

Perspektiven für Land und Leute Regionale Kooperationen für Existenzgründungen, Tagung von BMFSFJ und BMVEL am 1.2.2005 in Berlin

Resümee Arbeitsgruppe 3: Netzwerke: eine andere Form von Wirtschaftsförderung

Moderation und Resümee: Dr. Karsten Lindloff, Karsten Lindloff Kommunikation

Funktionsweise von Netzwerken

1. Netzwerke in ihren verschiedenen Ausprägungen sind ein wichtiges und geeignetes Instrument, um Existenzgründungen und Unternehmensentwicklung zu fördern, wenn es gelingt, sie zielorientiert und effizient zu gestalten.
2. Die Analyse von Netzwerken und die Darstellung von Erfolgsfaktoren wie von häufigen Hemmnissen muss für unterschiedliche Netzwerkformen differenziert erfolgen und dabei die Besonderheiten des Einzelfalls immer mitbeachten. Zu nennen sind lokale Rahmenbedingungen, Zielgruppen und die bei den Beteiligten übliche „Kultur von Kooperationsbeziehungen“.
3. Zentraler Ausgangspunkt von Netzwerken muss ein konkreter Bedarf an Zusammenarbeit von Personen, Unternehmen und Institutionen sein. Dieser macht sich an einem benennbaren Nutzen für alle Beteiligten fest (Win-Win-Prinzip). Andernfalls drohen Netzwerke nach kurzer Zeit wieder „einzuschlafen“, weil die erforderliche Motivation fehlt.
4. Ein wesentliches Element und Erfolgsfaktor von vielen Netzwerken ist das besondere Engagement einzelner Personen und Personengruppen, das häufig deutlich größer ist als beim Durchschnitt der Netzwerkteilnehmer/innen. Eine Gleichverteilung von Engagement ist nicht nur schwer zu erreichen, sondern könnte zu einem Hemmnis werden, da manche Personen sich besonders dann engagieren, wenn sie sich damit auch persönlich darstellen können.
5. Die Erfahrungen zeigen, dass es oft erforderlich ist, mit **langem Atem** Netzwerke zu betreiben, bevor ein stimmiges Konzept, ein gewinnbringendes Miteinander erreicht ist, bzw. die anvisierte Zielgruppe tatsächlich erreicht wurde.

Netzwerkformen zur Förderung von Existenzgründung

6. Zur Förderung des regionalen Gründungsgeschehens sind i.d.R. **Informations- und Unterstützungsnetzwerke** sinnvoll, in denen typischerweise mindestens Vertreter/innen folgender Institutionen vertreten sind: Einrichtungen der Wirtschaftsförderung und Regionalentwicklung (Stadt, Landkreis, Gesellschaft), IHK, HWK/Kreishandwerkerschaft, Arbeitsagentur, Kreditinstitute, Bildungsinstitutionen, Frauenbeauftragte, Regionalstellen Frau und Beruf, freie Berufe (Unternehmensberatung, Steuerberatung, Finanzberatung, Marketingberatung, Existenzgründungsberatung, etc.), Existenzgründungsinstitutionen, Beschäftigungsinitiativen.
7. **Unterstützungsnetzwerke** basieren auf der **Übereinkunft**, in Städten und Regionen Existenzgründung zu fördern, die dafür erforderlichen Rahmenbedingungen zu schaffen und ein abgestimmtes Miteinander der verantwortlichen gesellschaftlichen Institutionen und Verbände zu organisieren. Die Größe dieser Kernnetzwerke muss begrenzt bleiben, um die Arbeitsfähigkeit zu gewährleisten. Sie sind typischerweise durch Institutionenvertreter/innen geprägt, zu deren beruflicher Aufgabe es gehört, Existenzgründungen zu unterstützen.

8. Wesentliche **Motivation für Unterstützernetzwerke** ist das Interesse, das Gründungsgeschehen gemeinsam und abgestimmt zu fördern. Angestrebtes Ergebnis sind ein verstärktes Gründungsgeschehen, eine generelle Verbesserung der Wirtschaftssituation und eine Weiterentwicklung der entsprechenden Dienstleistungen in einer Region (Beratungsangebot, Bildungsangebote, Zugang zu Krediten, Gründungszentren, Immobilienvermittlung, etc.).
9. Aufgabe und Projekt dieser Unterstützernetzwerke ist es häufig, spezifische **Zielgruppen-netzwerke** zu gründen und zu unterstützen, um damit Menschen für Gründung zu interessieren, sie in der Gründungsphase zu unterstützen bzw. um die Unterstützernetze zu verbreitern und inhaltlich weiter zu entwickeln. Beispielgruppen für solche Netzwerke sind: Gründer/innen Gruppe 50+, branchenorientierte Gruppen, ältere Betriebsinhaber, Migranten, etc. Es kann auch sinnvoll sein, Netzwerke zwischen den unterstützenden Akteuren (z.B. Finanzdienstleister, Existenzgründungsberater, Steuerberater, etc) zu fördern, so dass deren Dienstleistungsangebote bekannt und weiterentwickelt werden.
10. In **Netzwerken zwischen Unternehmen (Unternehmenskooperationen)** besteht stärker als in Unterstützernetzwerken die Anforderung, dass ein direkter und schnell erschließbarer Nutzen für die beteiligten deutlich wird. Dieser kann z.B. in gemeinsamer Akquisition, Zusammenarbeit in Wertschöpfungsketten, Bildung strategischer Verbünde, Gründung von virtuellen Gemeinschaftsunternehmen, inhaltlichem Austausch, Interessenvertretung für bestimmte Branchen liegen. Die Effizienz der Netzwerke und ein ergebnisorientierte Vorgehensweise sind für diesen Netzwerktyp besonders wichtig.
11. Die **Motivation in Unternehmenskooperationen** unterscheidet sich von der in Unterstützungs- und Informationsnetzwerken. Im Vordergrund steht der direkte oder indirekte wirtschaftliche Nutzen, der sich z.B. aus der Zusammenarbeit in der Wertschöpfungskette, der gemeinsamen Nutzung von Immobilien, der gegenseitigen Stärkung als Jungunternehmen, der gegenseitigen Unterstützung auf dem Finanzierungsmarkt bzw. in der berufsständischen Interessenvertretung ergibt.

Unterstützungsbedarf für Netzwerke zur Förderung von Existenzgründungen

12. Bei der **Gestaltung von Netzwerken** fehlen vielen Beteiligten die erforderlichen Erfahrungen, um diese prozessorientiert zu steuern. Die Folge ist, dass sie nach auftretenden Schwierigkeiten scheitern oder aufgeben, obwohl durchaus ein Potenzial für ein funktionierendes Netzwerk bestanden hätte. Hieraus ergibt sich die Notwendigkeit, die Qualität von Netzwerken zu fördern.
13. Um den erhofften Effekt von Netzwerken für Existenzgründungen in vielen Regionen Deutschlands (und darüber hinaus) umzusetzen, ist eine **Unterstützung** auf verschiedenen Ebenen erforderlich:
 - Stärkung der Netzwerkkategorie im politischen Raum auf allen Ebenen
 - Erfahrungsaustausch auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene mit jeweils unterschiedlichen Zielgruppen
 - Aufbau von Unterstützungsstrukturen für Netzwerkgestaltung
 - Qualifizierungsangebote für Netzwerkmanager in verschiedenen Feldern
 - Beratung für Netzwerke durch freie Berater
14. Eine **Interessenvertretung** der Aktivisten in der Existenzgründung sollte die Aufgabe erhalten, die vielfältigen Instrumente zur Förderung von Existenzgründungen zu sammeln, bekannt zu machen und den Austausch in einem **nationalen Netzwerk Existenzgründung** zu fördern.