



Existenz
Gründungs
Beratung
XENOS



Projektevaluation

Niedrigschwellige und dezentrale Hinführung und Durchführung von Existenzgründungsberatung und -begleitung, insbesondere für Migrantinnen und Migranten

Beschäftigung, Bildung und Teilhabe vor Ort



Impressum

© September 2008

Herausgeber:

Diakonisches Werk an der Saar gGmbH

Rembrandtstr. 17-19

66540 Neunkirchen

Tel.: 0 68 21 / 9 56-0

Fax: 0 68 21 / 9 56-205

E-Mail: osa@dwsaar.de

Internet: <http://www.dwsaar.de>

Verfasser:

RADIUS Kommunikation & interkulturelle

Zusammenarbeit

Saaruferstr. 11

66117 Saarbrücken

Tel.: 06 81/9 27-9652

Fax: 06 81/9 47-4594

E-Mail: scheitza@radius-team.com

Satz: Christoph Bier, <http://digitalsatz.de>

Druck: COD, Saarbrücken

Auflage: 100

Erscheinungsdatum: September 2008



Niedrigschwellige und dezentrale Hinführung und Durchführung von Existenzgründungs- beratung und -begleitung, insbesondere für Migrantinnen und Migranten

Projektevaluation

Alexander Scheitza & Eva Philippi

RADIUS Kommunikation & interkulturelle Zusammenarbeit

Vorwort des Herausgebers

Fremdenfeindlichkeit und Diskriminierung sind in Deutschland – wenn auch manchmal nur latent – immer noch verbreitet. Ein Weg, dem auf Dauer wirksam zu begegnen, ist eine bessere Integration der Menschen mit Migrationshintergrund in den Arbeitsmarkt. Da, wo Menschen unterschiedlicher Nationalität miteinander arbeiten und wo sie gemeinsam ihren Beitrag am Gemeinwohl leisten, werden gegenseitige Vorurteile am ehesten abgebaut.

In einem EU-finanzierten Sonderprogramm »XENOS – Beschäftigung, Bildung und Teilhabe vor Ort« hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales eine Reihe von Projekten auf den Weg gebracht, die genau an dieser Stelle ansetzen.

Wir als *Diakonisches Werk an der Saar* haben uns gerne an diesem Programm beteiligt, denn als Träger von Sprachkursen und Migrationsdiensten, aber auch in den Angeboten der Gemeinwesenarbeit haben wir seit langem erkannt: Integration in den Arbeitsmarkt und Integration in das Gemeinwesen sind die Schlüssel für gelungene gesellschaftliche Integration.

In einem einjährigen Projekt haben wir erprobt, ob und wie es gelingen kann, durch niederschwellige Ansprache Menschen mit Migrationshintergrund, die die Gründung eines eigenen Betriebes oder Geschäftes in Erwägung ziehen, frühzeitig zu erreichen und sie in ihrem Gründungswunsch zu begleiten. Trotz dieses sehr kurzen Zeitraums ist es den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Teams gelungen, überzeugende Ergebnisse zu erreichen. Dafür bedanken wir uns.

Der vorliegende Bericht zeigt aus unserer Sicht, dass wir den richtigen Projektansatz gewählt haben. Wir hoffen, dass die Ergebnisse und Empfehlungen auch in nachfolgenden und vergleichbaren Projekten hilfreich sein können.

Wiebelskirchen, September 2008

Wolfgang Biehl
Geschäftsführer

Martin Heß
Abteilungsleiter Offene Soziale Arbeit

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	7
2	Überblick über die Projektmaßnahmen	8
3	Information der Zielgruppen	9
3.1	Reichweite der Informierung	9
3.2	Effektivität der MultiplikatorInnen	12
4	Beratungsgespräche	15
4.1	Profil der KundInnen der Beratungsgespräche	15
4.2	Umfang und Erfolg der Beratungsgespräche	20
4.3	Zufriedenheit der KundInnen der Beratungsgespräche	23
5	Existenzgründungsseminare	26
5.1	Profil der TeilnehmerInnen an Existenzgründungsseminaren	27
5.2	Zufriedenheit der TeilnehmerInnen mit den Existenzgründungsseminaren	27
6	Umfeldaktivitäten	29
7	Resümee des Projektteams	33
8	Abschließende Bewertung	38
8.1	Erreichung der Zielsetzungen	38
8.2	Empfehlungen	40

Tabellenverzeichnis

1	Multiplikatoreninstitutionen	10
2	Wirksamkeit von Multiplikatorenorganisationen . . .	13

Abbildungsverzeichnis

3	Andere Informationskanäle	15
4	Geschlecht und Herkunft der BeratungskundInnen . .	17
5	Projektteilnahme nach Herkunftskultur (Bis einschließlich Ghana sind die Länder nach ihrem Anteil an der Saarbrücker Bevölkerung angegeben. Ab Bulgarien sind weitere Länder aufgeführt, aus denen BeratungskundInnen stammten.)	18
6	Bewertung der Beratung	24
7	Teilnahmeprofil der Existenzgründungsseminare . . .	28
8	Zufriedenheit der TeilnehmerInnen der Existenzgründungsseminare (Werte in Klammern = Standardabweichung)	30
9	Zufriedenheit mit interkulturellen Trainings (Werte in Klammern = Standardabweichung)	33

Abbildungsverzeichnis

1	Alter der BeratungskundInnen	19
2	Erwerbstätigkeit/Arbeitslosigkeit der BeratungskundInnen	20
3	Berufsausbildung der BeratungskundInnen	21
4	Status der Existenzgründung	22

1 Einleitung

Menschen mit Migrationshintergrund sind in Deutschland stärker von Arbeitslosigkeit betroffen als die deutschstämmige Bevölkerung. Existenzgründung ist eine Möglichkeit, das Schicksal in die eigene Hand zu nehmen und sich aus eigener Kraft ein Einkommen zu sichern. MigrantInnen gelten zwar einerseits als überdurchschnittlich gründungswillig, andererseits scheitern sie mit ihren Vorhaben häufig. Das Projekt *Niedrigschwellige und dezentrale Hinführung und Durchführung von Existenzgründungsberatung und -begleitung, insbesondere für Migrantinnen und Migranten* bietet wohnortsnahe sowie vergleichsweise unbürokratische Beratungsangebote und versucht arbeitslose bzw. von Arbeitslosigkeit bedrohte Menschen bei der Existenzgründung zu unterstützen. Das Projekt verfolgt dabei drei Zielsetzungen:

1. Niedrigschwellige Zugänge/Nutzung dezentraler Strukturen:

Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Menschen mit (aber auch ohne) Migrationshintergrund, die eine Existenzgründung in Erwägung ziehen, sollen motiviert werden, eine professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen. Zielgröße: 100 Personen.

2. Beratungen und Seminare für Menschen mit (und ohne) Migrationshintergrund (MGH), die eine Existenzgründung planen:

An einer Existenzgründung Interessierte werden durch entsprechende Beratung/Begleitung/Schulung auf eine Gründung vorbereitet, die Chancen auf eine dauerhafte Existenzsicherung bietet. Zielgröße: 50 Teilnehmende.

3. Sensibilisierung und Transfer:

Institutionen, die Gründungsberatungen durchführen (wie IHK, HWK, UnternehmensberaterInnen, Existenzgründungsbüro in der Agentur für Arbeit, aber auch Banken, Bildungsträger und andere), sollen für die Thematik der Existenzgründungen durch Migrantinnen und Mi-

granten sensibilisiert werden und geeignete und erprobte Instrumente an die Hand bekommen.

Im Rahmen der Projektevaluation wurde die Erreichung dieser drei zentralen Projektziele überprüft. Der vorliegende Evaluationsbericht hat den Datenstand vom 1. August 2008 zur Grundlage.

2 Überblick über die Projektmaßnahmen

Um die drei genannten Ziele zu erfüllen, wurden folgende Maßnahmen eingesetzt:

Zu 1: Information der Zielgruppe

Durch *Besuche bei Institutionen*, die entweder Existenzgründungen fördern oder unterstützen oder aber über einen besonderen Zugang zu MigrantInnen verfügen, wurde versucht, das Projekt bekannt zu machen. Neben Gesprächen mit führenden VertreterInnen dieser Einrichtungen, wurden *Informations-Flyer* mit der Bitte um Verteilung ausgehändigt und um Weiterleitung von Projektinformationen per *E-Mail* gebeten. Darüber hinaus wurde Öffentlichkeitsarbeit in Form von *Zeitungsartikeln* und *Rundfunkinterviews* betrieben.

Zu 2: Existenzgründungsberatung und Orientierungskurse zur Existenzgründung

Zum Zwecke einer möglichst realistischen Planung und Vorbereitung von Existenzgründungsvorhaben wurden von den beiden hauptamtlichen ExistenzgründungsberaterInnen *Beratungsgespräche* geführt. Diese Einzeltermine wurden durch *Existenzgründungsseminare* flankiert, die von externen Referentinnen und Referenten durchgeführt wurden.

Zu 3: Umfeldaktivitäten

Zur Einbindung des Umfelds in das Projekt und zur Sensibilisierung von SchlüsselakteurInnen in der Arbeit mit und für MigrantInnen wurden für Fachkräfte in Migrationsarbeit und Existenzgründung einerseits *Austauschtreffen* und andererseits *interkulturelle Trainings* angebo-

ten. Darüber hinaus wurde mit den BewohnerInnen eines Projektstandortes ein *Schnuppernachmittag für interkulturelle Begegnungen* durchgeführt.

Im Folgenden stellen wir dar, in welchem Maße diese Maßnahmen zum Projekterfolg beigetragen haben.

3 Information der Zielgruppen

3.1 Reichweite der Informierung

Zu Beginn des Projekts hat das Projektteam insgesamt 29 Institutionen besucht, von denen man sich eine Multiplikatorenwirkung für das Projektvorhaben versprach. Dabei lassen sich Migrantenorganisationen von deutschen Organisationen der Gemeinwesenarbeit und Einrichtungen der Existenzgründungsberatung unterscheiden. In allen Institutionen wurden Gespräche mit VertreterInnen der Organisation geführt und Informations-Flyer hinterlegt. Tabelle 1 auf der nächsten Seite stellt die aufgesuchten Institutionen übersichtsartig dar und gibt an, wie viele potenzielle ExistenzgründungskundInnen über die jeweilige Institution erreicht werden können. Grundlage sind grobe Schätzungen der Mitarbeitenden des Projektteams. Zusätzlich erfolgten mehrere Medienveröffentlichungen. Zum einen wurden dreimalig in einem Gemeindeboten und insgesamt sieben Mal in Stadtteilzeitungen Informationsbeiträge über das Projekt lanciert. Saarlandweit erschienen zum anderen neun Artikel in der Saarbrücker Zeitung und fünf Beiträge (davon zwei auf Italienisch) in einer lokalen Wochen- und Anzeigenzeitung. In einer bundesweit erscheinenden russlanddeutschen Zeitung erschien ebenfalls ein Artikel. Dem Saarländischen Rundfunk wurden darüber hinaus drei Interviews gegeben.

Tabelle 1 – Multiplikatoreninstitutionen

Name	Tätigkeitsfeld bzw. Zielgruppe	Geschätzte Multiplikationsreichweite
<i>Kooperationspartner (aus Existenzgründungsberatung und Gemeinwesenarbeit)</i>		
SIMA – Saarländische Initiative für Migration und Arbeitswelt	Migrationsteams der ARGE, Wohlfahrtsverb., Soz. Institutionen, Migrantenverbände, bundesweites IQ-Netzwerk	320
Projekt TopJob	Beratung von Arbeitslosen im Stadtbezirk Dudweiler	30
IHK Gründungszentrum	Info-Stelle für Gründungsinteressierte im Saarland	1 000
SIKB Saarl. Investitionskreditbank	Vergabe von Gründungskrediten	100
ARGE Saarbrücken Migrationsteam	Beratung von Alg-II-BezieherInnen mit MGH	5 000
Existenzgründungsbüro in der Arbeitsagentur	Beratung von Gründungsinteressierten mit Alg-I- oder Alg-II-Bezug	600
Handwerkskammer	Information für Gründungsinteressierte im Handwerk	300
Wirtschaftsministerium/SOG-Netzwerk	Internetportal »Saarland Offensive für Gründer« (SOG)	1 500
Fortbildungsakademie der Wirtschaft (FAW)	Sprachkurse, Arbeitsmarktkurse	100
Diakonisches Werk Migrationsdienste	Migrationsberatung, Integrationskurse	200

Fortsetzung nächste Seite ...

... Fortsetzung

Name	Tätigkeitsfeld bzw. Zielgruppe	Geschätzte Multiplikationsreichweite
Berufsbildungswerk, Projekt Glanz	Diversitytrainings	100
Arbeitsagentur Hochschulteam	Arbeitsberatung von HochschulabsolventInnen	1 000
Stadtteilbüro Malstatt	Stadtteilarbeit	500
Arbeitsagentur Gleichstellungsbeauftragte	Beratung insbesondere von arbeitslosen Frauen	500
Zuwanderungs- und Integrationsbüro der LHS Saarbrücken	Beratung von MigrantInnen und Fachinstitutionen	400
Ausländerbehörde Saarbrücken	Zuständig für alle AusländerInnen im Regionalverband SB und im Kreis HOM	10 000
Seniorenberatung Eschberg	Beratung von SeniorInnen	50
Gemeinwesenarbeit Burbach	Stadtteilarbeit	500
Gemeinwesenarbeit Brebach	Stadtteilarbeit	500
<i>Migrantenorganisationen</i>		
Verein Haus Afrika	Afrikanische MigrantInnen	100
Synagogengemeinde	Jüdische EmigrantInnen	1 000
Islamische Gemeinde Saar	Muslimen	500
DITIB Gemeinde Saarbrücken	Türkische Muslimen	300

Fortsetzung nächste Seite ...

3.2 Effektivität der MultiplikatorInnen

... Fortsetzung

Name	Tätigkeitsfeld bzw. Zielgruppe	Geschätzte Multiplikationsreichweite
Russisch-Orthodoxe Gemeinde	Russische MigrantInnen	200
Kurdische Gemeinde	Kurdische MigrantInnen	200
Tamilische Vereinigung	Tamilische MigrantInnen	100
Verein Kalinka	Russische/ruslanddeutsche MigrantInnen	50
Verein Elfe	Russische/ruslanddeutsche MigrantInnen	50
Italienische Mission/Italienisches Konsulat	Italienische MigrantInnen	5 000

Um das Projekt in der Öffentlichkeit und vor allem bei der anvisierten Zielgruppe bekannt zu machen, hat das Projektteam erkennbar viel geleistet. Die Aktivitäten des Teams waren umfangreich und vielfältig. Es wurden sowohl die entscheidenden AkteurInnen der Existenzgründungsberatung als auch die in den Projektstandorten ansässigen Migrantengruppen erreicht.

3.2 Effektivität der MultiplikatorInnen

Von den Personen, die schließlich den Weg in die Existenzgründungsberatung des Projekts fanden, wurde erhoben, wie sie von der Beratungsmöglichkeit erfahren hatten. Auf Grundlage dieser Angaben lässt sich bestimmen, welche Institutionen sich als besonders wirksame Multiplikatoren erwiesen und über welche anderen Kanäle InteressentInnen von den Projektangeboten erfuhren. Tabelle 2 auf der nächsten Seite zeigt die Wirkung der Institutionen an, die vom Projektteam besucht

wurden. Tabelle 3 auf Seite 15 führt auf, über welche anderen Wege Interessierte in die Beratungsangebote gelangten.

Die Angaben in Tabelle 2 sind aufgrund der nur geschätzten Multiplikatorenreichweite natürlich mit Vorsicht zu interpretieren. Mit Sicherheit lässt sich jedoch sagen, dass sich das direkte Umfeld des Projektteams als bester Multiplikator zeigte. Es lässt sich auch erkennen, dass über kleinere Organisationen mit spezifisch auf die anvisierte Zielgruppe ausgerichteten Angeboten (wie beispielsweise Migrant*innenorganisationen oder Projekt TopJob) mehr ProjektkundInnen gewonnen werden konnten, als über Großinstitutionen mit breit gefächerten Tätigkeitsbereichen (beispielsweise Ministerium, Handwerkskammer, Zuwanderungs- und Integrationsbüro). Tabelle 3 auf Seite 15 zeigt, wie wichtig darüber hinaus informelle Kanäle waren. Neben »Mundpropaganda« durch das private Umfeld, hat vor allem die Sichtbarkeit des Projektbüros einen wichtigen Beitrag zur Bekanntheit des Projekts geleistet.

Tabelle 2 – Wirksamkeit von Multiplikatorenorganisationen

Multiplikatorenorganisation	Geschätzte Multiplikatorenreichweite	BeratungskundInnen	Multiplikatoreffekt
Diakonisches Werk Migrationsdienste	200	10	5,00 %
Gemeinwesenarbeit Brebach	500	4	0,80 %
Berufsbildungswerk	100	3	3,33 %
ARGE Saarbrücken Migrationsteam	5 000	2	0,04 %
Gemeinwesenarbeit Burbach	500	2	0,40 %

Fortsetzung nächste Seite ...

3.2 Effektivität der MultiplikatorInnen

... Fortsetzung

Multiplikatorenorganisation	Geschätzte Multiplikatorenreichweite	BeratungskundInnen	Multiplikatoreneffekt
Projekt TopJob	30	1	3,33 %
Existenzgründungsbüro bei der Arbeitsagentur	600	1	0,16 %
IHK Gründungszentrum	1 000	1	0,10 %
Verein Haus Afrika	100	1	1,00 %
Fortbildungsakademie der Wirtschaft (FAW)	100	1	1,00 %
Tamilische Vereinigung	100	1	1,00 %
Ausländerbehörde Saarbrücken	10 000	1	0,01 %

Institutionen ohne Multiplikatoreneffekt: SIKB Saarl. Investitionskreditbank, Handwerkskammer, Wirtschaftsministerium/SOG-Netzwerk, SIMA – Saarländische Initiative für Migration und Arbeitswelt, Arbeitsagentur Hochschulteam, Synagogengemeinde, Stadtteilbüro Malstatt, Arbeitsagentur Gleichstellungsbeauftragte, Islamische Gemeinde Saar, DITIP Gemeinde Saarbrücken, Russisch-Orthodoxe Gemeinde, Zuwanderungs- und Integrationsbüro der LHS Saarbrücken, Kurdische Gemeinde, Verein Kalinka, Verein Elfe, Seniorenberatung Eschberg, Italienische Mission/Italienisches Konsulat.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die sehr umfangreichen Bemühungen, das Projekt bekannt zu machen, sicherlich zur Informierung einer breiteren Öffentlichkeit und anderer SchlüsselakteurInnen beitrug. In Hinblick auf die Gewinnung von ProjektkundInnen entfalteten jedoch kleinere und umfeldnähere Strukturen die beste Wirkung. Die im Projekttitel und den Projektzielsetzungen for-

Tabelle 3 – Andere Informationskanäle

Multiplikator	Beratungs- kundInnen
Schaufenster XENOS	8
Privates Umfeld	5
Zeitungsveröffentlichung	5
Gemeinwesenarbeit ZAM	3
Fachveranstaltung	2
Russl.-Dt. Zeitung	1
Miteinander Leben lernen	1
Verein RAMESCH	1
Diak. Werk Kompetenzagentur	1
XENOS Berater	1

mulierte Niedrigschwelligkeit und Dezentralität konnte offensichtlich erfolgreich umgesetzt werden.

4 Beratungsgespräche

4.1 Profil der KundInnen der Beratungsgespräche

Das Angebot individueller Beratungsgespräche zur Existenzgründung wurde annähernd gleichermaßen von Frauen (44,8 %) und Männern (55,2 %) angenommen. (vgl. Tabelle 4 auf Seite 17). Knapp zwei Drittel der KundInnen der Beratung hatten einen so genannten Migrationshintergrund (MGH). Das Ziel, mit dem Angebot von Beratungsgesprächen in erster Linie MigrantInnen anzusprechen, wurde also erfüllt. Es fällt auf, dass bei den Deutschen mehrheitlich Männer die Beratung nutzen (14 gegenüber nur 6 Frauen), während bei den MigrantInnen etwas mehr Frauen als Männer angesprochen werden konnten (20 Frauen gegenüber 18 Männern).

4.1 Profil der KundInnen der Beratungsgespräche

MigrantInnen aus Mittel- und Osteuropa stellen die größte Gruppe innerhalb der beratenen, nicht-deutschstämmigen Personen (31,0 %). Gefolgt werden sie von MigrantInnen aus dem Mittelmeerraum (15,5 %) und aus Asien (10,3 %). Nur relativ wenige aus Afrika (6,9 %) oder Lateinamerika (1,7 %) stammende Personen fanden den Weg zu den Beratungsgesprächen.

Diese absoluten Zahlen geben keinen Aufschluss darüber, welche MigrantInnen-Communities besonders gut bzw. weniger gut erreicht wurden. Setzt man die kulturelle Herkunft der BeratungskundInnen in Bezug zum Anteil der entsprechenden Herkunftskulturen an der Bevölkerung von Saarbrücken, zeigt sich, dass türkische MigrantInnen sowie Eingewanderte aus Russland, der Ukraine und Polen häufig den Weg in die Beratung fanden (vgl. Tabelle 5 auf Seite 18¹). Unterrepräsentiert sind hingegen die in Saarbrücken ansässigen Italiener und Franzosen (wobei letztere auch nicht als MigrantInnen im üblichen Sinn zu verstehen sind).

In Hinblick auf den Wohnsitz der Ratsuchenden zeigte sich, dass besonders Personen aus den westlichen Stadtteilen Saarbrückens nördlich der Saar Beratungstermine suchten und wahrnahmen (Malstatt: 20,7 % der Ratsuchenden, St. Johann: 15,5 % und Burbach: 15,5 %). Trotz hohem MigrantInnenanteil an der Wohnbevölkerung wurden am Eschberg (1,7 %), in Alt-Saarbrücken (1,7 %) und in Brebach-Fechingen (6,9 %) nur wenig potenziell Gründungsinteressierte erreicht. Gut ein Fünftel

1 Die Angaben in Tabelle 5 auf Seite 18 geben den Anteil von Personen ausländischer Staatsangehörigkeit an. Genaue Angaben zu eingebürgerten Personen mit Migrationshintergrund waren mit vertretbarem Aufwand nicht zu erhalten. Grob geschätzt leben in Saarbrücken etwa 0,5–1 % türkischstämmige und 0,5–1 % italienischstämmige Personen mit deutscher Staatsangehörigkeit. Ungefähr 2 % der Bevölkerung sind SpätaussiedlerInnen und in der früheren Sowjetunion bzw. deren Nachfolgestaaten geboren. Rechnet man diese Bevölkerungsgruppen mit ein, bleiben aber weiterhin aus Mittel- und Osteuropa bzw. aus der Türkei stammende Personen überrepräsentiert und italienischstämmige unterrepräsentiert.

Tabelle 4 – Geschlecht und Herkunft der BeratungskundInnen

Herkunft	Männlich	Weiblich	Gesamt
<i>Mittelmeerraum (15,5 %)</i>			
Türkei	5	1	6
Italien	1	—	1
Griechenland	—	1	1
Ehem. Jugoslawien	—	1	1
<i>Mittel-/Osteuropa (31,0 %)</i>			
Russland	5	4	9
Polen	—	3	3
Ukraine	2	1	3
Ungarn	—	2	2
Bulgarien	—	1	1
<i>Afrika (6,9 %)</i>			
Marokko	1	—	1
Kamerun	—	1	1
Ghana	1	—	1
Mozambique	—	1	1
<i>Asien (10,3 %)</i>			
Philippinen	—	1	1
Irak	1	—	1
Sri Lanka	1	1	2
Pakistan	—	1	1
Libanon	1	—	1
<i>Lateinamerika (1,7 %)</i>			
Peru	—	1	1
<i>Deutschland (34,5 %)</i>			
	14	6	20
Gesamt	32 (55,2 %)	26 (44,8 %)	58 (100 %)

4.1 Profil der KundInnen der Beratungsgespräche

Tabelle 5 – Projektteilnahme nach Herkunftskultur (Bis einschließlich Ghana sind die Länder nach ihrem Anteil an der Saarbrücker Bevölkerung angegeben. Ab Bulgarien sind weitere Länder aufgeführt, aus denen BeratungskundInnen stammten.)

Herkunftskulturen	Anteil an Saarbrücker Bevölkerung (in Prozent)	Anteil an KundInnen der Existenzgründungsberatung (in Prozent)
Italien	2,20	1,70
Türkei	1,40	10,30
Frankreich	1,30	–
Ukraine	0,60	5,20
Russland	0,60	15,50
Polen	0,50	5,20
Bosnien-Herzegowina	0,40	–
Jugoslawien	0,30	1,70
China	0,20	–
Ghana	0,20	1,70
Bulgarien	0,20	1,70
Sri Lanka	0,20	3,50
Marokko	0,20	1,70
Irak	0,20	1,70
Griechenland	0,10	1,70
Libanon	0,10	1,70
Ungarn	0,10	3,50
Kamerun	0,10	1,70
Pakistan	0,10	1,70
Philippinen	< 0,1 %	1,70
Mosambik	< 0,1 %	1,70
Peru	< 0,1 %	1,70
Deutschland	77,10	34,50

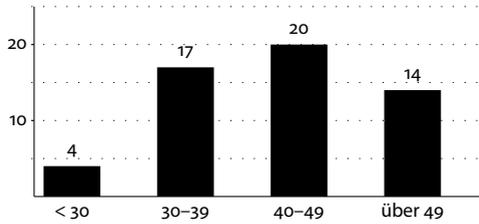


Abbildung 1 – Alter der BeratungskundInnen

der NutzerInnen der Beratungsgespräche (20,7 %) kam von außerhalb des Saarbrücker Stadtgebietes.

Das Durchschnittsalter der beratenen Personen betrug ungefähr 44 Jahre. Abbildung 1 zeigt die Verteilung der BeratungskundInnen auf verschiedene Altersgruppen. Abbildung 2 auf der nächsten Seite lässt erkennen, dass EmpfängerInnen von Arbeitslosengeld II die Mehrheit der Ratsuchenden stellten (55 %). Nur wenige der KundInnen der Existenzgründungsberatung hatten keine Leistungsansprüche (5 %) oder erhielten Arbeitslosengeld I (3 %). Ein relativ großer Teil (28 %) war berufstätig. Abbildung 3 auf Seite 21 macht deutlich, dass relativ viele BeratungskundInnen über eine qualifizierte Berufsausbildung verfügten (insgesamt 72 %), in mehr als einem Drittel der Fälle (38 %) sogar einen akademischen Abschluss vorweisen konnten.

Die Beratungsgespräche wurden also offensichtlich mehrheitlich von berufs- und arbeitswelterfahrenen Personen wahrgenommen. Dies ist positiv zu werten, denn diese Erfahrungen machen es wahrscheinlicher, dass KundInnen mit relativ realistischen, ernsthaften Vorstellungen in die Beratung gehen. Anscheinend wurde also genau die Zielgruppe erreicht, bei denen die Erfolgsaussichten von Existenzgründungsvorhaben verhältnismäßig gut sind.

Der relativ hohe Anteil von Personen in Beschäftigung überrascht auf den ersten Blick ebenso wie das überdurchschnittliche Ausbildungsniveau der Ratsuchenden. Es ist zu vermuten, dass es sich bei den exis-

4.2 Umfang und Erfolg der Beratungsgespräche

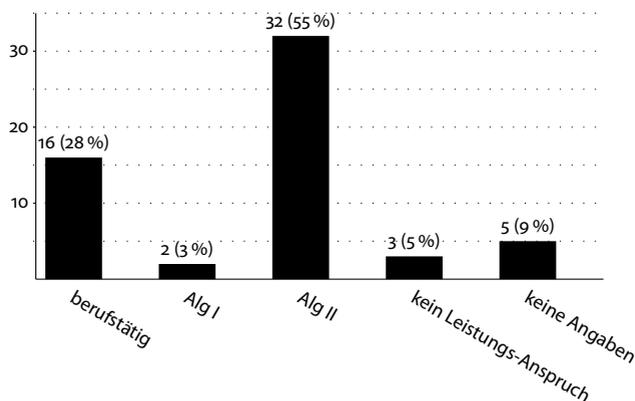


Abbildung 2 – Erwerbstätigkeit/Arbeitslosigkeit der BeratungskundInnen

tierenden Beschäftigungsverhältnissen um solche prekärer Art handelt und dass viele akademische Abschlüsse aus den jeweiligen Heimatländern stammen und in Deutschland nicht anerkannt werden.

4.2 Umfang und Erfolg der Beratungsgespräche

Die ExistenzgründungsberaterInnen hatten zum Zeitpunkt der Berichtslegung mit 58 Personen insgesamt 107 Beratungsgespräche durchgeführt. Die Gespräche dauerten in der Regel 45 bis 90 Minuten. Mit 28 Personen nahm knapp die Hälfte der BeratungskundInnen nur einen Beratungstermin wahr. 20 Personen suchten die Beratung zweimal auf, sechs Personen dreimal und drei Personen vier-, fünf- bzw. achtmal. Von den 30 Personen, die mehr als einmal ein Beratungsgespräch suchten, war bei über der Hälfte (17 Personen) die Beratung nach spätestens einem Monat abgeschlossen, bei einem weiteren Viertel (7 Personen) nach zwei Monaten. Nur bei 6 BeratungskundInnen erstreckte sich der Beratungszeitraum auf vier bis sechs Monate.

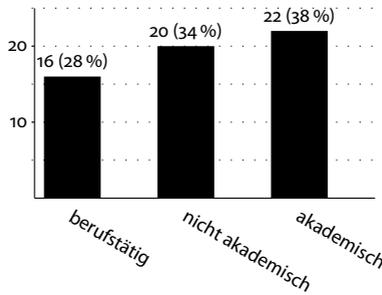


Abbildung 3 – Berufsausbildung der BeratungskundInnen

Abbildung 4 auf der nächsten Seite zeigt den Status der Gründungsvorhaben zum Zeitpunkt Ende Juli 2008 an. 17 % der KundInnen hatten zu diesem Zeitpunkt bereits gegründet, 7 % standen kurz vor einer Gründung. Weitere 38 % erwägen eine Gründung, haben das Vorhaben aber gegenwärtig zurückgestellt. 13 der 58 BeratungskundInnen (22 %) sind im Verlauf der Beratung von einem Existenzgründungsvorhaben abgerückt. Neun Ratsuchende (16 %) hatten überraschenderweise zum Zeitpunkt der Beratung bereits gegründet. Auffällig war, dass gerade solche Personen die Beratung intensiv nutzten, die ihr Gründungsvorhaben dann zunächst aufschoben. Die Beratungsgespräche dauerten hier im Schnitt etwa drei Stunden. Bei Personen, die bereits gegründet hatten und bei denjenigen, die kurz vor einer Gründung standen, betrug der Beratungsumfang etwa 2 Stunden. In den Fällen, in denen während des Beratungsverlaufs eine klare Entscheidung für oder gegen eine Gründung fiel, war der Beratungsumfang naturgemäß am kürzesten (durchschnittlich etwa 90 Minuten).

Die Häufigkeit einmaliger Beratungstermine deutet darauf hin, dass die Beratung für viele KundInnen in erster Linie eine Orientierungs- und Informationsfunktion hatte. Offensichtlich wurde in diesen Fällen die Beratung aufgesucht, um auf dem Weg zu einer möglichen Gründung ganz konkrete Fragestellungen zu klären. Anscheinend waren

4.2 Umfang und Erfolg der Beratungsgespräche

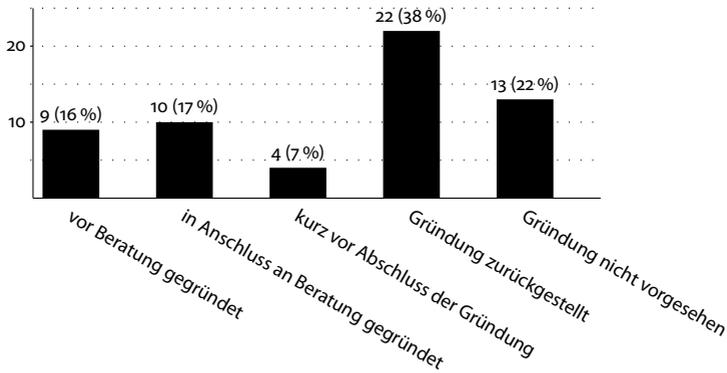


Abbildung 4 – Status der Existenzgründung

die Beratungsangebote aber nicht nur für diese eng umrissenen Anliegen attraktiv. Auch Personen, die anscheinend eine bereits vollzogene Existenzgründung nachbessern wollten oder mussten, sowie Personen mit offenbar diffuseren Vorstellungen fanden den Weg in die Beratung und nutzten diese dann besonders intensiv. Diese Daten lassen insgesamt erkennen, dass es den ExistenzgründungsberaterInnen gelang, sich auf unterschiedliche Bedürfnisse einzustellen. Fast jede Dritte der 49 Personen, die zum Zeitpunkt der Beratung noch keine Existenzgründung vollzogen hatten, haben die BeraterInnen in eine Gründung geführt. Die Tatsache, dass viele der Ratsuchenden ihr Vorhaben nach der Beratung zurückgestellt haben und andere von einer Existenzgründung Abstand genommen haben, weist auf die Ergebnisoffenheit der Beratung hin. Hier wurde offensichtlich nicht zu unrealistischen Vorhaben gedrängt (diese Versuchung einer solchen »Quotenjagd« ist groß), sondern verantwortungsvoll gehandelt und Ratsuchenden auch Skepsis gegenüber der Gründungsidee oder den vorhandenen Kapazitäten zurückgemeldet.

4.3 Zufriedenheit der KundInnen der Beratungsgespräche

Von den 58 KundInnen der Existenzgründungsberatung willigten 34 ein, an einer Befragung zur Qualität der Beratung teilzunehmen. Von diesen konnten 24 telefonisch erreicht und befragt werden.

Folgende Aussagen zur wahrgenommenen Kompetenz der Beratung sollten entlang einer vierstufigen Likertskala (von 1 = »trifft zu« bis 4 = »trifft nicht zu«) bewertet werden:

1. Ich habe den Eindruck, der Berater/die Beraterin hat meine Situation und mein Anliegen gut verstanden.
2. Ich bin fachlich kompetent beraten worden.
3. Ich habe mich in der Beratungssituation wohl gefühlt.
4. Die Beratung hat mir bei der Existenzgründung weitergeholfen.
5. Die Beratung hat mir für andere Situationen weitergeholfen.
6. Ich würde die Beratung Freunden weiterempfehlen.

Tabelle 6 auf der nächsten Seite gibt die Mittelwerte der Antworten an sowie die Standardabweichung als Maß für die Streuung der Bewertungen. Die Beratungsleistungen wurden sehr einheitlich ausgesprochen positiv bewertet. Die etwas schlechtere Bewertung der vierten Frage lässt sich dadurch erklären, dass, wie oben berichtet, viele Beratene eine Existenzgründung (noch) nicht vollzogen haben. Die fünfte Frage reicht über die Beratung zur Existenzgründung hinaus und erhielt vermutlich deshalb die vergleichsweise schlechtesten Noten.

Neben diesen quantitativen Bewertungen hatten die Befragten die Möglichkeit, sich zu offenen Fragestellungen zu äußern. Zum einen konnten sie darstellen, *für welche anderen Situationen die Beratung hilfreich war*:

- Umgang mit Behörden (Arbeitsamt, Kontrollen, Bürokratie) (5 x)
- Klärung der Frage, ob Existenzgründung das Richtige ist, weitere Schritte (2 x)
- auf privater/persönlicher Ebene weitergeholfen und hilfreiches Feedback bekommen (2 x)

Tabelle 6 – Bewertung der Beratung

Frage	Mittelwert	Standard- Abweichung
1. Ich habe den Eindruck, der Berater/die Beraterin hat meine Situation und mein Anliegen gut verstanden.	1,04	0,2
2. Ich bin fachlich kompetent beraten worden.	1,25	0,61
3. Ich habe mich in der Beratungssituation wohl gefühlt.	1,04	0,2
4. Die Beratung hat mir bei der Existenzgründung weitergeholfen.	1,67	1,06
5. Die Beratung hat mir für andere Situationen weitergeholfen.	1,92	1,18
6. Ich würde die Beratung Freunden weiterempfehlen.	1	0

- Bestätigung und Ansporn für diszipliniertes Arbeiten (1 x)
- Hilfe für Prioritäten setzen (1 x)
- grundsätzliche Herangehensweise zu Informationsbeschaffung und -bewertung (1 x)
- Power, Motivationsschub, menschliche und fachliche Bestätigung (1 x)
- persönliche Lernpotentiale (1 x)
- Hilfe für Vertragabschluss (1 x)
- Tipps um einen Arbeitsplatz zu finden (1 x)
- gute Fragen (1 x)
- Tipps zum Meistern der Familiensituation bei Existenzgründung (1 x)

- Unterstützung bei einer Forderung (Verkehrssicherheit und Kinder) (1 x)
- Weiterbildung, Informationen auch für eigene Homepage (1 x)

Zum anderen wurden sie aufgefordert, zu benennen, was in der Beratung als besonders *positiv* empfunden wurde:

- Kompetenz der Beratung (11 x)
- emotional angenehme Atmosphäre, sehr empathisch (9 x)
- individuelle Beratung und Bezug, eigenen Bedürfnissen entsprechend (8 x)
- äußerst nett, freundlich, geduldig (7 x)
- gute Ideen/ausreichend Infos zur Herangehensweise der Gründung erhalten (6 x)
- hilfsbereit und zuvorkommend (6 x)
- sich viel Zeit genommen (5 x)
- bin sehr zufrieden (5 x)
- jederzeit verfügbar und sehr zuverlässig (4 x)
- gut erklärt (3 x)
- absolut in Ordnung (2 x)
- sehr höflich, Situation gut verstanden, durfte Computer vor Ort nutzen (1 x)
- hat Mut gegeben, Selbstbewusstsein gefördert (1 x)
- Interesse an meiner Person (1 x)
- professionelle Sprachpartner, tolle Nachbereitung und viele Informationen zugeschickt (1 x)
- ich konnte richtige Entscheidungen treffen, sehr gut (1 x)
- auf Schwierigkeiten bei Existenzgründung hingewiesen, Hindernisse aufgezeigt (1 x)
- Zusammenarbeit war gut (1 x)
- zeitnah einen Termin vereinbart (1 x)

Schließlich konnten die Befragten sich ebenso zu eher *negativen Aspekten* äußern:

- Zu viele Sorgen um äußere Aspekte wie Raum. Kopierer wäre sehr gut und notwendig (1 x)
- Beratung nicht wirklich fundiert, so viele Details (1 x)
- zu positiv gesehen, Wunsch nach Hinweisen auf die Schwachpunkte im (1 x) eigenen Konzept, die Umsetzung war so nicht möglich (1 x)
- Treffpunkt: Raum, zu einfach ausgestattet (1 x)
- Zeit von Kurs zu knapp! (1 x)
- Anfahrt recht lang (SLS-SB) (1 x)
- einige Probleme nicht ausführlich genug beantwortet (1 x)

Die Antworten ergeben ein plastisches Bild der Beratungsgespräche. Es wird deutlich, dass offensichtlich nicht nur eng und fachbezogen, sondern sehr ganzheitlich beraten wurde. Die Ratsuchenden hatten nicht den Eindruck, Hilfestellungen »von der Stange« zu erhalten. Sie fühlten sich wohl und gut aufgehoben in der Beratung und lobten sowohl die fachliche Kompetenz als auch die Empathie der BeraterInnen. Nur wenige KundInnen äußerten sich unzufrieden mit der Beratung oder hatten den Eindruck, keine zufrieden stellenden Antworten auf ihre Fragen erhalten zu haben.

5 Existenzgründungsseminare

Die individuellen Beratungsgespräche wurden durch insgesamt sechs Orientierungskurse zur Existenzgründung begleitet und ergänzt. In diesen Seminaren sollten sich die an einer Existenzgründung Interessierten mit der eigenen Gründungsidee auseinandersetzen und sich mit anderen Gründungsinteressierten austauschen. Darüber hinaus erhielten sie grundlegende Informationen zu den Förderungsmöglichkeiten und zu den notwendigen Schritten einer Existenzgründung. Bei vier Veranstaltungen gab es eine begleitende Übersetzung ins Russische, bei zwei Veranstaltungen wurden die Inhalte ins Türkische übersetzt.

5.1 Profil der TeilnehmerInnen an Existenzgründungsseminaren

An den Seminaren nahmen insgesamt 38 Personen teil. Ebenso wie bei den Beratungsgesprächen nutzten mehrheitlich Personen mit Migrationshintergrund dieses Angebot (71 %) (vgl. hierzu und für die weiteren dargestellten Profildaten Tabelle 7 auf der nächsten Seite). Anders als die Beratungsgespräche wurden die Seminare etwas stärker von Frauen (53 %) als von Männern (47 %) genutzt. Nur zehn der BeratungskundInnen nutzten die Existenzgründungsseminare als Ergänzung zu den Beratungsgesprächen. Bei immerhin fünf Personen führte die Seminarbeteiligung zu anschließenden Beratungsgesprächen. Die Mehrzahl der Teilnehmenden der Existenzgründungsseminare (55 %) nutzte dieses Angebot losgelöst von den anderen Angeboten.

Die Existenzgründungsseminare erreichten zwar die anvisierte Zielgruppe, sie wurden jedoch weniger als ein zu den Beratungsgesprächen komplementäres Angebot verstanden, sondern eher als eine Alternative dazu. Offensichtlich waren beide Angebote nicht optimal miteinander vernetzt. Die Tatsache, dass drei der Seminare sehr gering besucht waren (nur 3 oder 4 Teilnehmende), verstärkt den Eindruck, dass in Hinblick auf die Existenzgründungsseminare noch Entwicklungsmöglichkeiten vorhanden sind.

5.2 Zufriedenheit der TeilnehmerInnen mit den Existenzgründungsseminaren

Die TeilnehmerInnen der Existenzgründungsseminare zeigten sich jedoch im Großen und Ganzen zufrieden mit den Veranstaltungen. In Tabelle 8 auf Seite 30 sind die durchschnittlichen Bewertungen verschiedener Seminaraspekte sowie deren Standardabweichungen dargestellt (die Einschätzungen wurden mittels einer fünfstufigen Likertskala (von 1 = »sehr gut« bis 5 = »mangelhaft« erfasst). Besonders positiv wurden die – allerdings sehr schwach besuchten – Kurse 3 und 6 bewertet. Am kritischsten wurden die Seminare 2 und 4 beurteilt. In diesen Semi-

5.2 Zufriedenheit der TeilnehmerInnen mit den Existenzgründungs...

Tabelle 7 – Teilnahmeprofil der Existenzgründungsseminare

Orientierungs- kurse	Anzahl	TeilnehmerInnen			Seminar		
		Weiblich	MGH	als Teil der Beratung	als Beginn der Beratung	ohne Beratung	
<i>Seminar 1</i> 19.–22. 2. 2008	10	9 (90 %)	8 (80 %)	2 (20 %)	1 (10 %)	5 (50 %)	
<i>Seminar 2</i> 12.–14. 3. 2008	9	5 (56 %)	5 (56 %)	3 (33 %)	2 (22 %)	4 (44 %)	
<i>Seminar 3</i> 14.–16. 4. 2008	3	2 (67 %)	2 (67 %)	—	—	3 (100 %)	
<i>Seminar 4</i> 22.–25. 4. 2008	4	2 (50 %)	3 (75 %)	—	—	4 (100 %)	
<i>Seminar 5</i> 11.–13. 6. 2008	9	2 (22 %)	7 (78 %)	4 (44 %)	2 (22 %)	3 (33 %)	
<i>Seminar 6</i> 30. 6.–2. 7. 2008	3	—	2 (67 %)	1 (33 %)	—	2 (67 %)	
Gesamt	38	20 (53 %)	27 (71 %)	10 (26 %)	5 (13 %)	21 (55 %)	

naren war die Atmosphäre erkennbar schlechter und die Aufteilung zwischen theoretischen und praktischen Inhalten gelang weniger gut. Darüber hinaus äußerten sich die Teilnehmenden nicht hundertprozentig zufrieden mit den Unterrichtsmaterialien. Beim Seminar 4 fühlten sich zudem einige TeilnehmerInnen unzureichend eingebunden.

Neben der Beantwortung der Einschätzungsfragen sollten sich die Teilnehmenden auch zu vier offenen Fragen äußern. Zur Frage, was beim Seminar *besonders gut gefallen* hätte, wurde die Übersetzung in die eigene Muttersprache häufig erwähnt. Auch die Atmosphäre und die Kompetenz der DozentInnen wurden genannt. Ferner wurde bei den schwach besuchten Veranstaltungen die Möglichkeit des intensiven Arbeitens aufgeführt. *Nicht so gut gefallen* hat einigen TeilnehmerInnen die in ihren Augen unzureichende Zeit und einige Begleitumstände (Raumausstattung, klingelnde Telefone, vor allem beim Seminar 1). Auch die Übersetzung in eine andere Sprache wurde von manchen Teilnehmenden als störend empfunden. Gefragt nach *Verbesserungsmöglichkeiten* wurde ebenfalls auf die Raumausstattung hingewiesen (wiederum in Hinblick auf Seminar 1). Außerdem wurden mehr Pausen (Seminar 1) bzw. weniger Inhalte pro Tag (Seminar 2) gewünscht. Gelegentlich wurde der Wunsch nach mehr Praxisbeispielen und Erfahrungsberichten vorgebracht (Seminare 1 und 6). Die *Möglichkeit für weitere Mitteilungen* wurde hauptsächlich zum Ausdruck des Dankes genutzt.

Insgesamt betrachtet fällt die Beurteilung der Existenzgründungsseminare zwar gut aus, erreicht aber nicht ganz die sehr positiven Bewertungen der Beratungsgespräche.

6 Umfeldaktivitäten

Um das Projektumfeld für die mit dem Projekt verfolgten Anliegen zu sensibilisieren, wurden erstens Austauschtreffen von VertreterInnen der Organisationen organisiert, die als MultiplikatorInnen angespro-

Tabelle 8 – Zufriedenheit der TeilnehmerInnen der Existenzgründungsseminare (Werte in Klammern = Standardabweichung)

	S 1	S 2	S 3	S 4	S 5	S 6
»Wie zufrieden waren Sie mit dem Kurs?«	1,17 (0,41)	1,33 (0,71)	1,00 (0)	1,75 (0,5)	1,43 (0,53)	1,00 (0)
»Wie zufrieden waren Sie mit den Erklärungen des Dozenten/der Dozentin?«	1,33 (0,52)	1,44 (0,73)	1,00 (0)	1,50 (0,58)	1,29 (0,49)	1,00 (0)
»Wie wurde auf Ihre Fragen eingegangen?«	1,33 (0,52)	1,56 (1,01)	1,00 (0)	1,50 (0,58)	1,29 (0,49)	1,00 (0)
»Wie fühlten Sie sich in das Seminar eingebunden?«	1,33 (0,52)	1,44 (0,53)	1,33 (0,58)	2,33 (1,53)	1,33 (0,52)	1,00 (0)
»Wie zufrieden waren Sie mit den Unterrichtsmaterialien?«	1,17 (0,41)	1,78 (0,97)	1,00 (0)	1,75 (0,96)	1,43 (0,79)	1,00 (0)

S 1 = Seminar 1 (19.-22. 2. 2008), S 2 = Seminar 2 (12.-14. 3. 2008), S 3 = Seminar 3 (14.-16. 4. 2008),
 S 4 = Seminar 4 (22.-25. 4. 2008), S 5 = Seminar 5 (11.-13. 6. 2008), S 6 = Seminar 6 (30. 6.-2. 7. 2008)

Fortsetzung nächste Seite...

... Fortsetzung

	S 1	S 2	S 3	S 4	S 5	S 6
»Wie war die Aufteilung zwischen praktischen und theoretischen Inhalten?«	1,50 (0,55)	2,00 (1,07)	1,00 (0)	2,00 (0)	1,57 (0,79)	1,00 (0)
»Wie fanden Sie die Atmosphäre im Seminar?«	1,17 (0,41)	1,67 (0,5)	1,00 (0)	1,75 (0,96)	1,29 (0,49)	1,00 (0)
»Wie fanden Sie die begleitende Übersetzung?«	1,25 (0,5)	2 (2)	1,00 (0)	1,00 (-)	1,4 (0,55)	1,00 (0)
»Hat Ihnen das Seminar bei Ihren Fragen weitergeholfen?«	1,5 (0,55)	1,67 (0,71)	1,00 (0)	1,67 (0,58)	1,71 (0,76)	1,00 (0)
Gesamtmittelwert	1,31	1,65	1,04	1,69	1,42	1

S 1 = Seminar 1 (19.-22. 2. 2008), S 2 = Seminar 2 (12.-14. 3. 2008), S 3 = Seminar 3 (14.-16. 4. 2008), S 4 = Seminar 4 (22.-25. 4. 2008), S 5 = Seminar 5 (11.-13. 6. 2008), S 6 = Seminar 6 (30. 6.-2. 7. 2008)

chen worden waren. Diese Treffen waren ausgesprochen gut besucht (16 bzw. 29 TeilnehmerInnen); die Teilnehmenden deckten ein weites Feld von Organisationen der MigrantInnenarbeit und Existenzgründungsberatung ab. Zweitens wurden für MitarbeiterInnen von Einrichtungen, die direkten Kontakt zu MigrantInnen haben, eintägige interkulturelle Trainings angeboten. Eins der beiden Trainings wurde an einem Stück mit neun TeilnehmerInnen durchgeführt, das andere wurde von 18 Personen besucht und auf zwei halbtägige Veranstaltungen aufgeteilt, die im Abstand von sieben Wochen stattfanden. Drittens wurde mit den BewohnerInnen eines Projektstandortes ein »Schnuppernachmittag für interkulturelle Begegnungen« durchgeführt. Nur die beiden interkulturellen Trainingseinheiten wurden schriftlich evaluiert. Die Ergebnisse werden im Folgenden dargestellt.

Tabelle 9 auf der nächsten Seite gibt wiederum die durchschnittlichen Bewertungen verschiedener Seminaraspekte sowie deren Standardabweichungen wieder (hier wurde eine fünfstufige Likertskala mit Abstufungen von 1 = »sehr gut« bis 5 = »mangelhaft« verwendet). Beide Trainings erhielten sehr positive Noten, wobei das in Brebach durchgeführte noch etwas besser abschnitt als die in Malstatt durchgeführte, auf zwei Termine aufgeteilte Veranstaltung. Die Atmosphäre in der von weniger Teilnehmenden besuchten Veranstaltung war offensichtlich etwas besser und die Aufteilung zwischen praktischen und theoretischen Inhalten wurde für ausgewogener gehalten. Dem Malstatter Seminar wurden hingegen die besseren Unterrichtsmaterialien zugute gehalten.

Besonders gut gefiel den TeilnehmerInnen an beiden Seminaren die angenehme Lernatmosphäre, die lebendige Gestaltung und die methodische Vielfalt. Während einige Teilnehmende der in Malstatt durchgeführten Veranstaltung die theoretischen Impulse und die eingesetzten Folien besonders positiv empfanden, bemängelten andere einen »Theorieüberhang«. *Negativ* äußerten sich auch mehrere TeilnehmerInnen über die Aufteilung auf zwei Termine. Auch der Wunsch nach einer kleineren Gruppengröße bzw. strafferer Moderation wurde geäußert.

Tabelle 9 – Zufriedenheit mit interkulturellen Trainings (Werte in Klammern = Standardabweichung)

	T 1	T 2
»Wie zufrieden waren Sie mit dem Kurs?«	1,56 (0,53)	1,50 (0,53)
»Wie zufrieden waren Sie mit den Erklärungen des Dozenten/der Dozentin?«	1,11 (0,33)	1,40 (0,52)
»Wie wurde auf Ihre Fragen eingegangen?«	1,33 (0,50)	1,60 (0,52)
»Wie fühlten Sie sich in das Seminar eingebunden?«	1,33 (0,50)	1,60 (0,70)
»Wie zufrieden waren Sie mit den Unterrichtsmaterialien?«	1,78 (0,44)	1,40 (0,52)
»Wie war die Aufteilung zwischen praktischen und theoretischen Inhalten?«	1,22 (0,44)	2,00 (0,47)
»Wie fanden Sie die Atmosphäre im Seminar?«	1,22 (0,44)	1,80 (0,63)
»Hat Ihnen das Seminar bei Ihren Fragen weitergeholfen?«	1,89 (0,60)	2,00 (0,47)
Gesamtmittelwerte	1,43	1,66
T 1 = Training 1 (Brebach) 17. 6. 2008 (9 Teilnehmer)		
T 2 = Training 2 (Malstatt) 22. 4. und 11. 6. 2008 (18 Teilnehmer)		

Beim in Brebach durchgeführten Seminar wurde der hohe Textgehalt der Folien bemängelt.

Grundsätzlich können beide Veranstaltungen als gelungen beurteilt werden. Zum Projektziel der Sensibilisierung des Umfeldes haben die Trainings sicherlich beigetragen.

7 Resümee des Projektteams

Auch die Perspektive der beiden im Projekt tätigen GründungsberaterInnen wurde erfasst. Mit beiden wurden jeweils einstündige Gespräche

geführt, bei denen sie sich zu den positiven und negativen Erfahrungen in Hinblick auf die drei Projektziele äußern sollten.

Am *Kontakt zu offiziellen Organisationen* lobten beide die wohlwollende Zusammenarbeit. Die als Teil der Umfeldaktivitäten durchgeführten Austauschtreffen wurden von den Partnerorganisationen gut organisiert und wurden von OrganisationsvertreterInnen gut besucht. Die Befürchtung möglicher Widerstände – beispielsweise aufgrund der Vermutung miteinander konkurrierender Dienstleistungen – bewahrheitete sich nicht. Die Multiplikatorenwirkung der Partnerorganisationen wurde im Prinzip positiv bewertet, wenngleich sich die BeraterInnen noch etwas mehr aktiven Einsatz und eine aktivere Darstellung des Projekts im Umfeld der betreffenden Organisationen hätten vorstellen können (beispielsweise Erwähnung in Newslettern, im Rahmen von Veranstaltungen). Auch von führenden OrganisationsvertreterInnen hätten sie sich im Rahmen der Fachkonferenzen ein aktiveres Bekenntnis zum Projekt und den Projektzielen gewünscht. So entstand gelegentlich der Eindruck einer weniger an den Projektzielen und -inhalten orientierten, sondern einer eher politisch motivierten Unterstützung.

Der *Einbezug von Schlüsselpersonen und Mitgliedern der »Migranten-Communities«* war unproblematisch und geprägt von großer Offenheit. Deren unterschiedliche Multiplikatorenwirkung führen die BeraterInnen zum einen auf sprachliche Verständigungsprobleme zurück. Allerdings ließen sich auch gewisse Abschottungstendenzen mancher Migrantenvereinigungen beobachten. Bei manchen ließ sich darüber hinaus ein mitunter unzureichender Kontakt der FunktionärInnen zur eigenen Basis feststellen.

Im Vorfeld der Beratung zeigten sich Gemeinwesenprojekte und Migrationsdienste nach Meinung der BeraterInnen als besonders nützlich für die *Gewinnung von KundInnen*. Als hilfreich erwies sich darüber hinaus die Lage des Hauptberatungsbüros in einem ehemaligen Ladenlokal. Durch diese Niedrigschwelligkeit im wahrsten Sinne des Wortes erhöhte sich die Sichtbarkeit des Projekts, Eintrittshemmungen wa-

ren reduziert und gelegentlich fanden auf diese Weise vorbeigehende PassantInnen den Weg in das Projekt. Stärker gewünscht hätten sich die BeraterInnen einen noch direkteren Zugang zu potenziellen KundInnen, beispielsweise durch die Darstellung der Beratungsangebote im Rahmen von Integrationskursen und anderen Veranstaltungen. Aus Zeitmangel konnte dies nur in Ausnahmefällen realisiert werden.

Mit ihren *Beratungsgesprächen* waren die GründungsberaterInnen zufrieden. Positive Rückmeldung erhielten sie beispielsweise für die vertrauensvolle Atmosphäre und die den KundInnen entgegengebrachte zeitliche Flexibilität. Als Hürde erwies sich in manchen Fällen die eingeschränkte sprachliche Verständigung und die dadurch erforderliche Hinzunahme von SprachmittlerInnen (entweder professionelle DolmetscherInnen oder Vertrauenspersonen des Kunden). Gemischt waren die Eindrücke in Hinblick auf die Übernahme von Eigeninitiative. Während viele Kundinnen und Kunden sich ohne große Schwierigkeiten selbst aktiv um ihre Vorhaben kümmerten, gab es andere, die entweder unfähig oder unwillig waren, ihre »Hausaufgaben« zwischen oder nach den Beratungsterminen zu machen. Einige KundInnen erwiesen sich als verhältnismäßig beratungsresistent, indem sie Ratschläge der BeraterInnen ablehnten. Sie waren der Ansicht, selbst über zutreffendere Informationen zu verfügen, oder es schien keine Alternative zur Existenzgründung aus einer beruflich als ausweglos empfundenen Situation zu geben. In Hinsicht auf die Inhalte der Existenzgründungsvorhaben bemerkten die BeraterInnen bei einigen KundInnen mit Migrationshintergrund eine in ihren Augen zu starke Hinwendung zum eigenen Umfeld. Die geplanten Dienstleistungen sollten ausschließlich oder vorrangig Personen aus der eigenen Community angeboten werden.

Mit dem Abschluss des Beratungskontakts sind die BeraterInnen nur teilweise zufrieden. In manchen Fällen bedauern sie, »Kamikaze-Gründungen« nicht verhindert haben zu können. Bei Personen, denen erfolgreich von einer Gründung im Beratungsprozess abgeraten wurde, wissen sie nicht, welche Frustrationen dies möglicherweise hervorgeru-

fen hat. Ganz grundsätzlich bemängeln beide GründungsberaterInnen, dass häufig ein expliziter Abschluss des Beratungsprozesses fehlte. Neben KundInnen, die aus dem Blickfeld verschwinden, gebe es jedoch auch solche, die – sei es für die allgemeine Lebensbewältigung oder aber auch für den weiteren Verlauf der Existenzgründung – weitere Betreuung benötigten. Beide BeraterInnen hielten es für sinnvoll, die Beratungsleistungen nicht zu einseitig auf eine Existenzgründung zu konzentrieren. Sie wünschten sich mehr Möglichkeiten, auch Personen zu unterstützen, für die Existenzgründung möglicherweise nicht der richtige Weg der Erwerbstätigkeit ist.

Ambivalent ist die Haltung der BeraterInnen ebenfalls bezüglich der Existenzgründungsseminare. Etwa die Hälfte der angemeldeten Teilnehmenden sei nicht erschienen, die Erschienenen hätten jedoch fast ausnahmslos durchgehend und bis zum Ende der Veranstaltung teilgenommen. Mit den ausgewählten ReferentInnen, mit der Anschlussfähigkeit der Seminare mancher ReferentInnen an die Beratungsgespräche sowie mit dem Umfang der an die Teilnehmenden ausgehändigten Materialien waren beide GründungsberaterInnen nicht in jedem Fall zufrieden. Darüber hinaus empfanden sie es als problematisch, dass die Bedeutung der Seminare von manchen Teilnehmenden überbewertet und als bereits ausreichend für die Existenzgründung empfunden worden wäre. Ein erfreulicher Nebeneffekt sei jedoch gewesen, dass die Seminare zu einem hilfreichen Austausch untereinander geführt hätten.

Die Maßnahmen zur *Sensibilisierung des Umfelds* wurden einhellig für gelungen gehalten. Die Veranstaltungen trugen zur Vernetzung des Projekts bei, wurden gut angenommen und inhaltlich für interessant befunden. Ideal wäre jedoch ein früherer Zeitpunkt der Durchführung gewesen, damit der durch die Veranstaltung erzielte Lerngewinn dem Projekt schon zu einem frühen Zeitpunkt zur Verfügung gestanden hätte.

Abschließend wurden beide GründungsberaterInnen gebeten, das Projekt »im Ganzen« zu beurteilen. Die BeraterInnen zeigten sich hier beide sehr zufrieden. Sie hatten den Eindruck, das Projekt habe einen Bedarf angesprochen und wäre auch von der Öffentlichkeit angemessen wahrgenommen worden. Die Zusammenarbeit intern aber auch mit externen Projektpartnern habe überaus gut funktioniert. Kritisch betrachtete einE BeraterIn die zu Beginn des Projekts noch nicht ideale räumliche Gestaltung des Beratungsbüros. Beide BeraterInnen bemängelten zudem eine zu einseitige Fokussierung auf Existenzgründung. Es habe sich bei einigen KundInnen als sinnvoll erwiesen, das Optionsspektrum auf andere, nicht-selbstständige berufliche Tätigkeiten auszuweiten. Eine erfolgreiche Umsetzung eines solchen Ansatzes setze aber die Kooperationsbereitschaft und die Flexibilität von Ämtern und Behörden voraus. Daneben könne die Einbeziehung von MigrantInnen in die direkte Projektarbeit möglicherweise zu einer noch größeren Akzeptanz der Angebote und noch effektiverer Beratung beitragen.

Das Resümee der beiden GründungsberaterInnen fällt insgesamt positiv aus und deckt sich weitgehend mit den in den vorigen Kapiteln dargestellten Ergebnissen. Auf Einzelaspekte des Projekts warfen die BeraterInnen in den beiden Gesprächen jedoch auch einen kritischen Blick. Die von ihnen benannten Schwachstellen sind auch bei der externen Bewertung zutage getreten: die Wirkungslosigkeit mancher Institutionen im Kooperationsnetzwerk, die anfangs problematische Raumsituation für die Seminare, deren schwacher Besuch sowie deren nicht optimale Verbindung mit den Beratungsgesprächen. (Selbst-)kritisch äußerten sich beide auch zu ihren Beratungsgesprächen. Dass nicht alle Beratungsgespräche gleichermaßen geschmeidig verlaufen und BeraterInnen und KundInnen gelegentlich zu unterschiedlichen Bewertungen gelangen, ist jedoch der Normalfall. Die subjektive Zufriedenheit der BeratungskundInnen stellt der Beratung ein gutes Zeugnis aus. Auch die positiven Erfahrungen, die die BeraterInnen in den Gesprächen hervorhoben, decken sich mit den Evaluationsergebnissen:

8.1 Erreichung der Zielsetzungen

Aus ihrer Sicht ist es gelungen, die Schwelle für den Zugang zur Existenzgründungsberatung niedrig zu legen und in den Beratungsgesprächen selbst eine vertrauensvolle Atmosphäre als Grundlage der Beratung herzustellen.

8 Abschließende Bewertung

Abschließend fassen wir zusammen, inwiefern die formulierten Projektziele erreicht wurden und welche Schlussfolgerungen sich für ähnliche oder weiterführende Projekte ziehen lassen.

8.1 Erreichung der Zielsetzungen

Die mit dem Projekt *Niedrigschwellige und dezentrale Hinführung und Durchführung von Existenzgründungsberatung und -begleitung, insbesondere für Migrantinnen und Migranten* verfolgten Ziele wurden teils über das zu erwartende Maß hinaus, teils mit kleinen Einschränkungen erreicht.

1. Niedrigschwellige Zugänge/Nutzung dezentraler Strukturen

Die Informations- und Netzwerkarbeit des Projekts war ausgesprochen umfangreich. Auf diese Weise gelang es, das Projekt bekannt zu machen und ein unterstützendes Umfeld zu schaffen. Für die Gewinnung von ProjektkundInnen erwiesen sich – wie intendiert – dezentrale Strukturen (andere Projekte, Migrantenorganisationen) als besonders nützlich. Neben der gelungenen Vernetzung mit anderen Einrichtungen und Institutionen trug die Sichtbarkeit des Projektbüros in einem Stadtteil mit hohem MigrantInnenanteil dazu bei, das Projektziel der Niedrigschwelligkeit zu erreichen.

Wie viele Personen letztlich von den Angeboten des Projekts erfahren und sich, dadurch inspiriert, mit einer Existenzgründung auseinandersetzen, ließ sich nicht erfassen. Aufgrund der sehr umfangreichen Öffentlichkeitsarbeit ist zu vermuten, dass diese Zahl deutlich über

der anvisierten Zielgröße von 100 Personen lag. Zum Zeitpunkt der Berichtslegung hatten 79 Personen die im Rahmen des Projekts angebotenen Beratungsgespräche und/oder Existenzgründungsseminare besucht. Die Zusammensetzung der Zielgruppe entspricht den Projektzielen: Die Ratsuchenden waren zum Großteil von Arbeitslosigkeit betroffen (dabei aber beruflich gut qualifiziert); gut zwei Drittel von ihnen hatten einen Migrationshintergrund; Frauen fanden in gleichem Umfang den Weg zu den Projektangeboten wie Männer.

2. Beratungen und Seminare für Menschen mit (und ohne) Migrationshintergrund, die eine Existenzgründung planen

Mit den erwähnten 79 Personen, die eine Existenzgründungsberatung oder eine Schulung in Anspruch nahmen, konnte die Zielgröße von 50 Personen deutlich übertroffen werden. Inwiefern es letztlich zu Existenzgründungen kam, ließ sich nur für die KundInnen der Beratungsgespräche sagen. Von den 49 Personen, die die Beratung suchten ohne bereits gegründet zu haben, setzten 14 ihr Existenzgründungsvorhaben entweder im Laufe des Projekts um bzw. standen zum Zeitpunkt der Berichtslegung kurz vor der Umsetzung. In vergleichsweise umfangreichen Beratungen gelangten viele ExistenzgründungskandidatInnen zu der Entscheidung, mit der Gründung noch etwas zu warten oder anderen Wegen der Einkommenssicherung den Vorzug zu geben. Dies spricht für eine Beratung, die sich an der Machbarkeit der Vorhaben orientierte und viel Wert auf die Nachhaltigkeit von Gründungserfolgen legte.

Die Ratsuchenden äußerten sich ausgesprochen positiv und wertschätzend über die Kompetenz der BeraterInnen, aber auch über die Atmosphäre, in der die Beratungsgespräche stattfanden. Überraschend häufig wurde allerdings nur ein einziges Beratungsgespräch gesucht. Dies spricht für einen punktuellen Beratungsbedarf.

8.2 Empfehlungen

Hinter den Erwartungen zurück blieben die Existenzgründungsseminare. Sie waren verhältnismäßig schlecht besucht und nicht immer optimal mit den Beratungsgesprächen verzahnt.

3. Sensibilisierung und Transfer

Mit zwei sehr gut besuchten Austauschveranstaltungen für Fachkräfte der Migrationsarbeit und Existenzgründungsberatung, zwei interkulturellen Trainingsangeboten für Personen in der MigrantInnenarbeit sowie einem interkulturellen Begegnungsnachmittag, waren die Maßnahmen zu Sensibilisierung und Transfer umfangreich und vielfältig.

Nur für die zwei angebotenen interkulturellen Trainingsmaßnahmen liegen Daten über die Zufriedenheit der Teilnehmer mit der Veranstaltung und für den von ihnen subjektiv empfundenen Lerngewinn vor. Diese Angaben sprechen für den Erfolg und den Nutzen beider Veranstaltungen. In welchem Maße die durchgeführten Maßnahmen sich auch in einem interkulturell sensibleren Handeln bei der täglichen Arbeit mit MigrantInnen widerspiegeln, lässt sich jedoch mit Hilfe der vorhandenen Daten nicht beurteilen.

8.2 Empfehlungen

In der Gesamtsicht kann das Projekt als Erfolg beurteilt werden. Die Öffentlichkeitsarbeit, die Beratungsgespräche und auch die Umfeldaktivitäten wurden sehr gut angegangen und haben ihr Ziel erreicht. Nichtsdestotrotz lassen sich aus den Ergebnissen der Projektevaluation auch Anregungen für eine weitere Optimierung des Projektes bzw. für eine erfolgreiche Durchführung neuer Projekte mit ähnlicher Zielsetzung ableiten:

1. Intensivierung umfeldnaher Informationsarbeit

Die Einbindung von Großorganisationen wie Ministerien, Kammern oder auch der Arbeitsagentur ist sicherlich für eine Verankerung eines Projektes oder für seine Beachtung im öffentlichen und politischen

Raum sinnvoll und wichtig. Für die Information der Zielgruppe erwiesen sich jedoch kleinere Organisationen mit direktem Kontakt zu MigrantInnen oder Arbeitslosen als die deutlich besseren Multiplikatoren. Nach Angaben der ProjektmitarbeiterInnen besteht durch eine noch umfeldnähere Informationsarbeit die Möglichkeit, noch weitere potenzielle NutznießerInnen eines derartigen Projektes zu erreichen.

2. Begleitung über die Existenzgründung hinaus

Überraschenderweise haben auch relativ viele Personen mit bereits realisiertem Existenzgründungsvorhaben eine Beratung gesucht. Ganz offensichtlich besteht ein Bedarf an Unterstützung über die Gründung hinaus, der nicht angemessen gedeckt ist. Einrichtungen und Projekte, die Existenzgründung fördern und unterstützen wollen, sollten sich daher – wie im untersuchten Projekt geschehen – für diesen Bedarf öffnen und ihre Beratungsangebote entsprechend ausweiten.

3. Anpassung an unterschiedliche Beratungsanliegen

Im Verlauf des Projekts zeigte sich, dass die Projektangebote auf ganz unterschiedliche Weise angenommen wurden. Manche angehenden ExistenzgründerInnen suchten eher punktuelle Unterstützung. Sie nahmen nur an einer der angebotenen Schulungen teil oder nutzten nur einmalig die Möglichkeit eines Beratungsgesprächs. Andere wiederum suchten die Begleitung über einen längeren Zeitraum. Auf diese unterschiedlichen Bedürfnisse sollten sich Projekte dieser Art einstellen und jeweils spezifische Strategien und Unterstützungsangebote ausarbeiten und bewerben.

4. Abstimmung der Projektangebote

Die Möglichkeiten des Zusammenspiels zwischen Beratungsgesprächen einerseits und Schulungen andererseits war im evaluierten Projekt noch nicht ausgereizt. Eine Palette verschiedenartiger Aktivitäten und Maßnahmen zur Verfügung zu haben, ist sicher sehr sinnvoll – nicht zuletzt um den eben angesprochenen, unterschiedlichen Beratungsanlie-

gen gerecht zu werden. Um die Potenziale der verschiedenen Zugänge optimal aufeinander abzustimmen und zu nutzen, ist ein enger Austausch der an den verschiedenen Hebeln sitzenden AkteurInnen und eine kontinuierliche Neuanpassung der Inhalte von Angeboten sowie ihrer methodischen Umsetzung erforderlich.

5. Monitoring der Beratung und Öffnung des Optionsspektrum

Beide im Projekt tätigen GründungsberaterInnen berichteten von Fällen, bei denen sie sich über die Wirkung ihrer Beratung nicht sicher waren oder bei denen der Kontakt zu KundInnen unerwartet abbrach. Um Beratungen zu einem Abschluss zu führen und ein »Ausfransen« zu vermeiden, wäre an ein Monitoring der Beratung zu denken. Dabei könnten beispielsweise »Beratungsverträge« symbolischer Art zu einer besseren Nachvollziehbarkeit von Beratungsverläufen beitragen. Die Erfahrungen der BeraterInnen lassen es darüber hinaus sinnvoll erscheinen, die Beratungen nicht einseitig auf Existenzgründung zu fokussieren. Bei manchen Ratsuchenden erwies sich die Existenzgründung nicht als beste Option. Für diese Personen müssten – in enger Zusammenarbeit mit Organisationen wie der Arbeitsagentur – andere Wege in eine Erwerbstätigkeit gesucht werden.

6. Sensibilisierung des Umfelds in früher Projektphase

Im vorliegenden Projekt fanden die meisten Aktivitäten zur Sensibilisierung des Umfelds in der Mitte des Projektverlaufs statt. Damit diese Maßnahmen ihre Wirkung zu Gunsten des Projekts optimal entfalten können, ist es sinnvoll, solche Aktivitäten an den Beginn zu stellen. Auf diese Weise ließe sich eine quantitativ wie qualitativ noch bessere Unterstützung des Projekts gewährleisten.

7. Überprüfung des integrationsfördernden Charakters von Existenzgründungsvorhaben

Bedenklich stimmt, dass nach Angaben der ExistenzgründungsberaterInnen einige Gründungsideen vorrangig auf einen Markt innerhalb

der eigenen MigrantInnen-Community zielten. In Einzelfällen ist dies sicher gut begründet und auch unterstützenswert. Aber auch wenn die eigene Community mancheR ExistenzgründerIn nahe und am Herzen liegt: Für ein Projekt, das nicht nur Wege aus Arbeitslosigkeit oder prekären Arbeitsverhältnissen aufzeigen will, sondern auch die gesellschaftliche Integration von EinwanderInnen verfolgt, wäre es fatal, würde es viele Vorhaben unterstützen, die möglicherweise eine gesellschaftliche Separation stärker fördern als auflösen.

Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales, das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung und den Europäischen Sozialfonds.



Bundesministerium
für Verkehr, Bau
und Stadtentwicklung



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds