



Gründungsunterstützung Zugewanderter

Handlungsempfehlungen und Praxistipps zur Initiierung und Umsetzung passender Angebote der Beratung und Qualifizierung

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

KOMPAKTVERSION



Impressum

Herausgeber:

IQ Fachstelle Migrantenökonomie
im Institut für Sozialpädagogische Forschung
Mainz e.V. (ism)
Augustinerstr. 64-66
55116 Mainz
www.ism-mainz.de
www.netzwerk-iq.de/migrantenoeconomie-staerken

Autorin: Julia Siebert

Redaktion: Julia Siebert, in enger Kooperation
mit dem Beratungspool und Nadine Förster,
Fachstelle Migrantenökonomie

Layout: IQ Fachstelle Migrantenökonomie

Alle Rechte vorbehalten

©2018

Fotos:

shutterstock.com: Alex Pin (S. 4, 6, 20), Diego
Cervo (S. 1), fizkes (S. 15), Gustavo Frazao (S. 24),
Jacob Lund (S. 24), mavo (S. 1, 24), NakoPhotogra-
phy (S. 10), seyomedo (S. 1)

Stand 2018

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales

In Kooperation mit:



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



**Bundesagentur
für Arbeit**

Alle in dieser/diesem Webseite bzw. Publikation bzw. Film bzw. App enthaltenen Textbeiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheber- bzw. Nutzungsrecht liegt beim Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ oder den jeweils gekennzeichneten Autorinnen oder Autoren, Agenturen, Unternehmen, Fotografinnen oder Fotografen und Künstlern. Jede Veröffentlichung, Übernahme, Nutzung oder Vervielfältigung von Texten, Bildern oder anderen Daten bedarf der schriftlichen Zustimmung durch das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ oder des jeweiligen Rechteinhabers.

Inhalt

Vorwort	4
Empfehlung für die Konzipierung, Finanzierung und Leitung von Angeboten der Gründungsunterstützung für Zugewanderte	6
Differenzierung bei Zielgruppen	7
Nachweisliche Kompetenz der Träger	8
Notwendige Beratungskompetenzen	9
Gewährleistung eines adäquaten Angebotes	11
Ergänzende Angebote: Mentoring und Gründungslotsen	14
Checklisten	18
Das 4+1-Phasen-Modell für optimale Gründungsunterstützung	20



Vorwort

Werden die zuvor Selbständigen auch in Deutschland für neuen Unternehmergeist sorgen? So fragten sich einschlägige Medien im Herbst 2015, als für einen Zeitraum von etwa zwei Jahren Menschen mit Fluchtgeschichte in größerer Zahl nach Deutschland kamen. So sehr die Aufgabe einer gelingenden Arbeitsmarktintegration in den Fokus rückte, so sehr traten auch neue Akteure auf den Plan, die in der Förderung beruflicher Selbständigkeit eine Chance sahen und sich hier inzwischen (finanziell) engagieren. Für die Gestaltung dieser Angebote war die Expertise der ausgewiesenen migrationspezifischen Gründungsberatern des IQ Fachforums Migrant*innenökonomie und der Fachstelle Migrant*innenökonomie von Anbeginn gefragt.

Welche Anliegen bringen Menschen mit Fluchtgeschichte in der konkreten Beratung vor? Wie hat dies die Migrationspezifika erweitert? Seit Ende 2012 steigen die internationalen Anfragen für eine Gründung in Deutschland stetig an. Die Liberalisierung des Aufenthaltsgesetzes in 2013 nahmen wir zum Anlass, um Transparenz in die ge-

setzunglichen Möglichkeiten, in Deutschland beruflich selbständig zu werden, zu bringen. Wir beantworteten diesen wachsenden Informationsbedarf mit dem Aufbau des Portals www.wir-gruenden-in-deutschland.de, das Schritt für Schritt durch die Selbständigkeit lotst. Die Pionierarbeit bundesweit beratender Gründungsfachleute in diesem Feld mündete in einen Beratungspool zur Qualitätssicherung: Wie können Menschen mit Fluchtgeschichte verantwortungsvoll begleitet werden? Was brauchen die Gründungsberatern selbst für diese Aufgabe? Wie können die Beratungserfahrungen qualitativ fortentwickelt werden? Wie können diese schließlich an Gründungsberatende, die sich diese Expertise aufbauen wollen, kommuniziert werden?

Nach gut drei Jahren veröffentlichen wir diese Erkenntnisse. Und dabei gilt nach wie vor: „Wir selbst haben als Beratende am meisten gelernt!“ Wir wollen Gründungsberaterinnen und -berater, die sich für Zugewanderte und darunter auch Neuzugewanderte spezialisieren wollen, ermutigen, in diesem anspruchsvollen komplexen Pro-

zess immer wieder einen nächsten Schritt zu gehen. Dabei verstehen wir den Gründungsprozess als einen mehrjährigen Prozess, der auch in der Konsolidierungsphase eine intensive Begleitung erfordert. Wir treten ausdrücklich dafür ein, dass dieses migrationspezifische Know-how in einer Migrationsgesellschaft unabdingbar ist, um Ratsuchende angemessen zu begleiten und ihnen einen soliden Start als Selbständige in Deutschland zu ermöglichen – um weitere Gründungspotenziale zu erschließen. Hierzu finden Sie in dieser Handreichung Praxistipps, Checklisten und Informationen für erste Schritte als Beraterinnen und Berater oder Träger auf dem Weg zu einem bedarfsorientierten, ganzheitlichen Angebot.

Für die Realisierung dieser Handreichung danken wir dem BMAS, BMI und BMWi für die verlässliche Bereitschaft, uns in den juristisch aktuellen Fragestellungen zu unterstützen.

Nadine Förster
für die IQ Fachstelle Migrantenökonomie



**Empfehlungen für die Konzipierung,
Finanzierung und Leitung von
Angeboten der Gründungsunterstützung
für Zugewanderte**

DIFFERENZIERUNG BEI ZIELGRUPPEN

Die fachlichen Erkenntnisse und langjährigen Praxiserfahrungen verschiedener Fachleute, Projekte und Initiativen bestätigen die Bedeutung einer migrationspezifischen Gründungsunterstützung, um die Leistungspotenziale von Gründenden und Unternehmerinnen und Unternehmern mit Migrationshintergrund heben zu können. Entscheidend für die bedarfsgerechte Ansprache und Unterstützung ist die Differenzierung zwischen den verschiedenen Zielgruppen, etwa

- Handelt es sich um eine freiwillige oder erzwungene Migration (Flucht); ist ein langfristiger Aufenthalt gewünscht und auch in Aussicht gestellt oder die Bleibeperspektive unklar?
- Lebt eine ratsuchende Person schon seit längerer Zeit in Deutschland oder ist sie erst kürzlich angekommen? Konnten im Fall eines längeren Aufenthalts bereits erste Erfahrungen mit der Berufswelt gemacht werden, sind manche Abläufe bereits vertraut?
- Haben die Personen ihren (Aus-)Bildungsweg ganz oder teilweise in Deutschland durchlaufen? Mit welchen Erfahrungen und Ergebnissen?
- Mit welchen persönlichen Problemlagen haben die Ratsuchenden zu tun: Sind es Frauen, die ihren Einstieg in das Berufsleben noch nicht gefunden haben und eine umfassendere Unterstützung wünschen oder benötigen (Empowerment)? Stehen Ratsuchende unter Druck, ihre Familie zu versorgen oder müssen zeitnah anderen finanziellen Verpflichtungen nachkommen?
- Zeigen sich bei den Personen strukturelle Hürden (Aufenthaltstitel, Zugang zu Angeboten, ...) oder sind das erforderliche Wissen und die Zugänge gegeben?
- Haben Personen zwar die Zugänge, waren aber Diskriminierung ausgesetzt, was Konsequenzen für die fachliche Begleitung hat?
- Welches sind die Motivlagen der Zugewanderten? Möchten Zugewanderte, die aufgrund eines Studiums oder einer Tätigkeit an einer deutschen Hochschule nach Deutschland gekommen sind, nach Beendigung ihres

Studiums/ihrer Arbeitstätigkeit in Deutschland eine Lebensperspektive mit einer Selbständigkeit aufbauen, dann sind aufenthaltsrechtliche Fragen zu berücksichtigen.

- Sind die Ratsuchenden im Leistungsbezug oder an andere Institutionen gebunden?
- Welche sprachlichen Kompetenzen, Vorerfahrungen und Bildungsbiographien liegen vor, wie ist die familiäre Einbindung?

NACHWEISLICHE KOMPETENZ DER TRÄGER

Die Beratung von Personen mit Zuwanderungsgeschichte stellt spezifische Anforderungen an die Beraterinnen und Berater wie auch Beratungseinrichtungen (natürlich berücksichtigend, dass nicht alle Personen mit Migrationshintergrund eine spezifische Ansprache oder Unterstützung wünschen oder benötigen). Erforderlich sind zielgruppenspezifische Beratungskonzepte und -kompetenzen, die über das wissensspezifische unternehmerische Beratungswissen

explizit hinausgehen. Migrationsspezifische Beratungsanforderungen betreffen neben dem grundlegenden Know-how zu Migrant*innenökonomie (bundesweit und regional) interkulturelle Kompetenzen, Grundkenntnisse in Fragen der Anerkennung von Berufsabschlüssen, Antidiskriminierungsstrategien, Einfache Sprache, Verweisungswissen zum Aufenthaltsrecht und Beratungskontext sowie methodische Kenntnisse und Kompetenzen in sprachsensibler Beratung. Neben der erforderlichen Kompetenz sind verschiedene Instrumente vorzuhalten, sei es durch Entwicklung oder Anpassung bestehender. Dazu gehören u.a. der Aufbau eines Pools kompetenter Beraterinnen und Berater, die (Weiter-) Entwicklung geeigneter Kompetenzfeststellungsverfahren oder Einbindung gründungsbezogener Sprachmodule. Kann ein Träger nicht alle Anforderungen selbst erfüllen, ist zu prüfen, ob entsprechende Leistungen durch ein geeignetes Schnittstellenmanagement und die Arbeitsteilung mit Kooperationspartnern eingebracht werden können.

↓ Notwendige Beratungskompetenzen

Kompetenzen, die als Mindestanforderung gegeben sein sollten:

- Migrationsspezifische Beratungskompetenz und Beratungskonzepte
- Neutralität und Unabhängigkeit des Trägers, so dass sich möglichst viele Personengruppen angesprochen fühlen
- Expertise und Erfahrungen mit Kompetenzfeststellungsverfahren
- Interkulturelle Genderkompetenzen
- Know-how zu ausländerrechtlichen Grundlagen
- (bei mindestens 1 Person im Team) wirtschaftliche Kenntnisse zur erfolgreichen Unternehmensgründung in Deutschland/Expertise in Gründungsförderung
- Einbettung in ein lokales Netzwerk mit Ausrichtung auf „Migration und Integration“ und/oder „Gründungsunterstützung“

Kompetenzen und Anforderungen, die spätestens zu Beginn einer Initiative gewährleistet werden sollten:

- Kenntnisse/Verweisswissen zu aufenthaltsrechtlichen Fragen, Anerkennung von Berufsabschlüssen
- Zugang zu verschiedenen Communities/Migrantenorganisationen und Institutionen am Standort (es bestehen Kontakte und Arbeitsbeziehungen, über die Angebote und Bedarfe ermittelt werden und mit denen beispielsweise gemeinsame Veranstaltungen durchgeführt werden können)
- Gewährleistung eines mehrsprachigen Angebotes (ggf. durch Einbindung entsprechender Organisationen/ Personen)
- Zugang zu Finanzierungsinstrumenten
- Kenntnisse und Kompetenzen in sprachsensibler Beratung/Einfacher Sprache
- Fremdsprachige Beratungskompetenzen
- Zugang zu Arbeitsmarktakteuren in der Region (u.a. Arbeitsagentur, Jobcenter, Kammern)



GEWÄHRLEISTUNG EINES ADÄQUATEN ANGEBOTES

Inkludierende Unterstützungsstruktur mit Angeboten und Formaten, die zwar auf die zielgruppenspezifischen Bedarfe von Personen (beispielsweise Fluchthintergrund) eingehen, jedoch im Sinne der Heterogenität und Netzwerkbildung offen für verschiedene Gruppen und Beratungsanliegen sind.

Einbettung in lokale Unterstützungssysteme mit einem zielführenden Schnittstellenmanagement, so dass die tatsächlichen Bedarfs- und Angebotslücken gedeckt werden. Dies sollte als eigener Handlungsstrang definiert und mit ausreichend Ressourcen unterlegt werden, um regelmäßig verschiedene Formate der Abstimmung umsetzen zu können: bilaterale Gespräche, Runde Tische, Transferveranstaltungen, gemeinsame In-foveranstaltungen, Workshops, gegenseitige Hospitationen etc. Es gilt, die Entscheidungsebene wie auch die operative Ebene einzubeziehen, verbindliche Verabredungen aber auch informelle Vereinbarungen zu treffen.

Ganzheitlicher Ansatz, um in einem längeren Begleitprozess auch auf Anliegen „rechts und links“ des eigentlichen Beratungsauftrages eingehen zu können (etwa die Möglichkeiten der Ausbildung, abhängigen Beschäftigung und des Studiums sowie Fragen der Wohn- und Familiensituation, Bildungsmöglichkeiten für Ehepartner, Kinder und weiteren Aspekten). Dies sollte in das Beratungskonzept mit Methodik und Ressourcen eingebaut sein und kann unter anderem durch eine gemeinsame Beratung mit beispielsweise der MBE (Migrationsberatung für erwachsene Zuwanderer), durch den Verweis auf die IQ Anerkennungs- und Qualifizierungsberatung und weitere Akteure erfolgen.

Individualisierte flexible Angebote, ausreichend Ressourcen einplanen. Um eine bedarfsgerechte individuelle Beratung und Begleitung unter Ergänzung passender Qualifizierungseinheiten gewährleisten zu können, kann bei einem hohen Maß an Flexibilität und Kreativität eine Kombination aus standardisierten Modulen und flexiblen Modulen verfolgt werden.

Geschützter Raum und offener Raum – mobile Angebote – Infrastruktur. Es ist zwingend, Ratsuchenden einerseits einen geschützten Raum zu bieten, was sowohl die räumliche Infrastruktur (andere können nicht mithören, der Ort ist attraktiv, mindestens neutral und nicht stigmatisiert) und vertrauliche Atmosphäre betrifft aber auch die Fachlichkeit: Die Beschäftigten in einem diversen, mehrsprachigen Team sind mindestens sensibilisiert für Genderaspekte, das Erkennen von Traumata, prekäre Lebenslagen, Diskriminierungserfahrungen und Frustrationen. Gleichzeitig sollte ein Angebot die Offenheit für den Dialog mit anderen Zielgruppen bewahren, wenn nicht am eigenen Standort, dann über die Kooperation mit anderen Organisationen. Im Idealfall kann ein Träger ergänzend zum geschützten und offenen Raum mobile Beratungsangebote umsetzen. Vorausgesetzt wird, dass die Angebote an einer mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbaren Lage in ansprechenden Räumen platziert sind.

Methoden- und Instrumenten-Mix, um auf die unterschiedlichen Beratungsanliegen eingehen zu

können. Die Erfahrungen der bereits tätigen Projekte zeigen, dass eine Verknüpfung aus Beratung, Begleitung, Einzelcoaching, Gruppenarbeit, Workshops, Peer-to-Peer-Formaten, Mentoring, Exkursionen, Hospitationen und Gastvorträgen sehr zu empfehlen ist. Ideal ist ein Ort, an dem parallel Workshops, freies Arbeiten und Sprechstunden (Coaching, Beratung) angeboten werden können. Je nach Zielgruppen und Themen können auch einführende oder ergänzende Online-Angebote integriert werden. Es ist also nicht ausreichend, Gründungsinteressierte zu beraten und zu qualifizieren, sondern möglichst frühzeitig auch in Kontakt mit anderen Wirtschaftsakteuren zu bringen (sei es über den Mentorenansatz, Arbeitsmarktgespräche oder Stammtische) und dies bei der Konzipierung von Angeboten von vornherein einzuplanen.

Sprache: Mit dem, was da ist, arbeiten. So wichtig der Deutscherwerb für Zugewanderte ist, sollte nicht ein bestimmtes Deutschniveau als Voraussetzung gesetzt werden, bevor eine Ori-

entierung, Beratung oder Qualifizierung angeboten wird. Unabhängig davon, dass nicht alle den Zugang zu Kursen bekommen und nicht alle Kurse eine hohe Qualität aufweisen, kann auch über Geschäftsideen parallel zu Deutschkursen nachgedacht werden. Es steigert die Motivation und hilft faktisch, die Deutschkenntnisse anzuwenden. Hier werden immer wieder große Lernfortschritte (manchmal innerhalb einer Woche) erzielt. Für die Gründungsunterstützung Zugewanderter mit nicht fortgeschrittenen Deutschkenntnissen gibt es bereits verschiedene Instrumente und Produkte, die sich bewährt haben:

- Sprachentlastung durch Bildmaterial, Einfache Sprache, mehrsprachige Materialien
- Einbeziehung von fachlich geschulten Dolmetscher- und Sprachmittlerdiensten
- Sprachsensible Beratung
- Homepages, besser noch Apps mit Bildern, Dokumenten, Vokabeln, Videos
- Gründungsbezogenes Deutsch

Es besteht Einigkeit darin, dass Deutsch für eine Selbständigkeit in Deutschland wichtig ist. Die Frage bleibt jedoch offen, zu welchem Zeitpunkt wieviel Deutsch oder welches Deutsch wichtig ist, was wiederum von der Geschäftsidee, dem Geschäftsmodell, den Gründungsbeteiligten etc. abhängt. In der Beratung bleibt es wichtig, eine Art Fahrplan zu erstellen, zu welchem Zeitpunkt in welchen Kontexten welche Deutschanforderungen erforderlich sind und wie dem Rechnung getragen werden kann: Mit welchen Hilfsmitteln kann der Beratungs- und Begleitprozess erfolgen? Welche Kundengruppen, Lieferanten etc. sollen zunächst angesprochen werden? Will/sollte das der Gründer oder die Gründerin selbst vornehmen oder werden mehrsprachige Geschäftspartner oder Mitarbeitende einbezogen? Welche weiteren Beratungsleistungen werden in Anspruch genommen, welche Verwaltungsvorgänge oder sonstigen Kommunikationssituationen entstehen? Wie ist damit umzugehen? Wie wird beispielsweise sichergestellt, dass wichtiger Briefverkehr von Ämtern verstanden wird?

Kollegiale Fallarbeit und/oder Supervision. Beratungsarbeit fordert. Das gilt bei den aufgezeigten Besonderheiten der migrationsspezifischen Beratung (strukturelle Hürden, prekäre Lebenslagen mit Unsicherheiten, Sprachhürden, individuelle Fälle, Erfordernis der Flexibilität, bedingte Planbarkeit u.a.m.) mehr als bei Personen, die relativ wenig von äußeren Einschränkungen betroffen sind. Es sollten passende Formate eingebaut werden, die es den Beratenden ermöglichen, sich mit professioneller oder kollegialer Unterstützung mit schwierigen Problemlagen oder nicht eindeutigen Fällen auseinanderzusetzen – sei es durch Supervision, kollegiale Fallberatung, Intervision oder Einbeziehung von Fachstellen (psychosoziale Dienste, Auszugsmanagement für Geflüchtete). Wichtig ist, ein ausgewogenes Verhältnis von Tätigkeiten mit Kundenkontakt und Recherchen/Dokumentation etc. zu wahren, das professionelle Beratende mit ca. 60 zu 40% (Relation Kundenkontakt zu „Ablage“) ansetzen.

ERGÄNZENDE ANGEBOTE: MENTORING UND GRÜNDUNGS- LOTSEN

Um die Reichweite und Effektivität der bestehenden Anlaufstellen und Angebote zur Gründungsunterstützung zu erhöhen und vor allem die Zielgruppen besser zu erreichen, hat sich das Instrument der Gründungslotsen oder Mentoren bewährt. Lotsen oder Mentoren nehmen eine Brückenfunktion wahr, indem sie den Zugang zu verschiedenen Communities aufbauen, die Abläufe, Zuständigkeiten und Ansprechpersonen in den betreffenden Institutionen kennen. Zu den Aufgaben können etwa zählen:

- Erstkontakt mit gründungswilligen Migrantinnen und Migranten sowie Selbständigen
- Ermutigung zu fundierten, Vermeidung prekärer Gründungsvorhaben
- Qualifizierte Einführung in das lokale/ regionale Netzwerk und fachgerechte Vermittlung an die entsprechenden Netzwerkpartner (z.B. IHK, HWK, regionale Wirtschaftsförderer,...)



- Begleitung der Zielgruppen zu Terminen im Netzwerk, dem Jobcenter und zu anderen Stakeholdern
- Erstellung von zielgruppenspezifischen Informationen und Bereitstellung der Informationen für das lokale/ regionale Netzwerk
- Planung und Durchführung von Veranstaltungen/Seminaren für Gründungsinteressierte und Selbständige in Kooperation mit Netzwerkpartnern
- Aufbau und Pflege eines Netzwerks zu migran-tischen Organisationen, z.B. durch regelmäßige Teilnahme an Veranstaltungen
- Aktive Teilnahme an Messen und Fachveranstaltungen (Gründermesse, Netzwerktreffen)
- Unterstützung von Netzwerken und Kommunen im Rahmen der Flüchtlingshilfe; erster Ansprechpartner für gründungswillige Geflüchtete
- Sensibilisierung in Netzwerken für das wirtschaftliche Potenzial migrantischer Gründungen und Unternehmen

Langfristiges Ziel solcher Mentorinnen bzw. Mentoren ist es, dass Gründerpersonen nach einer Phase der Begleitung selbstständig auf die Gründerlandschaft einer Region zurückgreifen können. Mindestens folgende migrationsspezifische Aspekte können so für die angehenden und jungen Unternehmerinnen und Unternehmer im gemeinsamen Arbeitsprozess berücksichtigt und gestaltet werden:

1	Übergeordnete Ziele fokussieren auf ein Entgegenwirken der Benachteiligung auf dem Arbeitsmarkt, die erhöhte Sichtbarkeit migrantischen Unternehmertums, die Chance zu sozialem Aufstieg und einem höheren Einkommen; eine Stärkung der Demokratie.
2	Ein zielgruppenorientierter Cross-Mentoring-Ansatz entlang sozio-ökonomischer Aspekte berücksichtigt die individuellen Lebensumstände der Migrantinnen und Migranten, aus welchem Herkunftsland sie kommen und in welcher Branche sie gründen.
3	Von den Mentorinnen und Mentoren wird interkulturelles Interesse erwartet, möglicherweise erst geweckt und geschult.
4	Ist das Mentoring als Methode für die Lern- und Berufsbiographie des Gründenden neu, so geht es um die migrationsspezifische Heranführung an diese Methode (wieviel kann ich von meiner Mentorin/meinem Mentor erwarten? Habe ich kulturelle Hürden, proaktiv um Unterstützung zu bitten?)
5	Ziel des Mentorings ist der Aufbau eines internationalen, kosmopolitischen Netzwerks für Mentee und Mentor gleichermaßen. Dies schließt das Erlernen von Rollenmodellen mit ein. Besonders bei „events“ können die kommunikativen und interkulturellen Kompetenzen besonders gefördert werden.
6	Erst dank migrationsspezifischer Ansprache und Einbindung von Migrantenorganisationen gelingt eine durch Partizipation gekennzeichnete Akquisition der potentiellen Mentees und Mentorinnen.
7	Für die Finanzierung werden das sozioökonomische Umfeld sowie kulturelle Faktoren (Zinsverbot) berücksichtigt und zum Gegenstand mindestens der Einzelberatung.
8	All dies ¹⁾ verlangt von den Beraterinnen und qualifizierenden Dozenten weitreichendes Wissen zu den psychologischen und soziologischen Lebenslagen, anwaltschaftliches und empathisches Vorgehen, selbstkritische Kommunikationsfähigkeit und das Hinterfragen eigener Stereotype, potenzialfördernde Diagnostik und die Bereitschaft zu grundlegender Vertrauensbildung (v.a. im Falle von Traumatisierung und Diskriminierung). Die Einbettung der Mentorenschaft in eine Unterstützungsstruktur, die (Verweisberatungs-) Angebote für sozialpädagogische Fragen bereitstellt, entlastet Mentorinnen und Mentoren.

1) Vgl. im Folgenden Kohn, Karl-Heinz (2017): Spezifische Berufsberatung für geflüchtete Menschen – Schlüssel zur Nutzung eines bedeutenden Fachkräftepotenzials. In: Kreklau/Siegers (Hg.): Handbuch der Aus und Weiterbildung. Politik, Praxis, Finanzielle Förderung, Köln, Loseblattwerke Deutscher Wirtschaftsdienst

EINE KLEINE CHECKLISTE – WAS SIE BEI DER KONZIPIERUNG VON ANGEBOTEN BEACHTEN SOLLTEN

✓	Wir haben uns intensiv und kritisch mit der Unterstützungslandschaft an unserem Standort auseinandergesetzt und gemeinsam mit den relevanten Arbeitsmarktakteuren Angebotslücken der migrationspezifischen Gründungsunterstützung identifiziert.
✓	Wir greifen in unserem Angebot die existierenden Angebote und Instrumente auf. Wir sind mit den lokalen/regionalen Unterstützungsangeboten verzahnt und betreiben ein gezieltes Schnittstellenmanagement zur Einbeziehung relevanter (Arbeitsmarkt-)Akteure.
✓	Wir haben nachweislich die erforderlichen Kompetenzen in migrationspezifischer Beratung/Gründungsunterstützung.
✓	Wir sind konzeptionell und methodisch auf eine differenzierte Ansprache, Beratung und Qualifizierung der unterschiedlichen Zielgruppen eingestellt (z.B. Gründungsinteressierte mit vager Idee, Personen mit fundiertem Konzept in der Startphase, Ratsuchende mit unternehmerischen Erfahrungen und ohne ...).
✓	Wir streben – zumindest bei einigen unserer Handlungsansätze/perspektivisch – eine inkludierende Unterstützungsstruktur an.
✓	Wir verfolgen den ganzheitlichen Beratungsansatz und haben die Ressourcen, Kompetenzen und Netzwerkkontakte, um „rechts und links“ des eigentlichen Beratungsauftrages auf Anliegen eingehen zu können.
✓	Wir sind auf eine individualisierte Beratung, Begleitung und Qualifizierung ausgerichtet und haben bei der nötigen Flexibilität die entsprechenden Ressourcen.
✓	Wir können mindestens einen geschützten Raum anbieten sowie auf eigene oder externe offene und Workshop-Räume zugreifen. Wir können als festes Angebot oder in Ausnahme- und Bedarfsfällen auf mobile Lösungen zurückgreifen.
✓	Wir können Ratsuchenden ohne moderne Betriebsmittel (Laptop, Internetzugang) diese Möglichkeiten bieten (über eigene Mittel oder die von Partnern) oder zumindest methodisch darauf eingehen.
✓	Wir können mit unserem Personal, den vorhandenen Betriebsmitteln oder durch Einbeziehung von Kooperationspartnern einen Methoden-Mix gewährleisten.
✓	Wir haben die nötigen Kenntnisse, Kompetenzen, Materialien und Ressourcen, um auf die sprachlichen Voraussetzungen der verschiedenen Zielgruppen eingehen zu können.
✓	Wir haben mindestens Grundkenntnisse zu den beruflichen Möglichkeiten und Förderinstrumenten oder können auf kurzem Wege darauf zugreifen.
✓	Wir bieten auch Ratsuchenden, denen wir mit unserer Fachkompetenz nicht weiterhelfen können, mindestens über die gezielte Weitervermittlung eine Anschlussfähigkeit.

EINE KLEINE CHECK-LISTE: WAS SIE BEI IHRER GRÜNDUNGSUNTERSTÜTZUNG BEACHTEN SOLLTEN

✓	Ich bediene verschiedene Wege und Medien, um meine Zielgruppen zu erreichen.
✓	Ich führe Infoveranstaltungen gemeinsam mit anderen (Arbeitsmarkt-)Akteuren zu einem übergreifenden Thema durch.
✓	Ich führe einige der Seminarveranstaltungen gemeinsam mit Institutionen, Migrantenorganisationen oder anderen Multiplikatoren aus den Communities durch.
✓	Die Veranstaltungen sind sprachlich und inhaltlich auf die Zielgruppen ausgerichtet, es gibt Raum für ausführlichere Dialoge und Nachfragen.
✓	Ich gestalte den Beratungsprozess individuell und vereinbare mit den Ratsuchenden einen Fahrplan mit Zielvereinbarungen.
✓	Bei einer zu großen Nachfrage kann ich auf externe Beratende/Partner oder alternative Formate (Gruppenberatungen) zurückgreifen.
✓	Ich verfüge über Kenntnisse und Kompetenzen in Einfacher Sprache/sprachsensibler Beratung.
✓	Ich verfüge über Kenntnisse und Instrumente zur Kompetenzfeststellung. Dabei wähle ich aus einem Tool-Set die für die jeweiligen Ratsuchenden passenden Instrumente aus.
✓	Ich verfüge über fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung unterschiedlicher Methoden und kann in der Beratung und Qualifizierung auf einen Methoden-Mix zugreifen.
✓	Meine Qualifizierung ist modular aufgebaut, die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, die Qualifizierung auch bei Ausfallzeiten (z.B. Behördenangelegenheiten, Familienbetreuung usw.) zu besuchen.
✓	Mit geeigneten Methoden gehe ich auf etwaige sprachliche Hürden ein.
✓	In die Beratung und Qualifizierung ist gründungsbezogenes Deutsch integriert.
✓	Die Qualifizierung ist mit anderen Unterstützungsangeboten rückgekoppelt; die Einbettung und Anschlussfähigkeit ist nach Möglichkeit gewährleistet.
✓	In der Beratung und Qualifizierung ist ein Orts- und Personenwechsel vorgesehen.
✓	Ich habe die Kapazitäten bzw. weitere Akteure eingebunden, um Ratsuchenden in der Startphase eine engmaschige Beratung und Begleitung gewähren zu können.



**Das 4+1 Phasen-Modell
für die optimale
Gründungsunterstützung**

+1 ZUGANG UND ANSPRACHE

1 ORIENTIERUNGS-PHASE

2 (VOR-)PLANUNGS-PHASE

3 START-PHASE

4 KONSOLIDIERUNGS- & WACHSTUMSPHASE

Sensibilisieren, informieren, kontaktieren

Informationsveranstaltung

Erstgespräche

Kompetenzfeststellung: Einzelassessment

eigenständig

z.T. selbstständig

begleitungsintensiv

Feedbackgespräch und Kurzgutachten

Gründungsplanung und Vereinbarung

Einzelberatung

Basisseminar

Fachseminare/
Qualifizierung

Gutachten zum Businessplan/Fachkundige Stellungnahme

Umsetzungscoaching: Gründung

Coaching

Krisencheck

Wirtschaftlichkeitsprüfung

Fachseminare



www.netzwerk-iq.de
www.netzwerk-iq.de/migrantenoeconomie-staerken

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“