

## **Gründungen durch Migrantinnen und Migranten. Bedarfe und Kompetenzen in der Beratung**

**13. Dezember 2013**

**Ellen Bommersheim**

**KOMPASS**

**Zentrum für Existenzgründungen gGmbH**

**Geschäftsführung**

**Frankfurt am Main**



## Aktuelle Entwicklungsdynamiken neben dem strukturellen Wandel

- **Netzwerkökonomie**
- **Neue Gründertypen**
- **Nebenerwerbsgründungen und hybride Erwerbsformen**
- **Neue Gründungsformen**
- **Neue Branchenschwerpunkte**
- **Rückgang der Gründungszahlen**
- **Aufholpotenzial: Gründungskultur**
- **Wegfall von relevanten Förderinstrumenten**



## **Aktuelle Entwicklungsdynamiken erfordern für Gründungsförderung**

**Notwendigkeit eines effektiven Vielfaltsmanagements für** die Gründungsförderer, d.h. sich stärker als bisher für die neuen Gründertypen zu öffnen, ihre Programme und Ansprache an die bestehenden Bedürfnisse anzupassen.

**Notwendigkeit einer effektiven Stärkung der Handlungskompetenz für** die Gründungsförderer, d.h. sich stärker als bisher mit der eigenen Rolle und Aufgaben im Wettbewerb der Gründungslandschaft auseinanderzusetzen.



---

**21.000 Gründungsinteressierte und beratene Unternehmen**  
**5.000 begleitete Gründungen**

**85 Prozent der Kompass-GründerInnen sind auch nach fünf Jahren noch erfolgreich am Markt – ein bundesweit überdurchschnittlich hoher Anteil**

- Kompass bündelt vorhandene Informations-, Beratungs- und Qualifizierungsangebote und schafft Transparenz über das kommunale Förderangebot hinaus. Somit fungiert das Gründungszentrum als individueller Kompass in der regionalen Gründungslandschaft



## In 4 Phasen zum Erfolg

Kompass begleitet und berät Frauen und Männer auf dem Weg in die Selbständigkeit und stellt praxisorientiertes Gründungswissen zur Verfügung.

### Die Vorteile:

- Kontinuierliche Begleitung und Fachkompetenz von A bis Z
- Professionelle Starthilfe mit Coaching und Training
- Hilfreiche Infrastruktur und starke Netzwerkpartner
- Koordinierungsstelle für Unternehmerinnen und Unternehmer für **Internationale Start ups**



## In 4 Phasen zum Erfolg

- ▶ Kostengünstige Büroräume im **Start-up-Zentrum der Wirtschaftsförderung für die Startphase** auf 4000 qm
- ▶ Der zugrunde liegende **Beratungs- und Qualifizierungsansatz** ist der **sozioökonomische Ansatz**. Er nimmt verschiedene Kompetenzbereiche gleichwertig in den Blick: Eigenständigkeit in der Vorbereitung, Motivation, Familie und Umfeld, finanzielle Basis, fachliche Kompetenz, branchenspezifisches Wissen, kaufmännische Kenntnisse und soziale Kompetenz.



## 3 Säulen

**Gründer &  
Gründungs-  
interessierte**

**Junge Unternehmen  
&  
Unternehmen**

**Internationale Projekte  
zur besseren  
Erschließung des  
Gründungspotenzials  
und zu mehr Wachstum  
Beschäftigung**

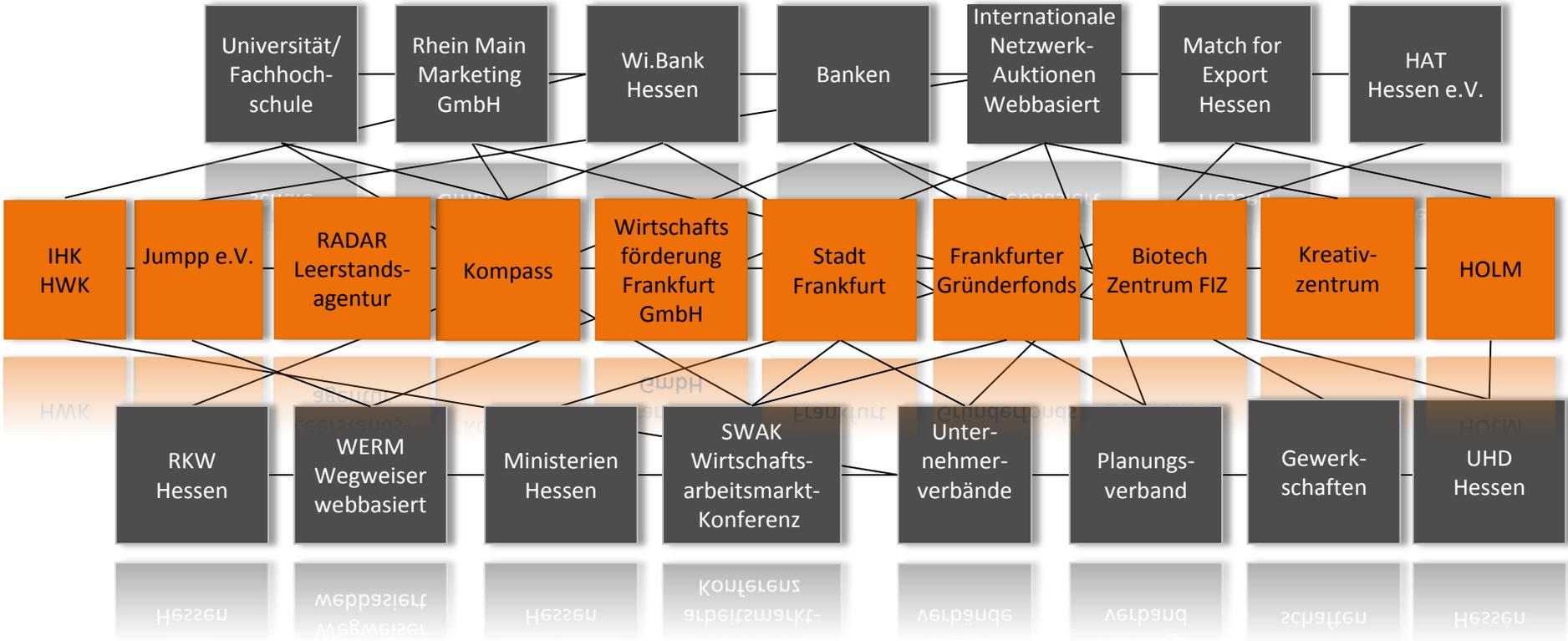


# Prozessorientiertes 4+1 Modell



# Zugrundeliegender Ansatz Das Netz – der Rhein-Main Verbund

## Das Netz – Der Rhein Main Verbund



**Vitales Gründertum durch Vernetzung**

# Zugrundeliegender Ansatz

## Das Netz – der Rhein-Main Verbund

---

### Das Netz – Der Rhein Main Verbund

- ▶ „Das Netz“ funktioniert wie ein Verkehrsverbund. Es gibt unterschiedliche Verbindungen, Haltestellen, an denen Gründungsinteressierte und Unternehmen losfahren, umsteigen oder zusteigen, und einen Fahrplan. Der (Gründungs-) Fahrplan kann jedoch nur funktionieren, wenn alle Verbindungen ineinander greifen.

# Die Rhein-Main Region als Good Practice für Gründungsunterstützung

---

## Erfolgsfaktoren

- **Vernetztes Dienstleistungsangebot**
- **Profiling/Unternehmercheck**
- **Matching Aktivitäten**
- **Kooperationswillen**
- **Öffentliches Engagement**
- **Hohe Transparenz des Gründungsangebots mit einhergehender Vermarktung der Gründungsunterstützung**



# Meilensteine für nachhaltige Gründungen legen

---

## Das Erfolgsrezept besteht in:

- Gründungswissen aus der Praxis für die Praxis mit umfassender und professioneller Starthilfe
  - und kontinuierlicher Begleitung durch Beratung
  - und Training in allen 4 Phasen der Unternehmensgründung
  - von der Geschäftsidee bis zur Expansion
- Gezielter Ansprache und Förderung verschiedener Zielgruppen
- Erfolgreichem branchenübergreifenden Vernetzen von Gründungsinteressierten und jungen Unternehmen
- Qualitätsstandards in der Beratung
- Eingebettet in allen relevanten, auch internationalen Netzwerken wie ADT e.V. \*

\* Arbeitsgemeinschaft Dt. Gründer-, Technologie – und Innovationszentren e.V.



# Meilensteine für nachhaltige Gründungen legen

---

- Mit der Gründung des **Frankfurter Gründerfonds** ist zudem eine Lücke geschlossen, die die Finanzierungssituation von GründerInnen und jungen Unternehmen in Frankfurt verbessert.



## Gründerperson

- Erfassung der Kundendaten inkl. Migrationshintergrund
- Besprechung des Lebenslaufs
- Wie gestaltet sich Ihre derzeitige Lebenssituation?
- Womit bestreiten Sie Ihren Lebensunterhalt?
- Fühlen Sie sich körperlich fit, die Selbstständigkeit dauerhaft umzusetzen?
- Werden Familie und Freunde Sie bei Ihrer neuen Aufgabe unterstützen?  
Wie sieht diese Unterstützung im Einzelnen aus?

## Selbstständigkeit:

- Ist bereits eine konkrete Geschäftsidee vorhanden? Wenn ja, was beinhaltet diese?
- Welcher Starttermin ist für das Vorhaben vorgesehen?
- Wo werden Sie Ihr Angebot anbieten?
- Warum möchten Sie sich selbständig machen?
- Wie lange beschäftigen Sie sich bereits mit Ihrer Idee?
- Welche unternehmerischen Eigenschaften bringen Sie mit?
- Gibt es bereits konkrete Aufträge/ Interessenten?
- Wie hoch sind Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch schätzen Sie Ihre betrieblichen Kosten ein?
- Wie können wir Ihnen konkret bei der Gründung weiterhelfen?



# Orientierungsgespräch International Start Ups:

---

## Marktanalyse:

- Wer ist Zielgruppe Ihrer Geschäftsidee?
- Haben Sie schon mit Menschen gesprochen, die Ihre Kunden sein sollen?
- Haben Sie sich schon über Ihre Konkurrenz informiert?
- Sind Ihnen marktübliche Preise/ Stundensätze/ Honorare bekannt?

## Organisation und kaufmännische Belange:

- Welche Schritte haben Sie bereits unternommen, um Ihre Selbständigkeit zu planen?
- Welche Information/ welches Wissen fehlt Ihnen für Ihre Selbständigkeit?
- Kennen Sie einen Steuerberater / Buchhalter?
- Welche Pflichten haben Sie als selbständiger Steuerzahler?
- Werden Sie Ihre Selbständigkeit durch eine Rechtsberatung absichern lassen?  
Wenn nein, welche rechtlichen und behördlichen Vorschriften sind Ihnen zu Ihrer Geschäftsidee bekannt?



## Finanzierung:

- Für welche Investitionen fällt ein Kapitalbedarf an?
- Wie soll dieser Kapitalbedarf gedeckt werden?
- Haben Sie Verbindlichkeiten/ Schulden? Wenn ja, in welcher Höhe?
- Sind die Verbindlichkeiten bereits in ihrer Tilgung geregelt?
- Liegen Schufa-Einträge vor?

## Individuelle Belange:

Klärung der Fragen des Kunden

## Ergebnis:

Gemeinsame Vereinbarung über die nächsten Schritte bzw. Aufzeigen von Alternativen



# Welche Merkmale kennzeichnen den sozioökonomischen Beratungsansatz?

---

**Der sozioökonomische Beratungsansatz nimmt nicht nur die betriebswirtschaftlichen Aspekte einer Gründung (Beschreibung der Geschäftsidee, Marktanalyse, Kapitalbedarf, Finanzierungsplan und Umsatzplanung) sondern insbesondere auch die Person des Gründers oder der Gründerin genau in den Blick.**

**Dabei finden folgende Faktoren Beachtung:**

- die individuellen Ausgangsbedingungen auf der Ebene der fachlichen Qualifikationen, der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, aber auch der unternehmerischen Kompetenzen bzw. verwertbaren Schlüsselqualifikationen,
- die Einstellungen des sozialen Umfeldes zu der Gründung und die erwartbaren materiellen und immateriellen Unterstützungsleistungen,
- die Passung zwischen Gründungsidee und der Persönlichkeit des oder der GründerIn,
- die Passung zwischen der Gründungspersönlichkeit, der Gründungsidee und den Branchenspezifika,
- spezifische Ausgangsbedingungen, die diese spezielle Gründungsidee betreffen können.



# Welche Relevanz hat der sozioökonomische Beratungsansatz in der Existenzgründungsberatung von Personen mit Migrationshintergrund ?

---

GründerInnen mit Migrationshintergrund entsprechen nicht dem ‚klassischen‘ Bild des Unternehmers. So sind auch sie mit Barrieren in den Köpfen von EntscheidungsträgerInnen in der Gründungsförderung konfrontiert.

Darüber hinaus haben MigrantInnen einige spezifische Gründungsvoraussetzungen, die sie von Entrepreneurs mit deutschem Pass unterscheiden. Diese sind z.B. in (ausländer-) rechtlichen Regelungen begründet, insbesondere aber auch in der Anerkennung bzw. häufig eben der Nicht-Anerkennung ihrer in den Herkunftsländern erworbenen formalen Qualifikationen und Bildungsabschlüssen sowie Berufserfahrungen in Deutschland.

Bei der Anwendung des sozioökonomischen Beratungssatzes auf die Gruppe der GründerInnen mit Migrationshintergrund erfahren diese keine Sonderbehandlung und somit keine damit verbundene ‚Diskriminierung‘ im Sinne von ‚Unterscheidung‘. Sie treffen statt dessen auf eine wertschätzende, ressourcen- und potenzialorientierte Betrachtung und Einordnung ihrer Gründungsidee unter Berücksichtigung ihrer individuellen Rahmenbedingungen.

Die Relevanz des sozioökonomischen Beratungsansatzes für GründerInnen mit Migrationshintergrund liegt darin, dass er grundsätzlich viele individuelle Facetten einer Gründung intensiv beleuchtet. So können alle Ressourcen wahrgenommen und potenzielle Stolpersteine beleuchtet und beseitigt werden.



# Meilensteine für nachhaltige Gründungen

---

## FAZIT

- Richtige Ansprache, keine Betonung auf Migrationshintergrund
- Wertschätzende Haltung der Institution
- Internationale Vernetzung der Institution

