

Ute Großmann, mpr Unternehmensberatung, Berlin

Schülerwirtschaft – Schülerfirmen, Zuverdienst und Existenzgründung – Perspektiven und Erfahrungen zur Selbständigkeit junger Menschen in benachteiligten Quartieren

Hintergrund

Junge Unternehmen sind ein wichtiger Wirtschaftsfaktor, auch in benachteiligten Quartieren. Sie benötigen besondere Unterstützung, weil gerade in der Aufbauphase von Unternehmen der Grundstein für den Erfolg gelegt wird. Insofern spielt das Thema Selbständigkeit junger Menschen in benachteiligten Gebieten auch im Rahmen der ‚Sozialen Stadt‘ eine wichtige Rolle.

Aufgrund der Erfahrung in der Beratung von ethnischen Unternehmen, auch im Rahmen von Quartiersmanagement, fiel auf, dass einige Probleme und Krisen durch eine Beratung und Information im Vorfeld leicht hätten vermieden werden können.

Wie müsste aber ein präventives Beratungsangebot gestaltet sein, das die Zielgruppe auch erreichen kann? Unser Projekt „Existenzgründungswoche mit Schülerinnen und Schülern“ versucht eine Antwort auf diese Frage zu finden und ermöglicht Jugendlichen im Rahmen der Schule an einer präventiven berufsvorbereitenden Maßnahme teilzunehmen. Es geht nicht darum, eine tatsächliche Existenzgründung vorzubereiten, sondern vielmehr gilt es, das Augenmerk auf die Thematik zu richten und die Schüler/innen auf die Chancen, aber auch auf die Risiken einer Existenzgründung hinzuweisen.

Die Kompetenzen, die durch ein solches Projekt erworben werden, sind nicht nur auf den konkreten Fall Existenzgründung bezogen, sondern in Schule und Beruf generell wertvoll. Gelernt werden methodisches und fachliches Wissen im Bezug zur Praxis, aber darüber hinaus auch wichtige Kompetenzen wie Planungsfähigkeit und perspektivisches Denken, Entscheidungsfreude und Zielstrebigkeit, Kooperationsfähigkeit und Eigenverantwortung.

Dieser Beitrag will die Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmer/innen und Schüler/innen in diesen Gebieten in Berlin zu den Fragen der Existenzgründung darstellen. Die hier dargestellten Projekte und Erfahrungen im Rahmen von Quartiersmanagement in Berlin setzen sich mit dieser Thematik auseinander. Dabei bringt die Autorin, Ute Großmann von

der mpr Unternehmensberatung, den Blick als Beraterin von Unternehmen ein.

Ausgangslage

Entsprechend der Shell-Studie „Jugend 2000“¹ zur Situation der Jugendlichen zwischen 15 und 24 Jahren ist für diese Altersgruppe Unternehmer sein wieder attraktiv geworden. 57% der Gymnasiasten, 43% der Realschüler und 33% der Hauptschüler können sich Selbständigkeit für sich vorstellen. Allerdings sinkt die Bereitschaft dazu mit der absolvierten Berufsausbildung, die in der Regel auf eine abhängige Beschäftigung ausgerichtet ist.

Für Oberschüler und Studenten bleibt die Vorstellung selbständig zu sein attraktiv (57%), von den Lehrlingen sind es immerhin 48% die sich damit beschäftigen. Unter den beschäftigten Jugendlichen sind es allerdings nur noch 39%, die die Idee weiter in Erwägung ziehen. Vor allem bei Mädchen sinkt das Interesse am Selbständigsein mit steigendem Alter.

Als Motive für die Selbständigkeit werden Aufstiegsmöglichkeiten, überdurchschnittliches Einkommen und die Hoffnung auf eine interessante Tätigkeit und der Wunsch, die Arbeit selbst zu bestimmen, genannt.

Das Thema ‚Existenzgründung‘ ist auch mit der Diskussion um Hartz IV und die Ich-AG immer stärker als Thema in die öffentliche Diskussion gerückt. Auch für Jugendliche ist der Schritt in die Selbständigkeit eine mögliche Perspektive. Die geringe Bereitschaft, sich in Deutschland selbständig zu machen, wird beklagt, tatsächlich liegt die Gründungsquote innerhalb Deutschlands im internationalen Vergleich nicht auf den vorderen Plätzen. 2002 lag die Quote der Selbständigen (ohne Landwirtschaft) in Deutschland bei 9,4 % und damit im unteren Drittel in der EU². Allerdings ist die Tendenz steigend. Die Anzahl der Gewerbeanmeldungen hat sich in Deutschland von 723.333 im Jahr 2002 auf 810.706 im Jahr 2003 erhöht³. Die Zahl der Existenzgründer – gerade auch junger Leute mit ethnischem Hintergrund – hat sich in den letzten Jahren vervielfacht und dieser Trend wird anhalten. Insbesondere für diese Jugendlichen bietet die herkömmliche Berufs-

1) Deutsche Shell (Hg.) (2000): 13. Shell Jugendstudie – Jugend 2000. Opladen.

2) Quelle: Eurostat, OECD. In: WKO Selbständigenquoten im EU-Vergleich 2002. Zu finden unter www.wko.at

3) Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland 2005

welt keinen Platz. Oft arbeiten sie früh in Familienunternehmen mit und neigen stark dazu, selbst zu gründen.

Das bestätigte sich in der Zusammenarbeit von mpr Unternehmensberatung mit Jugendlichen im Rahmen der „Existenzgründungswoche für Schülerinnen und Schüler“, die unten ausführlich dargestellt wird. Dabei wurde deutlich, dass eine Vielzahl von Oberschüler/innen bereits selbstständig ist und nicht mehr, wie wir, als Jugendliche zu Hause oder beim Laden um die Ecke für die Aufbesserung des Taschengeldes hilft. Diese Jugendlichen arbeiten bereits quasi selbstständig als Bäcker, in Autoreparaturfirmen, in Internet-Shops und handeln Preise für die angebotene Leistung aus. Das sind Beispiele der legalen Tätigkeiten von Jugendlichen; jeder besitzt genug Phantasie, sich Jugendliche auch in der Schattenwirtschaft vorzustellen.

Insofern wird vor allem eines deutlich: Junge Menschen müssen auch auf diese Fragen vorbereitet werden. Wie auch immer Jugendliche arbeiten, ihre Tätigkeit bedarf der Professionalisierung, um ihnen Wege und Perspektiven aufzuzeigen. Mangelnde Kenntnis der herrschenden Rechtslage von Steuergesetzen bis zur Vertragsgestaltung ist ein Grund, warum junge Selbständige scheitern. Oft ist ihnen nicht klar, wie ein Gewinn steuerrechtlich ermittelt wird, wie die Familie abzusichern ist und wie ein Liquiditätsplan aussieht. Die Autoren/innen sind durch die Beratungspraxis von jungen Unternehmen in der Krise Ende der 90er Jahre verstärkt auf dieses Problem aufmerksam geworden.

Allerdings stellte sich früh die Frage, wie diese Menschen erreichbar sind, um in gewissem Sinne präventiv ansetzen zu können. Es geht nicht nur darum, Wissenslücken zu schließen, sondern vor allem auch darum, sich mit der Frage einer Existenzgründung auseinanderzusetzen und die für diesen Prozess grundlegenden Fragen zu kennen.

Die daraufhin entwickelten Projekte und dort gesammelten Erfahrungen werden im Folgenden für Sie dargestellt.

1. Selbständigkeit als Lernfeld – Wie junge Menschen selbständiges Wirtschaften erlernen (Beispiel Existenzgründungswoche an Schulen)

Das Thema Existenzgründung, die Chancen und Risiken, die eine Selbständigkeit mit sich bringt, sollte mittlerweile ein wichtiger Gegenstand der Vorbereitung auf den Übergang von der Schule ins Berufsleben sein. Gerade die Vermittlung von Schlüsselkompetenzen, die von der Wirtschaft oftmals bei Schulabgängern vermisst werden, ergibt sich bei dieser Thema-

tik auf besondere Weise. Die Schüler/innen müssen Entscheidungen treffen, miteinander arbeiten, Konflikte austragen und gemeinsame Lösungen finden, Verantwortung übernehmen, zielgerichtet planen und handeln: All das gehört zur sozialen Handlungskompetenz im Sinne von Schlüsselqualifikationen und kann während der Projektwoche geübt werden. Unsere Erfahrungen sind es, dass diese Themen bisher zu wenig und eher unsystematisch in den Schulalltag einfließen und überwiegend dem Engagement von Schulleiter/innen und Lehrer/innen zuzuschreiben ist.

Bei der Überlegung, das Thema Selbständigkeit und Gründung an die Schulen zu bringen, leitete uns der Gedanke, das möglichst praxisnah und so zu gestalten, dass sich die Jugendlichen mit der Rolle eines Unternehmers auseinandersetzen können. So entstand die Idee einer Projektwoche, wo konzentriert in kleinen Gruppen die Gründungsphase und Konzeptentwicklung in Vorbereitung einer Gründung von den Jugendlichen durchlaufen wird.

Innerhalb dieser Woche werden alle wichtigen Fragen, die vor einer Gründung zu berücksichtigen sind, erarbeitet, indem die Teilnehmer/innen eine fiktive Unternehmensgründung planen. Am Ende der Projektwoche haben die Jugendlichen einen Businessplan erstellt, der alle wichtigen Punkte wie Geschäftsidee, Betriebsorganisation, Marketing, Kundenorientierung und Finanzen beinhaltet.

Die Projektwoche wird in kleinen Gruppen von vier bis sieben Personen durchgeführt und von Dozenten/innen aus der Praxis begleitet. Die Teilnehmer/innen wählen das Unternehmen, das sie in der Woche gründen möchten, selbst aus. Wichtig ist der Bezug zur Realität, der für die Jugendlichen das Thema erst erlebbar und den Erkenntniszuwachs in eine nachhaltige und wichtige Erfahrung verwandelt, auf die sie später zurückgreifen können. Die Jugendlichen interviewen einen Unternehmer/innen der entsprechenden Branche und erhalten so einen Einblick in reales Wirtschaftsleben, der sie jedes Mal sehr beeindruckt. Sie betreiben Marktforschung am selbst gewählten Standort und erfahren konkret, wie wichtig die genaue Kenntnis der Kundenbedürfnisse für den Erfolg eines Unternehmens ist. Am Ende der Woche stellen sie das Geschäftskonzept einer Bank vor und lernen so, ihre Ideen kompetent und schlüssig Dritten zu präsentieren.

Erreichbare Ziele und Perspektiven

Die Erfahrungen mit dem Projekt zeigen, dass bei der Auseinandersetzung mit dem Thema Existenzgründung und Selbständigkeit eine Motivationserhöhung aller Beteiligten zu erkennen ist. Der Rahmen einer Projektwoche

macht Spaß, findet außerhalb der Schule statt, kann tatsächlich wirtschaftliches Wissen in die Schulen transferieren und ist für alle Vorqualifikationen der Schüler/innen einsetzbar. Das Projekt erlaubt es auch, die Erfahrungen der Jugendlichen aus ihrer Erlebnis- und Arbeitswelt (sofern sie bereits arbeiten) mit einfließen zu lassen und das jeweilige Projekt inhaltlich zu fundieren. Außerdem ist es ein guter Weg, Kooperationen von Schule und Wirtschaft zu entwickeln.

Dabei steht nicht die Frage im Vordergrund, sich später tatsächlich selbständig zu machen, sondern zu prüfen: Ist das was für mich? Wie kann ich mich auf eine Gründung vorbereiten? Welche sind die richtigen Schritte? Wo kann ich mir Hilfe holen?

Das Projekt eignet sich für alle Jugendlichen zwischen 14 und 27 Jahren, auch für benachteiligte Jugendliche und junge Leute mit Migrationshintergrund. Diese „Existenzgründungswoche“ eignet sich nicht nur für die Durchführung in Schulen, sondern kann auch außerhalb dieser Institution in Jugendhäusern und ähnlichen Einrichtungen durchgeführt werden. Ein solches Projekt ist von uns in Kooperation mit dem interkulturellen Mädchenprojekt Rabia und Unterstützung der Schule durchgeführt worden. Die Mädchen haben im Zeitraum einer Schulwoche statt am regulären Unterricht an der Projektwoche in den Räumen von Rabia teilgenommen. Die Kooperation zwischen Schule und Jugendprojekt war dabei ein wichtiger Stützpfiler, um diese Woche möglich zu machen. Eine weitere Möglichkeit, eine solche Woche auch außerhalb der Schule durchzuführen, wäre ein Projektangebot in Jugendhäusern innerhalb der Ferien.

Inzwischen wird in Zusammenarbeit mit Partner: Schule-Wirtschaft⁴ auch die Lehrerqualifizierung durchgeführt, da sich langfristig auf dem Hintergrund der Finanzierbarkeit eine solche Projektwoche nicht regelmäßig durchführen lässt. Durch Seminare mit Lehrkräften können dann Lehrer/innen selbst solche Projektwochen durchführen, wobei wir vorschlagen, die für den Erfolg des Projekts ausschlaggebenden Elemente und Rahmenbedingungen möglichst zu übernehmen. Das ist zuallererst der Projektcharakter – das heißt den Rahmen einer Projektwoche beizubehalten, außerdem in kleinen Gruppen zu arbeiten und das Projekt außerhalb der Schule durchzuführen. Eine Lehrerin gab die Anregung, auch die Lehrer/innen innerhalb der Schulen zu tauschen, da der Status, dass wir von außen kommen und unvoreingenommen auf Schüler/innen zugehen können, von allen Seiten als positiv erfahren wird. Vorerst wird aber noch inhaltliches Standby von Fachleuten erwartet, da die Aktualität der Infor-

mationen usw. wichtige Aspekte für die Glaubwürdigkeit des Projektes sind.

2. Selbständigkeit als Probierfeld – Wie junge Menschen selbständiges Wirtschaften ausprobieren und erfahren an Hand von Schülerfirmen

Durchaus üblich an Schulen sind mittlerweile Schülerfirmen. Dabei gibt es alle Spielarten und „Ernstfälle“. Die Organisationsformen sind sehr unterschiedlich und in dem Zusammenhang auch die Rollen der Beteiligten wie Lehrer/innen, Schüler/innen und Unternehmen. Die Varianten reichen von der Schülerfirma innerhalb des Fachs Arbeitslehre bis hin zu juristisch eigenständigen Firmen mit eigenen Produkten zu marktüblichen Preisen. Auch hier steht aber das Einüben von Schlüsselkompetenzen an erster Stelle. Das Tätigkeitsfeld ‚Schülerfirma‘ ist hierbei nicht in erster Linie auf das Erwirtschaften von materiellem Gewinn gerichtet, sondern wird als pädagogisches Handlungsfeld angesehen, in dem in vielfältiger und fächerübergreifender Weise das ständige „Als-Ob-Handeln“ im klassischen Unterricht durch ein konkretes, praxisgebundenes Tun ersetzt wird. Ein Wissenstransfer zwischen Wirtschaft und Schule findet statt. Es wird in diesem Zusammenhang angestrebt, Partnerunternehmen aus der Wirtschaft einzubeziehen.^{5,6} Ein Beispiel für das Zusammenspiel von Schule und Wirtschaft ist das Institut Unternehmen & Schule, das Lernpartnerschaften zwischen Unternehmen und benachbarten Schulen unterstützt.⁷ In Berlin wird durch das Netzwerk Berliner Schülerfirmen im Rahmen berufsvorbereitender Maßnahmen der Kontakt zwischen Unternehmen und Schülerfirmen gefördert. Die neue Homepage des Netzwerkes wurde auf den Deutschen Gründer- und Unternehmertagen (DeGUT) 2005 in Berlin vorgestellt, wo sich auch einige Schülerfirmen dem Fachpublikum präsentierten.⁸ Mittlerweile finden bundesweit Schülerfirmenmessen statt, auf denen sich Schülerfirmen mit ihrem Angebot präsentieren.⁹ Allerdings, die Frage des Unternehmenseins spielt innerhalb der Thematik der Schülerfirmen eine untergeordnete Rolle.

Was in Schülerfirmen gelernt wird, sind vorrangig die Organisationsabläufe einer Firma. Welche Tätigkeiten / Arbeitsgebiete / Abteilungen benötige ich (Einkauf, Vertrieb, Buchhaltung usw.) und wie ordne ich mich in einen solchen Ablauf ein, wo liegen meine Fähigkeiten. Die tatsächliche „Geschäftsführung“ können nur einzelne Personen übernehmen, oft bleibt das aber auch in den Händen der Lehrkräfte.

Über das Coaching von Schülerfirmen haben wir einen guten Einblick gewinnen können, was an Berliner Schulen so ‚gewerkelt‘ wird. Viel-

4) Informationen unter: www.psw-berlin.de

5) Dasecke, Rolf: Nachhaltige Schülerfirmen: Wirtschaften in ökologischer, gesellschaftlicher und sozialer Verantwortung.

6) Eine Linksammlung für Projekte zu diesem Thema findet man unter: www.portal-schule-wirtschaft.de

7) Informationen unter: www.unternehmen-schule.de

8) Informationen unter: www.nebs.de

9) Informationen unter: www.schuelerfirmen.de

fach sind die Firmen im Bereich des Essen-Angebotes – Schulcafé, Catering, Cafeteria – für Schüler/innen und Lehrer/innen innerhalb der Schule tätig, es gibt aber auch Tischlereiprodukte und Web-Sites, um nur einige zu nennen.¹⁰

Bei unserer Arbeit sind im Zusammenhang mit dem Betrieb von Schülerfirmen vorrangig folgende Fragestellungen aufgetreten:

- Grenzen der Tätigkeit durch den Schulalltag: zeitliche Begrenzung, Finanzverantwortung u.s.w.,
- Zulassen von der Auswirkung wirtschaftlich eigenständigen Handelns auf die Schule: als Profil der Schule, Verständnis vom gesamten Lehrkörper, Vertretbarkeit, Austausch über die Entwicklung, wo findet Entwicklung überhaupt statt (jede Firma für sich oder ein Konsortium),
- Vergütung der Arbeitszeit für die Jugendlichen,
- Qualifizierung von Lehrerinnen und Lehrern in Bezug auf Veränderungen der wirtschaftlichen Umwelt in Bezug auf Realitätsnähe und Aktualität,
- Öffnung der Schule – der Schülerfirma für Eltern und Firmen,
- Häufig wechselnde Schülerschaft als Akteure in den Firmen: Probleme der Übergabe – Bewerbung, sich einarbeiten, wer übernimmt verbindlich Verantwortung,
- Übergabe der Firma: als „Kauf“ simulieren – was die Frage des Unternehmerseins betonen würde.

Schülerfirmen sind ein wichtiger Baustein in Schulen. Sie dienen der Öffnung von Schule gegenüber der Wirtschaft. Die Verzahnung dieser beiden Bereiche soll vor allem zur besseren Ausbildung im Hinblick auf den Erwerb von Schlüsselkompetenzen und Berufsvorbereitung beitragen. Die Auseinandersetzung mit Fragen der Selbständigkeit fließen aber nicht zwangsläufig ein. Diese sollten aber integraler Bestandteil sein – so dass die Fragen der Unternehmensplanung und -strategie gemeinsam mit den Schülerinnen und Schülern, ggf. durch Hinzuziehen von Fachleuten, diskutiert und entschieden werden können. Ziel ist es, über die Produkterstellung hinaus auch die Frage der Produktentwicklung zu bearbeiten und sich Anregungen durch Kooperationen mit Firmen oder anderen zu holen.

3. Selbständigkeit als berufliche Perspektive – Gestaltung des Übergangs von der Schule/Ausbildung in die Existenzgründung

Lokal und legal hinzu verdienen

Wie bereits am Anfang des Papiers erläutert, ist ein guter Teil der Jugendlichen, ob in der Schule oder in der Ausbildung, mit Jobs beschäftigt. Dabei ist die Bandbreite groß – vom Gelegenheitsjob über regelmäßige Arrangements bis hin zu selbständigen Tätigkeiten. Die stark zur Selbständigkeit hin orientierten Tätigkeiten üben allerdings meist Studenten/innen aus, die bereits während des Studiums meist selbst entwickelte Produkte vermarkten und nicht selten auch in eigene Firmen münden. Wie eingangs erwähnt, ist das auch die Gruppe der Jugendlichen, die sich am stärksten mit dem Thema Selbständigkeit beschäftigt. Das ist aber in dieser Erörterung nicht die Gruppe von Jugendlichen, um die es schwerpunktmäßig gehen soll.

Hier geht es um Jugendliche, die Zwischenhändler sind, die eigenständig Aufträge im Sinne von Unterauftragnehmern erfüllen oder in Familienunternehmen mitarbeiten. Wie viele Jugendliche das sind, darüber gibt es keine genauen Auskünfte. Die Schulen werden aber bestätigen, dass es eine relevante Gruppe von Jugendlichen ist. Die Schwierigkeiten dieser jungen Menschen sind oft, dass sie ihre schulischen Aufgaben vernachlässigen, müde sind (nach der Nachtschicht) und durch schlechte Leistungen ihre eigentlichen beruflichen Perspektiven verspielen. Hier ist unserer Meinung nach ein Fokus auf die Familienarbeit zu richten, Bewusstsein für diese Jugendlichen zu schaffen und diese zu entlasten. Oft sind die Jugendlichen auf den Zusatzverdienst angewiesen, weil die familiären Ressourcen knapp sind.

Auf der anderen Seite verfügen die jungen Leute dadurch über Informationen und Kenntnisse, die andere ihrer Altersgruppe nicht haben. Diese gilt es dringend zu qualifizieren und sie damit auch aus dem Graubereich heraus zu holen, der mit zunehmenden Alter prekärer wird, abgesehen von den gehandelten (illegalen) Produkten. Die Erfahrungen von dem unter 1) geschilderten Projektwochen zeigen uns, dass Jugendliche mit diesem Hintergrund dadurch lernen ihre Umwelt zu reflektieren und dann sagen: Ich weiß jetzt, warum mein Vater Pleite gegangen ist. Oder die Jugendlichen bekommen eine Vorstellung von der Preiskalkulation und können ihr eigenes Handeln besser bewerten. Dieser Zuwachs an Qualifikation macht sie unabhängiger von anderen und lässt sie die eigenen Perspektiven anhand der Realität überdenken.

Uns erscheint es notwendig, die Jugendlichen in ihrer Situation ernst zu nehmen. Allzu oft gehen Lerninhalte an der Lebenswelt der Jugendlichen vorbei und setzen nicht an ihren Erfahrungen an, die, wenn sie qualifiziert werden, auch Perspektiven haben.

Existenzgründung

Unbestritten bleibt, Existenzgründung erfordert Qualifikationen und Erfahrungen – ist aber auch kein Lehrberuf. Das eigene Durchsetzungsvermögen, die Fähigkeit mit Kunden umzugehen, Kreativität und Risikobereitschaft ist wesentlich für eine erfolgreiche Gründung. Die Gründung aus der Not ist schwer, sicher nicht unmöglich. Trotzdem muss sich jeder prüfen, ob das das Richtige für ihn ist.

Die Erfahrung mit den Jugendlichen aus den Projektwochen zeigt, dass sie nach dem Projekt tatsächlich mehr über die Anforderungen an einen Unternehmer wissen. Sie verstehen, dass die Verantwortung für das gesamte Unternehmen, für die Entwicklung und das Scheitern beim Unternehmer liegt, und dass das eine hohe Anforderung ist. Die Aussicht, als Unternehmer schnell reich zu werden, kann relativiert werden und hilft einer realitätsnahen Einschätzung.

Die Gründungsfrage eines Unternehmens ist aus unserer Beratungserfahrung auch einer der schwierigsten Prozesse, weil er so komplex ist. Ziele und Visionen müssen formuliert werden, die auch über die Gründungseuphorie hinaus tragen und den Blick über den Tag X hinaus richten. Das fällt den meisten zukünftigen Unternehmen am schwersten. Es werden Entscheidungen über die Zukunft des Unternehmens getroffen, die noch nicht in der Umsetzung konkretisiert werden können. Jede Unternehmensgründung ist ein spezifischer Prozess, der durch die Persönlichkeit der Unternehmer/innen geprägt ist. Deshalb halten wir auch nicht viel von standardisierten Gründungsverfahren, die taugen unseres Erachtens höchstens für Franchise-Gründungen, wo es Erfahrungen über die Markttauglichkeit von Produkten gibt. Selbst in den jeweiligen Branchen verlaufen die Gründung und die Unternehmensentwicklungen so unterschiedlich, weil eben auch sehr unterschiedliche Faktoren neben der Persönlichkeit wirken: Zeitpunkt, Standort, Gründungskapital, gibt es schon Kunden usw.

Insofern macht es Sinn, jungen Menschen Handwerkszeug zum Thema Gründung mitzugeben, das auf den jeweiligen Prozess angepasst werden kann. Und darum sind wir eben auch von unserer Methode überzeugt – weil sie das liefert.

Einstieg in den Familienbetrieb – Firmenübernahme

Firmenübernahme bzw. der Einstieg in den Familienbetrieb wird ein zunehmend relevantes Problem. Die Zahl der Unternehmen, die übergeben werden, steigt. „Für 380.000 klein- und mittelständische Unternehmen steht in den nächsten fünf Jahren eine Geschäftsübergabe aus Altersgründen ins Haus. In 70 % dieser Betriebe ist die Nachfolge nicht geklärt. (...) Die traditionelle Form der Betriebsübernahme durch die nächste Generation der Familie wird immer seltener.“¹¹ Bei den Familienmitgliedern überwiegt geradezu die Skepsis, vor allem bei denen, die bereits im Unternehmen gearbeitet haben. Die Tendenz geht zu Management buy out. Die wesentlichen Vorteile, die dabei gesehen werden, sind, dass Durchsetzungsprobleme von Familienmitgliedern vermieden werden, deren Rolle sich im Unternehmen ändert. Außerdem fällt es den Senior-Chefs meist schwer, wirklich abzugeben. Dieser Prozess ist einfacher, wenn Unternehmen an Außenstehende übergeben werden.

Wie auch immer, mit der steigenden Zahl der Unternehmen, die zur Übergabe stehen, steigt auch der Bedarf an Leuten, die in ein Unternehmen einsteigen. Hier gilt das bereits Gesagte, es bedarf der Auseinandersetzung mit dem Thema – und das je früher desto besser. Die Fragen, die sich dann stellen sind vergleichbar mit denen bei einem Gründungsprozess. Es ist nicht risikolos, da erfahrungsgemäß durch den Leitungswechsel in Firmen – je kleiner umso dramatischer – sich bis zu 1/3 der Kunden verabschieden. Hier spielt die Frage des Übergabeprozesses, der bis zu zwei Jahren dauern kann, für den Erfolg eine entscheidende Rolle.

Die Thematik kann im Rahmen der Schülerfirmen, wie bereits erwähnt, gut eingebaut werden. Dort tritt der Fall ja häufig auf, dass die „Firma“ an die nächste Klasse übergeben wird. Dieser Prozess kann genutzt werden, um die Chancen und Risiken erlebbar zu machen. Die zu übergebende „Firma“ kann sich den „Bewerbern“ präsentieren und ein Bieterverfahren ausloben. Die Jugendlichen, die die Firma übernehmen, können auf die Datengrundlage der bestehenden aufbauen. In dem Fall, als wir einen solchen Prozess begleitet haben, wurde diese Vorgehensweise als Bereicherung empfunden und war für alle Beteiligten ein transparentes und spannendes Ereignis.

11) Dasecke, Rolf: Nachhaltige Schülerfirmen: Wirtschaften in ökologischer, gesellschaftlicher und sozialer Verantwortung.

4. Mädchen und junge Frauen und Selbständigkeit

Alles spricht für die Frauen: sie gründen überlegter, planen gründlicher, schätzen das Risiko besser ein, verschulden sich angemessener und sind erfolgreich. Allerdings gründen im Vergleich weniger Frauen als Männer.¹² Das liegt an vergleichbaren Gründen, wie die geringeren Karrierechancen von Frauen in Unternehmen. Die immer noch engere Einbindung von Frauen in die familiären Anforderungen und strukturelle Diskriminierungen sind nach wie vor Hinderungsgründe für die beruflichen, wirtschaftlichen und vermögensseitigen Entwicklungschancen von Frauen.

Das gilt besonders auch für junge Frauen mit ethnischem Hintergrund, wobei es eine Reihe von anderen Beispielen gibt. Die Erfahrungen zeigen, dass die Perspektive dieser Frauen nicht mehr allein in einer Heirat des Ernährers der Familie liegt. Die Mädchen einer 9. Klasse beispielsweise hatten am Beginn einer Projektwoche (siehe 1) mit dem Thema Gründung überhaupt nichts am ‚Kopftuch‘. Durch das Erarbeiten eines Unternehmensplanes von der Idee bis zur Kalkulation wurde Selbständigkeit für sie zu einem denkbaren Rahmen. Insofern dient die Auseinandersetzung mit dem Thema einer Horizonterweiterung und Veränderung der Perspektive auf die Wirtschaftswelt, die hilfreich für die Gestaltung des eigenen Lebensweges sein kann.

5. Migrantenwirtschaft – ethnisch-kulturelle Besonderheiten und Ressourcen junger Menschen mit Migrationshintergrund

Die Zahlen sprechen für sich: Gründungen von jungen Menschen mit Migrationshintergrund steigen jährlich. Seit den 90er Jahren hat sich die Anzahl der Selbständigen mit ethnischem Hintergrund fast verdoppelt.¹³ Die eingangs genannten Probleme, die uns zur Entwicklung der Projektwoche ‚Existenzgründung mit Schülerinnen und Schülern‘ geführt haben, treffen hier in vollem Umfang zu. Diese jungen Menschen sind besonders betroffen, weil sie häufiger gründen als ihre deutschen Altersgenossen, aber auch weil die Fluktuation in dieser Gruppe besonders hoch ist. Einer überproportional hohen Gründungsrate steht eine ebenso überdurchschnittliche Anzahl an Geschäftsaufgaben gegenüber.¹⁴

Ethnische Ökonomien haben keine wesentlichen anderen Probleme, manchmal fehlt ihnen (vielleicht auch zu Recht) das Verständnis für die bürokratischen Hürden in unserem Land, die ggf. vor einer Gründung zu absolvieren sind. Ein falscher Schritt und die Probleme fangen

an, weil ja, wie bereits erwähnt, die Gründung ein komplexer Prozess ist und die Gründungsfehler oft nicht mehr zu beheben sind. Unternehmen haben an falschen Entscheidungen (zu große Räume, preiswerte Mieten zu Gunsten der Gegend mit Laufkundschaft) oft jahrelang zu knabbern. Manche Entscheidungen sind irreversibel.

Junge Menschen mit ethnischem Hintergrund bringen gute Voraussetzungen als Unternehmer mit: Es gibt oft eine lange Tradition in den Familien, sie sind risikobereit, spontan und erfindereich und sie sind gerne selbständig. Diese Unternehmen bereichern das Wirtschaftsleben, sie sind oft noch selbständig, wenn andere schon das Handtuch geworfen hätten und tragen die Lasten in den Familien. Diese Qualitäten und Möglichkeiten für unsere Gesellschaft besser zu nutzen, sehen wir als ein Ziel der präventiven Arbeit – so wie in diesem Artikel bereits beschrieben. Je früher die jungen Menschen lernen, professionell zu wirtschaften, in dem Rahmen wie sie bereits tätig sind oder im Hinblick auf ihre unternehmerische Zukunft, desto besser.

Projektstand

mpr Unternehmensberatung hat das Projekt „Projektwoche mit Schülerinnen und Schülern“ (Stand Ende 2004) bisher an 12 verschiedenen Berliner Schulen mit 61 Gruppen und 379 Schüler/innen durchgeführt. Dabei waren Schüler/innen aus den 9. Klassen, 10. Klassen und 11. Klassen von Hauptschulen, Realschulen, Gesamtschulen und Berufsfachschulen beteiligt.

Das Projekt wurde bisher gefördert durch die Europäische Union, die Bundesrepublik Deutschland und das Land Berlin im Rahmen des Programms Soziale Stadt und über ESF-ECG in Zusammenarbeit mit der Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Soziales.

Das Projekt wurde von allen Beteiligten als Erfolg bewertet. Die Rückmeldungen der beteiligten Jugendlichen sind durchweg positiv und zeigen, dass das Thema auf großes Interesse stößt und der Bedarf an Veranstaltungen wie der ‚Existenzgründungswoche‘ enorm ist. Auch Lehrer/innen und Erzieher/innen schätzen das Projekt als zukunftsweisend ein, da hier Kompetenzen erworben und Arbeitstechniken gelernt und vertieft werden, die für die weitere schulische und berufliche Zukunft von Bedeutung sind. Sie betonen außerdem das hohe Engagement und die große Lernbereitschaft der Jugendlichen. Auch die beteiligten Banken, die sich für ein qualifiziertes Bankgespräch unter Realbedingungen zur Verfügung stellen, teilen immer wieder mit, wie positiv überrascht sie von den Leistungen der Jugendlichen sind, deren Konzepte besser aufbereitet sind als viele Projekte von ‚echten‘ Gründern.

12) Statistisches Bundesamt: Gründung von Frauen. In: Existenzgründung von Frauen in Deutschland – Daten und Fakten. Als Download unter: www.gruenderinnenagentur.de/bag/MainNavigation/forschung/studien/

13) Institut für Mittelstandsforschung (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Mannheim. S.5ff.

14) Floeting, Holger/Reimann, Bettina/Schuleri-Hartje, Ulla (2005): Von ‚Tante Emma‘ zu ‚Onkel Ali‘ – Entwicklung der Migrantenökonomie in den Stadtquartieren deutscher Großstädte. Deutsches Institut für Urbanistik.

Rückmeldungen der Schüler/innen:

„Ich hätte nie gedacht, dass es so schwer ist ein Solarium zu eröffnen. Dass das so viel kostet auch nicht.“

„Man muss seine Meinung bei anderen Leuten durchsetzen können, wenn man etwas zustande bringen will.“

„Die wichtigste Erfahrung war, dass es nicht einfach ist, selbständig zu sein, man hat sehr viel Arbeit.“

Rückmeldungen der Lehrer/innen:

„...dass fast alle Teilnehmer ‚abgeholt‘ wurden und ‚für das Leben‘ gelernt haben.“

„...insgesamt sind die Projektwochen ... als eine positive Lernerfahrung – insbesondere auch für mich – zu beurteilen, was sich letztlich auch in einem verstärkten Engagement und in einer gesteigerten Lernbereitschaft der Schüler äußerte.“

„...dass Arbeitstechniken gelernt und vertieft wurden, die für die weitere schulische und berufliche Zukunft der Schüler von Bedeutung sind.“

Rückmeldungen der Banken:

„Zusammenfassend teilen wir Ihnen mit, dass wir sehr positiv überrascht waren, wie ausführlich und detailliert die Schülerinnen unsere z.T. kritischen Fragen – trotz aller Nervosität – beantworten konnten.“

„... die Konzepte sind besser aufbereitet, als viele Projekte von Gründern, die sonst eine Kreditanfrage an unsere Bank stellen.“

Autorin:

Ute Großmann
Volkswirtin und Inhaberin von mpr Unternehmensberatung.

Seit 1999 ist mpr Unternehmensberatung gemeinsam mit der Stiftung SPI am Quartiersmanagementverfahren in Berlin beteiligt. mpr übernimmt dabei die Schwerpunkte Gewerbe, lokale Ökonomie und Existenzgründung.

Kontakt:

mpr Unternehmensberatung
Ute Großmann und Eberhard Mutscheller
Johannisstr. 20
10117 Berlin
Telefon: 030-726 19 4042
Fax: 030-726 19 4046
mpr@ipn.de
www.mpr-unternehmensberatung.de

Literatur:

Dasecke, Rolf: Nachhaltige Schülerfirmen: Wirtschaften in ökologischer, gesellschaftlicher und sozialer Verantwortung.

Deutsche Shell (Hg.) (2000): 13. Shell Jugendstudie – Jugend 2000. Opladen.

Bga: Existenzgründung von Frauen in Deutschland – Daten und Fakten. Als Download unter: www.gruenderinnenagentur.de/bag/MainNavigation/forschung/studien/

Institut für Mittelstandsforschung (2005): Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Mannheim.

Floeting, Holger/Reimann, Bettina/Schuleri-Hartje, Ulla (2005): Von ‚Tante Emma‘ zu ‚Onkel Ali‘ – Entwicklung der Migrantenökonomie in den Stadtquartieren deutscher Großstädte. Deutsches Institut für Urbanistik.

Internet:

www.psw-berlin.de

www.portal-schule-wirtschaft.de

www.nebs.de

www.schuelerfirmen.de

www.unternehmen-schule.de