

Institut für Mittelstandsforschung Bonn



Good-Practice-Beispiele und Dokumentation
des European Enterprise Award 2008/09

von

Michael Holz

Working Paper 02/09

© IfM Bonn, im Mai 2009

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn
Telefon + 49/(0)228/72997-0
Telefax + 49/(0)228/72997-34
www.ifm-bonn.org

Ansprechpartner

Michael Holz

Working Paper 2/09

ISSN 2193-1879 (Internet)
ISSN 2193-1860 (Print)

Bonn, Mai 2009

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen



Inhalt

1. Einleitung	1
2. Überblick über die fünf Wettbewerbskategorien	3
3. Ausführliche Präsentation von zehn ausgewählten deutschen Good-Practice-Beispielen 2008/09	4
Kategorie 1: Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit	
Fraunhofer-Venture-Gruppe: Gründungsunterstützung für Wissenschaftler/-innen der Fraunhofer-Gesellschaft	5
Handelskammer Hamburg: Gründungswerkstatt Hamburg	13
Stiftung Partner für Schule NRW: Go! to school	20
Technische Universität Dortmund: Netzwerk G-DUR - Gründungen aus der Wissenschaft in Dortmund und Region	28
Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim Region (HI-REG) mbH: Gründerlotse Hildesheim	26
Wolfsburg AG: InnovationsCampus	45
Kategorie 2: Preis für den Abbau von Bürokratie	
Kreis Herford - Amt für Wirtschaftsförderung und Kreisentwicklung: widufix	53
Kategorie 3: Preis für Unternehmensentwicklung	
--> nicht belegt	60
Kategorie 4: Preis für Investitionen in Kenntnisse und Fertigkeiten	
Unternehmergegymnasium Bayern: Unternehmertum mit Abitur	61
Kategorie 5: Preis für verantwortliches u. umfassendes Unternehmertum	
STIC Wirtschaftsfördergesellschaft Märkisch-Oderland mbH: Ostbrandenburger Kompetenzzentrum für Existenzgründungen	73
Waldkircher Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft mbH: Menschen in Beschäftigung	81

4. Kurzportraits der Wettbewerbssieger auf europäischer Ebene 2008/09	80
Kategorie 1: Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit Universidad Politécnica de Valencia: Instituto IDEAS (Spanien)	91
Kategorie 2: Preis für den Abbau von Bürokratie Miskolc Holding Zrt.: ANTI-BUREAU - Abbau von Bürokratie (Un- garn)	92
Kategorie 3: Preis für Unternehmensentwicklung Stadtverwaltung Skövde: Gothia-Wissenschaftspark (Schweden)	93
Kategorie 4: Preis für Investitionen in Kenntnisse und Fertigkeiten Women's Enterprise Agency: Wissen, Fertigkeiten und Unterstützung im Mentoring-netzwerk (Finnland)	95
2. Platz: Unternehmerymnasium Bayern: Unternehmertum mit Abi- tur (Deutschland)	96
Kategorie 5: Preis für verantwortliches u. umfassendes Unter- nehmertum Waldkircher Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft mbH: Menschen in Beschäftigung (Deutschland)	97
Großer Preis der Jury Scarborough Renaissance Partnership: Scarborough Renaissance Partnership (Vereinigtes Königreich)	98
5. Teilnahmestatistik 2008/09	100
6. Zeitlicher Ablauf des European Enterprise Award 2008/09	103
7. Zusammensetzung der deutschen Expertenjury 2008/09	104

1. Einleitung

Die Förderung von Entrepreneurship und eines günstigen Umfelds für die Wirtschaft, insbesondere für Klein- und Mittelunternehmen, ist von entscheidender Bedeutung für das Wirtschaftswachstum, den Strukturwandel und die Wettbewerbsfähigkeit in der Europäischen Union.

Die Europäische Kommission zeichnete 2008/09 zum dritten Mal in Folge herausragende Leistungen lokaler, regionaler und/oder nationaler Behörden sowie von öffentlich-privaten Partnerschaften mit dem in fünf Kategorien vergebenen European Enterprise Award aus. Prämiert wurden innovative und erfolgreiche Maßnahmen, die das Unternehmertum durch Schaffung eines unternehmerfreundlichen Umfelds fördern.

Mit der Vergabe des European Enterprise Award sollen insbesondere

- erfolgreiche Maßnahmen zur Förderung von Unternehmen und Unternehmergeist ermittelt und anerkannt werden,
- vorbildliche Konzepte und Methoden zur Förderung unternehmerischer Tätigkeit bekannt gemacht werden,
- der Öffentlichkeit die Rolle des Unternehmers in der Gesellschaft stärker bewusst gemacht werden und
- potenzielle Unternehmer ermutigt und angeregt werden.

Die Preisträger sollen europaweit als Vorbilder dienen und dazu anregen, günstige Bedingungen für unternehmerische Tätigkeit zu schaffen.

Ausgelobt wurde der Preis in den 27 Mitgliedstaaten der EU und in Norwegen. Bewerben konnten sich lokale, regionale und/oder nationale Behörden und Institutionen, die (zumindest) in den letzten beiden Jahren vor der Preisverleihung (also 2006 und 2007) mit neuartigen Maßnahmen nachweisbar zur Entwicklung eines unternehmerischen Umfeldes, zur Stärkung unternehmerischer Initiative und zu Verhaltensänderungen bei Unternehmen und Verwaltungen beigetragen haben.

Dazu gehören z.B. Gemeinden, Städte, Regionen und Bundesländer sowie auch öffentlich-private Partnerschaften zwischen Behörden und Unternehmen, Bildungseinrichtungen und Wirtschaftsorganisationen. Im Fokus des Wettbewerbs stehen Projekte und Initiativen auf lokaler und regionaler Ebene. Innerhalb der Kategorien 1 ("För-

derung von Unternehmertätigkeit") und 2 ("Abbau von Bürokratie") waren erstmals auch bundesweite Institutionen und Projekte teilnahmeberechtigt.

Im Sommer 2008 hatten sich in den 27 EU-Mitgliedstaaten und in Norwegen insgesamt 350 Projekte zur Förderung von Entrepreneurship an dem Wettbewerb der Europäischen Kommission beteiligt. Bis Ende November 2008 nominierten die Teilnehmerländer im Rahmen von vorgeschalteten nationalen Auswahlverfahren jeweils maximal zwei Kandidaten, die anschließend am Wettbewerb auf europäischer Ebene teilnahmen. Aus den nominierten 47 Kandidaten wählte im Januar 2009 eine europäische Expertenjury die Erst- und Zweitplatzierten in den fünf Kategorien sowie den Gewinner des Großen Preises der Jury aus. Die Preise wurden am 13. Mai 2009 im Rahmen einer feierlichen Galaveranstaltung anlässlich der ersten Europäischen KMU-Woche in Prag verliehen.

Der European Enterprise Award 2008/09 ging mit einem aus deutscher Sicht sehr erfreulichen Ergebnis zu Ende. Die Waldkircher Beschäftigungs- und Qualifizierungsinitiative (WABE) gewann den Wettbewerb in der Kategorie 5 "Preis für verantwortliches und umfassendes Unternehmertum". Das Unternehmergeymnasium Bayern belegte mit dem Projekt "Unternehmertum mit Abitur" den zweiten Platz in der Kategorie 4 "Investment in Skills".

Bereits in den beiden vorherigen Wettbewerbsrunden nahmen deutsche Projekte mit großem Erfolg an dem European Enterprise Award teil und untermauerten damit den ausgezeichneten internationalen Ruf der deutschen Unterstützungsleistungen im Bereich "Entrepreneurship-Förderung". Die Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge (ifex) Baden-Württemberg gehörte 2006 zu den europäischen Preisträgern. Die Initiative "XperRegio" aus Niederbayern errang 2007 einen zweiten Platz.

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) fungierte das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn erneut als zentraler nationaler Ansprechpartner und Organisator für den European Enterprise Award der EU.

Mit der vorliegenden Publikation möchte das IfM Bonn den Verlauf und die Ergebnisse des European Enterprise Award 2008/09 dokumentieren. Im zweiten Kapitel werden zunächst die fünf Wettbewerbskategorien kurz beschrieben. Anschließend folgt die ausführliche Präsentation von innovativen und erfolgreichen Good-Practice-Beispielen aus Deutschland, die im Rahmen der deutschen Vorausscheidung in die engere Wahl gelangten. Danach werden im vierten Kapitel die Sieger des Wettbewerbs auf europäischer Ebene anhand von Kurzportraits vorgestellt. Im fünften Kapi-

tel schließt sich eine Auswertung von statistischen Daten zur Beteiligung am European Enterprise Award auf deutscher und europäischer Ebene an. Das folgende Kapitel zeichnet den zeitlichen Ablauf des Wettbewerbs 2008/09 nach. Abschließend wird die Zusammensetzung der hochkarätig besetzten deutschen Expertenjury benannt.

Die Dokumentation soll Inhalt und Ablauf des Wettbewerbs einer breiten Öffentlichkeit zugänglich machen. Auf diese Weise möchte das IfM Bonn dazu beitragen, beispielhafte Initiativen und Praxismodelle überregional bekannt zu machen.

2. Überblick über die fünf Wettbewerbskategorien

Die Europäische Kommission hat die bisherigen fünf Wettbewerbskategorien in Teilbereichen neu definiert und ausgeweitet, um somit einem noch größeren Teilnehmerkreis die Beteiligung am Wettbewerb zu ermöglichen. Interessenten am European Enterprise Award 2008/09 konnten sich um einen Preis in einer der folgenden fünf Kategorien bewerben:

Kategorie 1: Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit

- Aktivitäten und Initiativen auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene, die eine unternehmerische Haltung und Kultur fördern und zu Kreativität, Innovation und Risikoakzeptanz anregen.

Kategorie 2: Preis für den Abbau von Bürokratie

- Nationale, regionale oder lokale Maßnahmen zur Vereinfachung von Rechtsvorschriften und von Verwaltungsverfahren für Unternehmen, insbesondere für KMU.

Kategorie 3: Preis für Unternehmensentwicklung

- Innovative Politiken auf regionaler oder lokaler Ebene, um Unternehmen zu fördern, den Zugang zu nationalen und internationalen Märkten zu erleichtern und Investitionen anzuziehen (besonders in benachteiligten Regionen).

Kategorie 4: Preis für Investitionen in Kenntnisse und Fertigkeiten

- Regionale oder lokale Initiativen zur Verbesserung von unternehmerischen, beruflichen, technischen und Management-Fähigkeiten inkl. der Entrepreneurship Education in Schulen und Hochschulen.

Kategorie 5: Preis für verantwortliches und umfassendes Unternehmertum

- Regionale oder lokale Aktivitäten, die die gesellschaftliche Verantwortung von

Unternehmen und nachhaltige Geschäftspraktiken im sozialen und/oder Umweltbereich fördern sowie Maßnahmen, die zur Förderung von Entrepreneurship in bisher unterrepräsentierten Gruppen (z.B. Arbeitslose, Behinderte, ethnische Minderheiten) beitragen.

Zusätzlich vergab die Europäische Kommission einen Großen Preis der Jury für die kreativste und am stärksten zur Nachahmung inspirierende Initiative.

3. Ausführliche Präsentation von zehn ausgewählten deutschen Good-Practice-Beispielen 2008/09

Zur Verbreitung von innovativen und erfolgreichen Good-Practice-Beispielen möchte das IfM Bonn im Folgenden diejenigen zehn deutschen Projekte ausführlicher vorstellen, die bei der nationalen Vorausscheidung in die engere Wahl gelangten. Die Präsentation der Good-Practice-Beispiele stützt sich auf die von den jeweiligen Projektträgern eingereichten Projektbeschreibungen.

Die Reihenfolge der Projekte innerhalb der fünf Wettbewerbskategorien spiegelt keine qualitative Wertigkeit wider, sondern ergibt sich einzig aus der alphabetischen Sortierung der Projektträger.

Good Practice
2008/09

Kat. 1: "Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit"



Fraunhofer-Venture-Gruppe:

**Gründungsunterstützung für Wissenschaftler/-innen der
Fraunhofer-Gesellschaft**

Postanschrift:	Fraunhofer-Gesellschaft e.V. Fraunhofer-Venture-Gruppe Hansastraße 27c 80686 München
Bundesland:	hier: Bayern Grundsätzlich bundesweite Ausrichtung, aber auf Grund der regionalen Verankerung der Fraunhofer-Institute ist eine enge Anbindung an Netzwerke und Finanzpartner vor Ort zwingend erforderlich. Alle Maßnahmen müssen regional ausgerichtet werden, um zum Beispiel die Gegebenheiten vor Ort ausreichend berücksichtigen zu können.
Web-Adresse:	http://www.venturecommunity.de
Kontaktperson (Name und Titel):	Matthias Keckl
Telefon:	089-1205-4514
Fax:	089-1205-7552
e-mail:	matthias.keckl@zv.fraunhofer.de
Zeitplan:	1999 Beginn als Arbeitsgruppe seit 2000/01 eigenständige Abteilung innerhalb der Fraunhofer-Zentrale

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Die Fraunhofer-Venture-Gruppe unterstützt Wissenschaftler/-innen aus dem Fraunhofer Umfeld bei dem Aufbau und der Strukturierung eines neuen High-Tech-Unternehmens. Eine Reihe von internen Förderprogrammen steht zur Verfügung und

wurde in den vergangenen Jahren neu- und weiterentwickelt, um die Gründer bei der Bewältigung der unternehmerischen Herausforderungen optimal unterstützen zu können. Dabei sieht sich die Venture-Gruppe als Schnittstelle und Partner von Gründern, Start-ups, Fraunhofer-Instituten, Industrie und Kapitalgebern.

Das Team setzt sich aus Experten der Betriebswirtschaft und Vertragsgestaltung zusammen. Dadurch wird die vorhandene technologische Kompetenz der Wissenschaftler an den Fraunhofer-Instituten ideal ergänzt. Die langjährige Erfahrung der Venture-Gruppe bietet den Gründern bereits in der Frühphase der Unternehmensentwicklung eine fundierte Unterstützung in den Bereichen Technologie, Gründung und Finanzierung.

Die Fraunhofer-Gesellschaft unterhält bundesweit Forschungseinrichtungen. Die Venture-Gruppe muss bei der Entwicklung von Fraunhofer-Spin-offs aber stets regionale Angebote wie Businessplanwettbewerbe oder Gründerinitiativen mit einbeziehen und zudem das Kontaktnetzwerk zu den Finanzierungs- und Industriepartnern vor Ort pflegen.

B. Projektbeschreibung

Seit 1999 unterstützt die Venture-Gruppe die Fraunhofer-Wissenschaftler bei der Strukturierung und dem Aufbau von Ausgründungen. Im Mittelpunkt der Überlegungen stand dabei, Forscher mit innovativen Ideen und dem notwendigen Gründergeist auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit zu begleiten. In den vergangenen Jahren konnte die Fraunhofer-Venture-Gruppe über 130 Spin-offs realisieren. Bis dato akquirierte das Team für ihre Start-ups über 120 Mio. € an Kapitalmitteln für den Aufbau der jungen Unternehmen.

Mit unterschiedlichen Programmen erleichtert die Fraunhofer-Venture-Gruppe den Forschern den Einstieg in die Selbstständigkeit. Zugleich sieht die Venture-Gruppe ihre Aufgabe auch darin, Netzwerke zwischen den Gründern neu aufzubauen. Regelmäßige Veranstaltungen wie der Networkshop oder das Investmentforum bringen Gründer, Unternehmer und Kapitalgeber zusammen. Besonders Investoren erhalten so frühzeitig Einblick in spannende Themen und können dadurch Ausgründungen der Fraunhofer-Gesellschaft erfolgreich und frühzeitig begleiten.

Internet

Die Hauptinformationsquelle für alle Fraunhofer-Gründer und Netzwerkpartner ist die Homepage der Venture-Gruppe. Dort finden User auf der Startseite alle Neuigkeiten rund um das Gründungsgeschehen, können sich über das Team der Venture-Gruppe informieren, die einzelnen Unterstützungen abrufen oder die Profile der Fraunhofer-Ausgründungen nachschlagen. Hierbei wird besonders auf regionale Aspekte geachtet, wie z. B. Businessplan-Wettbewerbe.

Der Log-in-Bereich stellt weitergehende Informationen zu den Bereichen Technologietransfer, Gründung, Finanzierung und Beteiligungsmanagement zur Verfügung. Eine Vielzahl von hochwertigen Links und Downloads zu den unterschiedlichsten Themen können die Nutzer kostenfrei abrufen.

Alle Inhalte werden von der Venture-Gruppe selbst erarbeitet.

Technologietransfer

Die Fraunhofer-Venture-Gruppe untersucht Technologien gründungswilliger Fraunhofer-Wissenschaftler auf ihre Markttauglichkeit und analysiert die Chance für das Ausgründungsvorhaben. Da die Technologie das Hauptkapital ist und zukünftig den Erfolg der Ausgründung entscheidend beeinflussen wird, führt die Fraunhofer-Venture-Gruppe schon zu Beginn eine Technologie- und Markteinschätzung durch und prüft Lizenzen sowie Konditionen hinsichtlich der Alleinstellungsmerkmale und der Qualität. Wichtig ist außerdem ein begleitender und frühzeitiger Kontakt zu Kooperationspartnern und Referenzkunden, um diese für die neue Technologie zu begeistern.

Gründung

Die Fraunhofer-Venture-Gruppe unterstützt den Gründungsprozess Stufe für Stufe. Von der Analyse der Geschäftsidee bis zur wirtschaftlichen Gesamtstrategie begleiten die Mitarbeiter junge Unternehmen auf dem Weg in den Markt. Die Partner- oder Investorensuche mit einem gemeinsam erarbeiteten Businessplan, die Unterstützung bei Verhandlungen zwischen den Gründern und das Erstellen einer Finanzplanung sind wichtige Schritte während der Startphase. Die Fraunhofer-Venture-Gruppe begleitet das Gründerteam Schritt für Schritt und gibt eigene Erfahrungswerte an die Gründer weiter.

Finanzierung

Die Fraunhofer-Venture-Gruppe analysiert die Ausgangssituation und erarbeitet zusammen mit den Gründern einen Finanzierungsplan. Dabei wird die Höhe der Finanzierung festgelegt und eine Auswahl möglicher Finanzierungspartner getroffen. Kontakte bestehen zu öffentlichen Finanzierungspartnern, VC-Gesellschaften oder Business Angels, die für Technologieunternehmen je nach Bedarf das erste Kapital oder die Folgefinanzierung bereitstellen. Darüber hinaus organisiert die Fraunhofer-Venture-Gruppe gezielt Veranstaltungen, auf denen Kontakte zu Kapitalgebern geknüpft werden. Besonders wichtig ist hierbei, dass Finanzierungspartner gefunden werden, die sowohl für die Gründer als auch für das Unternehmen eine ideale Fortentwicklung versprechen.

Beteiligungsmanagement

Die Fraunhofer-Gesellschaft beteiligt sich im Rahmen des Technologietransfers auch gesellschaftsrechtlich an Ausgründungen. Hierbei übernimmt die Venture-Gruppe die Aufgabe, diesen Prozess zu steuern und verantwortlich zu begleiten. Zu Beginn steht vor allem die strategische und wirtschaftliche Einschätzung und Analyse im Vordergrund, um das Entwicklungspotential der Ausgründung beurteilen zu können.

Im Zuge der Beteiligung stellt die Fraunhofer-Gesellschaft der Ausgründung den Zugriff auf die Technologie in Form von Lizenzen oder die Nutzung von Infrastruktur zur Verfügung. Bei nachfolgenden Finanzierungsrunden besteht für die Fraunhofer-Gesellschaft darüber hinaus zudem die Möglichkeit, als Co-Investor teilzunehmen und den eigenen Gesellschaftsanteil stabil zu halten.

Die Venture-Gruppe ist für das gesamte Beteiligungsmanagement aller Fraunhofer-Beteiligungen verantwortlich. Dazu gehört nicht nur die Wahrnehmung der Gesellschafterrechte und -pflichten, sondern auch eine fortlaufende Unterstützung bei betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen.

Fördermaßnahmen

FFE - Fraunhofer fördert Existenzgründungen

- Zweck der Förderung

Das FFE-Programm dient der zielgerichteten Unterstützung von Einrichtungen der Fraunhofer-Gesellschaft bei der Vorbereitung und Durchführung von Unternehmens-

ausgründungen. Es stellt den Fraunhofer-Einrichtungen finanzielle Mittel bereit, die es den Gründern erlauben, bestehende Forschungsergebnisse zur Marktreife weiterzuentwickeln, ein tragfähiges Geschäftskonzept zu erstellen, einen Businessplan zu schreiben sowie die Unternehmensgründung in Ruhe vorzubereiten. Die Förderung von potenziellen Institutsausgründungen verbessert damit auch die langfristigen Möglichkeiten des wirtschaftlichen Transfers von Fraunhofer-Technologien in den Markt über die Etablierung von Spin-offs.

- Umfang und Inhalt

- Projektvolumen: maximal 150 000 Euro (je zur Hälfte von Zentrale und Institut getragen)
- Projektlaufzeit: maximal ein Jahr
- Überwiegend Förderung von Personaleinsatz von bis zu drei Personen
- Förderung von Sachmitteln in geringem Umfang wie z.B. Material, Fremdleistungen oder Reisekosten

FFM - Fraunhofer fördert Management

- Zweck der Förderung

Für den Erfolg eines jungen Unternehmens sind Finanzierung, Technologie und Managementkompetenz ausschlaggebend. Schon sehr früh stellen die Gründer fest, wo die jeweiligen Stärken des Einzelnen liegen. Da im zentralen Fokus ihres Spin-offs die Technologie steht, werden kaufmännische Aspekte häufig zu wenig oder gar nicht beachtet. So kommt es, dass Meilensteine langsamer als nötig erreicht werden und das Durchhaltevermögen des Gründerteams auf eine harte Probe gestellt wird. Denn gerade am Anfang muss zügig ein Kundenstamm aufgebaut, das Unternehmen professionell nach außen präsentiert und eine klare Marketingstrategie entwickelt werden.

Genau an diesem Punkt setzt die Initiative »Fraunhofer fördert Management - FFM« an. Den Gründern wird in einer frühen Phase der Unternehmensentwicklung ein Interimsmanager oder Coach zur Seite gestellt, der sich schwerpunktmäßig um die kaufmännischen Bereiche kümmert bzw. das Gründerteam hierbei unterstützt. In einem Auswahlverfahren entwickeln die Gründer gemeinsam mit der Fraunhofer-Venture-Gruppe das notwendige Profil, begeben sich auf die Suche in Foren, Netz-

werken oder Stellenausschreibungen und wählen in mehreren Gesprächen die passende Person aus. Dieser Schritt gibt Sicherheit, wertet das Gründerteam auf, das Unternehmen wird für Investoren attraktiver und es kommt zu einem schnelleren Wachstum. So formiert sich schon zu Beginn eine starke Gruppe, die gemeinsam die Zukunft des Unternehmens gestaltet. Dabei entfaltet jeder optimal seine Kompetenzen anhand seiner Fähigkeiten.

- Umfang und Inhalt
 - Projektvolumen: ca. 60.000 € pro Projekt
 - Projektlaufzeit: maximal 12 Monate
 - Übernahme der Personalkosten des Interimsmanagers/Coaches
 - Übernahme der Kosten der Stellenausschreibungen und Mitarbeiterfindung

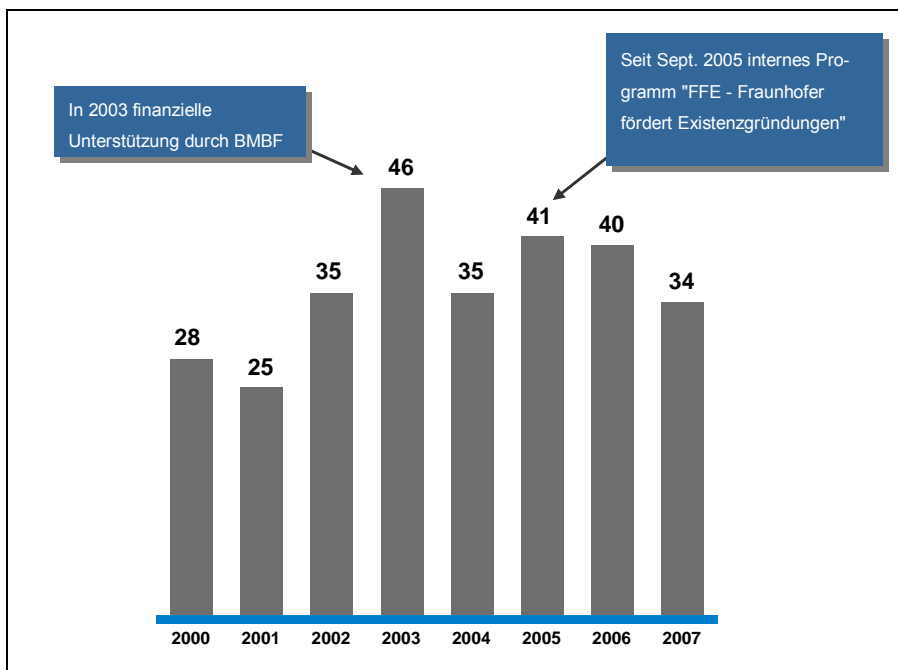
C. Projektergebnisse

Der Technologietransfer über Spin-offs hat sich innerhalb der Fraunhofer-Gesellschaft in den letzten Jahren fest etabliert. Die Unterstützungsmaßnahmen sind den Wissenschaftler/-innen bekannt und werden positiv aufgenommen. Mittel- und langfristiges Ziel der Fraunhofer-Venture-Gruppe ist es, an den Forschungsinstituten eine Gründerkultur mit zu gestalten und die Qualität der Ausgründungsvorhaben weiter zu verbessern. Die Wissenschaftler/-innen sollen den Weg zum eigenen High-Tech-Unternehmen als gleichwertigen Karriereschritt verstehen.

Anhand der folgenden Graphiken wird für den Zeitraum von 2000 bis 2007 die Entwicklung der Ideen und der tatsächlich gegründeten Unternehmen aufgezeigt. Die dritte Graphik stellt die Rückflüsse der Ausgründungen an die Fraunhofer-Gesellschaft dar.

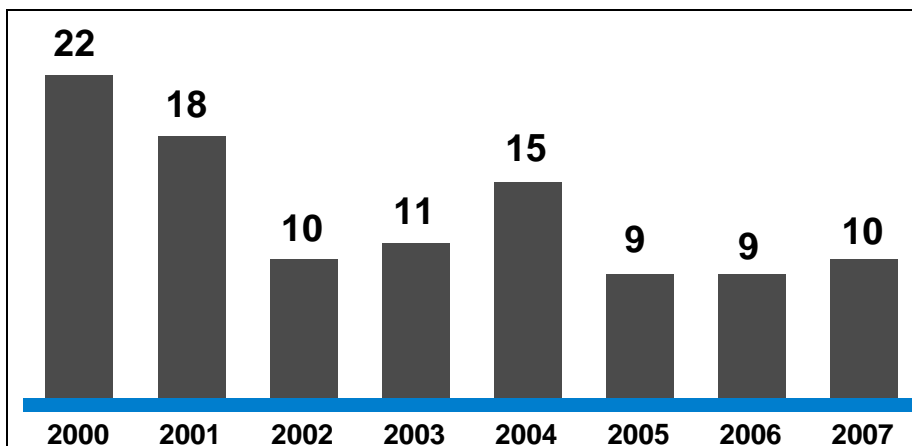
Pro Jahr werden ca. 40 neue Ausgründungsideen innerhalb der Fraunhofer-Gesellschaft neu entwickelt. Der Reifegrad der jeweiligen Vorhaben differiert teilweise sehr stark, d.h. die Gründerteams haben sich ggf. schon gefunden und ein erster Businessplan liegt vor, oder es kann auch nur eine erste grobe Idee eines Geschäftsmodells vorhanden sein. Wichtig wird es daher weiterhin sein, die Anzahl der neuen Ideen auf diesem hohen Niveau zu halten.

Abbildung 1: Entwicklung der Ausgründungsprojekte von 2000 bis 2007



Die Fraunhofer-Gesellschaft gründet pro Jahr im Schnitt etwa 10 bis 15 neue Unternehmen aus. Im Zuge der Internet-Euphorie in den Jahren 2000/01 war die Zahl der Ausgründungen überdurchschnittlich hoch.

Abbildung 2: Anzahl der Ausgründungen von 2000 bis 2007



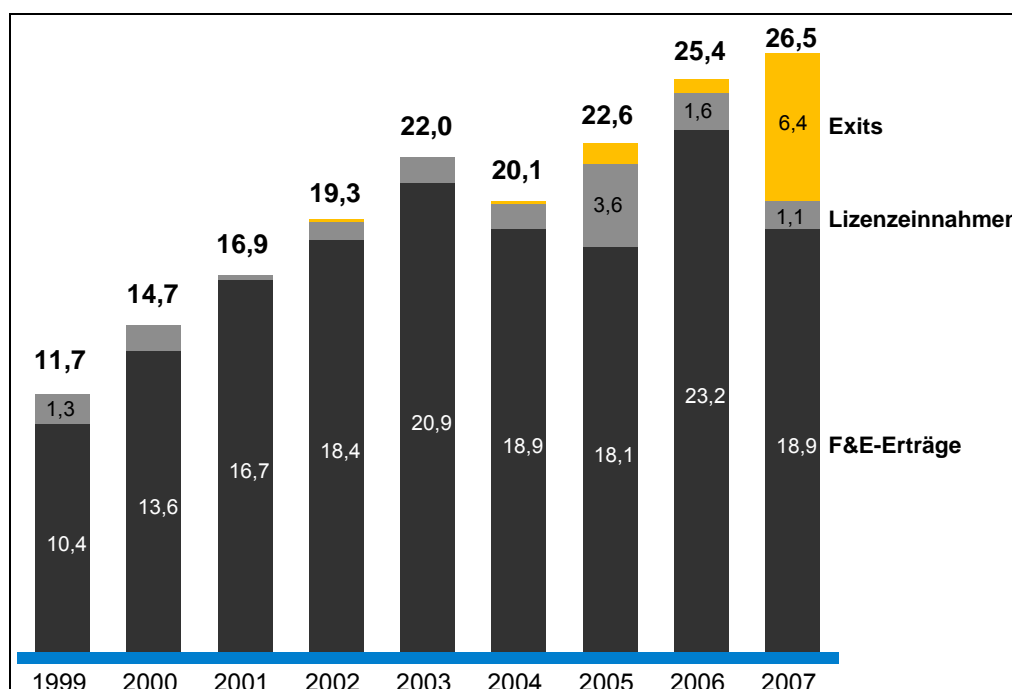
In den Jahren 2006 und 2007 war erkennbar, dass die Bereitschaft, ein eigenes High-Tech-Unternehmen aufzubauen, trotz der sehr guten konjunkturellen Rahmenbedingungen nicht zugenommen hat. Die Gründe hierfür sind wohl in den besseren Verdienstaussichten innerhalb der Industrie zu suchen.

Dennoch ist die Ausgründungsquote bei der Fraunhofer-Gesellschaft im internationalen Kontext sehr hoch. Ein Vergleich mit anderen deutschen, europäischen und US-amerikanischen Forschungseinrichtungen bestätigt diese Einschätzung.

Die Fraunhofer-Gesellschaft und ihre Forschungsinstitute profitieren sowohl wirtschaftlich als auch politisch von der Unterstützung eigener Ausgründungen. Die Institute bekommen vor Ort neue Forschungspartner, die sowohl gemeinsame F&E-Projekte initiieren als auch neue Markttrends frühzeitig aufzeigen. Zudem entstehen direkt an den Fraunhofer-Standorten neue hochinnovative Arbeitsplätze. Ein Blick auf die großen Institutszentren in Dresden, Stuttgart oder Aachen bestätigt den positiven regionalen Einfluss, der auch dem etablierten Mittelstand und der Wirtschaft vor Ort zu Gute kommt. Zum Beispiel arbeiten bei einem vor 7 Jahren gegründeten Spin-off in Stuttgart mittlerweile mehr als 35 Ingenieure und Fachkräfte. Aber auch sehr junge Ausgründungen, wie beispielsweise ein Start-up aus dem Dortmunder-Institut, schaffen bereits in der Anfangszeit nachhaltig neue, innovative Arbeitsplätze.

Die seit 1999 steigenden Rückflüsse von Ausgründungen an Fraunhofer zeigen deutlich die gestiegene Bedeutung der F&E-Kooperationen mit jungen High-Tech-Unternehmen.

Abbildung 3: Rückflüsse von Ausgründungen an Fraunhofer in Mio. Euro, 1999 - 2007



Good Practice
2008/09

Kat. 1: "Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit"



Handelskammer Hamburg
(in Kooperation mit Evers & Jung GmbH):

Gründungswerkstatt Hamburg

Postanschrift:	- Handelskammer Hamburg Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg - Evers & Jung GmbH Deichstr. 29, 20459 Hamburg
Bundesland:	Hamburg
Web-Adresse:	http://www.hk24.de http://www.eversjung.de
Kontaktperson (Name und Titel):	- Jürgen Mehnert, Referent - Marco Habschick, Evers & Jung GmbH
Telefon:	- 040-36138-388 - 040-368096830
Fax:	- 040-36138-299 - 040-368096890
e-mail:	juergen.mehnert@hk24.de marco.habschick@eversjung.de
Zeitplan:	Projektstart Mai 2004 Live-Betrieb seit Februar 2006 Integration der Handwerkskammer Hamburg seit 2007

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Die Handelskammer Hamburg versteht sich als erste Anlaufstelle für Gründer/innen in Hamburg. In ihrem Gründerzentrum bietet sie unter anderem Einstiegs-, Konzept- und Fördermittelberatungen, Sprechtag mit externen Kooperationspartnern, viele Veranstaltungen wie den regelmäßig stattfindenden Infotag zur Existenzgründung

oder den jährlichen "Hamburger Gründertag" sowie umfangreiches Informationsmaterial zum Thema Selbstständigkeit an. So lag z.B. die Zahl der Beratungsgespräche im Jahr 2007 bei 7.680. Seit Oktober 2007 können angehende Unternehmer/innen ihr (auflagenfreies) Gewerbe in der Handelskammer rechts-verbindlich anmelden und damit den Gewerbeschein in Empfang nehmen.

EVERS & JUNG ist ein international tätiges Forschungs- und Beratungsunternehmen in Hamburg. Das Unternehmen wurde Anfang 2001 von Martin Jung und Dr. Jan Evers gegründet mit dem Ziel, Erkenntnisse aus der Wirtschaftsforschung mit den Erfahrungen aus der praktischen Beratungstätigkeit synergetisch zu vernetzen. Und so versteht EVERS & JUNG sich heute als praxisorientierte Denkfabrik für Zukunftsfragen im Bank- und Versicherungswesen sowie in der Wirtschaftsförderung. Seine innovativen Lösungen entwickelt das 14-köpfige Team für Geschäfts- und Förderbanken, die öffentliche Hand sowie Medien in ganz Europa.

B. Projektbeschreibung

Ausgangslage

In Hamburg ist die Zahl der Existenzgründer in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen und die Struktur der Gründungsvorhaben hat sich verändert. Beispielsweise ist die Existenzgründung für viele Menschen zu einem Ausweg aus der Arbeitslosigkeit geworden.

Um der steigenden Nachfrage nach Gründungsberatung ein effizientes und qualitativ hochwertiges Angebot entgegen setzen zu können, suchte die Handelskammer Hamburg nach einem internetgestützten Beratungsinstrument und fand mit EVERS & JUNG 2004 in einem öffentlich geförderten Projekt zusammen.

Entwickelt wurde die **Gründungswerkstatt Hamburg** als Informations-, Qualifizierungs- und Beratungsplattform für Existenzgründer und für Kleinunternehmer in der Nachgründungsphase. Das Angebot sollte von vorneherein unter dem Dach des Gründungszentrums der Handelskammer angesiedelt werden und so die Lücke schließen zwischen den passiven (Broschüren) und aktiven Informationselementen (persönliche Beratung).

Kreative Lösungen / Förderstrategie

Die **Gründungswerkstatt Hamburg** verbindet als onlinebasiertes Wissensmanagementsystem für Existenzgründer und junge Unternehmen die Vorteile von Internet-

gestütztem E-Learning und persönlicher Gründungsberatung. Sie richtet sich an alle Existenzgründer und junge Unternehmen - ob in Handel, Handwerk, Industrie oder Dienstleistungen einschließlich der freien Berufe - bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren. Im Schwerpunkt sind dies Kleinunternehmen mit einer Größe von bis zu fünf Mitarbeitern.

Die Plattform steht allen Nutzern offen, Gründer mit Investitionsstandort Hamburg erhalten jedoch einen Online-Tutor der Handelskammer Hamburg sowie weitere auf Hamburg begrenzte Vorteile (z.B. Branchenkenntzahlen aus der Kooperation mit der Hamburger Sparkasse oder den Minicontrol Businessplaner).

Das Angebot geht auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmers ein. Hierzu muss die Persönlichkeit, der Wissensstand, das Gründungsvorhaben bzw. die jeweilige Problemlage oder die anstehende Entscheidungssituation des Unternehmers ermittelt und bei der Suche nach Qualifizierungs- und Lösungsstrategien berücksichtigt werden. Die Qualifizierungs- bzw. Lösungsstrategien werden individuell auf den Unternehmer zugeschnitten und sind nicht lediglich allgemeingültige Informationen zum Thema Unternehmensgründung. Im Gegenteil: Interaktives Lernen am Problem steht im Vordergrund.

Dabei wird

- die zentrale Fragenstellung für den jeweiligen Gründer identifiziert,
- die Komplexität reduziert,
- die Wissensvermittlung in Orientierungs-, Vertiefungs- und Handlungswissen unterteilt,
- die Wissensvermittlung mit der konkreten Businessplan-Erstellung verzahnt ("Lernen am Problem, nicht auf Vorrat").

Das Innovative an der Gründungswerkstatt Hamburg ist

- die Abbildung des gesamten Gründungsprozesses (-6 bis +36 Monate),
- das konsistente Inhaltskonzept mit Konzentration auf Grundlagen und Handlungsanleitung,
- das Profiling, das ein kommentiertes Stärken-Schwächen-Profil zur Selbsteinschätzung ist (- und kein Assessment),
- die Anreizstruktur, die das Arbeiten am eigenen Businessplan nutzt.

Zielsetzung

Für den Gründer ist eine Existenzgründung ein intensiver und komplexer Lernprozess. Die ganz überwiegende Zahl gründet zum ersten Mal und muss das dazugehörige kaufmännische Wissen oft erwerben und auch direkt anwenden, wobei die Umsetzung über Erfolg oder Misserfolg des Vorhabens entscheiden kann. Der gründungsbezogene Lernprozess zieht sich dabei in der Regel über einen Zeitraum von mindestens 2 bis 3 Jahren und wird mit dem vorgeschlagenen Angebot der **Gründungswerkstatt Hamburg** nachhaltig und effizient unterstützt.

Ziel der Gründungswerkstatt ist es, die Gründer in der Vor- und Nachgründungsphase **pragmatisch, individuell und anreizgestützt** auf einen Stand an Fähigkeiten und Fertigkeiten zu bringen, der die Unternehmung zu einem Erfolg führen kann.

Umsetzung

Die **Gründungswerkstatt Hamburg** fokussiert sich in erster Linie auf Bereiche, für die sich interaktive Angebote eignen:

- Ein **Profiling** zeigt dem Gründer in Form von Tests seine Stärken und Schwächen hinsichtlich der Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit sowie bestehender Wissensdefizite und daraus resultierende Weiterbildungs- und Beratungsbedarfe. Es stehen ein Persönlichkeitstest und ein Wissens-Check zur Verfügung.

Persönlichkeitstest:

- Basis F-DUP (Prof. Müller/Uni Landau), erweitert
- Bereiche: Leistungsorientierung, Selbstvertrauen, Problemlösungsorientierung, Risikoneigung, Durchsetzungsbereitschaft, Extraversion, Emotionalität

Wissens-Check:

- Neuentwicklung
 - themenbasiert, den Lerneinheiten zugeordnet
 - Test auf Kardinalfehler aus der Praxis
- Kurze, praxisorientierte **Online-Lerneinheiten** werden vom System auf Basis der Auswertung der Ergebnisse aus dem Profiling vorgeschlagen.

- Ein **Businessplan** kann in Teilschritten online erstellt und zur späteren Verwendung abgespeichert oder ausgedruckt werden. Er gliedert sich in vier Themenfelder:
 1. Gründerperson (Wo stehe ich?)
 2. Geschäftsidee (Meinen Markt verstehen)
 3. Unternehmen (Mein Unternehmen organisieren)
 4. Finanzen (Geld organisieren)
- Durch ein **Online-Tutoring** werden die User durch den gesamten Gründungsprozess von einem klaren Ansprechpartner begleitet.
 - konkrete Ansprechpartner der Handelskammer Hamburg,
 - Frage-Antwort-Tool,
 - interaktive Schnittstelle zur Begutachtung des Businessplans durch den Tutor,
 - Möglichkeit des Uploads von Dokumenten, die dem Tutor zur Ansicht freigegeben werden können.

Ergebnisse

Das Webportal besteht seit Februar 2006 unter der Adresse

<http://www.gruendungswerkstatt.hk24.de>

und ist damit integraler Teil des Internetauftritts der Handelskammer Hamburg. Im Jahr 2007 wurde die Handwerkskammer Hamburg als Kooperationspartner gewonnen, so dass die **Gründungswerkstatt Hamburg** nun auch als Instrument des **Starter-Centers der Handwerkskammer Hamburg** zur Verfügung steht (<http://www.hwk-hamburg.de/beratung-service/betriebsgruendung>) und eine Schnittstelle zu dessen Meta-Formular-System der Fa. CharismaTeam enthält. Handwerksgründer können nun den betriebswirtschaftlichen Teil der Gründung mit der GWH planen und anschließend den formellen Prozess im Starter-Center-System erledigen.

Die Anlaufphase wurde aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds, der Behörde für Wirtschaft und Arbeit sowie der Handelskammer Hamburg gefördert. Als weitere Partner sind verschiedene Banken und andere Gründungsorganisationen in das Pro-

jekt eingebunden. Alle Einrichtungen der Gründungsberatung in Hamburg wurden aktiv über das neue Angebot informiert, damit sie Gründer darauf hinweisen können.

Das Projekt unterliegt einer laufenden Qualitätssicherung durch:

- projektbegleitende interne Evaluation,
- Feedback aus Hamburger Existenzgründungsnetzwerk und Einbeziehung der Erfahrungen unterschiedlicher Akteure bei der Instrumentenentwicklung,
- Stichprobenartige Zufriedenheitsbefragung von Gründern und Unternehmen.

2007 wurde eine großangelegte Online- und Fokusgruppen-Befragung der Nutzer durchgeführt, deren Ergebnisse in einen Relaunch Anfang 2008 eingeflossen sind.

Die **Gründungswerkstatt Hamburg** wurde von der Evers & Jung GmbH in Zusammenarbeit mit der Enterra Software GmbH, Walldorf, entwickelt.

Einbeziehung von Stakeholdern

Neben den zwei Projektpartnern Handelskammer Hamburg und EVERS & JUNG werden die Akteure der Hamburger Existenzgründungsnetzwerkes eingebunden durch

- inhaltlichen Austausch auf fachlicher Ebene,
- gegenseitiges Verweisen auf die besonderen Förderangebote sowie Links auf den Internetseiten der Akteure.

Eine Verzahnung mit allen Akteuren des Hamburger Gründungsnetzwerkes wurde somit realisiert. Auch mit der Handwerkskammer Hamburg wurde die Zusammenarbeit konkret abgestimmt. Im Rahmen des *Profiling*s und der *Lerneinheiten* sind handwerkspezifische Elemente berücksichtigt.

Übertragbarkeit

Die **Gründungswerkstatt Hamburg** ist technisch wie konzeptionell darauf angelegt, auf weitere Regionen übertragen werden zu können. Seit 2007 wurden dazu Gespräche mit Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern in ganz Deutschland geführt.

Zukunftsplanung

Die KfW-Mittelstandsbank konnte als Förderpartner gewonnen werden, mit dem derzeit die Übertragung der **Gründungswerkstatt Hamburg** auf das Bundesgebiet als "Gründungswerkstatt Deutschland" vorangetrieben wird. Ziel ist es, ab 2009 in jeder Region mit den Kammern vor Ort den Service einer Gründungswerkstatt nach Hamburger Modell und mit regional angepassten Inhalten anzubieten.

C. Projektergebnisse

Die Gründungswerkstatt Hamburg wird intensiv genutzt, wie die Nutzerzahlen zeigen:

Registrierte Gründer/innen	4.809
Gründerfragen an Tutoren seit 1/07	1.198
Besucher (durchschnittlich pro Monat)	5.627
Unterschiedliche Besucher (durchschnittlich pro Monat)	2.649
Seitenabrufe (durchschnittlich pro Monat)	463.704
Besuche pro Besucher und Monat Seiten/Besucher (durchschnittlich)	82

Stand: Mai 2008

Die **Gründungswerkstatt Hamburg** stößt auf sehr positive Resonanz bei Gründern, beim Hamburger Gründungsnetzwerk und bei der Presse. Die Arbeit der Existenzgründungsberatung der Handelskammer Hamburg und der Handwerkskammer Hamburg wurde erleichtert, da die Gründer wesentlich besser vorbereitet in die Beratung kommen. Ca. 60% der Gründer arbeiteten mittlerweile mit einem Businessplan der **Gründungswerkstatt Hamburg**. Oft genügt den Gründern schon eine Beratung per Online-Tutoring oder per Telefon. Die einheitliche Struktur des Businessplans und des Vorwissens zum Gründungsvorgang erleichtern die Beratungsgespräche, so dass die persönliche Beratung stärker auf individuelle Fragen konzentriert werden kann.

Good Practice
2008/09

Kat. 1: "Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit"



Stiftung Partner für Schule NRW:

Go! to school

Postanschrift:	Zollhof 2a 40221 Düsseldorf
Bundesland:	Nordrhein-Westfalen
Web-Adresse:	http://www.partner-fuer-schule.nrw.de
Kontaktperson (Name und Titel):	Roland Berger, Vorstand
Telefon:	0211-90104-14
Fax:	0211-90104-20
e-mail:	Berger@partner-fuer-schule.nrw.de
Zeitplan:	<p><u>1998-2001:</u> Pilotphase mit Schwerpunkt im Ziel-2 Gebiet / Ruhrgebiet</p> <p><u>2002-2004:</u> Etablierung eines landesweiten Projektangebotes</p> <p><u>2005-2007:</u> Konzeptionelle Weiterentwicklung und Verstetigung der Aktivitäten</p> <p><u>2008-2010:</u> Entwicklung weiterführender Themenschwerpunkte, Aufbau weiterer Netzwerke, Differenzierung der Angebote, Verstetigung der Aktivitäten</p>

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Die Stiftung Partner für Schule NRW fördert die Zusammenarbeit von Unternehmen und Schulen in Nordrhein-Westfalen mit dem Ziel, privatwirtschaftliche Ressourcen und Engagement aus der Wirtschaft für die Schulen nutzbar zu machen. 32 Unter-

nehmen engagieren sich nunmehr als Stifter in der gemeinsam von der Landesregierung und der Wirtschaft gegründeten Stiftung. Über 35 Projekte mit einem Umfang von 12 Mio. Euro hat die Stiftung bisher mit Unternehmen und weiteren Kooperationspartnern umgesetzt. Schwerpunkte der Stiftungsarbeit stellen die Förderung von Basiskompetenzen, die Verbesserung des Übergangs von der Schule in den Beruf, der Aufbau von Partnerschaften zwischen Unternehmen und Schulen sowie die Unterstützung der Naturwissenschaften dar. Für die Schulen in NRW bündelt die Stiftung dieses wichtige gesellschaftliche Engagement der Wirtschaft.

Sie ist auch Träger der Initiative *Go! to school*, durch die Schülerinnen und Schüler in Nordrhein-Westfalen seit 1998 die Selbstständigkeit als Berufsperspektive entdecken. Sie erhalten Einblicke in die Wirtschaftswelt und erwerben ökonomisches Grundwissen.

B. Projektbeschreibung

Go! to school führt an allen allgemein- und berufsbildenden Schulen des Landes NRW Workshops zum Thema unternehmerische Selbstständigkeit durch und verfolgt das Ziel, unternehmerische Selbstständigkeit als Berufsperspektive aufzuzeigen. Den Schülerinnen und Schülern werden Workshops zu den Themen Entwicklung von Geschäftsideen, Business- und Finanzplänen, Hilfestellung bei der Einrichtung von Schülerfirmen, sowie Kontaktvermittlung zu Wirtschaftsexperten angeboten. Ein weiterer Schwerpunkt im kommenden Jahr wird die Förderung von Existenzgründungen im naturwissenschaftlich-technischen Bereich sein. *Go! to school* wird unterstützt von den Ministerien für Wirtschaft, Mittelstand und Energie sowie Schule und Weiterbildung des Landes Nordrhein-Westfalen, dem Europäischen Regionalfonds (EFRE) und der NRW.BANK.

1. Situationsanalyse

Die Arbeits- und Berufswelt wandelt sich permanent und mit ihr die Anforderungen an die Jugendlichen beim Einstieg in Ausbildung und Beruf. Neue Anforderungen werden an die Qualifizierung und die Kompetenzen der Jugendlichen gestellt. Die Kultur der Selbstständigkeit wird dabei immer wichtiger sowohl als spätere berufliche Perspektive im Anschluss an eine fundierte Ausbildung als auch als Schlüsselqualifikation. Denn auch bei Beschäftigten sind heute höhere Selbstständigkeit und unternehmerisches Denken gefordert.

In Nordrhein-Westfalen ist der Aufbau einer Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit bereits seit Beginn der Gründungs-Offensive NRW Go! ein zentrales Ziel im Rahmen der Gestaltung des Strukturwandels. *Go! to school* wurde 1998 ins Leben gerufen, um Schülerinnen und Schülern der allgemein- und berufsbildenden Schulen die Möglichkeit zu geben, die Selbstständigkeit als Berufsperspektive zu entdecken, Einblick in die unternehmerische Realität zu gewinnen und sich über die Arbeitswelt im Mittelstand zu informieren.

Von 1998 bis 2007 wurde das Institut der deutschen Wirtschaft Köln mit der Durchführung des Projektes *Go! to school* beauftragt, seit Januar 2008 führt die Stiftung Partner für Schule NRW dieses Projekt weiter.

2. Zielsetzung

Ziel von *Go! to school* ist es, das Thema unternehmerische Selbstständigkeit im Rahmen der ökonomischen Grundbildung und der berufsorientierenden Maßnahmen an den allgemein- und berufsbildenden Schulen aufzugreifen und anhand konkreter Einblicke und erster Erfahrungen nachvollziehbar zu machen. Jugendlichen soll die Selbstständigkeit als attraktive Berufsperspektive, etwa in Form einer späteren Unternehmensgründung oder -übernahme, aufgezeigt werden. *Go! to school* führt dazu mit den Schülerinnen und Schülern praxisnahe Workshops zum Thema unternehmerische Selbstständigkeit durch und fördert das Verständnis wirtschaftlicher Prozesse.

Go! to school möchte darüber hinaus Lehrerinnen und Lehrer und Referendarinnen und Referendare in ihrer Funktion als Multiplikatoren für das Thema unternehmerische Selbstständigkeit sensibilisieren, ihnen Gelegenheiten bieten, das Thema kennen zu lernen und didaktisch umzusetzen. Lehrerfortbildungen und Unterrichtsmaterialien zum Thema unternehmerische Selbstständigkeit, Schülerunternehmen können ihnen zur Verfügung gestellt werden.

3. Angebote

Zentrales Angebot des Projektes sind die Workshops, die abhängig vom Alter und Niveau der Schülerinnen und Schüler von drei Unterrichtsstunden bis hin zu 3-tägigen Gründungswerkstätten an den Schulen durchgeführt werden. In der Sekundarstufe I wird begleitend der Info-Truck eingesetzt. Dort können sich die Schülerinnen und Schüler an Multimediaterminals über die Chancen einer Selbstständigkeit informieren und spielerisch in die Rolle eines kreativen Unternehmensgründers

schlüpfen. Das Angebot für die Schulen umfasst darüber hinaus Materialien für den Unterricht in der Primar- und Sekundarstufe.

3.1. Workshops und Info-Truck

In den Workshops werden die Herausforderungen der unternehmerischen Selbstständigkeit erörtert und grundlegende Informationen über den Weg in eine Existenzgründung vermittelt. Die Schülerinnen und Schüler lernen ihren Geschäftssinn kennen und reflektieren ihre potentiellen Gründereigenschaften. Sie entwickeln kreative und innovative Ideen und arbeiten diese in Gruppenarbeit anhand eines vorgestellten Businessplans aus. Wesentlicher Bestandteil der Workshops ist die Teilnahme eines Unternehmers der Region oder eines Wirtschaftsexperten (z.B. Gründungsberater des Go! Netzwerkes), der mit den Jugendlichen Vor- und Nachteile einer Selbstständigkeit diskutiert und sie bei der Entwicklung ihrer Konzepte unterstützt.

An Bord des Trucks können sich Schüler/innen der Jahrgangsstufen 7 bis 10 erlebnisorientiert über das Thema Selbstständigkeit und die Bedeutung von Unternehmensgründungen informieren.

3.2. Jahreswettbewerb

Einmal im Jahr treffen sich die besten Schülerteams aus NRW und präsentieren ihre Geschäftsideen bei dem Wettbewerb: Schüleridee des Jahres. Sie stellen die Idee an Messeständen und in kurzen Bildschirmpräsentationen einer Jury aus Wirtschaft und Politik vor und konkurrieren um die besten Plätze. Die drei Sieger werden mit Geldpreisen prämiert. Teilnehmen können einzelne Teams von 3-5 Schülerinnen und Schülern, die im Laufe des Schuljahres an einem *Go! to school* Workshop teilgenommen und ein Geschäftskonzept erstellt haben. Die Schülerinnen und Schüler können ihre ausgearbeitete Idee zum Jahreswettbewerb "*Go! to school* - Schüleridee des Jahres" einreichen.

3.3. Unterrichtsmaterialien

Die Workshops dienen als Einstieg in das Thema unternehmerische Selbstständigkeit. Um die Arbeit daran vertiefen zu können und Nachhaltigkeit zu erzielen, werden ergänzend verschiedene Materialien angeboten.

Der Medienkoffer Selbstständigkeit enthält Materialien für den praxisnahen, handlungsorientierten und fächerübergreifenden Unterricht. Basisinformationen, Arbeits-

blätter und Fallstudien sind so aufbereitet, dass sie ohne wirtschaftliche Vorkenntnisse bearbeitet werden können. Neben wirtschaftlichen Themen stellen auch Schlüsselqualifikationen einen Schwerpunkt dar.

Das Brettplanspiel Go & move ermöglicht Schüler/innen ab etwa 15 Jahren einen motivierenden ersten Kontakt mit wirtschaftlichen Zusammenhängen. Die Schülerinnen und Schüler werden in die Rolle von selbstständigen Unternehmerinnen und Unternehmern versetzt und führen eine eigene Druckerei. Didaktische Hinweise in der Spielanleitung ermöglichen auch Lehrerinnen und Lehrer allgemein bildender Fächer den Einsatz des Spiels.

Der Grundschulkoffer zur Selbstständigkeit ist eine Unterrichtsmaterialie für die 3.-4. Klassenstufe und bietet jungen Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit, sich altersgemäß und spielerisch mit dem Thema „Selbstständigkeit“ zu beschäftigen. Sie werden darauf vorbereitet, selbstständig ein „Mini-Unternehmen“ zu planen und ein Projekt mit allen Entscheidungen und Konsequenzen durchzuführen.

Let's Go ist ein Schülermaterial, welches Schülerinnen und Schülern die erfolgreiche Planung und Durchführung eines Schülerunternehmens in der Sekundarstufe I ermöglicht. Ein handlungsorientiertes Kartenmaterial – begleitet von Textbeispielen vermittelt den Schülerinnen und Schülern prozessorientierte Kompetenzen in Organisation und Dokumentation ihrer zukünftigen Arbeit.

Mit Plan zum eigenen Unternehmen vermittelt Schülerinnen und Schülern in der Sekundarstufe I beispielhafte Existenzgründungen von A - Z.

3.4. Vermittlung von Experten / Lehrerfortbildungen

Go! to school berät in NRW Lehrerinnen und Lehrer bei der Gestaltung von Unterrichtseinheiten und Projekten zum Thema Selbstständigkeit.

Als weitere Unterstützung für Lehrerinnen und Lehrer, die die Thematik im Unterricht vertiefen möchten, wurden und werden Qualifizierungsmaßnahmen angeboten. Langfristige Einbettung der Inhalte in den Unterricht, die Gründung von Schülerunternehmen, Berufswahlorientierung oder Planspiele bilden dabei die Schwerpunkte. Es werden Methoden- und Fachkompetenzen vermittelt, die die Teilnehmerinnen und Teilnehmer befähigen, diese im Unterricht einzusetzen und an Schülerinnen und Schüler weiter zu geben.

3.5. Öffentlichkeitsarbeit

Eine wichtige Aufgabe besteht für *Go! to school* darin, das Engagement der Schulen in NRW sichtbar zu machen. Folgende Instrumente werden erfolgreich für eine Verbreitung eingesetzt:

- Über die regelmäßig aktualisierten Informationen der Internetseite der Stiftung Partner für Schule NRW und den dort verlinkten Internetauftritt des Projektes werden interessante Angebote vorgestellt.
- Seit 2004 wird zum Abschluss eines jeden Schuljahres die Schüleridee des Jahres vom Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein Westfalen ausgezeichnet. 10 - 15 prämierte Schülerteams präsentieren in der Abschlussveranstaltung ihre Ideen und Konzepte vor einer Fachjury.

4. Alleinstellungsmerkmale

Go! to school hebt sich von anderen Projekten zu diesem Thema deutlich ab, beispielsweise durch

- den frühen Einstieg bzw. Erstkontakt mit dem Thema Selbstständigkeit
- das niederschwellige Angebot, das einen leichten Einstieg ermöglicht
- die Einbindung der Angebote in den Unterricht, womit alle Schüler/innen erreicht werden können
- die Angebotsvielfalt
- die breite Einbindung von Wirtschaftsexperten und politischen Interessenvertretern durch die Anbindung des Projektes an die Landesinitiative Go!

5. Plan für die künftige Umsetzung

Go! to school wird mittlerweile in NRW als zentrale Anlaufstelle zum Thema Schule und Selbstständigkeit wahrgenommen. Aus anderen Bundesländern wird Interesse an dem Konzept signalisiert. Lehrerinnen und Lehrer anderer Bundesländer fragen die Unterrichtsmaterialien nach. Beispielsweise wenden sich häufig Lehrerinnen und Lehrer mit Fragen zur Gründung eines Schülerunternehmens an *Go! to school*.

Aufbauend auf den bisherigen positiven Erfahrungen wird eine intensivere landesweite Ausdehnung und eine Verstetigung der Nachhaltigkeit der bereits erzielten Erfolge angestrebt.

Die in 2007 entwickelten Module des abgeschlossenen Projektes sollen für die neue Projektphase 2008-2010 weiter differenziert und modifiziert werden. Darauf aufbauend sollen Schwerpunktthemen eingeführt werden, die den aktuellen wirtschafts- und landespolitischen Schwerpunktsetzungen entsprechen. Wichtige Zielsetzungen sind die Schaffung einer aktiven Existenzgründerszene und die Stärkung von Innovationsbereitschaft und -fähigkeit. Die neue Projektphase stellt die nachhaltige Verankerung des Themas Selbstständigkeit an NRW-Schulen sowie die Schaffung eines neuen Themenschwerpunktes "Naturwissenschaften und Innovation" in den Vordergrund.

So gilt es Schülerinnen und Schüler handlungsorientiert an naturwissenschaftliche und technische Studiengänge heranzuführen. Jugendliche bilden ein wichtiges Potenzial für die wirtschaftliche Entwicklung in Nordrhein-Westfalen.

Go! to school will verstärkt bereits bei Jugendlichen Kreativität und Innovationsbereitschaft durch die Einrichtung von Schülerunternehmen fördern und sie in der langfristigen Durchführung beraten und begleiten. Das im Februar mit Unterstützung der BP-Stiftung veröffentlichte Material zu diesem Thema wird fortlaufend aktualisiert und ergänzt werden.

Multiplikatoren aus Wirtschaftsförderung und dem Übergangsmanagement, Startercentern und Existenzgründer, Partnerbetriebe und Seniorexperten sollen künftig noch stärker eingebunden werden.

C. Projektergebnisse

Während zu Beginn von *Go! to school* noch sehr viel Überzeugungsarbeit an Schulen geleistet werden musste, ist feststellbar, dass die Nachfrage nach den Projektangeboten in den letzten Jahren deutlich gestiegen ist.

Das Angebot der Workshops verbunden mit dem Einsatz des Info-Trucks hat sich als ein geeignetes Instrument zur Aufschlüsselung von Schulen in NRW erwiesen. Befragungen zeigen, dass es durch die Einsätze gelingt, bei Schülerinnen und Schülern ein realistisches Bild von Unternehmertum zu fördern und das Interesse an dem Thema Selbstständigkeit zu erhöhen. Für viele Schulen bedeuten die Workshops

keine einmalige Aktion, sondern sie werden als dauerhafte Ergänzung zu bestehenden Berufswahlorientierungsmaßnahmen genutzt und führen zu nachhaltigen Aktivitäten (z.B. Nutzung weiterer Angebote von *Go! to school*, Gründung von Schülerfirmen, Beteiligung an Wettbewerben).

Seit Beginn des Projektes Ende 1998 konnten bei rund 1.300 Tageseinsätzen mehr als 88.000 Schülerinnen Schüler sowie Lehrerinnen und Lehrer erreicht werden. Allein in 2007 wurden 425 Workshops an ca. 200 NRW-Schulen durchgeführt.

An den Schulen in NRW sind mittlerweile 1.990 Spiele Go & move, 960 Medienkoffer Selbstständigkeit und 395 Grundschulkoffer im Einsatz.

Good Practice
2008/09

Kat. 1: "Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit"



Technische Universität Dortmund:

**Netzwerk G-DUR - "Gründungen aus der Wissenschaft in
Dortmund und Region"**

Postanschrift:	Technische Universität Dortmund August-Schmidt-Str. 4 44227 Dortmund
Bundesland:	Nordrhein-Westfalen
Web-Adresse:	http://www.g-dur-online.de
Kontaktperson (Name und Titel):	Dr. Roland Kischkel (Kanzler) Michael Asche (Leiter Transferstelle) Sebastian Hanny (Leiter G-DUR)
Telefon:	0231-755-4783
Fax:	0231-755-2327
e-mail:	kanzler@verwaltung.tu-dortmund.de michael.asche@tu-dortmund.de sebastian.hanny@tu-dortmund.de
Zeitplan:	G-DUR startete mit finanziellen Mitteln des Bundesprogramms EXIST am 1. September 2002 und endet am 28. Februar 2006. Am 1. März 2006 begann die Festigungsphase mit der Übertragung aller Teilprojekte zu Daueraufgaben des Netzwerks und der Gewinnung weiterer neuer Projekte. Unter anderem wurde im Herbst 2007 das Projekt "Kultur.Unternehmen.Dortmund" gestartet.

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Die Technische Universität Dortmund gehört zu den modernen und innovativen Reformuniversitäten und ist Bestandteil des Strukturwandels in der Metropole Ruhr. Sie ist ihrem Gründungsauftrag, der fächerübergreifenden Kooperation zwischen den Natur- und Technikwissenschaften, sowie den Gesellschafts- und Kulturwissenschaften verpflichtet. Sie setzt nicht nur auf die Stärke ihrer einzelnen Fachdisziplinen, sondern auch auf die interdisziplinäre Vernetzung. Die Technische Universität fokussiert neben den klassischen Transferaufgaben in besonderer Weise die Handlungsfelder "Patentierung und Verwertung von Erfindungen" sowie "Unternehmensgründungen durch Hochschulangehörige". In diesem Zusammenhang koordiniert sie seit 2002 u. a. die Gründernetzwerke G-DUR - "Gründungen aus der Wissenschaft in Dortmund und Region", "Kultur.Unternehmen.Dortmund" und "Patente Gründungen Westfalen Ruhr".

B. Projektbeschreibung

1. Ausgangs-Analyse

Vor dem Aufbau und der Festigung des G-DUR-Netzwerks waren innovative, kreative und nachhaltige Angebote für gründungsinteressierte und gründungswillige Studierende, Wissenschaftler/innen, Mitarbeiter/innen und Alumni der Technischen Universität Dortmund nicht vorhanden. Systematisch wirkende, fakultäts- und hochschulübergreifende Strukturen zur Mobilisierung der Gründungspotenziale standen nicht zur Verfügung. Gründen als eine wirtschaftlich und strategisch hervorragende Form der Technologieverwertung und als ernsthafte Berufsperspektive waren für die Mehrheit der Hochschulgremien, der Verwaltungsmitarbeiter/innen und der Professorinnen und Professoren kein relevantes Thema. Die Zusammenarbeit der Technischen Universität Dortmund mit transfer- und gründungs-relevanten Partnern - vor allem der lokalen Wirtschaft am Standort Dortmund und in der Region - beschränkte sich im Wesentlichen auf das klassische Feld der Einzelkooperation zwischen der Wissenschaft und Unternehmen.

2. Das Projekt

Das G-DUR-Netzwerk "Gründungen aus der Wissenschaft in Dortmund und Region" wurde beginnend mit dem 1. September 2002 mit Hilfe einer Förderung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) entwickelt. Das Netzwerk war in seiner dreijähri-

gen Aufbau- und Förderphase eines der bundesweit zehn prämierten Transfer-Netzwerke der Initiative Existenzgründungen aus der Wissenschaft (EXIST). Die Chance, die EXIST für den Aufbau einer Gründungsförderung mit positiver Langzeitwirkung an den Hochschulen bot, wurde in Dortmund von den dafür wesentlichen Akteur/innen erkannt. Alle Projektpartner/innen haben sich nach Ende der finanziellen Förderung im Februar 2006 dazu verpflichtet, die G-DUR-Kernleistungen unbefristet und nachhaltig aus eigenen Mitteln weiterzuführen und das Netzwerk mit zusätzlichen Maßnahmen, Projekten und Kooperationen zu festigen.

3. Projekt-Partner/innen

- Technische Universität Dortmund (Projektkoordination)
- Fachhochschule Dortmund
- "TEC 5"-Verbund mit TechnologieZentrumDortmund GmbH, Hamtec Hammer Technologie- und Gründerzentrum GmbH, TECHNOPARK KAMEN GmbH, LÜN-TEC Technologiezentrum Lünen GmbH, sowie der Technopark Schwerte GmbH
- Stadt Dortmund mit "start2grow"-Gründungswettbewerben und dortmund-project

4. Ziele

- Sensibilisierung und Schaffung einer Kultur der Selbstständigkeit mit Hilfe von Veranstaltungen, Medien- und Öffentlichkeitsarbeit, z. B. Newsletter und Sonderbeilagen in Hochschul-Medien
- Nachhaltige Motivierung und Qualifizierung potenzieller Gründer/innen aus dem Hochschul- und Forschungsbereich durch ein Lehrprogramm Unternehmensgründung
- Förderung der Unternehmensgründung und von Arbeitsplätzen in der Region (als Instrument der Forschungsverwertung)
- Integration außeruniversitärer Leistungsangebote, z. B. Integration der Dortmunder "start2grow"-Gründungswettbewerbe

Zur Erfüllung dieser Ziele wurde das Projekt als ein Zusammenspiel mehrerer Teilprojekte entworfen, die sich im Sinne einer Wertschöpfungskette zu einem konsistenten System der Förderung zusammensetzen.

5. Kernleistungen

- **Gründungslotsen** an den Transferstellen der Dortmunder Hochschulen als Berater und Bindeglied zwischen den einzelnen Projekten: Diese unterstützen zielorientiert und fachlich kompetent bei der Entwicklung eines Geschäftsplans, bei der Fördermittelrecherche und -beantragung, bei der Vermittlung von Partnern, bei der Finanzierungsplanung sowie der Ideenentwicklung und -prüfung.
- **Lehrprogramm Gründung:** Konzeption und Etablierung am Lehrstuhl Marketing der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Technischen Universität Dortmund und Kooperation mit der Fachhochschule Dortmund. Interdisziplinäres Angebot für alle Fachbereiche - nicht nur Wirtschaft - und Externe mit elektronischer Lernplattform.
- **start2grow-Gründungswettbewerbe:** G-DUR motiviert Studierende und Wissenschaftler/innen zur Teilnahme am Wettbewerb und bietet Coaching und Betreuung der Teilnehmer/innen. Die Wettbewerbe des "dortmund-project" zeichnen sich durch optimalen Know-how-Transfer, ein ehrgeiziges Zeitkonzept und hohe Geld- und Sachpreise aus.
- **Pre-Incubator-Center (PINC):** Jungen Unternehmen wird in den fünf Technologiezentren der Region Infrastruktur und Beratung für drei Monate kostenfrei und für folgende drei Monate kostengünstig angeboten. Zu den Beratungsleistungen gehören die gemeinsame Konzeption des Businessplans, die Erschließung von Finanzierungsquellen und die Vermittlung von Kooperationspartner/innen. Ziel: Ansiedlung von zukunftssträchtigen Unternehmen und damit positive Auswirkung auf die lokale Wirtschaft.
- Durchführung der **Workshop-Reihe "Gründerorientierte Qualifizierung der Hochschulverwaltung"**: Diese Workshopreihe qualifiziert Verwaltungsmitarbeiter/innen in den Themenbereichen Unternehmensgründung aus der Hochschule, Best-Practice-Beispiele, Rechtliche und steuerrechtliche Aspekte und Patentierung und Verwertung von Forschungsergebnissen. Publikation der Workshop-Ergebnisse als Best-Practice-Anleitung.

6. Festigung und Weiterentwicklung des Projektes nach Auslauf der Bundesförderung

- G-DUR wirkt an der **Entwicklung von bedarfsgerechten Angeboten für benachteiligte Zielgruppen** mit: Seit Dezember 2005 ist die Transferstelle strategi-

scher Partner der Initiative "**GO!unlimited**" des Dortmunder Zentrums für Studium und Behinderung (DoBus). GO!unlimited ist ein Gründungsnetzwerks für Menschen mit Behinderung. Mit dem **Multikulturellen Forum Lünen e.V.** wurde 2006 eine Informationsveranstaltung für Migrant/innen durchgeführt. Im Rahmen der Kampagne "Gründerzeit am Campus" (siehe unten) des Förderprojektes "Gründerverbund Dortmunder Hochschulen", das vom Land Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union im Rahmen der Ziel2-Förderung strukturschwacher Regionen gefördert wurde, wurde das Seminar "Chefin auf Probe" veranstaltet.

- G-DUR veranstaltete bereits zweimal - zuletzt in 2007/2008 mit sehr positiver Wirkung - in Kooperation mit "dortmund-project" und der Patentverwertungsgesellschaft PROvendis einen eigenen **Ideenwettbewerb**. Insgesamt wurden unter dem Motto "DENK DICH REICH" über 85 Geschäftsideen eingereicht und Preisgelder im Gesamtwert von 10.500 € vergeben. Der nächste Wettbewerb findet Ende 2009 statt.
- G-DUR ist seit Januar 2006 eines von mehreren bundesweiten **Mitgliedern des Coaching-Netzwerks** des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geförderten Wettbewerbes "Mit Multimedia erfolgreich starten" (<http://www.gruenderwettbewerb.de>). In 2006 und 2007 konnten mehrere von G-DUR gecoachte Teams einen Preis gewinnen.
- Das Vorhaben "**Aufbau eines interdisziplinären Dortmunder Centrums für Entrepreneurship DOCENT**" wurde von Anfang 2007 bis Juni 2008 mit Mitteln des Landes Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union gefördert (Projekt "Gründerverbund Dortmunder Hochschulen", Gesamt-Koordination: Wissenschaft vor Ort e. V.). Es ist Ziel der Technischen Universität Dortmund und der Fachhochschule Dortmund, ein mit den G-DUR-Netzwerkpartnern getragenes "Dortmunder Centrum für Entrepreneurship" (DOCENT) aufzubauen und zu betreiben. Dieses Zentrum soll sich als gemeinsame, zentrale Plattform für interdisziplinäre Gründungsforschung, fachübergreifende Gründungslehre und die Vermittlung von unternehmerischen Schlüsselqualifikationen an den Dortmunder Hochschulen - auch für Externe und die lokale Wirtschaft - etablieren. Das Produktportfolio umfasst unter anderem Ideen-Workshops für Gründungen und Jungunternehmen, ein Businessplan-Seminar, Gründungszertifikate und ein Alumni-Gründermentoring.
- Aufbauend auf die im G-DUR-Netzwerk vorhandenen Expertisen und Strukturen konnte das EXIST-Projekt "**Patente Gründungen Westfalen Ruhr**" in 2006 kon-

zipt und bis März 2007 erfolgreich beantragt werden. Gesamtsumme: 1,2 Mio. Euro. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie fördert das von der Patent Offensive Westfalen Ruhr (POWeR) - die ebenfalls von der Transferstelle der Technischen Universität Dortmund koordiniert wird - gesteuerte Projekt. Ziel ist die Förderung von Unternehmensgründungen mit Hochschul-Patenten, insbesondere in Zusammenarbeit mit kleinen und mittleren Unternehmen der lokalen Wirtschaft und der Region Westfalen-Ruhr (siehe <http://www.patentgruendungen.de>)

- Das Projekt "**Kultur.Unternehmen.Dortmund**" wird seit Oktober 2007 von G-DUR gemeinsam mit Partnern der Kultur- und lokalen Wirtschaft umgesetzt. Ziel ist es, Gründungsinteressierte im Bereich der "Creative Industries" an den Dortmunder Hochschulen zu identifizieren, für eine Gründung zu sensibilisieren und dafür zu qualifizieren ("Fach Kreativwirtschaft und Kulturarbeit"), zu beraten ("Culturepreneurship Coaching") und zu vernetzen ("Kultur.Unternehmen.Forum"). Die Ergebnisse und Projekte sollen als Vorbild für andere nationale und europäische Regionen dienen. (Projektvolumen: 798.000 €). Das Projekt wird - wie G-DUR - innerhalb der EXIST-Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gefördert (siehe <http://www.kultur-unternehmen-dortmund.de>).
- Die erfolgreiche Etablierung des Wahlpflichtfachs Gründung und die erkannte Bedeutung des Themas und Unterstützung im Hochschulmanagement sowie der Professorenschaft schufen noch innerhalb der G-DUR-Projektlaufzeit in der Technischen Universität Dortmund die Bereitschaft zur Einrichtung eines dauerhaften, hochschul- bzw. landesfinanzierten **Lehrstuhls für Innovations- und Gründungsmanagement**. Dieser Lehrstuhl ist nach Ende der Projektförderlaufzeit zum Wintersemester 2006 / 2007 mit dem renommierten Gründungs- und Innovationsforscher Prof. Dr. Peter Witt besetzt worden (www.wiso.tu-dortmund.de/igm). In 2008 wird der Lehrstuhl die bundesweite Forschungskonferenz G-Forum des Förderkreises Gründungs-Forschung (FGF) e. V. ausrichten (siehe <http://www.gforum2008.de>).

7. Erfolgsfaktoren

G-DUR ist ein "Good-practice-Beispiel" für "Entrepreneurship Promotion" und als Modell auf andere Regionen (auch in Europa) gut übertragbar, weil...

- ... eine öffentliche Projektförderung dazu genutzt wurde, eigenfinanzierte und nachhaltige Strukturen aufzubauen.

- ... die lokalen Charakteristika bei der Entwicklung von Angeboten berücksichtigt und starke Partner mit eigenen Angeboten eingebunden werden.
- ... das durch die Projektarbeit geschaffene Vertrauen der einzelnen Netzwerkpartner zueinander eine professionelle und kompetente Netzwerkarbeit ermöglicht.
- ... das breite, an der Zielgruppe und der lokalen Wirtschaft orientierte Angebot die Wertschöpfungskette von der Idee bis zur Gründung abdeckt.
- ... erfahrene Gründungslotsen, die für diesen Zweck an den Hochschulen dauerhaft angestellt sind, eine ganzheitliche und prozessorientierte Betreuung anbieten.
- ... das Lehr- und Weiterbildungsangebot interdisziplinär, aktuell und durch die Integration von Gründer/innen, Kapitalgebern, Wirtschaftsförderern und Technologiezentren sehr praxisorientiert ist.
- ... G-DUR zur Sicherung des Erfahrungsaustauschs und zur kontinuierlichen Weiterentwicklung des Netzwerks regelmäßig Netzwerktreffen mit allen Projektpartner/innen durchführt und in diesem Sinne auch in kontinuierlichem Austausch mit anderen Initiativen und Netzwerken steht, um Expertise weiterzugeben und neue Impulse zu erhalten.

C. Projektergebnisse

G-DUR kann für 2006 und 2007 eine außerordentlich positive Bilanz ziehen. Alle Ziele der mit Bundesmitteln geförderten Projektphase wurden mehr als realisiert. Die Projektpartner haben sich 2006 verpflichtet, ihre Projektaufgaben aus eigenen Mitteln unbefristet weiterzuführen. Das Netzwerk hat sich eindeutig zur Dachmarke für Gründungen aus den Hochschulen in der Region entwickelt. Weitere Projekte (Patente Gründungen Westfalen Ruhr, Kultur.Unternehmen.Dortmund, Gründerverbund Dortmunder Hochschulen) mit einem Gesamtvolumen von über 2,5 Mio. € wurden von der TU Dortmund akquiriert.

- Die Gründungslotsen der Universität Dortmund und Fachhochschule Dortmund haben sich als Clearingstellen mit einem umfassenden Leistungsangebot an den Hochschulen etabliert und sind mit der Förderstruktur am Standort eng vernetzt. Sie haben 2006 und 2007 über 170 Erstberatungsgespräche geführt. Über 80 Studierende und Wissenschaftler/innen haben seit September 2002 eine Unter-

nehmung gegründet. In der Dortmunder Region und für die lokale Wirtschaft wurden damit über 200 neue, wissenschaftsnahe Arbeitsplätze geschaffen.

- Bis Ende 2007 haben 48 Gründerteams aus den Dortmunder Hochschulen Büroflächen, Infrastruktur und Beratung des Pre-Incubator-Zentrums (PINC) der Technologiezentren genutzt. Die Quote der hochschulbasierten Gründungsfälle in Zentren der lokalen Wirtschaft ist damit in 2006 und 2007 erheblich gestiegen.
- Aus dem G-DUR-Netzwerk sind 15 Anträge für das Programm zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen (PFAU) des Landes Nordrhein-Westfalen, 10 Anträge für das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und dem Europäischen Sozialfonds unterstützte "EXIST-Seed"-Förderprogramm und mehrere Anträge für das neue Programm "EXIST-Gründerstipendium" gestellt worden. Damit wurden über 10 Gründungsvorhaben der lokalen Wirtschaft mit mehr als 500.000 Euro unterstützt.
- Über 90 Hochschulgruppen haben seit September 2002 an den Dortmunder "start2grow"-Gründungswettbewerben teilgenommen, über 25 wurden prämiert.
- Aus dem seit Mai 2006 existierenden Hochschul-Gründerfonds der NRW.Bank, der Darlehen von bis zu 100.000 Euro vergibt, wurden bisher vier Unternehmen aus der TU Dortmund gefördert. Damit ist die TU Dortmund die erfolgreichste Hochschule in Nordrhein-Westfalen. Das erste Unternehmen, das aus dem im Oktober 2006 gestarteten Dortmunder SeedCapital-Fonds (NRW.Bank, Sparkasse Dortmund und Partner) eine Finanzierung erhalten hat, ist ebenfalls eine Ausgründung aus der Technischen Universität Dortmund (digitalmedics GmbH, Finanzierungshöhe: 500.000 Euro). Auch aus dem bundesweiten High-Tech Gründerfonds wurden bereits zwei Ausgründungen, die von der Technischen Universität Dortmund und dem G-DUR-Netzwerk begleitet wurden, finanziert. Investitionshöhe: eine Mio. €.

Good Practice
2008/09



Kat. 1: "Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit"

**Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim Region
(HI-REG) mbH:**

Gründerlotse Hildesheim

Postanschrift:	Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim Region (HI-REG) mbH Bischof-Janssen-Str. 31 31134 Hildesheim
Bundesland:	Niedersachsen
Web-Adresse:	http://www.gruenderlotse.de
Kontaktperson (Name und Titel):	Kai Weber
Telefon:	05121-309-2441
Fax:	05121-309-2179
e-mail:	weber@hi-reg.de
Zeitplan:	<p><u>2000:</u> Etablierung des Netzwerkes "Gemeinschaftsinitiative Existenzgründung Hildesheim"</p> <p><u>2001:</u> Start eines strukturierten und abgestimmten Seminarangebots (Seminar kalender)</p> <p><u>2003:</u> Gründung der zentralen Erstanlaufstelle "Gründerlotse Hildesheim" bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft HI-REG</p> <p><u>2005:</u> Beratung des 1.000. Gründers</p> <p><u>2006:</u> Auszeichnung als besonders gutes Beispiel einer One-Stop-Agency durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie im Internetportal http://www.existenzgruender.de</p>

	<p><u>2007:</u> Auszeichnung als Gründerfreundlichste Region Deutschlands im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</p>
--	---

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Der Gründerlotse Hildesheim ist die Erstanlaufstelle für alle Existenzgründer in der Region. Aus dem Netzwerk der Gemeinschaftsinitiative Existenzgründung heraus ist der Gründerlotse 2003 ins Leben gerufen worden, um Gründern eine systematische Businessplanberatung zu bieten und in Seminaren betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen zu vermitteln. Entscheidender Vorteil des Gründerlotsen ist seine sehr enge Einbindung in die Gemeinschaftsinitiative, in der u.a. mit den regionalen Banken, den Kammern, der Arbeitsagentur sowie den Hochschulen alle für den Gründungsprozess wichtigen Einrichtungen kooperieren. Folglich wurde Hildesheim 2007 als "Gründerfreundlichste Region Deutschlands" ausgezeichnet. 1.400 Jungunternehmen sind aufgrund der Beratung bislang gegründet worden, aus denen netto 3.300 neue Arbeitsplätze entstanden sind.

B. Projektbeschreibung

Ausgangslage

Die Situation der Gründerberatung in der Region Hildesheim vor Etablierung des Gründerlotsen im Jahr 2003 war durch ein Nebeneinander von beratenden Einrichtungen (regionale Banken, Kammern, Arbeitsamt, Landkreis, Hochschulen usw.) geprägt. Dem Gründungsinteressierten stand keine zentrale Erstanlaufstelle zur Verfügung; die Beratungsangebote der einzelnen Einrichtungen waren nicht auf einander abgestimmt und beschränkten sich auf die jeweiligen Kernkompetenzen und Kundenkreise. Die Folge: Gründer irrten orientierungslos zwischen einzelnen Beratungen hin und her, zahlreiche Fragen blieben aufgrund von unvollständigen Informationen unbeantwortet, der Beratungsprozess insgesamt war für den Gründer unsystematisch, ineffizient und zeitraubend.

Insbesondere vor dem Hintergrund der zentralen Lage im Wirtschafts-, Hochschul- und Forschungsdreieck Hannover-Braunschweig-Göttingen sowie der Existenzgründungsrelevanter Einrichtungen (z.B. Universität, Fachhochschule, erfolgreiche Schulen im Wettbewerb "Jugend forscht") konnte das zweifelsohne vorhandene hochwertige regionale Gründungspotenzial nicht hinreichend mobilisiert werden.

Zielsetzung, Förderstrategie und kreative Lösungen

Die wachsende allgemeine Unzufriedenheit mit der Situation der Gründerberatung in der Region Hildesheim bewog die 2002 gegründete Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim Region (HI-REG) mbH, die Etablierung einer Erstanlaufstelle für Existenzgründer voranzutreiben. Von Anfang an wurde die Einbeziehung aller für den Gründungsprozess wichtigen Einrichtungen als entscheidend für einen späteren Erfolg angesehen. Einen idealen Ansatzpunkt hierfür bot die Gemeinschaftsinitiative Existenzgründung Hildesheim, die als Plattform für die Abstimmung der Beratungsleistungen dienen sollte. In diesem seit einiger Zeit aktiven Netzwerk verständigte man sich darauf, den Gründerlotsen Hildesheim als zentrale Beratungseinrichtung zu schaffen und diesen bei der HI-REG anzusiedeln. Des Weiteren sollte das vorhandene Seminarangebot der Gemeinschaftsinitiative als sinnvolle Ergänzung der Beratungsangebote des Gründerlotsen integriert werden. Folgende heute noch gültigen Ziele wurden hierbei einvernehmlich formuliert:

- Der Gründungsprozess sollte insgesamt vereinfacht und beschleunigt werden. Beratungsredundanzen sollten vermieden werden. Neben dem Effizienzgewinn für die Gründer war es auch ein wichtiges Ziel, die bis dahin tätigen Beratungsakteure zu entlasten, damit sie sich wieder auf ihre Kernaufgaben konzentrieren konnten.
- Das regionale Potenzial an Existenzgründern sollte besser mobilisiert werden. Es sollten mehr Gründungsinteressierte für die Inanspruchnahme einer Gründungsberatung motiviert werden, als das in der Vergangenheit der Fall war.
- Existenzgründer sollten so fundiert beraten werden, dass der Anteil nachhaltig tragfähiger Jungunternehmen erhöht wird. Potenzielle Gründer, deren Vorhaben erkennbar nicht tragfähig sind, sollten mit Hilfe der Beratung selbstständig zu der Erkenntnis kommen, von einer Existenzgründung Abstand zu nehmen.
- Das offensichtliche Marktversagen bei der Finanzierung von Existenzgründungen¹ sollte mit Hilfe der systematischen Vorbereitung von Finanzierungsanträgen beseitigt werden.

¹ siehe FGF-Arbeitskreis „Gründungen und Wirtschaftspolitik“: Diskussionspapier „Theoretische Argumente für staatliche Eingriffe in das Gründungsgeschehen“ von Jörn H. Blocka, Thorsten Staack und Philipp Tilleßenc.

Das Besondere hierbei ist, dass alle relevanten Einrichtungen ihre Bereitschaft zur Teilnahme an einer gemeinsamen Lösung erklärten und sich zu einem abgestimmten Beratungsprozess verpflichteten. Die Erstanlaufstelle sollte wirklich als eine solche genutzt werden. Hiermit verbunden war folgerichtig, dass isolierte Einzelberatungen der jeweiligen Einrichtungen nicht mehr stattfanden und generell für Erstberatungen eine Weiterleitung an den Gründerlotsen erfolgte.

Umsetzung

Der Gründerlotse nahm im März 2003 seine Arbeit mit folgenden Angeboten auf:

- Ein kurzes Erstgespräch dient der Aufnahme des Beratungsbedarfs und der effizienten Organisation des weiteren Beratungsprozesses.
- Sodann wird der Gründer mit den Grundlagen der Erstellung eines Businessplans vertraut gemacht. Hierzu dient entweder die Teilnahme am "Kurzseminar Businessplan" oder die Anleitung "Selbstständig? Aber sicher". Diese Anleitung ist ein eigenes Produkt des Gründerlotsen, das gemeinsam mit allen regionalen Banken entwickelt wurde und speziell auf die Erlangung der Finanzierungsfähigkeit ausgerichtet ist.
- Nachdem der Gründer den ersten Entwurf seines Businessplans erarbeitet hat, erfolgt hierzu ein detailliertes Beratungsgespräch. Ziel ist die Optimierung des Konzeptes im Hinblick auf die Beantragung von Fördermitteln, ein Finanzierungsgespräch sowie die Eignung als eigenes Planungs- und Controllinginstrument. Falls erforderlich schließen sich weitere Beratungstermine an. Die Vorbereitung eines eventuellen Finanzierungsgespräches erfolgt in enger Abstimmung mit den Banken.
- Ergänzend zur Businessplanberatung und abhängig von seinem individuellen Beratungsbedarf nimmt der Gründer an speziellen Seminaren des Gründerlotsen teil (z.B. Marketing, Steuern, Kostenrechnung). Gegebenenfalls wird er individuell zur Klärung von Spezialfragen (z.B. Handwerksrecht, Bauantrag) an andere Beratungseinrichtungen weitergeleitet.

Damit die vereinbarten Ziele erreicht werden können, war es von vornherein unter allen Beteiligten Konsens, dass das Beratungsangebot des Gründerlotsen neutral und kostenlos sein muss. Nur so kann erreicht werden, dass der Gründerlotse sowohl von den Gründern als auch von den Partnern im Netzwerk als allgemeine Erst-

anlaufstelle akzeptiert wird. Damit die Beratungen effizient organisiert werden können, nutzt der Gründerlotse eine leistungsfähige Kundendatenbank mit integrierter Seminarorganisation.

Ergebnisse des Gründerlotsen

Siehe C. Projektergebnisse

Erfolgsfaktoren

Nachdem der Gründerlotse bereits über fünf Jahre aktiv ist, können die Erfolgsfaktoren klar benannt werden:

- Entscheidend ist die Einbeziehung aller für den Gründungsprozess wichtigen Einrichtungen, damit gewährleistet werden kann, dass der Gründerlotse als echte Erstanlaufstelle akzeptiert wird und gegenüber Gründungsinteressierten vermarktet werden kann. Weiterhin bestehende parallele Beratungsangebote anderer Akteure würden diese Funktion einschränken.
- Das Beratungsangebot muss sich eng am praktischen Beratungsbedarf der Gründer orientieren.
- Eine kostenfreie Beratung ermöglicht die Neutralität der Beratungsleistung und einen ehrlichen, offenen und kritischen Umgang mit den Gründern und ihren Vorhaben. Es muss nichts beschönigt werden, mangelhafte Vorhaben werden auch als solche angesprochen. Kostenfreie Beratung verringert zudem die finanziellen Hürden, eine Beratung überhaupt in Anspruch zu nehmen.
- Der Businessplan gehört in den Fokus der Beratung, da er für die Themen Finanzierung und Fördermittel sowie Planung, Kostenrechnung und Controlling unverzichtbar ist.
- Die Gründer müssen gefordert werden und ihre Businesspläne eigenständig erarbeiten.
- Die Themen Finanzierung und Fördermittel sollten miteinander verknüpft werden. Isolierte Fördermittelberatungen führen nicht selten zu irreführenden Ergebnissen und zu Problemen im Gründungsprozess.
- Unverzichtbar sind eine enge Kooperation mit allen regionalen Banken und eine optimale Vorbereitung auf das Finanzierungsgespräch.

- Ein gründerorientiertes, kostengünstiges Seminarangebot hat sich als Ergänzung der Einzelberatung als äußerst hilfreich erwiesen.
- Zielgruppen der Beratung sind sowohl Gründungsinteressierte und Gründer im Prozess als auch bereits selbstständige Jungunternehmer, da die Fragestellungen (z.B. Businessplan als Vorbereitung für ein Finanzierungsgespräch) für alle Gruppen ähnlich sind.
- Eine Konzentration auf einzelne Zielgruppen (z.B. Empfänger von ALG I oder ALG II) sollte vermieden werden. So kann gewährleistet werden, dass der Gründerlotse als die Erstanlaufstelle in der Region wahrgenommen und vermarktet werden kann.
- Die fachliche Kompetenz der Gründungsberater ist von großer Bedeutung für die Akzeptanz bei Gründern und Netzwerkpartnern sowie für den Erfolg der Beratung. Wichtig sind betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie soziale und kommunikative Fähigkeiten.

Einbeziehung von Stakeholdern

Die Gemeinschaftsinitiative Existenzgründung Hildesheim trifft sich mindestens zweimal im Jahr. Dort werden die vom Gründerlotsen erbrachten Leistungen präsentiert und das weitere Vorgehen abgestimmt. Mitglieder der Gemeinschaftsinitiative sind alle regionalen Banken (Sparkasse und vier Volksbanken), die Handwerkskammer und die Handwerksjunioren, die IHK und die Wirtschaftsunioren, die beiden Hochschulen (Fachhochschule, Universität), die Arbeitsagentur und das Job-Center, die Stadt Hildesheim mit ihrem Technologiezentrum, die Steuerberaterkammer, die Volkshochschule sowie die Wirtschaftsförderungsgesellschaft HIREG als leitende und koordinierende Stelle.

Darüber hinaus finden regelmäßige Abstimmungen der Aktivitäten des Gründerlotsen mit weiteren gründungsrelevanten Einrichtungen statt. Hierzu zählen z.B. das Gewerbeaufsichtsamt, die Integrationslotsen (für Gründer mit Migrationshintergrund), der Unternehmerinnen-Treff und die Gleichstellungsbeauftragte der Stadt Hildesheim, verschiedene Rechtsanwälte und Steuerberater sowie Bewilligungsbehörden, Landesministerien und Beratungseinrichtungen in anderen Regionen.

Übertragbarkeit

Das Land Niedersachsen hat im Rahmen der Vorbereitungen für die Umsetzung der EU-Dienstleistungsrichtlinie das Modell des Gründerlotsen als Best-Practise-Beispiel herausgestellt. Welche Voraussetzungen erfüllt werden müssen, um den Gründerlotsen Hildesheim auf andere Regionen übertragen zu können, zeigt die obige Auflistung der Erfolgsfaktoren. Entscheidende Hürde dürfte die Überwindung der Konkurrenz zwischen den Institutionen, d.h. die Einbeziehung wirklich aller für den Gründungsprozess wichtigen Einrichtungen sein. Nur wenn es im Netzwerk gelingt, Parallelstrukturen aufzulösen und den Beraterdschungel nachhaltig zu lichten, kann die Erstanlaufstelle erfolgreich arbeiten.

Zukunftsplanung

Künftig soll die Evaluierung der Beratung durch weitere und verbesserte Gründerbefragungen ausgebaut werden. Ziele sind sowohl die Darstellung der Beratungsleistung in der Gemeinschaftsinitiative und in der Öffentlichkeit als auch die Optimierung des Beratungsangebotes. Daneben sollen die Existenzgründerseminare - wie schon bisher - mit Hilfe von Feedback-Bögen laufend weiterentwickelt werden.

Seit Frühjahr 2008 ergänzt der Jungunternehmerstammtisch Hildesheim (JUST HI) das Beratungs- und Seminarangebot des Gründerlotsen. Der Stammtisch soll dem Informations- und Erfahrungsaustausch dienen und ist eine Plattform für Gründer in den ersten Jahren ihrer Selbstständigkeit. Die erste Veranstaltung war aus Sicht der Teilnehmer ein großer Erfolg, so dass dieses Produkt weiterentwickelt werden soll.

C. Projektergebnisse

Die Beratungsleistung des Gründerlotsen und das Seminarangebot werden seit 2004 laufend mit Hilfe der Kundendatenbank ausgewertet. Jährlich sind über 400 Gründungsfälle intensiv beraten worden. Die etwa 30 Seminare pro Jahr werden von über 500 Teilnehmern besucht. Parallel hierzu ist 2007 eine repräsentative Befragung durchgeführt worden. Zielgruppe der Erhebung waren Existenzgründer, die in den Jahren 2005 und 2006 vom Gründerlotsen beraten worden sind. 377 Personen konnten befragt werden. Die wichtigsten Ergebnisse:

- Zwei Drittel der Vorhaben sind umgesetzt worden.
- 40% der Vorhaben hatten Fremdkapitalbedarf, wovon über die Hälfte mit Hilfe ihres Businessplans durch eine Bank finanziert worden ist.

- Im Durchschnitt schaffte jeder Existenzgründer zum Gründungszeitpunkt 1,6 Arbeitsplätze, inklusive seinem eigenen. Nach zwei Jahren hatten die Jungunternehmen bereits 2,3 Arbeitsplätze. Bezogen auf ein Gründungsjahr bedeutet dies, dass von 400 Beratungsfällen pro Jahr 270 Unternehmen gegründet werden. Im Jahr der Gründung werden so 430 Arbeitsplätze geschaffen, nach zwei Jahren sind es bereits 620. Hierbei handelt es sich um Nettowerte, d.h. inzwischen liquidierte Unternehmen sind berücksichtigt. Das Netto-Arbeitsplatzwachstum der Gründer beträgt mithin über 40%.
- 96 Prozent der befragten Gründer waren mit der Beratung des Gründerlotsen entweder zufrieden oder sehr zufrieden. Die Seminare des Gründerlotsen würden 99% der Teilnehmer empfehlen bzw. sehr empfehlen.

Die Qualität der Finanzierungsanfragen und die Quote der finanzierten Vorhaben konnten nach Aussage der regionalen Banken seit Etablierung des Gründerlotsen deutlich gesteigert werden. Während früher von zehn Finanzierungsanfragen zwei bewertungsfähig waren und eine finanziert werden konnte, sind heute alle durch den Gründerlotsen beratenen Anfragen für eine Bewertung geeignet, wovon rund die Hälfte eine Finanzierungszusage erhält.

Ein besonderer Nachweis für die effiziente Arbeit des Gründerlotsen sind die Ergebnisse des Gründerrankings aus dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM), einer renommierten, weltweit in 42 Ländern durchgeführten Untersuchung zum Gründungsgeschehen. Die Studie im Auftrag der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM)² sieht die Region Hildesheim beim Existenzgründungsgeschehen bundesweit auf dem ersten Platz. Erfreulich ist insbesondere das sehr gute Abschneiden bei der so genannten Opportunity-Quote. Dies sind Existenzgründungen, die nicht aus der Not heraus stattfinden, sondern auf Basis echter Marktchancen und solider Voraussetzungen. Nach der Beratungsphilosophie des Gründerlotsen ist es ein wichtiges Ziel, möglichst tragfähige Gründungen hervorzubringen. Im Umkehrschluss sollen Gründer mit erkennbar nicht tragfähigen Vorhaben mit Hilfe der Beratung selbstständig zu der Erkenntnis kommen, von einer Existenzgründung Abstand zu nehmen. Dieses Vorgehen bewirkt eine unterdurchschnittliche Anzahl von Gewerbeanmeldungen, die dann aber qualitativ hochwertiger sind. In der Folge ergibt sich eine unterproportionale Anzahl von Gewerbeabmeldungen. INSM-Geschäftsführer Max A. Hö-

² Die Ergebnisse der Studie können unter <http://www.insm-gruenderranking.de> eingesehen werden.

fer bescheinigt der Arbeit des Gründerlotsen Vorbildcharakter. Die Gründer erhielten ein "optimales Beratungs- und Betreuungsangebot. Hier kooperieren Banken, Ämter und Kammern so eng wie nirgendwo in Deutschland. Diese Förderung aus einem Guss sollte in ganz Deutschland Schule machen", sagte Höfer bei der Vorstellung der Studie im Haus der Bundespressekonferenz in Berlin.

Die unterproportionale Anzahl von Gewerbeabmeldungen spiegelt sich auch in der Insolvenzstatistik von Creditreform wider. Der Creditreform-Risiko-Indikator in der Region Hildesheim ist von 2003 bis 2007 kontinuierlich von 2,74% auf 1,95% gesunken. Während Hildesheim 2003 noch über dem Bundesdurchschnitt von 2,54% lag, hat sich die Situation im Jahr 2007 bei einem bundesweiten Wert von 2,23% auch relativ gesehen nachhaltig verbessert. Der Gründerlotse hat hierzu einen wichtigen Beitrag geleistet.

Das vom Gründerlotsen und der HI-REG beratene Jungunternehmen Eoil Automotive & Technologies GmbH aus Alfeld (Leine) im Landkreis Hildesheim war im Jahr 2007 Preisträger des Deutschen Gründerpreises in der Kategorie StartUp. Der Deutsche Gründerpreis ist die bedeutendste Auszeichnung für herausragende Unternehmer in Deutschland.

Good Practice
2008/09

Kat. 1: "Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit"



Wolfsburg AG:

InnovationsCampus

Postanschrift:	Major-Hirst-Straße 11 38442 Wolfsburg
Bundesland:	Niedersachsen
Web-Adresse:	http://www.wolfsburg-ag.com
Kontaktperson (Name und Titel):	Oliver Syring Leiter InnovationsCampus
Telefon:	05361-897-1205
Fax:	05361-897-3331
e-mail:	oliver.syring@wolfsburg-ag.com
Zeitplan:	Gründung der Wolfsburg AG im Jahr 1999

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Die Wolfsburg AG ist eine Public Private Partnership der Stadt Wolfsburg und der Volkswagen AG. Ziel des Unternehmens ist es, eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur in Wolfsburg zu schaffen und damit für neue Beschäftigungsperspektiven in ausgewählten ökonomischen Wachstumsfeldern zu sorgen.

Der InnovationsCampus, ein Geschäftsbereich der Wolfsburg AG, fördert mit umfassenden Dienstleistungen Unternehmensgründungen. In einem innovativen Umfeld werden nicht nur Geschäftsideen angeregt - die Ideenträger werden während des gesamten Gründungsprozesses begleitet und unterstützt.

B. Projektbeschreibung

1. Ausgangslage

Basis für die Arbeit der Wolfsburg AG ist das Konzept AutoVision, ein "Geschenk" der Volkswagen AG an die Stadt Wolfsburg anlässlich des 60. Stadtgeburtstages im Jahr 1998. Ziel war es, den **wirtschaftlichen Strukturwandel** aktiv zu begleiten und dabei eine dauerhafte soziale **und wirtschaftliche Entwicklungsperspektive** für Wolfsburg und die Region zu schaffen.

Die Zukunftsstrategie AutoVision fußt auf einer detaillierten Analyse der Wirtschaftsstruktur Wolfsburgs Mitte der 1990er Jahre. Demnach stellte Volkswagen als wichtigster Arbeitgeber der Stadt 60 Prozent aller Arbeitsplätze, während sich die Beschäftigungsrate im Dienstleistungssektor auf lediglich 22 Prozent (Bundesdurchschnitt: 50 Prozent) belief. Der Mittelstand, in Deutschland der Beschäftigungsmotor, war dabei ebenfalls schwach vertreten. Zudem lag die Zahl der Automobilzulieferer um etwa 75 Prozent unter der Dichte vergleichbarer Automobilstandorte und die Unternehmensgründungen betragen cirka 30 Prozent unter dem Bundesdurchschnitt. Als ein Ergebnis dieser Strukturschwäche belief sich die Arbeitslosenquote in Wolfsburg im Jahr 1997 auf über 17 Prozent.

Zur Umsetzung des Konzeptes AutoVision gründeten die Stadt Wolfsburg und die Volkswagen AG im Juli 1999 die **Wolfsburg AG als gemeinsame Public Private Partnership**. Das Unternehmen hat sich vor dem Hintergrund der ausgeprägten **Monostruktur** auf Basis des Konzeptes AutoVision folgende Ziele gesetzt:

- **Schaffung von Arbeitsplätzen**
- **Förderung von Wettbewerb und Dynamik** am Standort: Dauerhafte Stärkung der Wirtschaft
- **Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur**: Aufbau weiterer ökonomischer Kompetenzfelder neben Mobilität
- **Steigerung der Standortattraktivität und der Lebensqualität**

Unter dem Dach der Wolfsburg AG agieren heute die Geschäftsbereiche InnovationsCampus, MobilitätsWirtschaft, FreizeitWirtschaft, GesundheitsWirtschaft und PersonalService-Agentur.

Einnahmen aus dem Zeitarbeitsgeschäft der PersonalServiceAgentur und weiteren Dienstleistungsprojekten bilden die finanzielle Basis des Unternehmens und damit auch des InnovationsCampus. Diese **Eigenfinanzierung** ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal der Wolfsburg AG im Vergleich zu anderen regionalen Standortinitiativen.

1.1 Einbeziehung von Stakeholdern

In Verbindung mit ihrem Auftrag der Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung betreibt die Wolfsburg AG **intensives Stakeholdermanagement**. Das heißt, sie setzt nicht nur die Bedürfnisse ihrer Anteilseigner (der Stadt Wolfsburg und der Volkswagen AG) in den Fokus ihrer Aktivitäten. Vielmehr versteht sich die Wolfsburg AG als **vermittelnder Akteur** im Kontext der vielschichtigen regionalen Interessenlagen, die in Zusammenhang mit Stadtentwicklung und Wirtschaftsförderung bestehen, und versucht diese miteinander in Einklang zu bringen.

Das Shareholdermanagement der Wolfsburg AG spiegelt sich zum Einen in der Aufsichtsratsarbeit der Wolfsburg AG wider (regelmäßige Treffen, Information der Mitglieder) aber auch in den zahlreichen Aktivitäten, in die die einzelnen Aufsichtsratsmitglieder einbezogen werden.

2. Der InnovationsCampus

Der Begriff InnovationsCampus steht sowohl für einen Geschäftsbereich der Wolfsburg AG als auch für den Gebäudekomplex mit einer innovativen Infrastruktur, in der die Wolfsburg AG ihren Sitz hat.

2.1. Infrastruktur

Im InnovationsCampus finden Unternehmensgründer und etablierte Unternehmer einen Ort vor, an dem sie innovative Geschäftsideen gemeinsam entwickeln und realisieren können. Der enge räumliche und persönliche Kontakt zwischen den Unternehmensgründern, Serviceanbietern, Beratungsunternehmen, Entwicklern und Mitarbeitern der Wolfsburg AG auf dem Campus-Gelände ermöglicht eine permanente Interaktion und eine Weiterentwicklung von neuen, zukunftssträchtigen Ideen. So entwickelt sich eine Drehscheibe zum Austausch von Trends und Ideen - die Business Community. Ihr Fokus ist es, zukunftsfähige Wirtschaftsfelder rund um die Themen Mobilität, Informationstechnologie, Freizeit und Tourismus, Gesundheitswirtschaft sowie Energie und Umwelt aufzubauen.

2.2 Der Geschäftsbereich

Der InnovationsCampus der Wolfsburg AG zielt ganzheitlich auf die **Initiierung und Förderung von Unternehmensgründungen**. Damit verbunden ist die Schaffung von Arbeitsplätzen durch die Gründer sowie der Aufbau und Ausbau einer KMU-Struktur am Standort. Die Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur durch die gezielte Förderung von Gründungen in den genannten Wirtschaftsfeldern ist ein weiteres Ziel der Tätigkeit des InnovationsCampus.

2.2.1 Dienstleistungen, Beratungen, Finanzierung

Im Mittelpunkt der Tätigkeit des InnovationsCampus steht die **Unterstützung von Gründern - von der Geschäftsidee bis zum erfolgreichen Unternehmen**. Die Bandbreite an Service und Beratung, die der InnovationsCampus anbietet, ist in dieser umfangreichen Form bundesweit einzigartig. Bereits in der Gründungs- und Aufbauphase erhalten die jungen Unternehmen eine optimale Infrastruktur mit umfangreichen individuellen Beratungs-, Finanzierungs- und Serviceleistungen rund um unternehmerische Fragestellungen von der Entwicklung und Vermarktung bis zur Finanzierung und Expansion. Vor allem diese individuelle und dauerhafte Betreuung, die die Unternehmer während des gesamten Gründungsprozesses je nach Bedarf mehr oder weniger intensiv erhalten, stellt einen wichtigen Erfolgsfaktor in der Arbeit des InnovationsCampus dar.

Zu den Dienstleistungen des InnovationsCampus zählen:

- umfassende Gründerberatung
- Entwicklung von Geschäftsmodellen
- Business-Plan Entwicklung
- Aufbau von Kundenbeziehungen
- Hilfe bei der Strategieplanung und Unternehmensorganisation
- Fördermittelberatung
- Unterstützung bei der Kapitalakquise durch ein umfangreiches Netzwerk aus Venture Capitalisten, Investoren, Banken, Business Angels und Fördermittelinstitutionen

Das Team des InnovationsCampus ist beispielsweise als Betreuungsinvestor der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) tätig, sowie als akkreditierter Coach der NBank und der KfW, Partner des BAND Business Angel Netzwerk Deutschland e.V., Gründungsmitglied des BANSON Business Angel Netzwerk.

Außerdem vergibt der InnovationsCampus **Stipendien** an Erfolg versprechende Start-ups, die ein Jahr lang bis zu 3.000 Euro monatlich als finanzielle Unterstützung, einen mietfreien Büroraum auf dem InnovationsCampus sowie umfangreiche Beratungsleistungen erhalten.

Eine besondere Dienstleistung des ICW ist das Durchführen von **Marktforschungsuntersuchungen** für Gründer. Nach einer individuellen Bedarfsanalyse werden gezielt Analysen und Untersuchungen mit Hilfe von freiwilligen Testpersonen durchgeführt. Diese erproben und bewerten neue Produkte bzw. Dienstleistungen auf ihre Bedienbarkeit und äußern ihre Meinung in Gruppendiskussionen und Interviews. Der InnovationsCampus übernimmt die Durchführung und Auswertung der Untersuchungen sowie die Ableitung konkreter Handlungsempfehlungen für die Unternehmen. Auf diese Weise werden die Gründer bei der strategischen Entscheidungsfindung unterstützt, da durch den Einsatz realer Testpersonen Kundenwünsche bereits im Vorfeld identifiziert sowie "Produktflops" verhindert werden können.

2.2.2 Unternehmerqualifizierung / Netzwerkaktivitäten

Im Rahmen der **Unternehmer Qualifikation** bietet der InnovationsCampus der Wolfsburg AG Gründern, Unternehmern und Gründungsinteressierten aus der Region Vorträge, Seminare und Sprechstunden zu verschiedenen gründerrelevanten Themen an, u.a. mit unterschiedlichen Kooperationspartnern wie der Arbeitsgemeinschaft SGB II Wolfsburg, der Industrie- und Handelskammer Lüneburg-Wolfsburg und anderen Wirtschaftspartnern.

Durch das umfangreiche **Netzwerk** des InnovationsCampus ist in Wolfsburg eine lebendige Business Community entstanden, in der Gründer durch die Aktivitäten des InnovationsCampus regelmäßig mit Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zusammengebracht werden. Dafür plant und organisiert der InnovationsCampus verschiedene Veranstaltungsformen, die den Start-ups Aufbau und Pflege eines eigenen Netzwerks erleichtern. Auch die Anbindung der Start-ups an die Geschäftsbereiche der Wolfsburg AG bietet den Gründern Anknüpfungspunkte.

2.2.3 Nachwuchsförderung

Die Förderung einer nachhaltigen Gründungskultur ist ein wichtiges Ziel des Innovations-Campus der Wolfsburg AG. Für die "Gründer von morgen" bietet der InnovationsCampus Oberstufen-Schülerinnen und Schülern aus Wolfsburg und der Region im Geschäftsmodellwettbewerb "**promotion school**" sowie Studierenden und Berufsschülerinnen und -schülern im Wettbewerb "**promotion student**" die Möglichkeit, sich aktiv mit wirtschaftlichem Denken und Handeln und der Selbstständigkeit als beruflicher Perspektive auseinander zu setzen. Hierbei soll für das Thema Entrepreneurship sensibilisiert sowie das **Verständnis für ökonomische Zusammenhänge** gefördert werden. Workshops regen den kreativen Prozess zur themenorientierten Ideen- und Produktentwicklung an. Ziel ist die Entwicklung einer Geschäftsidee, die im Verlauf durch die "Nachwuchs-Entrepreneurs" verfeinert und ausgereift wird.

2.2.4 Fazit und Ausblick

Durch seine Arbeit trägt der InnovationsCampus wesentlich zur **Diversifizierung der Wirtschaft** in Wolfsburg bei. Gründer und junge Unternehmer aus den verschiedensten Branchen haben sich in Wolfsburg angesiedelt und zahlreiche Arbeitsplätze geschaffen (siehe nächster Abschnitt: Ergebnisse des Projekts). Auch benachteiligte Gruppen haben bisher von der Arbeit des InnovationsCampus profitiert wie zum Beispiel arbeitslose "Ich AG"-Gründer und Überbrückungsgeld-Empfänger, die der InnovationsCampus ebenfalls berät und mit seinem Angebot unterstützt.

Die Arbeit des InnovationsCampus soll auch in Zukunft weiter fortgeführt werden. Dafür werden neue Projekte übernommen, die der Förderung und Initiierung von Unternehmensgründung dienen. Im Sinne einer **Innovationswerkstatt** werden **Leitprojekte** vorangetrieben, die auf Basis neuer Technologien wettbewerbsfähige Geschäftsmodelle für die Region erzeugen sollen. Ziel ist es **Innovationspotential mit Beschäftigungsrelevanz** zu entdecken, zu entwickeln und umzusetzen. Beispielhaft für eins dieser Leitprojekte ist der Aufbau eines des größten deutschen zusammenhängenden WLAN-Stadtnetzes in Wolfsburg, um die Standortattraktivität für Gründungsansiedlungen zu erhöhen. Neben dem indirekten wird auch ein direkter Beschäftigungseffekt durch die Ansiedlung von Informations- und Technologieunternehmen erreicht.

Des Weiteren werden Instrumente entwickelt, die die bestehenden Unternehmen bei ihrer Expansion und weiteren Entwicklung unterstützen sollen. Dazu zählt beispiels-

weise ein **Prozessmodell zur erfolgreichen Durchführung von Innovationskooperationen**. Mit diesem Prozessmodell stellt der InnovationsCampus Innovationskooperationen eine Strukturierungshilfe zur Verfügung, mit der die komplexen Abläufe in einer solchen Zusammenarbeit transparenter werden.

C. Projektergebnisse

Der Prognos Zukunftsatlas, der regelmäßig anhand von makro- und sozioökonomischen Indikatoren die Zukunftschancen aller 439 Kreise und kreisfreien Städte in Deutschland ermittelt, hat Wolfsburg bei seiner aktuellen Studie im Jahr 2007 in der Kategorie "Wirtschaftliche Dynamik" (Platz 2) und "Arbeitsmarkt" (Platz 4) **Spitzenpositionen** bescheinigt.

Durch die Aktivitäten der Wolfsburg AG sind bis Ende des Jahres 2007 insgesamt mehr als **11.000 Arbeitsplätze in Wolfsburg und der Region** entstanden. Die Wolfsburg AG dient mittlerweile als **Vorbild für andere regionale Standortinitiativen** in Niedersachsen, wie z.B. der Region Braunschweig oder der Region Hannover.

Unternehmen und Arbeitsplätze

Die Erfolge des InnovationsCampus lassen sich zum einen durch die Anzahl der Gründungen und zum anderen an der nachhaltigen "Überlebensquote" der Unternehmen skizzieren. Seit 1999 gründeten sich **394 Unternehmen mit 2.348 Arbeitsplätzen**. 64 Prozent der Unternehmen (251) und 68 Prozent (1590) der geschaffenen Arbeitsplätze sind seitdem immer noch nachhaltig am Markt tätig (Stand 31.12.2007). Im Einzelnen gründeten sich im Jahr 2007 55 Unternehmen mit rund 93 Arbeitsplätzen mit Hilfe des InnovationsCampus. Im Jahr 2006 entstanden 54 Unternehmen - damit verbunden wurden 77 Arbeitsplätze geschaffen.

Neben den quantitativen Kennzahlen zu den Gründungen ist auch die Qualität der entstandenen Unternehmen ein wichtiger Faktor an dem der Erfolg des InnovationsCampus der Wolfsburg AG gemessen werden kann. Die folgenden "Vorzeigeunternehmen" skizzieren beispielhaft den nachhaltigen Erfolg der Unterstützungsleistungen des InnovationsCampus.

Tassa, ein Unternehmen das sich auf die spezialisierte Entwicklung und den Vertrieb von vertikalen Windenergieanlagen sowie Lizenzen für private und kommerzielle Anwender konzentriert, ist seit 2005 erfolgreich tätig und beschäftigt fünf Mitarbeiter.

2005 gegründet, beschäftigt sich **Hydroflex Techn. (Bufo Boards GmbH)** mit der Entwicklung und Produktion von Surfboards, Kiteboards und Wakeboards. Acht Arbeitsplätze wurden in diesem Zuge geschaffen.

Die **Extessy AG** ist ein Dienstleistungs- und Produktanbieter im Bereich System- und Software-Engineering. Seit 2000 auf dem Markt tätig finden 45 Mitarbeiter eine Beschäftigung bei diesem Arbeitgeber.

Diese Beispiele deuten auch die entstandene Diversifizierung am Standort an. Die Arbeit des InnovationsCampus hat zum **Strukturwandel** beigetragen. Über 96 Prozent der seit 1997 gegründeten, marktaktiven Unternehmen und 98 Prozent der Arbeitsplätze sind dem Dienstleistungsbereich zuzurechnen. Deutlich wird, dass neben Mobilität verstärkt weitere Wirtschaftsfelder, wie Informationstechnologie, Freizeit- und Gesundheitswirtschaft gefördert wurden.

Vermitteltes Kapital

Bei der **Vermittlung von Finanzierungskapital** war der InnovationsCampus in den letzten Jahren erfolgreich tätig. Seit 1999 wurden durch seine Vermittlung mehr als 26 Millionen Euro Finanzierungskapital in Start-ups am Standort Wolfsburg investiert. Im Jahr 2007 waren es mehr als 1,6 Millionen Euro, 2006 mehr als 3,8 Millionen Euro.

Netzwerkaktivitäten / Veranstaltungen

Den in Wolfsburg ansässigen Unternehmen die Gelegenheit zu geben, sich ein eigenes Netzwerk aufzubauen, ist ein wichtiger Teil in der Arbeit des InnovationsCampus. Seit 2001 veranstaltete er **304 Veranstaltungen**, an denen insgesamt mehr als **11.760 Teilnehmer** partizipierten. Im Jahr 2007 waren es 41 Veranstaltungen mit 1.573 Teilnehmern, im Jahr 2006 60 Veranstaltungen mit 1.375 Teilnehmern.

Auch die Ergebnisse der Nachwuchsförderung zeigen positive Bilanz. Der "promotion school" Wettbewerb wurde insgesamt vier Mal durchgeführt und verzeichnete über die Jahre **230 Teilnehmerinnen und Teilnehmer**, wobei **75 Geschäftsideen** in einem kreativen Prozess generiert wurden. **42 Teilnehmerinnen und Teilnehmer** haben in drei Jahren an "promotion student" teilgenommen und **22 Geschäftsmodelle** wurden entwickelt.

Good Practice
2008/09

Kat. 2: "Preis für den Abbau von Bürokratie"



**Kreis Herford -
Amt für Wirtschaftsförderung und Kreisentwicklung:**

widufix

Postanschrift:	Amtshausstr. 3 32051 Herford
Bundesland:	Nordrhein-Westfalen
Web-Adresse:	http://www.kreis-herford.de http://www.widufix.de
Kontaktperson (Name und Titel):	Klaus Goeke, Amtsleiter
Telefon:	05221-13-1330
Fax:	05221-13-1349
e-mail:	K.Goeke@Kreis-Herford.de
Zeitplan:	16. Februar 2004: Offizieller Startschuss

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Der Kreis Herford ist eine Gebietskörperschaft aus Ostwestfalen mit 9 kreisangehörigen Kommunen (3 Gemeinden, 6 Städte), die als öffentlicher Aufgabenträger grundsätzlich für die Erledigung der gesetzlich zugewiesenen Aufgaben zuständig ist. Außerhalb dieses strikt vorgegebenen Rahmens engagiert sich der Kreis Herford seit 1996 stark im Bereich der Wirtschaftsförderung. Die 8 Mitarbeiter/innen des Amtes für Wirtschaftsförderung und Kreisentwicklung stehen den heimischen Unternehmen als Ansprechpartner in allen wirtschaftsrelevanten Fragen zur Verfügung. Neben dem Modellvorhaben "widufix" sind die Förderung von Unternehmensneuan siedlungen, die Existenzgründungsförderung, die Förderung betrieblicher Ausbildung sowie der Aufbau und die Pflege eines Private-Partnership-Modells zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes (Initiative Wirtschaftsstandort Kreis Herford e.V. mit über 400 Mitgliedern) weitere Schwerpunkte der Arbeit.

B. Projektbeschreibung

Der Kreis Herford ist mit seinen 9 Gemeinden, in denen ca. 255.000 Einwohnern leben, und einer Fläche von rund 450 qkm ein relativ kleiner, mittelständisch geprägter Kreis in Ostwestfalen. Aufgrund der negativen wirtschaftlichen Entwicklung in den 90er Jahren und der damit einher gehenden Steigerung der Arbeitslosenquote, von der auch der Kreis Herford nicht verschont geblieben ist, wurde es für die Verwaltungen in der Folge zunehmend wichtiger, die ansässigen Unternehmen zu fördern und nachhaltig zu unterstützen, um bestehende Arbeitsplätze zu sichern und neue zu schaffen.

Vor diesem Hintergrund hat sich der Kreis Herford entschlossen, seine Dienstleistungsqualität für die heimischen Unternehmen bei den häufig sehr komplexen und undurchsichtigen mittelstandsrelevanten Verwaltungsverfahren durch den Abbau von bürokratischen Hemmnissen (z.B. Betriebsansiedlungen, Umnutzungen, Bauvorhaben, Betriebserweiterungen, Bereitstellung von Gewerbeflächen etc.) nachhaltig zu verbessern.

Zu beachten war, dass bei einer Vielzahl der vorgenannten Verwaltungsverfahren neben dem Kreis Herford aufgrund gesetzlicher Vorgaben und der damit verbundenen Zuständigkeiten häufig weitere Behörden zu beteiligen sind. Um tatsächliche, messbare Verbesserungen für die heimischen Unternehmen zu erreichen, war es daher nicht ausreichend, lediglich die Herforder Kreisverwaltung in den Entbürokratisierungsprozess einzubeziehen.

Voraussetzung für den Abbau bürokratischer Hemmnisse war es vielmehr, eine konstruktive, unbürokratische Zusammenarbeit aller in die Verwaltungsverfahren einzubindenden Behörden zu realisieren. Neben den Städten und Gemeinden als kommunale Aufgabenträger, waren daher insbesondere auch staatliche Behörden (Bezirksregierung Detmold, Staatliches Amt für Umwelt und Arbeitsschutz, Landesbetrieb Straßen NRW etc.) betroffen.

Auf der Basis dieser geschilderten Überlegungen und Zielsetzungen begann der Kreis Herford im Zuge des Projektes "Mittelstandsfreundliche Verwaltung" des Landes Nordrhein-Westfalen im Juli 2001 mit der Konzeptionierung und anschließenden Umsetzung eines entsprechenden Vorhabens.

Unter Berücksichtigung der standortspezifischen Stärken und Schwächen, die durch eine infas - Befragung von 200 Unternehmen in der 2. Hälfte des Jahres 2001 ermittelt wurden, entwickelte der Kreis Herford das Projekt "widufix".

Widufix besteht aus den Elementen

- Aufbau und Etablierung eines (Verwaltungs-) Netzwerkes
- Verbesserung von Verwaltungsverfahren und
- neue kundenorientierte Serviceangebote.

Zentrales Kernstück und Voraussetzung für ein Funktionieren des Gesamtprojektes war der Aufbau und die Etablierung des Netzwerkes, das die Basis für eine verbesserte Zusammenarbeit aller für die mittelständischen Unternehmen im Kreis Herford relevanten Verwaltungen und Institutionen dient. Gemeinsam wurden von den Netzwerk beteiligten Reaktionsmechanismen entwickelt, die eine zeitnahe Vermittlung kompetenter Ansprechpartner sowie eine kurzfristige verbindliche Abstimmung zwischen den zu beteiligenden Dienststellen gewährleisten.

Vor diesem Hintergrund wurde bei der Kreisverwaltung Herford als konkrete Dienstleistung eine zentrale Kontaktstelle eingerichtet, die über eine Servicrufnummer montags bis freitags von 8.00 bis 18.00 Uhr erreichbar ist. Als zentraler Ansprechpartner für die heimischen Betriebe nimmt sie den Unternehmen zeitaufwendige Suchprozesse bei der Identifizierung zuständiger und kompetenter Ansprechpartner ab.

Des Weiteren erfasst sie die von den Betrieben geschilderte Problemstellung und sorgt durch eine Information der eigentlich zuständigen Stelle für eine schnelle Einspeisung in das widufix-Netzwerk. Zudem garantiert sie einen Rückruf des zuständigen Ansprechpartners innerhalb von 48 Stunden beim Unternehmen. Um diese Vorgabe erfüllen zu können, wurden bei allen am Netzwerk beteiligten Behörden widufix-Beauftragte eingesetzt, die als Kontakt für die widufix - Kontaktstelle sowie für direkte Anfragen der Unternehmen zur Verfügung stehen.

Unabhängig von den jeweiligen Zuständigkeiten bleibt die Kontaktstelle für die Dauer des jeweiligen Verfahrens Ansprechpartner des Unternehmens und greift im Bedarfsfall koordinierend ein. Zentraler Ansprechpartner ist sie zudem auch für die Verwaltungen des widufix-Netzwerkes. Sollte es in einem Verwaltungsverfahren zu Proble-

men mit Unternehmen kommen, kann die Kontaktstelle auch von einer beteiligten Behörde eingeschaltet werden. Ihre Aufgabe besteht in diesen Fällen dann darin, ggfs. zwischen den Beteiligten zu vermitteln oder eine Moderation zu übernehmen.

Ergänzt werden diese Serviceangebote im Kreis Herford durch einen mobilen Beratungsdienst. Nach Anforderung berät ein fallbezogen zusammengestelltes Beraterteam, das die erforderlichen Fachkenntnisse und Kompetenzen für den Sachverhalt besitzt, das jeweilige Unternehmen binnen 5 Tagen vor Ort an seinem Betriebssitz.

Beide Serviceleistungen wurden von den Netzwerkpartnern durch Unterzeichnung einer Rahmenvereinbarung garantiert und sind in den Paragraphen 7 und 8 dieser Vereinbarung schriftlich fixiert.

Neben diesen konkreten Serviceangeboten, die äußerer Ausdruck des Projektes widufix und für die Unternehmen tatsächlich greifbar sind, wurden beim Kreis Herford zu Beginn des Gesamtprojektes beispielhaft mittelstandsrelevante Verwaltungsverfahren ausgewählt und auf Verbesserungsmöglichkeiten untersucht. Dabei handelte es sich unter anderem um Baugenehmigungsverfahren und Verfahren nach § 45 STVO (Straßenverkehrsordnung).

Im Ergebnis konnten bei beiden Verfahren deutliche Verbesserungen hinsichtlich einer Reduzierung der Bearbeitungszeiten erzielt werden. Mittels interner Zielvereinbarungen wurden Fristen für einzelne Verfahrensschritte festgelegt und auf die beteiligten Verwaltungen übertragen. Unabhängig von den zuvor geschilderten Serviceangeboten für Unternehmen im Kreis Herford ist die Verbesserung der Verwaltungsverfahren ein Prozess, der bei der Kreisverwaltung Herford kontinuierlich fortgeführt wird.

Der offizielle Startschuss für die widufix-Kontaktstelle und das damit verbundene Netzwerk erfolgte am 16. Februar 2004. Seitdem werden durch die heimischen Betriebe vielschichtige Fragestellungen zu Belangen der Unternehmen im Umgang mit den Behörden an die Kontaktstelle herangetragen. Nach inzwischen über 4 jähriger Tätigkeit ist erkennbar, dass die Zufriedenheit der Unternehmen mit den Verwaltungen deutlich verbessert werden konnte.

Als Wegbereiter für den erzielten Erfolg von widufix, der insbesondere auch auf einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den Verwaltungen und den privaten Unternehmen basiert, hat sich die Initiative Wirtschaftsstandort Kreis Herford e.V. erwiesen, die im Jahr 1996 gegründet wurde.

Vor dem Hintergrund einer bereits damals schwierigen Arbeitsplatzsituation in der Region traten auf Anregung des damaligen Oberkreisdirektors Henning Kreibohm im Frühjahr 1996 Akteure aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung mit dem Ziel zusammen, gemeinsam zu erörtern, ob es geeignete und durchführbare Maßnahmen auf kommunaler Ebene im Rahmen der begrenzten eigenen Möglichkeiten gibt, um die heimische Wirtschaftsstruktur positiv zu beeinflussen.

Die Gründungsmitglieder des Vereins - zu denen neben den Kommunen auch insbesondere Vertreter bedeutender Unternehmen der Region zählten - kamen zu der Überzeugung, dass eine aktive und positive Strukturförderung nur durch die Zusammenarbeit öffentlicher Entscheidungsträger und heimischer Wirtschaftsunternehmen erfolgreich realisiert werden kann.

Auf dieser Basis werden daher im Kreis Herford bereits seit Vereinsgründung gemeinsam mit den Unternehmen positive Impulse für eine Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gesetzt. Für die Realisierung des Projektes widufix war es von großer Bedeutung, dass es im Kreis Herford bereits einen funktionierenden Dialog mit den heimischen Betrieben gab. Das bereits bestehende Vertrauensverhältnis war ausschlaggebend dafür, dass sich die Betriebe in einer Lenkungsgruppe auch an der Konzeptionierung und Begleitung des widufix-Projektes beteiligt haben und weiterhin aktiv in den Veränderungsprozess einbringen.

Im Zuge der Entwicklung des Vorhabens ist es geplant, die aktuell für die Unternehmen zugänglichen Servicegarantien bei Baugenehmigungsverfahren auch auf Privatpersonen im Kreis Herford auszudehnen. Zudem wird der inzwischen bekannte Name widufix genutzt, um verschiedenste Projekte in anderen Bereichen - beispielsweise Verbundausbildung im Kreis Herford - umzusetzen.

Inzwischen wurden Elemente von widufix von anderen Regionen übernommen. Voraussetzung für ein Gelingen ist es jedoch, dass die Unternehmen als Kunden wahrgenommen werden und die Verwaltungen sich als Dienstleister verstehen.

Inzwischen hat widufix einige Auszeichnungen gewonnen und wurde beispielsweise im Jahr 2005 Preisträger des 7. Speyerer Qualitätswettbewerbs. Als eines der Modellvorhaben der Bundesrepublik Deutschland wurde widufix zudem bei der 4. Internationalen Qualitätskonferenz in Tampere/Finnland vorgestellt. Am 9. April 2008 wurde der Kreis Herford mit widufix als Preisträger des Wettbewerbs "Deutschland - Land der Ideen" ausgezeichnet.

C. Projektergebnisse

Als konkretes Ergebnis des Projektes widufix konnte im Kreis Herford ein Abbau bürokratischer Hemmnisse bei mittelstandsrelevanten Verwaltungsverfahren erzielt werden. Voraussetzung für diesen Erfolg war und ist eine partnerschaftliche Zusammenarbeit der im widufix-Netzwerk verbundenen Behörden, die in dieser Form vor einigen Jahren noch nicht vorstellbar war. Durch die gezielte Kooperation und konstruktive Zusammenarbeit der kommunalen Verwaltungen insbesondere auch mit den staatlichen Behörden, die in bestimmte mittelstandsrelevante Verwaltungsverfahren aufgrund gesetzlicher Vorgaben einzubinden sind, konnten die Bearbeitungszeiten bei den mittelstandsrelevanten Verwaltungsverfahren verkürzt und die Verfahren insgesamt vereinfacht werden.

Neben langen Bearbeitungszeiten wurde von den Unternehmen im Rahmen einer infas - Befragung aus dem Jahr 2001 vor dem Start von widufix häufig bemängelt, dass zuständige Ansprechpartner für Verwaltungsverfahren schwer ermittelbar und die Verfahren selbst wenig transparent und für die Betroffenen schwer nachvollziehbar sind. Vor diesem Hintergrund wurde im Zuge von widufix eine zentrale Kontaktstelle eingerichtet, die unter einer Servicenummer montags bis freitags von 8.00 bis 18.00 Uhr erreichbar ist. Durch die Kontaktstelle wird gewährleistet, dass ein Ansprechpartner für die Unternehmen leicht identifizierbar ist, der bei Bedarf den Kontakt zur eigentlich zuständigen Stelle herstellt. Aufwendige und zeitraubende Suchprozesse für die Unternehmen entfallen damit. Durch diese "Lotsenfunktion" wird zudem sichergestellt, dass die gesamte Abwicklung und der jeweilige Verfahrensstand für die Unternehmen transparenter und nachvollziehbarer geworden ist.

Die gemeinsamen Bemühungen der im widufix - Netzwerk organisierten Verwaltungen mit den in der Projektbeschreibung bereits vorgestellten Serviceangeboten für Unternehmen haben insgesamt zu einer deutlichen Klimaverbesserung zwischen Unternehmen und Verwaltungen geführt. Die gestiegene Zufriedenheit der heimischen Betriebe mit "ihren" Verwaltungen, die sich seit der Einführung verstärkt als Dienstleister für die Betriebe verstehen, ist aus den Ergebnissen der erneuten infas - Befragung aus dem Jahr 2004 ablesbar.

Inzwischen wurde das Projekt in den vergangenen Jahren durch gezielte Marketingmaßnahmen weiter bekannt gemacht, so dass die Serviceleistungen von einer größeren Zahl der Unternehmen in Anspruch genommen werden. Die an die zentrale Kontaktstelle herangetragenen Fragestellungen sind dabei vielfältig. Neben einfa-

chen Fragestellungen - beispielsweise zu Zuständigkeiten oder Ansprechpartnern - wurden von der Kontaktstelle inzwischen zahlreiche größere Verfahren heimischer Unternehmen begleitet. In erster Linie handelt es sich dabei um Neubauvorhaben, Betriebserweiterungen oder Umnutzungen.

Während im Jahr 2006 rund 30 inhaltlich anspruchsvolle Fälle (erfasst sind hier nicht die einfachen Fragestellungen oder Telefonauskünfte) bearbeitet wurden, beschäftigte sich die Kontaktstelle im Jahr 2007 mit 41 Fällen. Eine vergleichbare Anzahl ist nach bisherigem Stand auch für das Jahr 2008 zu erwarten.

Während der bisherigen Projektlaufzeit wurden durch die Kontaktstelle neben den individuellen Fällen der jeweiligen Unternehmen, gemeinsam mit anderen Organisationen und Institutionen (z.B. OWL Marketing GmbH) grundlegende Vorhaben zur Entbürokratisierung entwickelt und begleitet.

Good Practice
2008/09

Kat. 3: "Preis für Unternehmensentwicklung"



nicht belegt

Deutschland-
 Sieger &
 2. Platz in Eu-
 ropa 2008/09

Kat. 4: "Preis für Investitionen in Kenntnisse und Fähigkeiten"



Unternehmergeymnasium Bayern:

Unternehmertum mit Abitur

Postanschrift:	Arnstorferstr. 84347 Pfarrkirchen	9
Bundesland:	Bayern	
Web-Adresse:	http://www.unternehmergeymnasium.de	
Kontaktperson (Name und Titel):	Joachim Barth, OStR Ute Heim, StRin z.A.	
Telefon:	08561-97101	
Fax:	08561-971155	
e-mail:	barth@unternehmergeymnasium.de heim@unternehmergeymnasium.de	
Zeitplan:	<u>Herbst 2005:</u> Gründung des UG Bayern <u>2006:</u> Beginn der Grundausbildung, Gewinnung von Partnern aus der Wirtschaft zum Aufbau eines Netzwerkes Gründung des Fördervereins <u>2007:</u> Neue Schüler in der Grundausbildung, Beginn der Aufbauausbildung bis hin zur Existenzgründung Teilnahme an Wettbewerben	

	<p><u>2008:</u> der erste Jungunternehmer und Existenzgründer verlässt mit Abitur unser Gymnasium</p> <p>2 weitere Unternehmensgründungen von Schülern</p> <p>Workshop zur Unternehmensnachfolge für Eltern und ihre Jugendlichen</p> <p>Unternehmergeymnasium für Naturwissenschaftler des Wettbewerbs "Jugend forscht"</p> <p><u>2009:</u> Start des UDH-Providers</p> <p>Gewinn des 2. Platzes beim European Enterprise Award 2008/09 (Kat. 4)</p> <p>Bewerbung für ein EU-Projekt (9 Teilnehmerstaaten) zur Erstellung von Schulungsunterlagen / Umsetzung für junge Gründer (Emprendiendo en la escuela – Entrepreneurial culture of young people and entrepreneurship education) – Start im Herbst 2009</p> <p>Projekt mit der IHK Passau und dem bayerischen Wirtschaftsministerium im Rahmen der Nachfolgeproblematik für Jungunternehmer und ihre Eltern</p> <p><u>2010:</u> Geplant: Erstellung von Projektunterlagen und Evaluation der Projektergebnisse des EU-Projektes. 2. Durchgang der bayernweiten UDH-Workshops. Zentrale Workshops am Unternehmergeymnasium zur Unternehmensgründung (Planspiel TOPSIM) und Übergabeproblematik (Eltern/Kind-Coaching). Integration der neuen Oberstufe des G8 in Bayern in unser Projekt unter besonderer Berücksichtigung des UDH-Gedankens (P- und W-Seminare!)</p>
--	--

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Das Unternehmergeymnasium Bayern ermöglicht es Schüler/innen, ab der 10. Jahrgangsstufe des Gymnasiums/Realschule aus ganz Bayern und darüber hinaus (z.B. in Zukunft auch Österreich und Tschechien), zum einen Grundlagen für den Aufbau einer selbstständigen Existenz bis hin zur Begleitung einer tatsächlichen Unternehmensgründung zu erhalten und dabei gleichzeitig das Abitur zu absolvieren. Dies geschieht durch von Praktikern aus der Wirtschaft gehaltene Unterrichtsmodule sowie Patenschaften der Wirtschaft, die den jungen Menschen Einblick in alle relevanten Bereiche für eine erfolgreiche Unternehmensgründung ermöglichen.

B. Projektbeschreibung

Ausgangssituation und derzeitiger Stand

Das Gymnasium Pfarrkirchen in Niederbayern, im Grenzraum zu Österreich und Tschechien, ist ein mathematisch-naturwissenschaftliches und neusprachliches Gymnasium mit angeschlossenem Schülerheim und Büroräumen für unsere Schülerfirmen. Bisher gab es zwar Sportgymnasien und Musische Gymnasien aber kein Gymnasium das sich speziell um Schüler mit der Idee einer Unternehmensgründung kümmert.

Wir Lehrer beobachteten, dass Schüler z.B. im Internet-/Computerbereich zunehmend am Rande der Legalität einer selbstständigen Tätigkeit nachgingen. Daher wurde der Gedanke geboren, all diese Schüler gezielt zu fördern und ihre wirtschaftlichen Aktivitäten zu legalisieren. Auch potentielle Schulabbrecher aus diesem Kreis sollten abgefangen und bis zum Abitur geführt werden.

Weitere Impulse für das Projekt kamen aus der regionalen Wirtschaft. So wurde die Idee des Unternehmergeymnasiums Bayern im Herbst 2005 konzipiert.

Der erste Prüfstein für unseren Businessplan war die Vorlage bei Institutionen wie der Stiftung "Bildungspakt Bayern", die uns in ihre Förderung aufnehmen sollten. Leider wurden wir damals abgelehnt. Jedoch fand das Konzept in der Landespolitikerin Reserl Sem einen unermüdlichen Mentor, der sich bis heute als Fürsprecherin für das Unternehmergeymnasium mit großem Engagement einsetzt. Immer weitere Versprechen bei verschiedenen Ministerien und Wirtschaftsverbänden führten dazu, dass sich Staat und Wirtschaft zusammenfanden.

Mit dem Schuljahr 2006/07 konnten die ersten Schüler das Unternehmergeymnasium Bayern besuchen. Schirmherr und erster Sponsor wurde Hans Lindner, Lindner Holding. Seinem Beispiel schlossen sich nach und nach weitere 40 Unternehmen aus der Region an. Der neugegründete eigene Förderverein unter dem Vorsitz von MdL Reserl Sem bündelt diese Aktivitäten.

44 Schüler/innen begannen ihre Grundausbildung und wurden entsprechenden Partnerunternehmen für eine einjährige praktische Ausbildung vermittelt. Ein Schüler nutzte dieses Angebot ultimativ und gründete sein eigenes Unternehmen.

Eine erste Anerkennung für das Projekt war dann die Auszeichnung zu einem der 365 ausgewählten innovativen Orte Deutschlands zu gehören (21.03.2007).

Im zweiten Jahr, dem Schuljahr 2007/08, nutzten 22 Schüler die Möglichkeit, das in der Grundausbildung Erlernte in der Praxis umzusetzen. Hierfür bietet das Unternehmergeymnasium verschiedene Angebote (siehe unter Umsetzung). 21 neue Schüler kamen hinzu.

Am Ende des Schuljahres 07/08 konnte unser erster Jungunternehmer mit Abitur die Ausbildung beenden. Er hat inzwischen 12 Mitarbeiter in ganz Europa und leitet ein florierendes Unternehmen. Ein weiterer Schüler gründete.

Diese ersten Erfolge spornten uns an, das Wissen einer größeren Gruppe zugänglich zu machen und weitere Angebote zu kreieren:

1. Vortrag der Projektleitung mit per Videokonferenz zugeschalteten Schülern bei der IHK in Offenbach über das Unternehmergeymnasium vor 100 begeisterten Schulleitern und Unternehmern aus ganz Hessen. Das war Anstoß für ein eigenes Konzept, das an hessischen Schulen eingeführt werden soll.

2. Erstellung eines Konzeptes zur Bearbeitung der Nachfolgeproblematik (Eltern-Kind-Coaching) zusammen mit unserem Wirtschaftspartner emc consulting. Die positive Resonanz der beteiligten Eltern und Schüler bei einem Pilotworkshop im Juni 2008 und unsere guten Kontakte zu Politik und Wirtschaft führten dazu, dass wir, in Zusammenarbeit mit der IHK, das bayerische Wirtschaftsministerium in stetiger Überzeugungsarbeit für eine Finanzierung gewinnen konnten. Somit können im Schuljahr 2009/10 Interessenten aus allen Schularten (Haupt-, Real-, Berufsschule und Gymnasium) an den regelmäßig stattfindenden Wochenendworkshops teilnehmen.

3. Um unser Angebot bayernweit publik zu machen entstand die Idee, die Schüler an ihrer Heimatschule zu gewinnen. Das Projekt des UDH (Unternehmerisches Denken und Handeln) -Providers war geboren (vgl. Umsetzung). Dank der guten Arbeit des Unternehmergeymnasiums und der Fürsprache von Politikern konnte das bayerische Kultusministerium überzeugt werden, auch in dieses Projekt Lehrerstunden zu investieren.

4. Engagierte Schüler aus dem naturwissenschaftlichen Bereich (Jugend forscht) sind eine weitere Zielgruppe für uns. Impulsgebend für die Zusammenführung mit diesen Schülern war unser Partnerunternehmen Eon Bayern. Mit dessen Unterstützung konnte ein Austausch (Jufo-Camp) stattfinden, bei dem die Naturwissenschaftler im Sommer 2008 unternehmerisch fortgebildet wurden. Dieser einwöchige workshop findet auch wieder im Juli 2009 in Pfarrkirchen statt.

In unserem dritten Jahr (2008/09) des Unternehmergeymnasiums, werden die ins Leben gerufenen Projekte (siehe oben 1.-4.) auf breiter Front weitergeführt. Dazu betreuen wir natürlich unsere bisherigen Gründer sowie die neuen 27 Schüler der Basisausbildung und die Schüler der bisherigen Projektjahrgänge intensiv weiter (insgesamt 54 Schüler). Eine besondere Herausforderung stellt auch die Betreuung einer Schülerin des Unternehmergeymnasiums dar, die für ein halbes Jahr die Schulausbildung auf ein Segelschiff verlegt hat. Sie wird direkt vom Kapitän und Reeder des Schiffes als Pate betreut. 15 Schüler/innen des ersten Jahrganges verlassen unser Gymnasium zum 1. Juli 2009 mit dem Abitur und einem Zertifikat, das Ihnen die Teilnahme am Projekt Unternehmergeymnasium bescheinigt.

Auch unser Jufo-Camp erfährt aufgrund der positiven Resonanz des Vorjahres eine Neuauflage.

Für das vierte Jahr erwarten wir zum einen unseren 100. Schüler im Projekt zum anderen hat der 2. Platz im European Enterprise Award in unserer Kategorie unseren Bekanntheitsgrad europaweit erhöht. Das Eu-Projekt sowie das Kooperationsprojekt mit dem Wirtschaftsministerium werden umgesetzt. Anfragen aus Frankreich und der Schweiz zu einer internationalen Zusammenarbeit werden bearbeitet. Das ermöglicht es unseren Schülern auf neuen Plattformen Ihre Kenntnisse anzuwenden und zu vertiefen. Insgesamt hat aber die regionale Ausbildung vor Ort Priorität. Dazu werden weitere Büros aufgebaut und Schülerfirmen erstellt.

Kreative Lösungen/Förderstrategien

Unser Angebot arbeitet nach dem "win - win - system".

Der künftige Jungunternehmer bekommt:

- als Basis eine 1- jährige spezifische, durch erfahrene Praktiker vermittelte, unternehmerische Ausbildung
- einen Paten für seinen beruflichen Wunschbereich
- eine Einbindung in die Praxis durch Praktika und Mitarbeit in den Schülerfirmen sowie beim Paten bis hin zur Existenzgründung
- optimale schulische Betreuung im angeschlossenen Tagesheim zur Prüfungs- und Abiturvorbereitung
- Unterkunft und erzieherische Betreuung im angeschlossenen Internat (Monatskosten 325.-€) für unsere externen Schüler
- eine Zertifizierung und Entwicklung seiner Unternehmer-/persönlichkeit und ethischer Werteentwicklung durch erfahrene Coachingpartner

Der teilnehmende Betrieb/Pate bekommt:

- die Möglichkeit, junge Menschen frühzeitig an die von den Betrieben gewünschten Anforderungen heranzuführen
- ein ideales Potential künftiger Teilhaber / Unternehmensnachfolger / Geschäftspartner
- die Möglichkeit, seinen Bekanntheitsgrad zu steigern, seine Zielvorstellungen der potentiellen Kundengruppe von Morgen nahezubringen
- den Zugang zu einem sich ständig erweiternden Netzwerk
- Kontakte auch mit den teilnehmenden Universitäten und Fachhochschulen

Zielsetzung

Unsere Zielsetzung ist, Schüler ab der 10.Jahrgangsstufe des Gymnasiums/Realschule zum Abitur zu führen und zusätzlich die fachlichen und persönlichen Grundlagen für eine erfolgreiche Existenzgründung als Unternehmer/Selbstständiger zu legen. Daher unser Leitgedanke des **USUS**: Unternehmer als Schüler, Unternehmertum mit Schulabschluss.

Zur Erfüllung dieses hohen theoretischen und praktischen Ausbildungsniveaus steht nicht nur die Wissensvermittlung im Vordergrund, vielmehr internalisiert der Schüler durch entsprechende Erfahrungen, dass Unternehmertum mehr als nur Gewinnmaximierung bedeutet:

Unternehmertum ist hier insbesondere auch die **nachhaltige Verantwortung** für die Mitarbeiter (CSR), die Kunden- und Lieferantenkontakte sowie der **verantwortliche Umgang** mit den knappen Ressourcen unserer Umwelt und eine gestaltende gesellschaftliche Verantwortung.

Aber auch für die Unternehmer bietet das Projekt eine Möglichkeit, ihre soziale Verantwortung innerhalb der Gesellschaft aktiv wahrzunehmen und Vorbild zu sein.

Mit dieser Neuorientierung der Ausbildung haben wir es geschafft, die Öffnung der Schule für die Wirtschaft, ohne Aufgabe einer **ethisch orientierten gymnasialen Allgemeinbildung**, zu erreichen.

Umsetzung

Die Ausbildung der Schüler stützt sich auf zwei Säulen. Dies sind die theoretische Vermittlung von Fachwissen in Modulen und die praktischen Erfahrungen im Betrieb des Paten.

Unsere Module haben Workshopcharakter. Auf Basis einer theoretischen Einführung wird mit Fallbeispielen gearbeitet, wobei der Schüler sich selbst, oft im Team, Lösungsmöglichkeiten erarbeiten muss. Erfahrene Praktiker aus der Wirtschaft übernehmen einmal pro Woche diese Aufgabe. Die Ergebnisse stehen den Schülern gesammelt für ihren weiteren Ausbildungsweg zur Verfügung. Eine Auswahl der Modultemen finden Sie in folgender Tabelle:

Grundlagen erfolgreichen Unternehmertums?	Finanzplanung II
Auftreten und Styling	Finanzplanung in der Praxis
Die Geschäftsidee Grundlagen	Rechtsgrundlagen / Insolvenz / Haftung
Evaluierung der Geschäftsidee	Steuerrecht I
Businessplan-Erstellung und Bewertung	Steuerrecht II
Fallstudien zum Businessplan	Grundlagen der Werbung
Bewerbungen und Zeugnisse richtig lesen	Marktforschung und Marketing
Rechtsformwahl	Verkaufstechniken
Der notarielle Gründungsvertrag	Patent und Markenrecht
Gründungsformalitäten	Persönliche Absicherung des Unternehmers
Öffentliche Finanzierungshilfen	Basisversicherungen für das Unternehmen
EU-Fördermöglichkeiten	Gründungssimulation TOPSIM am PC
Finanzierungsgrundlagen	Persönlichkeitsbildung

Die praktische Erfahrung sammelt der Schüler bei seinem Paten. Dieser ist ein Mentor, der dem Schüler sowohl Einblicke in seine Firma gewährt und ihn in Geschäftsprozesse mit einbindet, als auch beratend den Schüler bei seinem eigenen Projekt begleitet. Der zeitliche Rahmen wird individuell zwischen Unternehmer und Schüler abgestimmt. Das Besondere ist hierbei, dass der Schüler nicht nur in den Ferien bei seinem Paten sein kann, sondern auch in gewissem Umfang während der Unterrichtszeit.

Das zusätzliche Engagement des Schülers und die Unterrichtsversäumnisse, hervorgerufen durch die Zeit bei der Patenfirma, könnten zu einem Abfall der Leistungen führen. Hierfür bietet das Unternehmergeymnasium im angeschlossenen Tagesheim kostenfreien Nachführunterricht an, den die Schüler besonders vor Prüfungen gerne wahrnehmen.

Im Aufbaujahr kann der Schüler sich in konkrete Projekte, die von der Schülerfirma "Schüler kochen für Schüler" bis hin zu Kundenbefragungen, Standortanalysen, Produktberatung für unsere Wirtschaftspartner reichen, einbringen. Ebenso engagierten sich die Schüler erfolgreich bei einer Vielzahl von Wettbewerben (z.B. Junior, Entrepreneurs of tomorrow, Ideen machen Schule, Play the market, Planspiel Börse) und wurden mit Geldpreisen und viel Erfahrung belohnt. Die Anerkennung der Leistungen waren Highlights für die Schüler. Die Teilnehmer von "Entrepreneurs of tomorrow" erhielten die Einladung nach Berlin zum Bundesfinale (3. Platz) sowie zur Einwei-

hungsfeier der Amerikanischen Botschaft und zur Teilnahme am internationalen Kongress "Transatlantic Relations". Vier weitere Schüler konnten sich in Prag auf der Pressekonferenz zum European Enterprise Award einem breiten internationalen Publikum mit ihren Geschäftsideen präsentieren.

Bekannte Referenten von Hewlett Packard, Ernst & Young oder der Ex-Skistar Markus Wasmeier motivieren in Abendvorträgen, mit anschließender persönlicher Diskussion, die Schüler, ihre eigenen unternehmerischen Grenzen auszuloten. Prof. Dr. Hans-Werner Sinn ist Fördervereinsmitglied und das Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung unterstützt uns mit Publikationen.

Für den Fall, dass der Schüler sich in Gründung befindet, vermitteln wir Kontakte zur professionellen Unterstützung seines Vorhabens auch in enger Zusammenarbeit mit der Hans-Lindner-Stiftung zur Unternehmensgründung. Die Schule stellt diesen und den in Projekten arbeitenden Jugendlichen eigene Büroräume mit entsprechender Ausstattung zur Verfügung, um ungestört jederzeit arbeiten zu können.

Erweitert wird das Angebot durch den UDH (unternehmerisches Denken und Handeln)-Provider. Er vermittelt bayernweit an allen Gymnasien vor Ort in einem Tagesprojekt spielerisch unternehmerisches Denken und Handeln, eröffnet den Schülern neue Denkanstöße bei der Persönlichkeitsentwicklung und bündelt die Informationen für ein Engagement in wirtschaftlichen Projekten.

Des weiteren sprechen wir in einem speziellen Workshop die Nachfolgeproblematik bei Unternehmen an. Eltern können mit ihren Kindern hier die jeweiligen Fähigkeiten der anderen Generation erleben und schätzen lernen. Dies soll den Übergabeprozess bereits frühzeitig thematisieren und positiv lenken.

Erfolgsfaktoren

Wir haben mit unserem Projekt den Zeitgeist in doppelter Hinsicht getroffen. Zum einen öffnen sich die Schulen zunehmend der Wirtschaft (z.B. Seminarfächer der neuen Oberstufe in Bayern), zum anderen sucht die Wirtschaft sehr früh den Kontakt zu ihren künftigen Mitarbeitern. In Kombination mit dem steigenden Interesse der Schüler und der Eltern an wirtschaftlichen Projekten und einem hohen Engagement der beteiligten Betriebe sowie einer starken Unterstützung durch die Medien und das bayerische Kultusministerium konnten wir unser Projekt erfolgreich ausbauen. Wir treten auf allen relevanten regionalen Messen mit unseren Schülern auf, leisten aktive Pressearbeit in Printmedien (SZ, Focus Bayern, Handelsblatt usw.), Rundfunk

und TV. (So hat uns z.B. im Rahmen der Finanzkrise aktuell die SZ auf Seite 2 und n-tv in einem Video zu Wort kommen lassen) und nutzen die Publikationsmöglichkeiten der Organisationen wie z.B. der IHK, was es uns ermöglicht immer mehr Modulpartner und Sponsoren zu finden.

Dadurch konnte jeweils das Interesse und das Engagement auf allen Seiten geweckt und die gesteckten Ziele erreicht werden.

Für die Zukunft eröffnet das geknüpfte Netzwerk allen Beteiligten vielfältige Möglichkeiten.

Übertragbarkeit

Die Idee des Unternehmergeymnasiums lässt sich in Teilen leicht an andere Schulen, auch europaweit, übertragen. Dafür müssen sich lediglich engagierte Lehrer und Unternehmer finden, die Schüler in unternehmerischem Denken und Handeln unterstützen wollen. Eine 1:1 Übernahme des Konzeptes mit der entsprechenden Betreuung und Schülerförderung bei Leistungsabfall oder die Erweiterung des Angebots für eine größere Region lässt sich nur von Internatsschulen realisieren.

Zukunftsplanung

In Zukunft wollen wir verstärkt unseren Standortvorteil geographisch im Dreiländereck nutzen und Schüler aus den Nachbarländern für das Unternehmergeymnasium gewinnen. Dazu planen wir den Schüleraustausch mit Prag zu intensivieren. Durch die Organisation "Junge Wirtschaft" erhoffen wir uns Präsentationsmöglichkeiten, um die Idee nach Österreich zu tragen. Außerdem suchen wir den Kontakt zu einer italienischen Handelsschule.

Unser Angebot wird somit ständig erweitert und evaluiert (siehe oben). Aktive Sponsorarbeit, um all diese Projekte zu schultern und die Übertragung auf andere Regionen zu ermöglichen steht dabei ganz im Vordergrund.

C. Projektergebnisse

Die einjährige Basisausbildung absolvierten im Schuljahr 2006/07 42 von ursprünglich 44 Schüler/innen erfolgreich mit Abschlusszertifikat. Für das Jahr 2007 wurde das Unternehmergeymnasium auch als "ausgewählter Ort" unter die deutschlandweit 365 Orte der Bundesinitiative "Deutschland Land der Ideen" unter der Schirmherrschaft von Bundespräsident Köhler aufgenommen. Ein gemeinnütziger Förderverein

wurde unter dem Vorsitz von Frau MdL Reserl Sem gegründet. Inzwischen gehören über 80 Firmen, öffentliche Institutionen und Universitäten, als aktive Teilnehmer, Sponsoren oder Paten diesem Netzwerk an.

Im Schuljahr 2007/2008 führten von diesen 42 Absolventen der Grundausbildung 22 die Ausbildung in weiteren Projekten bis hin zu einer erfolgreichen Unternehmensgründung fort.

22 Anfänger begannen in diesem Schuljahr die Grundausbildung. 7 davon als externe Heimschüler aus ganz Bayern und sogar eine Schülerin aus Niedersachsen. Damit zeigte die Zielsetzung des Projektes Schüler/innen aus ganz Bayern anzusprechen auch durch die fortlaufende Medienpräsenz Wirkung.

Der erste erfolgreiche Unternehmensgründer absolvierte in diesem Schuljahr auch sein Abitur und hat unsere Schulausbildung damit sehr erfolgreich beendet. Er baut gerade sein Unternehmen aus. Danach ist ein Studium geplant. Eine zweite Existenzgründung durch zwei Schüler/innen des Unternehmergeymnasiums erfolgte, nach Vorarbeiten in 2007, konkret im Frühjahr 2008.

In einem JuFo-Camp wurden für eine Woche im Juli 2008 alle Preisträger des Jugend-Forscht-Wettbewerbs aus ganz Bayern zu einer einwöchigen unternehmerischen Grundausbildung durch erfahrene Modulpartner eingeladen. 20 Schüler/innen absolvierten dieses Programm erfolgreich. Eine Fortsetzung für die Folgejahre ist geplant.

Zum Schuljahr 2008/2009 wurde das Projekt weiter ausgebaut. Mit dem Einsatz des oben beschriebenen Talentsuchers (**UDH-Provider**), erhält das Projekt eine neue Dimension. Sukzessive werden allen bayerischen Gymnasiasten erste unternehmerische Schritte spielerisch vermittelt. So sollen diese motiviert werden, diesen Weg weiter zu verfolgen. Dazu erhalten sie die Einladung, an einem aufbauenden Workshop am Unternehmergeymnasium teilzunehmen.

Ein weiterer Schwerpunkt ist, nach dem erfolgreichen Probelauf, das von der Wirtschaft unterstützte Projekt eines "Eltern-Kind-Coachings" für die diffizile Übergabe von Unternehmen an die Nachfolger.

Weitere 15 Schüler/innen verlassen mit bestandenem Abitur und Zertifikat des Unternehmergeymnasiums unsere Schule und studieren bzw. sich um ihre Gründungen kümmern.

Im Schuljahr 2009/10 wird eine Ausweitung auf die europäische Ebene erfolgen. Mit unserer Partnerschule in Prag sowie in einem EU-Projekt zur Verbreitung von UDH - bei Schülern in ganz Europa

Good Practice
2008/09

Kat. 5: "Preis für verantwortliches und umfassendes
Unternehmertum"



**STIC Wirtschaftsfördergesellschaft Märkisch-Oderland
mbH:**

**Ostbrandenburger Kompetenzzentrum
für Existenzgründungen**

Postanschrift:	Garzauer Chaussee 1 15344 Strausberg
Bundesland:	Brandenburg
Web-Adresse:	http://www.stic-wfgmol.de
Kontaktperson (Name und Titel):	Andreas Jonas, Geschäftsführer
Telefon:	03341-335214
Fax:	03341-335216
e-mail:	info@stic-wfgmol.de
Zeitplan:	Start 2004

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Das "Ostbrandenburger Kompetenzzentrum für Existenzgründungen" in Strausberg fokussiert sich auf die Existenzgründungsbetreuung Arbeitsloser im überwiegend ländlichen und strukturschwachen Raum Ostbrandenburg. Im vorliegenden Beitrag werden dazu die Projekte "Lotsendienst für Existenzgründung", "young companies" und "ReAktiv50plus" vorgestellt. Der Träger des "Ostbrandenburger Kompetenzzentrum für Existenzgründungen" ist die STIC Wirtschaftsfördergesellschaft Märkisch-Oderland mbH mit Sitz in Strausberg (Ostbrandenburg). Gesellschafter der STIC sind der Landkreis Märkisch-Oderland sowie die Industrie- und Handelskammer Ostbrandenburg. Die STIC betreibt in Strausberg auf 7.000m² Mietfläche ein eigenes Technologie- und Gründerzentrum, welches ExistenzgründerInnen optimale Startbedingungen bietet. Im Unternehmen sind derzeit 16 Mitarbeiter angestellt.

Aufgrund ihrer umfassenden Erfahrung bei der Gründungsbetreuung ist die STIC akkreditierter Regionalpartner der KfW für das Programm "KfW-Gründercoaching Deutschland".

B. Projektbeschreibung

Das östliche Brandenburg verfügt strukturell über eine überwiegend schwach entwickelte bzw. ländliche Wirtschaftsstruktur. Es fehlen neue Unternehmen, die Arbeitsplätze schaffen und Steuern zahlen. Die Arbeitslosenquote liegt in einigen Regionen Ostbrandenburgs trotz Aufschwungs noch immer bei fast 20%. Um diesem Defizit entgegen zu wirken, hat die STIC als regionale Wirtschaftsfördereinrichtung im Jahr 2004 das "Ostbrandenburger Kompetenzzentrum für Existenzgründungen" aufgebaut. Dieses unterstützt Existenzgründungen - insbesondere aus Arbeitslosigkeit - und stellt für verschiedene Zielgruppen spezielle Programme für die Gründungsbetreuung zur Verfügung.

Das Kompetenzzentrum stützt sich dabei auf ein weitreichendes Netzwerk zu Behörden, Banken, Business Angels, der Agentur für Arbeit und dem Jobcenter, der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer, Beratungsunternehmen und anderen Netzwerkpartnern.

Durch Kooperationen mit den regionalen Sparkassen und Volksbanken wird den Gründern, die durch das "Kompetenzzentrum für Existenzgründungen" betreut werden, bei Bedarf eine unbürokratische Anschubfinanzierung durch Mikrokredite (bis zu 10.000 Euro) ermöglicht.

Die Programme des Kompetenzzentrums

1. Lotsendienst für Existenzgründungen (<http://www.lotsendienst.net>)

- Unterstützung für arbeitslose Existenzgründer aus Ostbrandenburg -

a) Problem/Defizit

Existenzgründungen, insbesondere aus der Arbeitslosigkeit, scheitern oft mangels ausreichender Vorbereitung und Begleitung. Die begrenzten finanziellen Ressourcen dieser GründerInnen erlauben im Allgemeinen nicht die Einbindung erfahrener Berater und Coachs in die Gründungsvorbereitung. Eine Kurzberatung durch eine Kammer kann die bestehenden Defizite oftmals nicht ausgleichen.

b) Projektbeschreibung

Der größte Teil dieser Existenzgründer wird im Projekt "Lotsendienst für Existenzgründungen" begleitet. ExistenzgründerInnen können bei Bedarf unentgeltlich auf

erfahrene Berater und Coachs für ihre Gründungsvorbereitung zurückgreifen und sich so optimal auf ihre Gründung vorbereiten.

Im Lotsendienst wird zunächst nach einem Erstgespräch die grundsätzliche Eignung zur Selbstständigkeit ermittelt. Diesem schließt sich ein 4-tägiges Assessment-Center an, in dem die Ressourcen der Teilnehmer wie auch der Unterstützungsbedarf der Existenzgründer ermittelt werden.

Im Anschluss daran unterstützt ein Coach / Trainer die Teilnehmer individuell bei der Erstellung Ihres Geschäftskonzeptes und begleitet die Teilnehmer bis zur Existenzgründung.

Das Programm "Lotsendienst für Existenzgründungen" wird durch das Land Brandenburg und den Europäischen Sozialfonds (ESF) unterstützt.

2. young companies - Junge Arbeitslose gründen Unternehmen -

(<http://www.young-companies.de>)

a) Problem / Defizit

Motivierte und gut ausgebildete junge Leute verlassen ihre Heimat Ostbrandenburg, da sie hier keine Perspektive finden. Damit gehen wichtige Köpfe verloren, die als zukünftige Fachkräfte in der einheimischen Wirtschaft gebraucht werden. Es werden zudem Unternehmerpersönlichkeiten gebraucht, die in der Zukunft in der Region Ostbrandenburg Unternehmen aufbauen, führen und weiterentwickeln können.

b) Projektbeschreibung

Für junge Leute (U28), die für sich das Thema Selbstständigkeit als Lebensperspektive wählen, wurde durch das Kompetenzzentrum das Projekt "young companies" entwickelt. Das Projekt wird in Kooperation mit Partnern (u.a. Sparkassen, Kammern, Arbeitsagenturen, Job-Center) in Ostbrandenburg umgesetzt.

Für die Gründungsbetreuung wurde dazu ein Netzwerk kleinerer, zentral gemanagter Gründerwerkstätten (Inkubatoren) und Betreuungsstützpunkte aufgebaut. Diese Inkubatoren befinden sich in Strausberg, Eberswalde und Frankfurt (Oder).



Standorte des Projekts "young companies" (Mai 2008)

Die Innovation von "young companies" besteht darin, das Konzept der Gründerwerkstatt, welches seit vielen Jahren erfolgreich in Großstädten zur Betreuung von Existenzgründern eingesetzt wird, auf die zumeist strukturschwache bzw. ländlich geprägte Region Ostbrandenburg anzupassen. Mit diesen Inkubatoren ist eine qualitativ hochwertige und intensive Gründungsbetreuung in der Fläche möglich.

Damit die jungen Unternehmer gute Startbedingungen haben, werden sie durch das Existenzgründungs-Training bei "young companies" professionell auf ihre Gründung vorbereitet.

In der 1. Phase bewerben sich die TeilnehmerInnen für das Projekt. In einem individuellen Gespräch werden die persönliche Motivation und die verfügbaren Ressourcen der Gründungswilligen ermittelt. In einem anschließenden 2-tägigen Assessment-Center werden Idee, Persönlichkeit und das Umfeld geprüft.

In der 2. Phase entwickeln die Teilnehmer aus ihrer Idee in den Gründerwerkstätten ein marktfähiges Konzept, lernen wichtige kaufmännische Grundlagen und bauen ihre Akquise- und Netzwerkfähigkeiten aus. Sie bereiten in Gruppen ihren Markteintritt vor und erfahren, wie wichtig es ist, mit Feedback richtig umzugehen.

Die GründerInnen werden dabei von erfahrenen Trainern und Coachs in den Gründerwerkstätten unterstützt und beraten. Innerhalb des Gründungsprozesses können sie die Ressourcen einer mit modernen Büroarbeitsplätzen ausgestatteten Gründerwerkstatt nutzen.

Hervorzuheben ist dabei, dass sich die GründerInnen bei Ihrer Arbeit in den Gründerwerkstätten intensiv vernetzen und gegenseitig helfen. Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass Start-ups, die untereinander gut vernetzt sind, deutlich erfolgreicher gründen.

Die Teilnehmer erhalten in der 3. Phase im Rahmen betriebswirtschaftlicher Workshops wichtige kaufmännische Grundlagen (Steuern, Recht, intelligentes Marketing, Verkaufstraining u.a.).

In der 4. Phase werden sie von einem Coach bis zum Start begleitet und dabei individuelle Fragestellungen gelöst.

"Young companies" bietet Unterstützung bei notwendigen Mikrofinanzierungen über Kleinkredite zum Start durch Kooperation mit regionalen Banken.

Mit Hilfe einer intensiven Öffentlichkeitsarbeit über Medien und Messen wird die Bekanntheit des Unternehmens erhöht und so die ersten Schritte der jungen Unternehmen zusätzlich erleichtert.

Die gründliche Vorbereitung, die professionelle Unterstützung und nicht zuletzt die Vernetzung der Gründer und Gründerinnen untereinander erhöhen die Chance, dass die Gründung ein Erfolg wird, erheblich.

Das Projekt "young companies" wird vom Land Brandenburg und dem Europäischen Sozialfonds (ESF) sowie durch Sponsoren gefördert. Es kostet die aufgenommenen Teilnehmer keinen Cent.

3. ReAktiv50plus (<http://www.reaktiv50plus.de>)

- Existenzgründungstraining für Langzeitarbeitslose ab 50 -

a) Problem/Defizit

Insbesondere bei Arbeitslosen, die älter als 50 Jahre sind, hat sich in der Region eine relativ hohe Langzeitarbeitslosigkeit ausgebildet und verfestigt. Dieses ist zum Teil historisch bedingt. Die Arbeitslosigkeit in dieser Zielgruppe ist nicht nur mit erheblichen Kosten für die öffentlichen Haushalte verbunden, sondern es liegen in dieser Gruppe erhebliche unternehmerische Ressourcen brach, die erschlossen werden können.

b) Projektbeschreibung

Die Gründungsbetreuung von älteren Langzeitarbeitslosen stellt spezielle Anforderungen an den Träger. Diese Gruppe wird im Allgemeinen als eher ungeeignet für selbsttragende oder gar expandierende Start-ups angesehen. Dass diese Zielgruppe über eine Reihe von überaus wertvollen Eigenschaften wie Lebens- und Berufserfahrung, Netzwerke und Disziplin verfügt, wird dabei oft übersehen.

Das Projekt "ReAktiv50plus", welches das Kompetenzzentrum gemeinsam mit dem JobCenter Märkisch-Oderland und erfahrenen Trainern konzipiert hat, konnte auf eindrucksvolle Weise zeigen, dass es auch in dieser Zielgruppe ein erhebliches Unternehmerpotenzial gibt, welches durch geeignete Methoden erschlossen werden kann.

Die 1. Phase steht im Zeichen der Auswahl der TeilnehmerInnen. Nachdem sich die TeilnehmerInnen für das Projekt beworben haben, werden in einem individuellen

Bewerbungsgespräch die Motivation, Eignung und Ressourcen der TeilnehmerInnen ermittelt. Diese Gespräche werden durch psychologisch geschulte Fachkräfte durchgeführt, da den persönlichen Voraussetzungen der Teilnehmer besondere Aufmerksamkeit gewidmet wird.

In der sich anschließenden 2. Phase werden im Rahmen eines ca. 3-wöchigen Profilings mit Hilfe professioneller Coachs und Trainer für jeden Teilnehmer in der Gruppe persönliche Stärken und Defizite ermittelt.

Das ermittelte Stärken-Defizit-Profil ist die Basis für die weitere Arbeit. Besondere fachliche und persönliche Kompetenzen, denen sich die Teilnehmer oftmals nicht bewusst sind, werden heraus gearbeitet. Elementare Schwächen, die die Teilnehmer in ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung behindern, werden identifiziert und Möglichkeiten zu deren Behebung aufgezeigt. Darüber hinaus wird die persönliche Motivation der Teilnehmer bestimmt. Darauf aufbauend werden erreichbare berufliche Ziele gemeinsam festgelegt und die Wege dahin definiert. Eventuelle Defizite, die hinderlich für das Erreichen der Ziele sind, werden ermittelt und ein individueller Qualifizierungs- bzw. Coachingbedarf erarbeitet.

Im Ergebnis des Profilings hat sich die Selbstwahrnehmung der Teilnehmer objektiviert und positiv verändert. Die Teilnehmer sind sich ihrer persönlichen und fachlichen Kompetenzen bewusst, erkennen hinderliche Blockaden und lernen mit diesen umzugehen. Durch die Gruppenbildung sind die einzelnen Teilnehmer zusätzlich gestärkt und untereinander vernetzt.

In der 3. Phase werden die Teilnehmer mit BWL-Workshops in allen unternehmerisch wichtigen Themengebieten wie Steuern, Buchführung, Kalkulation, Recht, Marketing auf ihr zukünftiges Leben als Unternehmer vorbereitet.

In der darauf folgenden 4. Phase erarbeiten die Gründer zusammen in der Gründerwerkstatt (Inkubator) mit erfahrenen Trainern ihr persönliches Geschäftskonzept. Aufgrund der gemeinsamen Arbeit in der Gründerwerkstatt unterstützen sich die Teilnehmer aktiv untereinander bei der Entwicklung der Geschäftskonzepte. Diese intensive Arbeit führt zu einer starken Vernetzung der Teilnehmer, was erfahrungsgemäß ein wichtiger Faktor für den Erfolg ist.

In der letzten 5. Phase vor der Gründung unterstützt ein persönlicher Coach jeden Gründer in allen noch zu klärenden Punkten und begleitet die Teilnehmer individuell "bis zum ersten Auftrag" und darüber hinaus.

Das Projekt wurde im Rahmen des 2005 aufgelegten Programms "Perspektive 50plus" des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales gefördert.

C. Projektergebnisse

Insgesamt wurden seit 2004 durch das "Ostbrandenburger Kompetenzzentrum für Existenzgründungen" 942 Existenzgründungen begleitet (Stand 28.07.2008).

Im "**Lotsendienst für Existenzgründungen**" wurden 810 TeilnehmerInnen betreut, von denen 281 Frauen sind. Insgesamt wurden über das Projekt Lotsendienst 700 Existenzgründungen begleitet, wobei der Frauenanteil der Gründungen bei 37,6% liegt.

Im Projekt "**young companies**" wurden bis heute 368 junge TeilnehmerInnen betreut. Bis zum Stichtag haben insgesamt 210 TeilnehmerInnen gegründet. Der Frauenanteil liegt im Projekt "young companies" bei 38,6%.

Im Projekt "**ReAktiv50plus**" wurden bisher 40 Langzeitarbeitslose im Alter von über 50 Jahren betreut. Davon haben 32 Teilnehmer ihr Unternehmen erfolgreich gegründet. "ReAktiv50plus" erreichte damit eine Gründungsquote von 80%. Davon waren 31,3% Gründerinnen.

In einer im Sommer 2007 durchgeführten Untersuchung aller betreuten Gründer durch das "Ostbrandenburger Kompetenzzentrum für Existenzgründungen" wurde ermittelt, dass 87% aller Unternehmer am Markt erfolgreich sind. Statistisch ergibt sich, dass jeder zweite Existenzgründer aus der Betreuung des Kompetenzzentrums einen zusätzlichen Arbeitsplatz schafft. Somit wurden durch Existenzgründer aus der Betreuung des "Ostbrandenburger Kompetenzzentrums für Existenzgründungen" ca. 400 neue Arbeitsplätze in der Region geschaffen.

Referenzen

Aufgrund seines hohen Innovationsgehaltes und seiner Erfolge wurde das Projekt "young companies" im Rahmen der Bundesinitiative "365 Orte im Land der Ideen" am 6. März 2008 als innovativer und zukunftsweisender Ort in Deutschland ausgezeichnet.

Aufgrund der besonders guten Ergebnisse, die durch eine spezielle Betreuungsmethodik erreicht werden konnte, fand ReAktiv50+ auch international große Beachtung

und wurde im Januar 2008 für eine Präsentation zum "World Entrepreneurship Summit WES 2008" nach London eingeladen.

Auf dem Deutschen Wirtschaftsförderungskongress in Dortmund im März 2008 wurde das "Ostbrandenburger Kompetenzzentrum für Existenzgründungen" unter 37 eingereichten Existenzgründerprojekten aus Deutschland als Best Practice-Beispiel ausgewählt und mit dem Deutschen Wirtschaftsförderpreis "Erfolg 2008" (1. Platz) ausgezeichnet.

Deutschland-
Sieger &
1. Platz in Eu-
ropa 2008/09

Kat. 5: "Preis für verantwortliches und umfassendes
Unternehmertum"



**Waldkircher Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesell-
schaft (WABE) mbH – gemeinnützige Gesellschaft:**

Menschen in Beschäftigung

Postanschrift:	Mauermattenstr. 8 79183 Waldkirch
Bundesland:	Baden-Württemberg
Web-Adresse:	http://www.wabe-waldkirch.de
Kontaktperson (Name und Titel):	Frank Dehring, Betriebsleiter Finanzen und Soziales (Dipl. Soz.Arb.)
Telefon:	07681-47454-40
Fax:	07681-47454-59
e-mail:	info@wabe-waldkirch.de
Zeitplan:	<u>April 1999:</u> Gründung des Vereins WABE e.V. <u>Dezember 2004:</u> Auslagerung der Arbeitsmarktaktivitäten durch die Gründung der WABE gGmbH <u>April 2005:</u> Aufnahme der Geschäftstätigkeit der WABE gGmbH

A. Kurze Organisationsbeschreibung

Die WABE gGmbH ist eine im Jahr 2004 gegründete, gemeinnützige Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft mit Sitz in Waldkirch (Baden-Württemberg, ca. 20.000 Einwohner). Die WABE beschäftigt dauerhaft ca. 50 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter, darunter eine Vielzahl (40) von Menschen, die zuvor arbeitslos waren und Trainingsprogramme der WABE erfolgreich durchlaufen haben. Darüber hinaus werden in den verschiedenen arbeitsmarkt- und sozialpädagogischen Projek-

ten zeitgleich ca. 165 arbeitslose Menschen beschäftigt, betreut und passgenau für den ersten Arbeitsmarkt qualifiziert.

Die WABE gGmbH ist eine öffentlich-private Partnerschaft mit folgenden Gesellschaftern:

- Sick AG (1946 gegründetes, mittelständisches Familienunternehmen mit weltweit 4.000 Mitarbeitern, Technologie- und Marktführerin der Fabrik- und Prozessautomation),
- Faller KG (1882 gegründetes, mittelständisches Familienunternehmen mit 794 Mitarbeitern, Systemlieferant für Sekundärverpackungen aus Karton und Papier),
- Stadt Waldkirch (vertreten durch das Amt für Bildung und Soziales),
- WABE e.V. (1999 gegründet, kombiniert das ehrenamtliche Engagement von Bürgern mit den CSR-Strategien von Waldkircher Unternehmen).

Die WABE gGmbH finanziert sich zu 50% aus selbst erwirtschafteten Einnahmen. Die übrigen 50% setzen sich aus Zuschüssen der beteiligten Unternehmen sowie aus öffentlichen Fördermitteln (u.a. vom Europäischen Sozialfonds) zusammen.

B. Projektbeschreibung

Ausgangslage

Im folgenden Beispiel wird anhand der WABE gezeigt, wie eine große Zahl von regionalen Akteuren ihre Kräfte bündeln sowie ihre Mittel und Fähigkeiten kombinieren, um die Arbeitsmarkt- und die soziale Situation einer Region zu verbessern. Als der WABE e.V. vor 10 Jahren gegründet wurde, lag die Arbeitslosenquote in Waldkirch noch deutlich höher (1998: 8,0 %; Oktober 2008: 2,8 %). Zunehmende Arbeitslosigkeit und die negativen Auswirkungen von sozialem Verfall (Vandalismus usw.) waren damals der Anlass für die Gründer der WABE, ein Konzept für die Verbesserung der sozialen und arbeitsmarktlichen Bedingungen in Waldkirch zu entwickeln.

Mit der Gründung der WABE gGmbH im Jahr 2004 wurden die Arbeitsmarktaktivitäten des Vereins in ein eigenes gemeinnütziges Unternehmen ausgegründet. Nach § 2 des Gesellschaftsvertrages besteht der Gegenstand der WABE gGmbH darin, "arbeitslose bzw. von Arbeitslosigkeit bedrohte, insbesondere junge Menschen, durch berufliche Qualifikation, geeignete Beschäftigung oder andere zielführende

Maßnahmen in den ersten Arbeitsmarkt zu bringen und bei der Integration zu unterstützen".

Umsetzung / Förderkonzept:

Die WABE verfolgt einen integrativen Ansatz, um arbeitslose Menschen erfolgreich in den ersten Arbeitsmarkt zu integrieren. Soziale Probleme werden benannt und gelöst, während gleichzeitig die berufspraktischen Fähigkeiten der betreuten Personen verbessert werden. Die WABE bietet daher praktische Hilfe und Unterstützung in allen Lebensbereichen und Bildungsmöglichkeiten für die individuelle Entwicklung der Arbeitslosen. In Abhängigkeit vom Alter und den Integrationsaussichten der Teilnehmer unterscheidet die WABE folgende Zielgruppen und fokussiert entsprechend ihre Angebote auf diese Gruppen:

a) nach Alter

1. junge Erwachsene bis 25 Jahre,
2. erwerbsfähige Hilfebezieher ab 25 bis 50 Jahre,
3. erwerbsfähige Hilfebezieher bis 58 Jahre,
4. erwerbsfähige Hilfebezieher über 58 Jahre.

Die Zielgruppen befinden sich in verschiedenen Lebensphasen. Ihr Alter bringt unterschiedliche Probleme beim Einstieg oder Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt mit sich.

b) nach Integrationsaussichten in den Arbeitsmarkt

1. Integrationsfern = multiple Vermittlungshemmnisse,
2. Integrationschance k (klein) = starke Vermittlungshemmnisse,
3. Integrationschance g (größer) = Vermittlungshemmnisse,
4. Integrationsnah = Arbeitsmarktnähe ist vorhanden.

Unabhängig vom Alter weisen die Teilnehmer unterschiedlich hohe Integrationsaussichten auf. Diese werden u.a. durch die persönlichen und sozialen Lebensumstände sowie durch das Ausmaß der vorhandenen arbeitsmarktrelevanten beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten bestimmt.

Für jede Person werden spezielle Trainingsmöglichkeiten und Unterstützungsangebote entwickelt, wobei sich sozialpädagogische Begleitung und berufliche Qualifizie-

rung ergänzen. Bei den Unterstützungsangeboten werden zudem die unterschiedlichen Lebenssituationen und Interessen von Frauen und Männern von vornherein und regelmäßig berücksichtigt.

Sozialpädagogische Unterstützung und Begleitung:

- Ansprechpartner bei sozialen Problemlagen (z.B. Wohnungsnot, Schulden, Gesundheit)
- Beratung und Unterstützung
- Kontaktvermittlung und Kooperation mit Fachstellen (z.B. Wohnungswirtschaft, Schuldnerberatung und Banken, Suchtberatung)
- Gemeinsames Ausarbeiten von individuellen, konkreten Zielvereinbarungen und Hilfeplänen
- Durchführung von Workshops (z.B. Was mach ich mit meinen Schulden)
- Unterstützung und Begleitung durch ehrenamtliche Paten
- Social Lending – Gewährung von Mikrokrediten über den WABE e.V.
- Angebote für spezielle Zielgruppen (z.B. Alleinerziehende)
- Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf (z.B. Unterstützung bei der Vermittlung von Tageseltern, Beschäftigungsmöglichkeiten abgestimmt auf Kinderbetreuung, Mitglied im Bündnis für Familie)

Berufsorientierung und Qualifizierung:

- Fünf-Stufen-Modell zur Reintegration in den ersten Arbeitsmarkt
- Training „on the job“
- Workshops für Zielgruppenmitarbeiter (EDV-Training, Gabelstaplerführerschein, Arbeitstechniken)
- Lokales Bündnis gegen Arbeitslosigkeit
- Bewerbungstraining
- Sprachkurse
- Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Ausbildungsverbund
- Jugendwerkstatt

Ziel einer jeden Maßnahme ist es, Integrationsfortschritte zu erzielen und die Unabhängigkeit von staatlichen Transferleistungen zu erlangen.

Um jeden in seinen oder ihren neuen Arbeitsplatz zu begleiten, wurde das "Fünf Stufen Modell" entwickelt, das mit praktischer Qualifizierung beginnt und mit einem Arbeitsplatz bei einer Firma endet. Die WABE legt besonderen Wert darauf, den Teilnehmern auf allen Qualifizierungsstufen eine möglichst realistische Arbeitsumgebung zu vermitteln: "Arbeiten wie auf dem ersten Arbeitsmarkt". Bei Teilnehmern mit multiplen bzw. starken Integrationshemmnissen wird zudem besonderes Gewicht auf die Vermittlung von grundlegenden Arbeitstugenden gelegt (z.B. Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Sorgfalt und Genauigkeit der Arbeit, Kritik- und Teamfähigkeit, Drogenfreiheit etc.).

Das Fünf-Stufen-Modell besteht aus den folgenden Schritten:

1. Beschäftigungs- und Qualifizierungseinheiten zur Erweiterung der persönlichen Fähigkeiten
2. Vermittlung von befristeten Arbeitsstellen auf Kombilohnbasis (finanziert von der Firma und durch Lohnkostenzuschüsse)
3. Training bei externen Partnern aus Industrie und Handwerk
4. Temporäre sozialversicherungspflichtige Beschäftigung
5. Unbefristete sozialversicherungspflichtige Beschäftigung

Zur Vorbereitung von (langzeit-) arbeitslosen Menschen auf die Anforderungen des Arbeitsmarktes hat die WABE gGmbH umfangreiche eigene Qualifizierungsangebote und Arbeitsfelder aufgebaut:

1. Das Kaufhaus "Hin und Weg", in dem Waren aus zweiter Hand sowie Produkte aus fairem Handel angeboten werden. Der Laden bietet Qualifizierungsmöglichkeiten im Verkauf, Dekoration und Buchhaltung (ca. 10 Teilnehmern/Beschäftigten).
2. Eine große Jugendwerkstatt mit Schwerpunkt "Handwerk", in der Arbeits- und Praktikumsplätze angeboten werden zum Erwerb von praktischen Fähigkeiten und zur Sammlung von Arbeitserfahrungen (ca. 12 Teilnehmern/Beschäftigten).
3. Ein Unternehmen zur Erbringung von haushaltsnahen Dienstleistungen (z.B. Umzüge, Einkäufe, Reinigungs- und Gartenarbeiten, einfache handwerkliche Tätig-

keiten). Ca. 20 Mitarbeiter sind mit der Durchführung realistischer, marktbasierter Aufträge betraut und trainieren zudem den direkten Umgang mit Kunden.

1. Gastronomischer Bereich im Roten Haus, in dem ca. 6-8 Mitarbeiter im Bereich Essenzubereitung und Service geschult werden.
1. Ein Ausbildungsverbund von mehreren kleineren und mittleren Unternehmen, in dem junge Menschen auf einen staatlich anerkannten Abschluss bei den zuständigen Berufskammern vorbereitet werden. Die jungen Menschen besuchen die örtliche Berufsschule, während die praktischen Inhalte im Wechsel von 16 unterschiedlichen Partnerunternehmen vermittelt werden.

Die WABE profitiert von den Personalentwicklungsprogrammen der beiden Firmen, die Gesellschafter der WABE sind. So können beispielsweise sowohl Führungspersonen der WABE gGmbH als auch arbeitslose Zielgruppenmitglieder an den Angeboten des Fortbildungsinstitutes "Sick Akademie" teilnehmen.

Die WABE: Erfolgsfaktoren eines innovativen und erfolgreichen Konzepts

In der Region Waldkirch gilt die WABE als DER Ansprechpartner, wenn es um die Integration von Arbeitslosen in den ersten Arbeitsmarkt geht. So verwundert es nicht, dass die meisten Langzeitarbeitslosen von der lokalen Arbeitsgemeinschaft direkt an die WABE weitervermittelt werden.

Für den Erfolg der WABE entscheidend ist die Fähigkeit, lokale Akteure mit verschiedenen Hintergründen und Berufen zu aktivieren und zu vernetzen. Die WABE kooperiert mit zahlreichen Unternehmen, Wirtschaftskammern, öffentlichen Vereinen, Einsatzstellen im gemeinnützigen Bereich (Kindergärten, Schulen, Altersheime, Vereine), NGOs, öffentlichen Verwaltungsstellen, wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen etc. Wenngleich die WABE feste Organisationsstrukturen aufgebaut hat (in denen hochrangige Vertreter der Gemeinde mit der lokalen Wirtschaft zusammenarbeiten), lebt das Netzwerk in hohem Maße von persönlichen Beziehungen und direkten, unbürokratischen Kontakten. Kommunikation ist für diesen ganzheitlichen Ansatz daher von entscheidender Bedeutung.

Ein zentraler Erfolgsfaktor des WABE-Modells besteht darin, dass Menschen ohne Erwerbsarbeit - und besonders junge Menschen mit multiplen Vermittlungshemmnissen - nicht nur eine berufspraktische Ausbildung und Qualifizierung erhalten, sondern parallel auch individuell sozialpädagogisch betreut werden. Den WABE-Experten ist klar, dass die beste fachliche Ausbildung nutzlos ist, wenn nicht zugleich auch die

konkrete Lebenssituation und die sozialen und wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Menschen berücksichtigt werden. Empowerment für den Arbeitsmarkt (und letztendlich für das Leben allgemein) umfasst mehr als die reine Vermittlung von berufspraktischen Fähigkeiten und Kenntnissen. Die begleitende Unterstützung durch ausgebildete Sozialpädagogen und ergänzend durch ehrenamtliche Laien (Paten) aus Waldkirch ist oft erst die Voraussetzung dafür, dass sich junge Menschen mit ungünstigen Berufs- und Lebensperspektiven auf eine Berufsausbildung einlassen und sie nicht von vornherein als nutz- und sinnlos ablehnen.

Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor besteht darin, dass viele der WABE-Ausbildungsleiter und Mitarbeiter zuvor selbst die Erfahrung von Arbeitslosigkeit machten mussten und anschließend erfolgreich an Fördermaßnahmen der WABE teilgenommen haben. Dadurch sind sie besonders befähigt, sich in die Lebenssituation der WABE-Teilnehmer hineinzusetzen und individuell auf sie einzugehen. So sagt ein früherer WABE-Teilnehmer stellvertretend für viele andere: "Die Leute hier haben mir wahnsinnig geholfen!".

Damit die einzigartigen Förder- und Ausbildungsangebote der WABE dauerhaft zum Erfolg, d.h. zur Integration in den ersten Arbeitsmarkt (und somit in das soziale Leben) führen, muss noch etwas Wichtiges hinzukommen. Auch hier ist die WABE in enger Zusammenarbeit mit Waldkircher Unternehmen, und zwar besonders mit den beiden WABE-Gesellschaftern Sick AG und Faller KG, neue erfolgreiche Wege gegangen.

Im Allgemeinen haben (junge) Menschen mit multiplen Vermittlungshemmnissen und unregelmäßiger (Erwerbs-) Biographie auch nach erfolgter Teilnahme an Trainingsmaßnahmen oftmals Schwierigkeiten einen Arbeitsplatz zu finden. Potentielle Arbeitgeber können (Arbeits-) Motivation, Leistungsbereitschaft und Fähigkeiten dieser Menschen häufig nur schwer einschätzen und schrecken vor einer Anstellung zurück. Die besondere soziale Verantwortung von Sick AG und Faller KG sowie weiterer Waldkircher Unternehmen zeigt sich darin, dass sie im Rahmen des WABE-Fünf-Stufen-Modells unter realistischen Arbeitsbedingungen Praktika und zeitliche befristete Beschäftigungen zum gegenseitigen Kennenlernen anbieten.

Von großem Vorteil ist dabei, dass die WABE-Ausbildungsleiter ihre Schützlinge aus den vorherigen Ausbildungsstufen sowohl menschlich als auch berufspraktisch so gut kennen, dass sie mit hoher Trefferwahrscheinlichkeit voraussagen können, welches Unternehmen und welcher Arbeitsplatz zu den einzelnen WABE-Teilnehmern

passt. Das große aufgebaute Vertrauensverhältnis zwischen den WABE-Ausbildern und den beteiligten Unternehmen lässt es auch zu, dass in "kritischen Fällen" auf mögliche Risiken hingewiesen wird und den Teilnehmern (mit bewusster Zustimmung der Unternehmen) dennoch eine Chance gegeben wird.

Die beteiligten Waldkircher Unternehmen haben mit dieser passgenauen Vermittlung von motivierten und qualifizierten Mitarbeitern durch die WABE sehr gute Erfahrungen gemacht. Durch die Rekrutierung von Mitarbeitern über die WABE konnten somit die Transaktionskosten in der Personalauswahl für die Unternehmen gering gehalten werden.

Das große soziale Engagement von Sick AG und Faller KG hat mittlerweile auch auf viele andere Waldkircher Unternehmen (und Privatpersonen) ausgestrahlt. Eine zunehmende Zahl von Unternehmen bietet nun ebenfalls Praktika sowie befristete und - nach erfolgter Bewährung - unbefristete Arbeitsplätze für WABE-Teilnehmer an. Damit greifen immer mehr lokale mittelständische Unternehmen den Gedanken des Corporate Social Responsibility auf und verbinden ihr unternehmerisches Engagement mit sozialer Verantwortung.

GANTER, ein international erfolgreicher Systemanbieter für integrierte Inneneinrichtungs-Lösungen, stellt z.B. der WABE regelmäßig ausrangierte Design-Möbel und Ladenbaueinrichtungen (Restposten, fehlerhafte Stücke) zur Verfügung. In den WABE-Werkstätten werden diese Möbel von den Kursteilnehmern restauriert und ggf. zu neuen innovativen Lösungen weiterverarbeitet. Der Wirtschaftskreislauf schließt sich, indem die Möbel anschließend im eigenen WABE-Kaufhaus "Hin und Weg" verkauft werden.

Zur Qualitätssicherung und weiteren Verbesserung wird der Erfolg von WABEs Trainingsmaßnahmen regelmäßig untersucht und evaluiert. Zu den Maßnahmen gehören u.a. die regelmäßige Erstellung und Auswertung der Förderstatistik, ausführliche Jahresberichte und regelmäßiger Erfahrungsaustausch mit allen beteiligten Stakeholdergruppen im Wege von halbjährlichen Versammlungen. Darüber hinaus wurde die WABE im Jahr 2006 auch extern evaluiert. Das Zentrum für zivilgesellschaftliche Entwicklung (ZZE) kam zu dem Ergebnis, dass die WABE ein außergewöhnliches Good-Practice-Beispiel für die gelungene Verbindung von bürgerschaftlichem Engagement und unternehmerischen Corporate Citizenship-Aktivitäten sei. Die Angebote der WABE seien in Umfang, Systematik und Konsequenz vorbildlich und ein Beispiel, von dem viel zu lernen sei.

Die WABE steht in Austausch mit zwei Forschungsinstituten, um das Konzept wissenschaftlich weiterzuentwickeln. Gegenwärtig wird geprüft, inwieweit das WABE-Konzept lizenziert und im Wege des Franchising an andere Kommunen übertragen werden kann.

C. Projektergebnisse

Die Initiatoren sind nun fast 10 Jahre tätig und können auf wichtige Beiträge zur Entwicklung des Arbeitsmarktes in ihrer Heimatstadt zurückblicken. Ihre Initiative entwickelte sowohl positiven gesellschaftlichen Nutzen als auch Wachstumsmöglichkeiten für lokale Unternehmen. Besonders bemerkenswert ist die Tatsache, dass die beteiligten Akteure Organisationsstrukturen aufgebaut haben, durch die ihre soziale Arbeit systematisiert wurde und deren langfristige Fortsetzung garantiert ist. Dieses erfolgreiche Beispiel beweist, dass zivilgesellschaftliche Bottom-up Initiativen entscheidend zur Arbeitsmarktentwicklung auf lokaler Ebene beitragen können und Nutzen sowohl für den öffentlichen als auch den privaten Sektor erbringen.

Laut Landrat Hurth, der die Arbeitsmarktentwicklung in Waldkirch analysierte, kann die Verringerung der Arbeitslosenquote von 8% (1997) auf weniger als 4% (2007) zumindest teilweise auf die Arbeit der WABE zurückgeführt werden (vgl. Rede zum 25 jährigen Dienstjubiläum von Bürgermeister Leibinger im Juni 2008).

Mit Stand Oktober 2008 befinden sich 165 Menschen in Betreuung, Begleitung und Unterstützung bei der Wabe gGmbH.

Seit dem Start des Projekts wurden viele Arbeitslose erfolgreich in den ersten Arbeitsmarkt integriert: 128 Personen in 2006, 82 Personen in 2007 und für das Jahr 2008 eine geschätzte Anzahl von ca. 70 Personen.

Im Jahr 2006 wurden 126 junge Arbeitslose im Alter von bis zu 25 Jahren von der WABE aus- und weitergebildet sowie begleitend unterstützt (vgl. 2007: 112). Von diesen kamen 105 (103) ohne irgendeine Art von Ausbildung zur WABE.

Neben den gesellschaftlichen Auswirkungen kann auch die positive Wirkung auf die beteiligten Akteure selbst betont werden. Laut Herrn Müller, Leiter des Amtes für Bildung und Soziales, profitierte die Gemeinde deutlich vom Managementstil der beteiligten Firmen. Doch auch die Firmen profitierten von den Kontakten und Erfahrungen der Gemeinde.

4. Kurzportraits der Wettbewerbssieger auf europäischer Ebene 2008/09

Im Folgenden werden die Preisträger des European Enterprise Award 2008/09 anhand der von der Europäischen Kommission bereitgestellten Informationen kurz präsentiert.

SIEGER
2008/09

Kat. 1: "Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit"



Universidad Politécnica de Valencia (UPV) (Spanien):

Instituto IDEAS

Postanschrift:	Edificio 8H Camino de Vera s/n E-46022 Valencia SPANIEN
Web-Adresse:	http://www.ideas.upv.es
Kontaktperson (Name und Titel):	José Millet Roig Director, Instituto IDEAS
e-mail:	ideas@ideas.pv.esu

Unterstützung innovativer Ideen durch Kooperation

Durch dieses erste Programm zur Förderung von Unternehmertum, das in Spanien von einer Universität durchgeführt wird, trägt das Instituto IDEAS dazu bei, in Valencia neue Geschäftsideen zu entwickeln und innovative Technologieunternehmen hervorzubringen. Das Hauptziel besteht darin, jungen Unternehmern in der Anfangsphase ihrer Projekte zur Seite zu stehen.

Dabei wird folgendermaßen vorgegangen: Es werden Netzwerke zwischen Akteuren des valencianischen Innovationssystems gebildet, durch Kooperation mit Bildungseinrichtungen wird dafür gesorgt, dass der Unternehmergeist gefördert wird; es werden neue Forschungs- und Bildungsprojekte mit Bezug auf Unternehmertum und Firmengründung gefördert und entwickelt; in Universitäten werden Maßnahmen ergriffen, die eine positive Haltung in Bezug auf die Gründung von Unternehmen hervorrufen.

Die Wirtschaft der Region hat von diesem Projekt bereits stark profitiert, und es werden durch den neuartigen „Parque Innova“, einem virtuellen Einkaufszentrum, Schulen und Unterstützung für E-Commerce angeboten. Seit 1992 hat sich das Instituto IDEAS in der Region Valencia an der Gründung von 400 innovativen Unternehmen und an der Schaffung von 4.000 Arbeitsplätzen beteiligt.

**SIEGER
2008/09**

Kat. 2: "Preis für den Abbau von Bürokratie"



Miskolc Holding Zrt. (Ungarn):

ANTI-BUREAU - Abbau von Bürokratie

Postanschrift:	Hunyadi u. 5. H-3530 Miskolc UNGARN
Web-Adresse:	http://www.miskolcholding.hu
Kontaktperson (Name und Titel):	Erika Papp Strategy Assistant
e-mail:	papp.erika@miskolcholding

Weniger Bürokratie und mehr Effizienz

Miskolc Holding Zrt. wurde 2006 mit dem Ziel gegründet, die Immobilien und Dienstleistungen der Kommunalverwaltung von Miskolc, der im Nordosten des Landes gelegenen drittgrößten Stadt Ungarns, unter Verwendung einer einfacher strukturierten und zentralisierten Arbeitsweise zu verwalten. Ihr Zuständigkeitsbereich umfasst die Bereitstellung von Heiz-, Wasser- und Abwasserdienstleistungen, die Abfallbehandlung, öffentliche Transportmittel und Parkplätze.

Im Vordergrund steht, dass man als Dienstleistungsorganisation professionell handeln möchte, und dazu gehört es, die tagtäglichen Bedürfnisse zu befriedigen und den Anwohnern gleichzeitig transparenter darzulegen, welche verwaltungstechnischen Schritte in der gesamten Unternehmensgruppe verrichtet werden.

Infolgedessen konnten oftmals bürokratische Systeme abgeschafft und der Betrieb der Unternehmensgruppe kostenwirksamer gestaltet werden. Durch zentralisierten Kundendienst kümmert man sich an einer einzigen Stelle um Angelegenheiten, die für 50 % der angeschlossenen Unternehmen relevant sind, wodurch Duplikation vermieden wird.

SIEGER
2008/09

Kat. 3: "Preis für Unternehmensentwicklung"



**Stadtverwaltung Skövde - Bereich für Unternehmens- und
Gemeinschaftsförderung (Schweden):**

Gothia-Wissenschaftspark

Postanschrift:	Municipality of Skövde S-54183 Skövde SCHWEDEN
Web-Adresse:	http://www.skovde.se
Kontaktperson (Name und Titel):	Kristina Eklöf Enterprise and Community Building Man- ager
e-mail:	kristina.eklof@skovde.se

Wissenschaftspark legt das Fundament für weitere innovative Un- ternehmen

Der Bereich für Unternehmens- und Gemeinschaftsförderung der Stadtverwaltung von Skövde (NSE) ist die treibende Kraft hinter dem Gothia-Wissenschaftspark. Dabei handelt es sich um ein wichtiges Element der Diversifizierung einer Region, die stark von zwei großen Automobilwerken abhängig ist. Das Ziel bestand darin, Unternehmen anzuziehen, die Dienstleistungen und Produkte aus dem Bereich der Informationstechnologie (IT) anbieten, und dadurch für Beschäftigungsmöglichkeiten für Absolventen der Universität Skövde zu sorgen. Zur Förderung der Unternehmensentwicklung in der Gegend wurden durch das Projekt drei Aktivitäten aufgenommen:

1. Ein Inkubator, durch den neu gegründete Unternehmen so schnell wie möglich auf dem Markt Fuß fassen sollen.
2. Ein Technologiepark, der ein kreatives Umfeld für Forscher, Studenten und andere Unternehmen schaffen und so zum Wachstum von Unternehmen beitragen soll.
3. Eine Kooperationsplattform, die als Treffpunkt für Forscher, Unternehmen und die Gemeinde dient und so das Entwickeln neuer Projekte erleichtern soll.

Durch dieses innovative Umfeld konnte ein beträchtliches Maß an Erfolg verzeichnet werden, und das trifft besonders auf die Branche der Computerspiele zu: Es wurden bereits fünf Spiele auf den Markt gebracht! Insgesamt wurden 50 Unternehmen gegründet, in denen 300 Menschen beschäftigt sind.

SIEGER
2008/09

Kat. 4: "Preis für Investitionen in Kenntnisse und Fähigkeiten"



Women's Enterprise Agency (Finnland):

**Wissen, Fertigkeiten und Unterstützung im Mentoring-
netzwerk**

Postanschrift:	Kaisaniemenkatu 2b FIN-00100 Helsinki FINNLAND
Web-Adresse:	http://www.nyek.fi
Kontaktperson (Name und Titel):	Ritva Nyberg Managing Director
e-mail:	rtva.nyberg@nyek.fi

Unterstützung im Unternehmernetzwerk sorgt für fairere Rahmenbedingungen

Die Women's Enterprise Agency ermutigt und unterstützt Frauen seit 1996 dahingehend, sich unternehmerisch zu betätigen. Die Agentur ist sich bewusst, dass sich Frauen als Unternehmerinnen größeren Herausforderungen ausgesetzt sehen als Männer als Unternehmer. Im Rahmen dieses Projekts wird ein Modell angewendet, bei dem sich Unternehmerinnen gegenseitig unterstützen. Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die erst gegründet wurden oder im Wachsen begriffen sind, erhalten dabei sachkundigen Rat.

Inzwischen konnten über 400 Frauen den kostenlosen Beratungsdienst in Anspruch nehmen. Etwa 250 Frauen, die ein Unternehmen gründen möchten, haben an 16 Informationsveranstaltungen zum Thema Einführung in die Geschäftsführung teilgenommen, knapp 200 Frauen haben sich an 15 Workshops beteiligt, und 60 Frauen haben vier dreimonatige Kurse in Geschäftsführung absolviert. Bei diesem Projekt wurden auch gute Ergebnisse mit Gruppenberatung erzielt, und dies war besonders bei Arbeitsmigrantinnen und bei denjenigen der Fall, die sich auf die Prüfung für die weiterführende Qualifikation für Unternehmer vorbereiten.

Die Agentur führt auch Kooperationsprojekte mit Gruppen aus anderen Ländern durch. Bisher waren daran Litauen, Lettland und Mosambik beteiligt.

2. Platz
2008/09

Kat. 4: "Preis für Investitionen in Kenntnisse und Fähigkeiten"



Unternehmerge gymnasium Bayern (Deutschland):

Unternehmertum mit Abitur

Postanschrift:	Arnstorferstr. 9 D-84347 Pfarrkirchen DEUTSCHLAND
Web-Adresse:	http://www.unternehmerge gymnasium.de
Kontaktperson (Name und Titel):	Joachim Barth, OStR Ute Heim, StRin z.A.
e-mail:	barth@unternehmerge gymnasium.de heim@unternehmerge gymnasium.de

Ein Adlerhorst für zukünftige Unternehmer

Mit dem Projekt "Unternehmertum mit Abitur" wendet sich das Unternehmerge gymnasium Bayern an Gymnasiasten aus ganz Bayern und dem benachbarten Ausland, die ein Unternehmen gründen oder von den Eltern übernehmen wollen. Sie erhalten die Möglichkeit, Schule und Unternehmertum ideal miteinander zu verbinden.

Zusätzlich zu dem regelmäßigen Schulunterricht durchlaufen die Schüler eine praxisorientierte Unternehmerge Ausbildung. Von Praktikern aus der Wirtschaft geleitete wöchentliche Workshops vermitteln Fachwissen rund um das Thema "Unternehmensgründung und -führung". Jeder Schüler hat zudem einen Unternehmer als Paten, der praktische Hilfestellung gibt und vertiefte Einblicke in die Unternehmensprozesse gewährt. Weitere praxisnahe Erfahrungen sammeln die Schüler durch die Mitarbeit in Schülerfirmen und die Teilnahme an Wettbewerben.

Die enge Kooperation in einem Netzwerk von mehr als 60 Unternehmen bildet die Grundlage für den Erfolg der vielfältigen Aktivitäten.

SIEGER
2008/09

Kat. 5: "Preis für verantwortliches und umfassendes
Unternehmertum"



**Waldkircher Beschäftigungs- und Qualifizierungs-
gesellschaft (WABE) (Deutschland):**

Menschen in Beschäftigung

Postanschrift:	Mauermattenstr. 8 D-79183 Waldkirch DEUTSCHLAND
Web-Adresse:	http://www.wabe-waldkirch.de
Kontaktperson (Name und Titel):	Frank Dehring Betriebsleiter Finanzen und Soziales (Dipl. Soz.Arb.)
e-mail:	info@wabe-waldkirch.de

Die WABE ist bei der Bekämpfung von Arbeitslosigkeit äußerst erfolgreich

Die WABE ist ein umfassendes Netzwerk aus Unternehmen, Bürgern und öffentlicher Hand zur regionalen Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. Ziel der WABE ist die Förderung arbeitsloser Menschen und deren berufliche und soziale Integration in den ersten Arbeitsmarkt.

Dabei werden vier Zielgruppen unterschieden, für die ein spezielles Fünf-Stufen-Modell entwickelt wurde. Dies umfasst u.a. die Vermittlung grundlegender "Arbeitsstufen", das Erlernen von Grundkenntnissen in unterschiedlichen handwerklichen Bereichen, Zusatzqualifikationen wie EDV-Schulungen oder Gabelstaplerführerschein, die Entwicklung individueller beruflicher Perspektiven und die Vermittlung von Praktika in Betrieben der Region.

Alle Maßnahmen gehen mit einer individuellen sozialpädagogischen Betreuung einher. Die WABE betreibt ferner ein gemeinnütziges Unternehmen, das Dienstleistungen aller Art anbietet und damit "on the job" für den Arbeitsmarkt qualifiziert.



A great place to live, work & play



SIEGER
2008/09

Großer Preis der Jury



Scarborough Renaissance Partnership
(Vereinigtes Königreich):

Scarborough Renaissance Partnership

Postanschrift:	Town Hall, St Nicholas Street Scarborough, North Yorkshire YO11 2HG VEREINIGTES KÖNIGREICH
Web-Adresse:	http://www.scarborough.gov.uk
Kontaktperson (Name und Titel):	John Burroughs Project Officer
e-mail:	john.burroughs@scarborough.gov.uk

Belegung des Küstenstreifens durch kreativ und kulturell ausgerichtete Unternehmen

Die 2002 gegründete Scarborough Renaissance Partnership hat in der im Nordosten Englands gelegenen Küstenstadt Scarborough für einschneidende Veränderungen gesorgt. Bisher lag die saisonbedingte Arbeitslosenquote im Winter um 50 % über dem Sommerwert. Durch diese Partnerschaft konnte der Unterschied zwischen Sommer und Winter jedoch auf sage und schreibe 10 % reduziert werden. In den vergangenen zwei Jahren konnten durch öffentliche Investitionen über 100 Arbeitsplätze geschaffen werden, wodurch in der Privatwirtschaft die Schaffung weiterer 100 Stellen ermöglicht wurde. Und in den kommenden fünf Jahren wird der neue Unternehmergeist die Wirtschaft wohl noch weiter anheizen.

Aufgrund der positiven Veränderungen, für die dieses Projekt in der Stadt gesorgt hat, und der Tatsache, dass man Scarborough jetzt mit unternehmerischer Tätigkeit in Verbindung bringt, wurde dieser Idee der "Enterprising Britain Award 2008" verliehen. Dieser Erfolg basiert auf der aktiven Beteiligung der Gemeinde an der Entscheidungsfindung und darauf, dass in der Stadt ein Bereich geschaffen wurde, der für Kreativität und Kultur steht.



A great place to live, work & play



Durch den Woodend Creative Workspace, einem hochmodernen Zentrum, das für kreative und kulturelle Zwecke genutzt wird, und ein 40 Hektar großes Gewerbegebiet mit 100.000 m² Bürofläche und 2.000 Arbeitsplätzen steht der wirtschaftlichen Entwicklung dieser Stadt nichts mehr im Weg.

5. Teilnahmestatistik 2008/09

Für die deutsche Vorausscheidung des European Enterprise Award 2008/09 gingen beim IfM Bonn insgesamt 30 Bewerbungen ein. Mit einem Anteil von 60 % entfiel der Großteil der Bewerbungen auf die Kategorie 1 "Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit" (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Eingegangene deutsche Bewerbungen 2008/09 nach Preiskategorien

Kategorie	Bezeichnung	abs.	in %
1	Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit	18	60,0
2	Preis für den Abbau von Bürokratie	1	3,3
3	Preis für Unternehmensentwicklung	5	16,7
4	Preis für Investitionen in Kenntnisse und Fertigkeiten	3	10,0
5	Preis für verantwortliches und umfassendes Unternehmertum	3	10,0
Insgesamt		30	100,0

Wie bereits für die beiden vorherigen Wettbewerbsrunden 2006 und 2007 wurden auch für den European Enterprise Award 2008/09 die meisten Bewerbungen (neun) von nordrhein-westfälischen Projektträgern eingereicht (vgl. Tabelle 2). Auch Bayern gehört wiederum zu dem Kreis der Bundesländer, aus denen die meisten Bewerbungen stammen (sechs). Mit jeweils vier Bewerbungen zeichnen sich auch Brandenburg und Niedersachsen durch eine besonders hohe Beteiligung an der Wettbewerbsrunde 2008/09 aus.

Tabelle 2: Eingegangene deutsche Bewerbungen 2008/09 nach Preiskategorien

Bundesland	abs.	in %
Nordrhein-Westfalen	9	30,0
Bayern	6	20,0
Brandenburg	4	13,3
Niedersachsen	4	13,3
Baden-Württemberg	2	6,7
Bremen	1	3,3
Hamburg	1	3,3
Mecklenburg-Vorpommern	1	3,3
Rheinland-Pfalz	1	3,3
Thüringen	1	3,3
Insgesamt	30	100,0

In den 28 europäischen Staaten, in denen der European Enterprise Award ausgeschrieben wurde, beteiligten sich 2008/09 insgesamt 350 Projekte an den jeweiligen nationalen Vorausscheidungen (vgl. Tabelle 3) (2007: 325; 2006: 405). An der Spitze der Länder mit den höchsten Teilnahmezahlen stand - wie bereits im Jahr 2007 - das Vereinigte Königreich (86), gefolgt von Portugal (52). Mit insgesamt 30 eingegangenen Bewerbungen nimmt Deutschland einen guten dritten Platz ein (2007: 16; 2006: 52).

Tabelle 3: Eingegangene Bewerbungen in den 28 teilnehmenden europäischen Staaten 2008/09 nach Preiskategorien

Staat	abs.	in %
Vereinigtes Königreich	86	24,6
Portugal	52	14,9
Deutschland	30	8,6
Polen	21	6,0
Österreich	16	4,6
Litauen	15	4,3
Schweden	14	4,0
Norwegen	14	4,0
Spanien	12	3,4
Italien	11	3,1
Frankreich	10	2,9
Estland	9	2,6
Rumänien	8	2,3
Slowakei	8	2,3
Belgien	7	2,0
Niederlande	5	1,4
Tschechien	5	1,4
Irland	5	1,4
Zypern	5	1,4
Ungarn	4	1,1
Griechenland	4	1,1
Finnland	3	0,9
Slowenien	3	0,9
Dänemark	2	0,6
Lettland	1	0,3
Bulgarien	0	0,0
Luxemburg	0	0,0
Malta	0	0,0
Insgesamt	350	100,0

Der hohe Zuspruch im Vereinigten Königreich ist u.a. auch darauf zurückzuführen, dass der European Enterprise Award dort im Rahmen des Wettbewerbs "[Enterprising Britain](#)" durchgeführt wird, der landesweit in allen zwölf Regionen mit großem Aufwand und hohem PR-Budget umgesetzt wird.

Die 25 europäischen Staaten, bei denen Bewerbungen für die nationale Vorauswahl eingegangen sind, haben insgesamt 47 Projekte für den Wettbewerb auf europäischer Ebene nominiert. Mit knapp 45 % wurden die meisten Nominierungen in der Kategorie 1 vorgenommen (vgl. Tabelle 4). Obwohl auf europäischer Ebene keine detaillierten Zahlen vorliegen, ist davon auszugehen, dass in den meisten europäischen Ländern - ähnlich wie in Deutschland - relativ wenig Bewerbungen für die Kategorie 2 abgegeben wurden, so dass auch die Wahrscheinlichkeit einer Nominierung entsprechend niedriger ausfiel.

Tabelle 4: Nominierungen für den Wettbewerb auf europäischer Ebene 2008/09 nach Preiskategorien*

Kategorie	Bezeichnung	abs.	in %
1	Preis für die Förderung von Unternehmertätigkeit	21	44,7
2	Preis für den Abbau von Bürokratie	4	8,5
3	Preis für Unternehmensentwicklung	8	17,0
4	Preis für Investitionen in Kenntnisse und Fertigkeiten	8	17,0
5	Preis für verantwortliches und umfassendes Unternehmertum	6	12,8
Insgesamt		47	100,0

(*) nach Umschichtung von Bewerbungen durch die europäische Expertenjury

6. Zeitlicher Ablauf des European Enterprise Award 2008/09

15. April 2008: Offizieller Start des Wettbewerbs
31. Juli 2008: Teilnahmeschluss für die deutsche Vorausscheidung
23. September 2008: Sitzung der nationalen Expertenjury im IfM Bonn zur Auswahl der zwei deutschen Kandidaten für den Wettbewerb auf europäischer Ebene
- September bis November 2008: Coaching des IfM Bonn zur gemeinsamen Überarbeitung der Bewerbungsunterlagen
30. November 2008: Einsendeschluss für den Wettbewerb auf europäischer Ebene (englischsprachige Unterlagen)
13. Mai 2009: Feierliche Preisverleihung in Prag im Rahmen der ersten europäischen KMU-Woche

7. Zusammensetzung der deutschen Expertenjury 2008/09

Die auch im Jahr 2008 hochkarätig besetzte deutsche Expertenjury zeichnete sich wiederum durch besondere Expertise auf den Gebieten "Gründungs-, Mittelstands- und Regionalförderung" aus. Bei großer personeller bzw. institutioneller Kontinuität wirkten Experten aus zehn Institutionen an der Auswahl der zwei deutschen Kandidaten für den Wettbewerb auf europäischer Ebene mit. Nach vorheriger ausführlicher Analyse der eingereichten Bewerbungsunterlagen tagte die Expertenjury am 23. September 2008 unter der Leitung von Prof. Dr. Frank Wallau, kommissarischer Geschäftsführer des IfM Bonn, und nominierte nach eingehender Diskussion und Meinungsbildung die beiden deutschen Teilnehmer für die europäische Wettbewerbsrunde.

Mitglieder der Expertenjury

Josef Düren	Bundesverband der Deutschen Industrie
Werner Gauch	Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg (und Vertreter der Bundesländer im KMU-Ausschuss der EU-Kommission "Unternehmerische Initiative und Innovation")
Carsten Hansen	Deutscher Städte- und Gemeindebund (DStGB)
Dr. Werner Heinz	Deutsches Institut für Urbanistik (Difu)
Rolf Papenfuß	Zentralverband des Deutschen Handwerks
Susanne Rumpf	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Frank Thyroff	Deutscher Städtetag (DST)
Bernhard Willim	Deutscher Verband der Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaften (DVWE)
Dr. Stephan Wimmers	Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)
Matthias Wohltmann	Deutscher Landkreistag