mit dem Berater erstellt und entwickelt. Parallel zu dem Einzelcoaching und den Beratungen zur Erstellung des Business Plans wird dem Klienten die Teilnahme an Workshops angeboten, um die Gründung vorbereiten und einleiten zu können. Im Rahmen der Workshops werden sowohl Teile des Business Plans, wie zum Beispiel eine Marktanalyse, entwickelt als auch Kernkompetenzen für die Selbstständigkeit vermittelt. Die Fertigstellung des Business Plans schließt die Planungsphase des Gründungsvorhabens ab, die kontinuierliche Teilnahme an Workshops begleitet den Klienten bis in die Umsetzungsphase hindurch und kann, im Bedarfsfall, in der Nachsorgephase weiterhin in Anspruch genommen werden.

Der Prozessschritt der Gründung wird im Voraus durch die Existenzgründungsberater im Rahmen der Begleitung bei Behördengängen und Bankbesuchen begleitet. Die Begleitung ist vor dem Hintergrund sprachlicher und kultureller Barrieren, die von den potenziellen Gründern überwunden werden müssen, von entscheidender Bedeutung. Die Begleitung bei Bankbesuchen liegt darin begründet, dass die Finanzierungssituation in einer Vielzahl von Fällen einen Faktor konstituiert, der die Gründung verhindert. Die Akquisition von finanzieller Mittel stellt in der Regel eine Unsicherheit im Gründungsprozess dar. Die Begleitung bei Behördengängen hat zum Ziel, die Gründer bei der Beantragung von Fördermitteln zu unterstützen.

Der Übergang von der Umsetzungsphase in die Nachsorgephase wird von der Gründung geprägt. Die Nachsorgephase stellt dem Gründer die Möglichkeit offen, weiterhin an den Workshops teilzunehmen. Die Phase ist jedoch dadurch geprägt, dass die aktive Ansprache auf den Gründer gerichtet wird und der Berater auf diesen zugeht und Hilfestellungen, zum Beispiel das Aufsuchen von Betrieben, seitens des Beraters initiiert werden.



Abbildung 18: Prozess Träger C



## 9. ERGEBNISSE UND ERFOLGFAKTOREN DER EXISTENZGRÜNDUNGSBERATUNG VON MIGRANTEN

Im Anschluss an die Vorstellung der einzelnen Projektträger in der Existenzgründungsberatung, werden im Folgenden die Ergebnisse und Erfolgsfaktoren der Förderung der Existenzgründungsberatung durch die drei Projektträger als Cluster dargestellt. Hierbei soll primär auf Aspekte eingegangen werden, die den Erfolg der Arbeit der Träger und der erfolgten Gründungen bestimmen und auf diese Weise darlegen, wie sich die Arbeit der Projektträger auf das Gründungsverhalten von Migranten auswirkt. In einem ersten Schritt werden sowohl die Erfolgskriterien als auch die Erfolgsbedingungen, die im Rahmen der Gründungsberatung von Migranten von Relevanz sind, skizziert. Hierbei wird auf die durch die Projektträger durchgeführte Prüfung der Eignung des potenziellen Gründers sowie auf die Spezifika der Migrantenökonomie, die Eingang in die Beratung finden, eingegangen. Darauf folgend wird die Prozessdokumentation der Beratung näher beleuchtet. In einem letzten Schritt werden die bisherigen Auswirkungen der Existenzgründungsberatung der Projektträger auf das Gründungsverhalten sowie die Stabilität der neu gegründeten Unternehmen dargestellt.

Die von den Projektträgern eingepflegten Daten sind hinsichtlich einzelner Fragestellungen durch qualitative Aspekte ergänzt, die auf Aussagen der Projektträger in den Workshops basieren.

### 9.1 Erfolgskriterien und -bedingungen bei der Gründungsberatung von Migranten

Aus den in Kapitel 7 aufgeführten Spezifika der Migrantenökonomie sowie den Aussagen der Projektträger lassen sich eine Reihe an Erkenntnissen gewinnen, welche Anforderungen an eine migrantenspezifische Gründungsberatung zu stellen sind, um erfolgreiche und nachhaltige Gründungen zu unterstützen.

Im Folgenden wird dargelegt, inwiefern das Cluster Erfolgskriterien und -bedingungen sowie Anforderungen an die Gründungsberatung berücksichtigt.

- **Entwicklung eines Profiling/ Prüfung der Eignung des potenziellen Gründers**

Die drei Projektträger leiten die spezifische Beratungstätigkeit mit der Erstellung eines Profils über den potenzieller Gründer ein. Die Aussagen der Projektträger in den qualitativen Interviews sowie in den Workshops haben gezeigt, dass das Cluster vor dem Beginn der Beratungstätigkeit, anhand der drei Gründungsphasen, eine Prüfung zur Eignung der Selbstständigkeit mit Hilfe eines Profiling durchführt. Diese Prüfung bzw. dieses Profiling bildet die Grundlage für die Erstellung eines Profils des potenziellen Gründers. Es werden spezifische Informationen erhoben, auf deren Grundlage der Erfolg der geplanten Gründung bereits in Teilen abzuleiten ist. In diesem Zusammenhang werden, basierend auf einem Leitfaden, von den Projektträgern persönliche Informationen des Gründers eingeholt, Kompetenzen festgestellt sowie Aspekte beleuchtet, die sich auf die Geschäftsidee beziehen.

Im Rahmen der Profilerstellung wird der potenzielle Gründer hinsichtlich seiner fachlichen und privaten Eignung befragt, der Lebenslauf des Klienten wird betrachtet, vergangene Arbeitserfahrungen werden analysiert sowie finanzielle Rahmenbedingungen werden erhoben. Hinsichtlich der Geschäftsidee wird ermittelt, inwieweit der Klient von der Geschäftsidee überzeugt ist, welche Zielsetzung und Motivation der Gründung vorherrschen und welchen Grad die Umsetzungsplanung aufweist. Indem diese spezifischen Aspekte abgefragt werden, erreichen die Existenzgründungsberater der Projektträger, dass eine Entscheidungsgrundlage für die Eignung des Klienten zur Selbstständigkeit geschaffen wurde. Hier ist es entscheidend, spezifische Kriterien und Rahmenbedingungen zu definieren, die erfüllt sein müssen, um das Gründungsvorhaben zu unterstützen bzw. von diesem abzuraten. Dies wird anhand der standardisierten Verwendung von Leitfragen und Profilingbögen durch die Berater der Projektträger sowie den kontinuierlichen Austausch untereinander gewährleistet.

- **Berücksichtigung der Spezifika der Migrantenökonomie**

Darüber hinaus ist es von essentieller Bedeutung, auf die Spezifika der Migrantenökonomie im Rahmen der Existenzgründungsberatung ausreichend einzugehen. Die in Kapitel 7 dargelegten Besonderheiten der Migrantenökonomie finden weitestgehend Eingang in die Existenzgründungsberatungstätigkeit der Projektträger und werden im Rahmen der einzelnen Gründungsphasen berücksichtigt. Dies geschieht primär bei der intensiven Auseinandersetzung mit der Geschäftsidee des Klienten, indem der Berater mit dem Klienten zum Beispiel finanzielle Aspekte der Gründung diskutiert, eine Zielgruppenidentifikation durchführt, den Ansiedlungsort des zu gründenden Betriebes diskutiert, den zukünftigen Personalbedarf ermittelt sowie das familiäre Umfeld eingehend betrachtet und mit in die Beratung einbindet.

✓ *Interkulturelle und sprachliche Kompetenzen*

Um mit den potenziellen Gründern ein notwendiges Vertrauensverhältnis für eine umfassende Beratungsleistung aufbauen zu können, ist es für die Berater der Projektträger von hoher Relevanz, dass diese über umfassende interkulturelle und sprachliche Kompetenzen verfügen. Hierfür ist es zum Beispiel entscheidend, über Familienbezüge und -strukturen, das soziale Umfeld sowie Geschlechterrollen Bescheid zu wissen, um kulturbedingte Besonderheiten, Erwartungen sowie Verhaltensweisen und spezifische Problemstellungen entsprechend verstehen, deuten und auf diese eingehen zu können. Das Vorhandensein interkultureller und sprachlicher Kompetenzen gilt für die Projektträger als ein Schlüsselkriterium bei der Einstellung der Berater, welche häufig selbst über einen Migrationshintergrund verfügen oder sich die entsprechenden interkulturellen Kompetenzen durch eine langjährige Berufstätigkeit während der Arbeit mit Personen mit Migrationshintergrund angeeignet haben. Bisher zeichnen sich die Gründungsberater vor allem durch türkische Sprachkompetenzen aus. Osteuropäische bzw. russische Sprachkenntnisse waren seltener vorhanden. Um die Gründungsberatung für Menschen mit osteuropäischem bzw. russischem Migrationshintergrund zu öffnen und dieses Potenzial weiter zu erschließen, ist es hilfreich, verstärkt auch Berater mit diesen Kultur- und Sprachkenntnissen einzusetzen.

✓ *Berücksichtigung der Familiensituation im Gründungsprozess*

Hinsichtlich der Ermittlung des zukünftigen Personalbedarfs des Gründerbetriebs ist es von entscheidender Bedeutung zu klären, inwieweit Familienmitglieder im neu gegründeten Betrieb beschäftigt werden. Hierbei arbeiten die Existenzgründungsberater der Projektträger in den Gesprächen darauf hin, prekäre Beschäftigungsverhältnisse zu verhindern. Dazu werden die potenziellen Gründer im Rahmen der Beratung darauf aufmerksam gemacht, Familienmitglieder als sozialversicherungspflichtig Beschäftigte anzustellen. Auch werden, sofern gewünscht und aus Sicht des Beraters notwendig, „helfende“ Familienmitglieder in die Beratung mit eingebunden. Indem die Berater bereits im Voraus zur Gründung mögliche Konfliktpotenziale mit der Familie des Gründers zu klären versuchen, wird die Gefahr einer zukünftigen Auseinandersetzung zwischen dem Gründer und der Familie vermieden und die Einbindung der Familie von Beginn an definiert.

✓ *Vermeidung von Notgründungen, Branchenmonotonien und Scheitern durch Abraten oder Aufzeigen von Alternativen*

Die Profilerstellung auf Basis der genannten Informationen entscheidet über die Fortführung bzw. den Abbruch der Beratungstätigkeit der Projektträger. Die dokumentierten Profilerhebungen der Klienten bilden somit die Entscheidungsgrundlage für die Berater der Projektträger, den potenziellen Gründer zur Weiterentwicklung der Geschäftsidee zu animieren bzw. dem Klienten nahezu legen, die Gründungsidee aufzugeben. Zu einer hochwertigen und nachhaltigen Gründungsberatung gehört es, gründungswilligen Personen auch von einer Gründung abzuraten, sofern sich in der Beratung herausstellt, dass die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen sowie die notwendigen Rahmenbedingungen nicht gegeben sind. Das Scheitern einer erfolgten Gründung kann schwerwiegende finanzielle Folgen mit sich bringen.

Der häufigste Grund, weshalb der Berater dem Klienten die vorzeitige Beendigung des Gründungsvorhabens darlegt, ist die fehlende Auseinandersetzung des Gründers mit seiner Geschäftsidee. Im Beratungsgespräch kristallisiert sich in dem Fall heraus, dass die Sinnhaftigkeit und der Erfolg der originären Geschäftstätigkeit und die entsprechende Branche nicht ausreichend hinterfragt, die Zielgruppe nicht definiert sowie finanzielle Aspekte des laufenden Geschäftsbetriebes seitens des Gründers nicht durchdacht worden sind.

Auch ist es möglich, dass sich das geplante Geschäftsvorhaben auf einen Bereich bezieht, welcher von einer hohen Anzahl an Anbietern charakterisiert ist und somit als gesättigt zu bezeichnen ist. So ist entscheidend, von Gründungen in bestimmten übersättigten Branchen, zum Beispiel Kosmetik, Friseur, Kurierdienstleistungen, abzusehen. Der potenzielle Gründer hat einen höheren Erfolg bei der Gründung, wenn diese in einem Marktsegment vollzogen wird, welches nicht gesättigt ist, sondern Wachstumschancen aufweist.

Darüber hinaus sollte die Gründung in einem Stadtteil durchgeführt werden, in welchem sich der Gründer nicht ausschließlich auf die Zielgruppe der Migranten konzentriert, sondern ein durchmisches Publikum erreichen kann. Hiermit kann auch die Integrationsleistung der Beratung erhöht werden und einer so genannten „Sackgasse“ entgegen gewirkt werden. Um das mit einer Branchenmonotonie einhergehende Risiko des Scheiterns zu minimieren, wird dem Gründer entweder vom Vorhaben abgeraten oder ihm empfohlen, eine alternative Geschäftsidee zu identifizieren bzw. einer Umorientierung hinsichtlich des Marktsegmentes zu folgen. Hier ist es von hoher Relevanz, dem Gründer Alternativen zu den traditionellen Gründungsbereichen aufzuzeigen, um stabile und wachstumsintensive Gründungen herbeizuführen.

Ein weiterer wichtiger Grund für das Abraten von der Gründung besteht darin, dass der potenzielle Gründer sich in einer unsicheren finanziellen Situation befindet und nicht über das nötige Kapital verfügt, um das entsprechende Geschäftsvorhaben solide umsetzen zu können.

Zusätzlich stellt die persönliche Einstellung des potenziellen Gründers zur Selbstständigkeit, zum Beispiel hinsichtlich der Motivation und der Zielsetzung, einen weiteren der Gründe für den Abbruch des Gründungsvorhabens dar. Sofern der potenzielle Gründer Vorstellungen hinsichtlich der Selbstständigkeit hat, welche den Arbeitsaufwand als zu gering einstufen und kein realistisches Bild abbilden, wird ihm von den Trägern vom Vorhaben abgeraten. Auch in dem Fall werden alternative Wege wie z.B. Integration in den ersten Arbeitsmarkt, Teilnahme an Weiterbildungen und Praktika gemeinsam erörtert.

Auf Basis der Aussagen der Projektträger ist ein weiterer Grund für den Abbruch des Vorhabens dahingehend zu identifizieren, dass die Gründer ein unzureichendes Maß an Flexibilität hinsichtlich alternativer Aspekte der Umsetzung der Geschäftsidee aufweisen und Vorschläge des Beraters nicht annehmen bzw. befolgen. Vor dem Hintergrund der Zielsetzung, so genannte Notgründungen zu vermeiden, wie im Rahmen des ESF-Programms der Förderperiode 2007 – 2013 ausgeführt, ist es von hoher Relevanz, das Gründungsvorhaben des potenziellen Gründers kritisch zu hinterfragen und im Bedarfsfall zum Abbruch des Vorhabens zu raten, falls dieses aus wirtschaftlicher Sicht als nicht erfolgreich einzuschätzen ist. Dies ist vor dem Hintergrund, dass ein hoher Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus vollzogen wird, besonders entscheidend. Insgesamt werden diese Anforderungen durch Träger weitestgehend erfüllt.

#### ✓ *Förderung von Gründungen durch Migrantinnen*

Eine der Zielsetzungen des ESF-Programms (Querschnittsziel Chancengleichheit) besteht darin, die Gründungsquote von Migrantinnen zu erhöhen. Das Gründungsverhalten von Migrantinnen unterscheidet sich deutlich von dem männlicher Gründer, was im Prozess der Existenzgründungsberatung eine entscheidende Rolle spielt. Hier bieten die Projektträger spezifische Angebote und Maßnahmen, zum Beispiel einen Stammtisch für Gründerinnen, an, um die Zahl weiblicher Gründerinnen mit Migrationshintergrund zu erhöhen. Die vorliegenden Angebote für Migrantinnen sowie die Berücksichtigung frauenspezifischer Fragen und Problemlagen, wie z.B. Konzepte zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie, der Kinderbetreuung sowie Nebenerwerbsgründungen, könnten aus Sicht von Rambøll Management Consulting jedoch weiter ausgebaut werden. Gerade vor dem Hintergrund, dass die Geschlechterungleichheit in der beruflichen Selbstständigkeit bei Migrantinnen noch stärker ausgeprägt ist als insgesamt und die weiblichen Klienten der Projektträger rund ein Drittel konstituieren, ist die Fokussierung auf diese Klientengruppe von entscheidender Bedeutung.

#### ✓ *Angebot von passgenauen Qualifizierungs- und Weiterbildungskursen*

Sollte der potenzielle Gründer in Anschluss an die Durchführung des Profiling nach Ansicht der Berater des Projektträgers persönlich und fachlich geeignet sein, um die Gründung zu vollziehen, so werden dem Klienten trägerspezifische Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebote eröffnet, um die Gründung entsprechend der Bedürfnisse des individuellen Klienten vorzubereiten und einzuleiten. Indem dem potenziellen Gründer entscheidende und für die Selbstständigkeit relevante Kenntnisse vermittelt werden, versuchen die Projektträger, auf eine stabile und nachhaltige Gründung hinzuarbeiten. Auch wird das Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebot modular und flexibel gestaltet, dass Gründer zu jeder Zeit in die Seminare und Fortbildungen einsteigen können und nicht zeitlich beschränkt sind, um sich entsprechendes Wissen anzueignen. Ein flexibles und passgenaues Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebot, welches die zeitliche Verfügbarkeit von Gründern einkalkuliert, wird durch das Cluster angeboten.

#### ✓ *Begleitung des Gründers bei Behördengängen und Bankberatungen*

Darüber hinaus unterstützen die Projektträger den potenziellen Gründer bei den einzelnen Schritten der Gründung aktiv, zum Beispiel bei Behörden- oder Bankgängen. Auch bietet sich auf diese Weise den Beratern der Projektträger die Möglichkeit, die jeweiligen Ansprechpartner dahingehend zu sensibilisieren, dass diese ein besseres Verständnis für die kulturellen Besonderheiten, die sich im Gründungsverhalten widerspiegeln, entwickeln können. Laut der Angaben der Träger sowie den Ergebnissen von Studien zeigen sich Banken gegenüber der Gewährung von für eine Gründung notwendigen Kleinkrediten eher restriktiv. Gleichwohl erhalten einzelne Gründer mit Migrationshintergrund Kredite aus dem Hamburger Kleinstkreditprogramm, um finanzielle Hürden zu überwinden.

✓ *Betreuung in der Nachgründungsphase*

Aufgrund der Spezifika, die Existenzgründungen von Gründern mit Migrationshintergrund aufweisen, ist es von hoher Relevanz, dass die Projektträger eine längerfristige Beratung und Begleitung auch über die Gründungsphase hinaus anbieten.

Ein Beratungsangebot in der Nachgründungsphase in Form von Beratungen zur Unternehmenssicherung und Krisenmanagement sind hier von essentieller Bedeutung. Hierzu werden zum Beispiel von einzelnen Trägern Betriebsbesuche durchgeführt, um frühzeitig auf mögliche Problemstellungen hinweisen und damit ein Scheitern des Betriebes verhindern sowie die Nachhaltigkeit und Stabilität des gegründeten Unternehmens sicherstellen zu können. Dies spielt vor dem Hintergrund, dass eine Vielzahl der Problemstellungen in der Nachgründungsphase und nicht in der durch intensive Betreuung gekennzeichneten Gründungsphase auftreten, eine entscheidende Rolle.

✓ *Unterstützung der Netzwerkbildung*

Die Projektträger bieten den Gründern die Möglichkeit, sich untereinander zu vernetzen und entsprechende Netzwerke zu etablieren, um den Austausch unter den Gründern zu ermöglichen und kontinuierlich auszubauen. Hier werden zum Beispiel Gründerstammtische ins Leben gerufen, die u.a. auch den Austausch zwischen alteingesessenen und neu gegründeten Unternehmen fördern und die Möglichkeit bieten, Informationen und Wissen auszutauschen und die systematische Kooperation untereinander zu initiieren. Dies ist vor allen für neu gegründete Kleinst- und Kleinbetriebe von hoher Relevanz.

## 9.2 Dokumentation der Prozesse und dessen Nutzen

Im Rahmen der Beratung werden sämtliche Schritte durch die Projektträger dokumentiert. Die Profilerstellung zu Beginn des Beratungsprozesses findet auf Basis eines standardisierten Fragebogens statt, um sicherzustellen, dass auch andere Berater des Projektträgers die Betreuung des jeweiligen Klienten übernehmen können und die entsprechenden Informationen zur Verfügung stehen. Auf diese Weise werden mögliche Entscheidungen über den Abbruch der Begleitung des Gründungsvorhabens für die Berater der Projektträger zur Verfügung gestellt und ein hohes Maß an Transparenz und Nachvollziehbarkeit sichergestellt.

Wie bereits in Kapitel 6.2.2 dargelegt, nutzen alle drei Projektträger Datenbanksysteme, um den Nutzen bzw. das Ergebnis des Beratungsprozesses festzuhalten.

## 9.3 Bisherige Auswirkungen auf das Gründungsverhalten und die Stabilität der neu gegründeten Unternehmen

Die im Rahmen der Beratung begleiteten Existenzgründungen durch die Projektträger münden in einer Gründungsquote<sup>118</sup> in Höhe von knapp einem Viertel. Diese Quote spiegelt das Verhältnis zwischen der Anzahl der Klienten und den anteilig erfolgten Gründungen wider. Es wird somit verdeutlicht, wie hoch der Anteil der Klienten ist, der die Gründung zum Zeitpunkt der Datenabfrage bereits vollzogen hat.

Bei der Betrachtung der Quote muss bedacht werden, dass sich das Beratungsangebot der Projektträger nicht ausschließlich auf den Bereich der Existenzgründungsberatung bezieht, sondern darüber hinaus auch Angebote im Bereich der Betriebsicherung bestehen. Die Klienten, die bereits gegründet haben und das Angebot der Projektträger für die Betriebsicherung wahrnehmen, werden somit auch als Klienten erfasst. Bei dieser Klientengruppe besteht die Zielsetzung der Beratung jedoch nicht darin, eine Gründung zu vollziehen, sondern den gegründeten Betrieb aufrecht zu erhalten und erfolgreich weiter zu betreiben. Diese Klienten entfallen somit aus der Gruppe potenzieller Gründer.

Zusätzlich ist die Gründungsquote vor dem Hintergrund zu betrachten, dass die Durchführung der Betriebsgründung einem hohen Anteil der Klienten noch bevorsteht und sich somit in der Vorbereitungsphase befindet. Wie in Kapitel 6 bereits erläutert, ist zum Zeitpunkt der Datenabfrage und der Auswertung der INEZ-Daten ein hoher Anteil der Klienten nicht im Maßnahmenergebnis enthalten, sondern nimmt das Maßnahmenangebot noch wahr und ist somit nicht als Erfolg im Maßnahmenergebnis verzeichnet. Dies spiegelt sich in den Ergebnissen der durch Rambøll Management Consulting durchgeführten Datenabfrage wider. Laut Aussage der Projektträger beläuft sich die durchschnittliche Beratungsdauer potenzieller Gründer auf einen Zeitraum von rund einem Vierteljahr bis zu einem halben Jahr, die Gesamtdauer des Gründungsprozesses variiert jedoch stark und dauert in Einzelfällen bis zu einem Jahr an. Die Klienten suchen den Projektträger dementsprechend mehrfach auf. Die Erstellung des Business Plans und die konkrete Planung der Gründung erfolgen in mehreren Einzelberatungen und erstrecken sich somit über einen längeren Zeitraum. Zusätzlich dauert die Länge der Gründungsphase aufgrund der Teilnahme an Semina-

<sup>118</sup> Auswertung der von den Projektträgern erhaltenen Daten (November 2009).

ren und Fortbildungen der Klienten an, um die Vollziehung der Gründung entsprechend gut vorzubereiten.

Gemäß der Aussagen der Projektträger zum Beschäftigungsbeitrag der gegründeten Unternehmen sind die Mehrzahl der gegründeten Migrantenbetriebe – von zum Teil unbezahlt mithelfenden Familienangehörigen abgesehen – Einpersonbetriebe. Personaleinstellungen werden oft erst nach 1-2 Jahren erfolgreicher Arbeit am Markt vorgenommen. Weiterhin sind die erfolgten Gründungen dadurch gekennzeichnet, dass sie bisher in unternehmensnahen und wissensintensiven Dienstleistungen unterrepräsentiert sind.

Aufgrund der kurzen Laufzeit der Projekte von 1,5 Jahren zum Zeitpunkt der Evaluierung sowie der geschilderten Situation, dass sich viele Teilnehmer noch in der Gründungsphase befinden, umfasst die Darstellung der Ergebnisse keine quantitativen Aussagen zur Stabilität der erfolgten Gründungen. Gleichwohl wird den Projektträgern empfohlen, den Verbleib der Teilnehmer und damit einen zentralen Ergebnisindikator durch telefonisches Nachfragen oder den durch die Evaluierung empfohlenen Betriebsbesuchen in der Nachgründungsphase zu erfassen. Auswertungen zur Nachhaltigkeit der geförderten Gründungen sollten nach Ablauf der Projekte im ersten/zweiten Quartal 2011 erfolgen. Von einer Verbleibsanalyse in Form einer Befragung aller beratenen Teilnehmer durch den Evaluator wird aufgrund des DeGEval-Prinzips der Verhältnismäßigkeit abgeraten. Insgesamt tragen die Beratungen durch ihr Selektionsprinzip maßgeblich zur Stabilität und Nachhaltigkeit der Gründungen bei und verhindern Notgründungen.

#### **9.4 Vorteile der ESF-geförderten Projekte zur Unterstützung von Existenzgründungen von Migranten**

Der zentrale Mehrwert der ESF-geförderten Projekte besteht in ihren auf die Bedürfnisse und Spezifika der Migrantenökonomie zugeschnittenen Beratungsangeboten, die es in der Form ohne die ESF-Förderung in der Freien und Hansestadt Hamburg nicht gebe. Gründungen durch Migranten unterscheiden sich nach Aussagen der Träger von Gründungen durch Deutsche darin, dass sie oft spontaner und flexibler in ihrem Gründungsverhalten, aber auch ungeplanter und risikoaffiner sind. Die ESF-geförderten Projekte zeichnen sich dadurch aus, dass sie dem migrantenspezifischen Gründungsverhalten Rechnung tragen.

In der Freien und Hansestadt Hamburg gibt es bisher nicht viele Einrichtungen, die sich spezifisch mit der Existenzgründung von Menschen mit Migrationshintergrund beschäftigen.

Die ESF-geförderten Projekte reagieren auf diese Angebotslücke und die Tatsache, dass Menschen mit Migrationshintergrund die Gründungsberatungsangebote der Regelinstitutionen des Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsförderung kaum wahrnehmen. Dieses Verhalten kann darauf zurückgeführt werden, dass Migranten, die mit deutschen Behörden schlechte Erfahrungen gemacht haben, es vermeiden von deutschen Institutionen Hilfe anzunehmen. Aussagen der Träger sowie Studien zeigen, dass sich viele Migranten aufgrund von sprachlichen Schwierigkeiten bei der Beratung durch deutsche Regeleinrichtungen überfordert oder aufgrund von kulturellen Unterschieden missverstanden oder abgelehnt fühlten. Als Folge dessen nehmen sie ungern Kontakt zu bestehenden deutschen Beratungseinrichtungen auf.

Mit ihren Beratungsangeboten unterstützten die ESF-geförderten Träger Migranten dabei, aufbauend auf einer soliden Geschäftsidee, ein Unternehmen aufzubauen, das sich dauerhaft am Markt etablieren kann. Dadurch kann das wirtschaftliche Potenzial durch Schaffung von neuen Arbeits- und langfristig auch Ausbildungsplätzen sowie das Integrationspotenzial weiter ausgeschöpft werden.

## 10. SYNTHESE

Im folgenden Abschnitt werden aufbauend auf der von Rambøll Management Consulting erarbeiteten Synthese Handlungsempfehlungen zur weiteren Ausgestaltung der ESF-Förderung im Bereich der Migrantenökonomie gezogen.

### 10.1 Zusammenfassung

Das Gründungsgeschehen in der Freien und Hansestadt Hamburg wird heute maßgeblich durch Migranten geprägt. Personen mit einer anderen als der deutschen Staatsbürgerschaft stellen über die Hälfte aller Existenzgründer im Land Hamburg. Zu beachten ist, dass Gründer, die zwar einen Migrationshintergrund aufweisen, jedoch bereits eingebürgert wurden, hier nicht erfasst werden. Dies sind fast die Hälfte aller im Mikrozensus als Migranten erfassten Personen: 213.000 von insgesamt 463.000.<sup>119</sup> Daher ist zu vermuten, dass der Anteil „migrantischer“ Gründungen insgesamt noch höher liegt. Der in Kapitel 4 angesprochene positive Existenzgründungssaldo in Hamburg ist maßgeblich auf die Aktivitäten der Gründer ohne deutsche Staatsbürgerschaft zurückzuführen.

Eine genauere Untersuchung der Anteile an Existenzgründungen und Liquidationen nach Nationen macht deutlich, dass Gründungen ausländischer Staatsangehöriger in Hamburg nicht eher von einer Schließung bedroht sind als andere: Vielmehr ist der Anteil der Gründer mit deutscher Staatsbürgerschaft an den Liquidationen sogar höher als an den Existenzgründungen. Diese Daten zeigen, wie entscheidend der Faktor der Gründungen durch Migranten für die wirtschaftliche Entwicklung in der Hansestadt ist.

Die in Kapitel 4.3 dargestellte These, dass die ethnische Ökonomie äußerst kleinbetrieblich strukturiert ist, hat sich in den Workshops mit den Trägern bestätigt. Bei Gründungen von Migranten handelt es sich folglich vor allem um Kleinstbetriebe bzw. Einpersonbetriebe. Doch auch die Träger beschrieben analog zu den Ergebnissen der Studie des IfM-Mannheim<sup>120</sup>, dass der Beschäftigungsbeitrag von Migranten in den letzten Jahren stetig gewachsen ist. Weiterhin sind die Gründungen von Menschen mit Migrationshintergrund häufiger auf den Vollerwerb ausgerichtet als Gründungen durch Deutsche.

Bei der Betrachtung der ökonomischen Bedeutung bleibt zu berücksichtigen, dass zahlreiche Gründungen von Migranten aus der Arbeitslosigkeit erfolgen. Auch können sie aufgrund des mangelnden innovativen Potenzials oft keine wirklichen Marktlücken besetzen.

Insgesamt zeichnen sich die ESF-geförderten Projekte zur Unterstützung der Migrantenökonomie dadurch aus, dass sie einen Mehrwert bzw. eine Zusätzlichkeit<sup>121</sup> gegenüber bestehenden Maßnahmen der Freien und Hansestadt Hamburg bieten, auf spezifische Bedarfslagen und ungenutzte Potenziale reagieren und zur Stärkung des Unternehmertums in der Freien und Hansestadt Hamburg beitragen. Die drei geförderten Projekte unterstützen Migranten, durch die Etablierung eines Unternehmens dauerhaft am Marktgeschehen teilzunehmen und auf diese Weise das wirtschaftliche Potenzial durch die Schaffung neuer Arbeitsverhältnisse und langfristig auch Auszubildungsverhältnissen auszubauen und auszuschöpfen.

Rambøll Management Consulting sieht in der Förderung der Selbständigkeit von Migranten ein erhebliches Integrationspotenzial – sowohl im Hinblick auf die Arbeitsmarktintegration als auch sozialer/gesellschaftlicher Integration. Der gesamte Gründungsprozess sowie die Umsetzung des Gründungsvorhabens gehen mit einer Weiterqualifikation der Gründer einher, die die Möglichkeit bietet, gesetzliche Rahmenbedingungen und Spezifika verstehen zu lernen und so Hemmschwellen abzubauen. Durch die Gründung nimmt der Gründer an sozialen und wirtschaftlichen Entscheidungsprozessen teil, ihm wird eröffnet, sich aktiv, zum Beispiel in Netzwerke, einzubringen und auf diese Weise an einem Austausch mit Wirtschaftsvertretern sowie Angehörigen arbeitsmarktrelevanter Institutionen als auch anderen Unternehmensinhabern und weiteren Gründern mit Migrationshintergrund teilzuhaben. Darüber hinaus bietet der Weg in die Selbstständigkeit die

<sup>119</sup> Quelle: Statistisches Bundesamt (2009): Bevölkerung nach Migrationsstatus regional: Ergebnisse des Mikrozensus 2007, Seite 12

<sup>120</sup> Vgl. IfM Mannheim (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft) (Kurzfassung), Seite 12f.

<sup>121</sup> Vgl. Art. 15 Verordnung (EG) Nr. 1083/2006 des Rates vom 11. Juli 2006 mit allgemeinen Bestimmungen über den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung, den Europäischen Sozialfonds und den Kohäsionsfonds und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 1260/1999.

Chance, sich einer drohenden Arbeitslosigkeit zu entziehen und ermöglicht den Ausstieg aus unbefriedigenden und unzureichend vergüteten Angestelltenverhältnissen. Aus Sicht der Gründer geht die Selbstständigkeit häufig mit einem Prestigezuwachs einher, da die gesamte Einkommens- und Beschäftigungssituation als deutlich positiver wahrgenommen werden. Insgesamt tragen Gründungen durch Migranten erheblich zu einer Diversifizierung der wirtschaftlichen Struktur bei und tragen somit zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit bei.

Die durch den ESF geförderten Projekte haben zur Zielsetzung, so genannte Notgründungen zu vermeiden. Dies wird durch die Projektträger erreicht, indem ein Profiling und eine Prüfung zur Eignung zur Selbstständigkeit im Voraus zur Konkretisierung des Gründungsvorhabens durchgeführt werden. Hierbei ist es von hoher Relevanz, das Gründungsvorhaben kritisch zu hinterfragen und zum Abbruch der weiteren Verfolgung der Geschäftsidee zu raten, wenn dieses als nicht solide und aus wirtschaftlicher Sicht als problematisch zu betrachten ist.

Handlungsfelder bestehen in dem geringen Ausbildungsbeitrag von Migrantenbetrieben, der Förderung von Existenzgründungen durch Migrantinnen und der geringen Präsenz von Migrantenbetrieben im Handwerk. In diesen Bereichen bestehen nicht ausgeschöpfte Potenziale, die es durch zielführende Maßnahmen zu erschließen gilt.

Neben der Beratung könnten auch andere Unterstützungsformen, wie z.B. die Einbeziehung von Migrantenökonomien, in Strategien und Netzwerke stadtteilorientierter Wirtschaftsförderung eingesetzt werden.

Um das Potenzial von Migranten für die Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen sowie für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Freien und Hansestadt Hamburg weiter zu erschließen, sollte die Förderung der Migrantenökonomie durch den Europäischen Sozialfonds fortgesetzt und die Angebotsstruktur weiter vertieft werden.

Neben den Stärken der Migrantenökonomie gilt es auch die vorhandenen Potenziale der weiblichen Bevölkerung der Freien und Hansestadt Hamburg weiter zu erschließen. Die weibliche Bevölkerung der Hansestadt besitzt im Bundesvergleich ein überdurchschnittliches Ausbildungsniveau<sup>122</sup> und auch die Selbstständigenquote der Frauen liegt mit 11,9 Prozent (2007) über dem bundesdeutschen Durchschnitt von 7,5 Prozent. Das Ziel, eine Selbstständigenquote von Frauen von 12 Prozent zu erreichen, welches das Hamburger ESF-Programm für 2013 definiert hat, ist damit bereits 2007 erreicht worden. In Anbetracht dessen, dass Frauen in Hamburg innerhalb der Gruppe der Selbständigen weiterhin unterrepräsentiert sind (38,7 Prozent weibliche Selbständige im Jahre 2007) besteht auch in Zukunft spezifischer Förderbedarf um gleiche Anteile der Geschlechter an den Selbständigen zu erreichen.

## **10.2 Handlungsempfehlungen**

Den Ausgangspunkt der Erarbeitung von Handlungsempfehlungen bildet die systematische Auswertung der Untersuchungsergebnisse der Evaluierung der drei ESF-geförderten Projekte zur Förderung der Migrantenökonomie. Vor diesem Hintergrund gehen die Handlungsempfehlungen auf die weitere Ausrichtung und praktische Umsetzung des ESF-Programms im Bereich der Förderung der Migrantenökonomie ein. Auf Basis der Evaluierungsergebnisse sind Handlungsempfehlungen für drei Adressatengruppen gebildet worden:

- ESF-Hamburg
- Projektträger
- Einbindung in politische Initiativen und Netzwerke (H.E.I. und Gründungsnetzwerk)

### **10.2.1 ESF-Hamburg**

Die Analyse des Kontexts und des Potenzials von Gründern mit Migrationshintergrund zeigt, dass weiterhin die Notwendigkeit in der Freien und Hansestadt Hamburg besteht, passgenaue Angebote für Migrantenökonomien bereitzustellen. Dies wird durch eine kontinuierliche und ansteigende Nachfrage seitens der Migranten nach den Beratungsangeboten der Projektträger verdeutlicht. Die Relevanz der Interventionen ist auch dadurch gegeben, dass ein Mangel an Angeboten für die Zielgruppe der migrantischen Gründer seitens des Bundes und anderer Akteure zu identifizieren ist.

<sup>122</sup> Vgl. Warszewa/Schnell (o.J.a): Evaluation und Optimierung institutioneller Praktiken zur Beratung und Förderung von Existenzgründerinnen, Seite 18



Aufgrund der spezifischen Bedarfslagen migrantischer Gründer ist aus der Sicht von Rambøll Management Consulting ein ganzheitlicher Ansatz bei der Gründungsberatung notwendig. Gründungsberatung von Migranten erfordert ein individuelles Vorgehen, das durch die Herstellung eines Vertrauensverhältnisses zwischen Berater und Gründer gekennzeichnet ist. Dies kann nur über einen ganzheitlichen Ansatz gewährleistet werden, bei dem der Berater auch als Ansprechpartner in der Nachgründungsphase fungiert. Die in Kapitel 5 skizzierte Vereinbarung zwischen Bund und Länder steht einem ganzheitlichen Ansatz in der Gründungsberatung grundsätzlich entgegen. Sie bietet jedoch die Möglichkeit, dass die Länder für spezifische Zielgruppen auch in der Nachgründungsphase Beratungsförderung anbieten können.

Die Zielsetzung der Existenzgründungsberatung besteht darüber hinaus darin, die Nachhaltigkeit sowie die Dauerhaftigkeit der Gründungen sicherzustellen und Scheitern zu verhindern. Die ESF-geförderte Beratung sollte folglich alle Gründungsphasen abdecken, um Angebote „aus einer Hand“ sicherzustellen. Wie im Zuge der Kohärenzprüfung in Kapitel 5 aufgezeigt, widerspricht dieser ganzheitliche Ansatz im Falle der Gründungsberatung von Migranten nicht der Vereinbarung zwischen Bund und Länder zur Förderung von Existenzgründungen. Migranten als spezifische Zielgruppe fallen unter die Ausnahmeregelung der Vereinbarung zwischen Bund und Ländern, d.h. für diese Zielgruppe dürfen auch die Länder in der Nachgründungsphase mit Beratungsangeboten aktiv werden.

### **10.2.2 Träger der Projekte zur Förderung der Existenzgründungen durch Migranten**

Im folgenden Abschnitt werden Handlungsempfehlungen für die Träger skizziert. Diese sollten aus unserer Sicht in den zukünftigen Leistungsbeschreibungen berücksichtigt werden.

Wie bereits verdeutlicht, ist es wichtig, dem Teilnehmer einen Ansprechpartner für die individuellen Belange während des gesamten Gründungsprozesses zur Verfügung zu stellen. Die Träger weisen darauf hin, dass die Teilnehmer oftmals schlechte Erfahrungen im Umgang mit Behörden gemacht haben und demzufolge ein individuelles Vorgehen mit einem Vertrauensaufbau notwendig ist.

Nach der Gründung finden die Teilnehmer oftmals nicht mehr die Zeit, an externen Weiterbildungen teilzunehmen, da sie mit dem laufenden Betrieb beschäftigt sind. Im Rahmen der Nachgründungsphase sollten die Träger daher proaktiv in Form von Betriebsbesuchen auf die Teilnehmer zugehen, um den Gründern bei aufkommenden Fragen und Problemen zur Seite zu stehen und damit ein Scheitern zu verhindern. Viele Angelegenheiten lassen sich bereits durch kurze Betriebsbesuche klären und erfordern keine langen Beratungsgespräche.

Die Analyse des sozioökonomischen Kontextes hat gezeigt, dass vermehrt Menschen mit osteuropäischem bzw. russischem Migrationshintergrund in der Freien und Hansestadt Hamburg gründen. Bis heute ist das Angebot der Träger insbesondere auf türkische Migranten zugeschnitten (vgl. Kapitel 9 Auswertung der Monitoringdaten der Träger). Dies ist zum Teil auch durch die Geschichte der Träger bedingt. Rambøll Management Consulting empfiehlt, dass die Angebote der Träger sowie deren Ansprache zielgerichteter auf die Bedarfslagen osteuropäischer bzw. russischer Gründer zugeschnitten werden. Dies kann über entsprechende Sprachkenntnisse der Berater sowie Netzwerke sichergestellt werden. Die Träger könnten z.B. in der Leistungsbeschreibung dazu aufgefordert werden, ein Konzept zur Ansprache osteuropäischer bzw. russischer Gründer zu entwickeln und dieses im Antrag/in der Projektskizze entsprechend zu skizzieren.

Die Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebote der Träger für migrantische Gründer sollte nach den inhaltlichen, sprachlichen und zeitlichen Bedürfnissen der Teilnehmer ausgestaltet werden. Die Angebote könnten z.B. modular aufgebaut sein. Um die Passgenauigkeit der Angebote zu gewährleisten, sollten die Teilnehmer regelmäßig durch die Träger dazu aufgefordert werden, die Kurse zu bewerten. Dies geht auch mit der Empfehlung einher, verstärkt Instrumente der Selbstevaluation zu nutzen. Dies kann z.B. über Befragungen der „ehemaligen“ Teilnehmer sowie durch regelmäßige Auswertungen der Monitoringdaten erfolgen. Das Ziel der Selbstevaluation besteht darin, Angebote passgenau auf die Bedarfslagen der Teilnehmer auszurichten.

Rambøll Management Consulting empfiehlt weiterhin, bei der Standortfrage des Gründungsbetriebs im Beratungsprozess auch auf Stadtteile mit geringem Migrantenanteil hinzuweisen, um Integration durch Selbstständigkeit zu fördern und Parallelgesellschaften zu vermeiden.

Aufgrund der großen Bedeutung der Familie im Gründungsprozess sollten die Berater auf den potenziellen Ausbildungsbeitrag und die Bedeutung von sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung hinweisen. Ziel ist hierbei, prekäre bzw. „informelle“ Beschäftigungsverhältnisse zu vermeiden.

In den Erstgesprächen im Beratungsprozess zeigt sich, dass für einzelne Teilnehmer aufgrund sprachlicher oder auch fachlicher Hemmnisse eine Gründung zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht in Frage kommt. Um ein frühzeitiges Scheitern zu vermeiden, raten die Träger diesen Teilnehmern von einer Gründung ab und verweisen sie auf andere Maßnahmen, wie z.B. Praktika oder Sprachkurse. In den Datenbanken der Träger sollten daher neben dem Ergebnisindikator der erfolgten Gründungen auch Gründe erfasst werden, aus denen ersichtlich wird, weshalb und auf welcher Grundlage Teilnehmern von einer Gründung durch die Träger abgeraten wird.

Folgende Indikatoren könnten dazu erfasst werden:

- mangelnde Deutschkenntnisse,
- fehlende Finanzierung,
- fehlende Markt- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse,
- keine Gründerpersönlichkeit (ausgedrückt in Form von fehlender Risikobereitschaft und mangelnder unternehmerischer Initiative),
- fehlende Möglichkeiten zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Weiterhin sollten Daten zum Verbleib der Gründer sowie zur Entwicklung der Mitarbeiterzahl, sofern möglich und verhältnismäßig, erfasst werden. Die Datenerhebung könnte über Betriebsbesuche oder telefonisches Nachfassen erfolgen.

### **10.2.3 Einbindung in politische Initiativen und Netzwerk (H.E.I. und Gründungsnetzwerk)**

Vor dem Hintergrund des Integrationsgedankens sollte die Vernetzung zwischen migrantischen und deutschen Gründern intensiver gefördert werden. Dies kann z.B. durch Stammtischarbeit migrantischer Träger mit Trägern und Unternehmensberatern, die vornehmlich deutsche Gründer beraten, erfolgen. Auch sollten wichtige Multiplikatoren wie Unternehmensverbände und Kammern auf die Potenziale migrantischer Gründer hingewiesen und in die Netzwerkarbeit eingebunden werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Sensibilisierung der Behörden im Umgang mit migrantischen Gründern. Dazu gehört z.B. die Stärkung der interkulturellen Kompetenz durch Seminare und Trainings, aber auch die Einstellung migrantischer Mitarbeiter. Die Träger meldeten zurück, dass oftmals schlechte Erfahrungen seitens der Migranten mit der ARGE gemacht worden sind. Gelegentlich sind ihre Belange nicht ernst genommen worden. Auch gehen die Fallmanager sehr unterschiedlich in der Beratung von migrantischen Gründern vor.

Auch gilt es über besondere Handreichungen und Informationsmaterialien für migrantische Gründer in den entsprechenden Sprachen der Herkunftsländer Transparenz über das spezifische Förderangebot zu schaffen, so dass die Fördermöglichkeiten bekannter werden.

## 11. LITERATURVERZEICHNIS

- Ausländerbeauftragte (2007):** 7. Bericht der Beauftragten der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration über die Lage der Ausländerinnen und Ausländer in Deutschland.
- Behörde für Wirtschaft und Arbeit, Hamburg (2007):** Operationelles Programm der Freien und Hansestadt Hamburg für den europäischen Sozialfonds (ESF) im Ziel „ Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“. Förderperiode 2007 – 2003. Hamburg
- BMWi (2009):** Überblick: Förderung von Gründungsberatungen durch Bund und Länder, Berlin (internes Dokument des BMWi)
- Brixy, Udo/ Hessels, Jolanda/ Hundt, Christian/ Sternberg, Rolf/ Stüber, Heiko (2009):** Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2008. Hannover/Nürnberg  
Zitiert als: GEM - Länderbericht Deutschland 2008
- Brixy, Udo/ Hessels, Jolanda/ Stüber, Heiko (2008):** An manchen Orten fällt das Gründen leichter. Regionaler Vergleich. IAB-Kurzbericht Nr. 10/2008
- Brixy, Udo/ Hundt, Christian/ Sternberg, Rolf (2007):** Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2006. Hannover/Nürnberg
- Bundesweite Gründerinnen Agentur (bga) (2005):** Bericht über die volkswirtschaftliche Bedeutung unternehmerischer Tätigkeit von Frauen im nationalen und internationalen Vergleich. bga – Bericht Nr. 1, 2005. Stuttgart
- Caliendo, Marco/ Kritikos, Alexander/ Steiner, Viktor/ Wießner, Frank (2007):** Existenzgründungen: Unterm Strich ein Erfolg. IAB Kurzbericht Nr.10/2007
- Dowling, Michael J./ Drumm, Hans Jürgen (Hg.) (2002):** Gründungsmanagement: Vom erfolgreichen Unternehmensstart zu Dauerhaften Wachstum. Berlin u.a.
- Europäische Kommission (2008):** Unternehmerische Vielfalt in einem geeinten Europa. Unternehmerische Initiative von ethnischen Minderheiten und Migranten. Brüssel
- Eurostat (2008):** Jahrbuch der Regionen 2008
- Gabr, Hesham M./Hoffmann, Anders (2006):** A General Policy Framework for Entrepreneurship, Kopenhagen
- Handelskammer Hamburg (Hg.) (2008):** Hamburger Gründerbarometer Nr. 9. August 2008. Hamburg
- Handelskammer Hamburg (Hg.) (2008):** Hamburger Gründerbarometer Nr. 8. Februar 2008. Hamburg
- Handelskammer Hamburg (Hg.) (2009):** Hamburger Gründerbarometer Nr. 10. März 2009. Hamburg
- Hanesch,Walter/ Krüger-Conrad, Kirstn (2004):** Lokale Beschäftigung und Ökonomie: Herausforderung für die "soziale Stadt". Darmstadt
- Hayen, Dagmar; et. al. (2005):** Stärken ausbauen – Existenzgründung von Migranten aus Nicht-EU-Staaten. (Länderbericht Deutschland im Rahmen des Projekts INTI – Making Strength meet Demand).
- Heger, Diana/ Höwer, Daniel/ Licht, Georg/ Metzger, Georg/ Sofka, Wolfgang (2009):** High – Tech – Gründungen in Deutschland. Optimismus trotz Krise. Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Zusammenarbeit mit Microsoft. Mannheim
- Hering, Thomas/ Vuncenti, Aurelio J.F. (2005):** Unternehmensgründung. München/Wien
- Herr, Christian (2007):** Nicht-lineare Wirkungsbeziehungen von Erfolgsfaktoren der Unternehmensgründung. Wiesbaden

- IfM Bonn, Günterberg, Brigitte (2009):** Berechnungsmethode der Gründungs und Liquidationsstatistik des IfM Bonn; Abrufbar unter: <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Berechnungsmethode-der-Gruendungsstatistik-IfM-Bonn.pdf> (30.10.2009)
- IfM Bonn, Kay, Rosemarie (2008):** Existenzgründungen von Frauen; Abrufbar unter: <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Kay-24-04-2008.pdf> (30.10.2009)
- IfM Bonn, Suprinovic, Olga (2005):** Der Erfolg von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit – Eine empirische Studie zu Ich-AG-Gründungen; Abrufbar unter: <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Suprinovic-11-11-2005.pdf> (30.10.2009)
- IfM Bonn, Wallau, Frank/ Günterberg, Brigitte (2009):** Gründungs- und Liquidationsgeschehen 2008 in Deutschland und in den Bundesländern; Abbrufbar unter: <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Wallau-Guenterberg-07-08-05-2009.pdf> (30.10.2009)
- IfM Bonn (2009):** Gründungs- und Liquidationsstatistik; Abrufbar unter: <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=612> (30.10.2009)
- IfM Bonn (2007):** Jährliche Anzahl der Unternehmensnachfolgen nach Bundesländern; Abrufbar unter: [http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Unternehmensuebertragungen\\_BL.pdf](http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Unternehmensuebertragungen_BL.pdf) (30.10.2009)
- IfM Bonn (o.J.a):** Selbstständige nach Bundesländern laut Mikrozensus; Abbrufbar unter: [http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Selb-BL\\_1995-2007.pdf](http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Selb-BL_1995-2007.pdf) (30.10.2009)
- IfM Bonn (o.J.a):** Selbstständigenquote nach Bundesländern laut Mikrozensus; Abrufbar unter: [http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/SQ-BL\\_1995-2007.pdf](http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/SQ-BL_1995-2007.pdf) (30.10.2009)
- IfM Bonn (2009):** Zugänge in die Förderung der Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit 2004 bis 2008 in Deutschland; Abufbar unter: <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=568> (30.10.2009)
- IfM (Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim) (2005):** Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit) (Kurzfassung).
- Jacobsen, Liv Kirsten (2006):** Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung: Entrepreneurship in Theorie und Praxis. Wiesbaden
- Jung, Martin/ Unterberg, Michael/ Heuer, Kerstin/ Bendig, Mirko (2009):** Neue Handlungspotenziale zur Erhöhung von Zahl und Qualität nachhaltiger Unternehmensgründungen in Deutschland: Untersuchung im Auftrag des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)
- Keilbach, Max/ Tamvada, Jagannadha Pawan/ Audretsch, David B. (Hg.) (2008):** Sustaining Entrepreneurship and Economic Growth: Lessons in Policy and Industry Innovations from Germany and India. New York
- KfW (2007):** Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, Nr. 27. Frankfurt am Main
- KfW (2009):** KfW Gründungsmonitor 2009. Frankfurt am Main
- Sächsisches Ministerium für Wirtschaft und Arbeit (2006):** Unternehmensnachfolge im sächsischen Mittelstand, Mittelstandsbericht 2005/2006. Dresden.
- Schauerte, Hartmut (Beauftragter der Bundesregierung für den Mittelstand und Palametarischer Staatssekretär beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) (o.J.a):** Mit konsequenten Reformen den Herausforderungen begegnen – Mittelstandspolitik in

der 16. Legislaturperiode; Abrufbar unter: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/M-O/mittelstandsbilanz-der-bundesregierung-langfassung,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf> (30.10.2009)

**Schröder, Elke (2006):** Dagobert Duck im Klassenzimmer-Ein Trainingsprogramm zur Förderung unternehmerischer Potenziale im Jugendalter. In: Deutscher Studienpreis (2006) (Hg.): Mythos Markt?: Die ökonomische, rechtliche und soziale Gestaltung der Arbeitswelt. Wiesbaden

**Schumpeter, Joseph (1993):** Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. Berlin

**Statistisches Bundesamt (Hg.) (2009):** Bevölkerung nach Migrationsstatus regional: Ergebnisse des Mikrozensus 2007, Wiesbaden

**Warsewa, Günter/ Schnell, Christiane (o.J.a):** Evaluation und Optimierung institutioneller Praktiken zur Beratung und Förderung von Existenzgründerinnen - Zwischenbericht über die institutionelle Förderpraxis in den Untersuchungsländern Bayern, Bremen, Hamburg und Sachsen-Anhalt. Bremen; Abrufbar unter: <http://www.optexist.uni-bremen.de> (30.10.2009)