



## Gründungsbezogenes Deutsch – ein wichtiger Baustein zum Unternehmenserfolg

Konzepte und Handlungsempfehlungen des Kompetenzzentrums NOBI

# Inhaltsverzeichnis

▪ <b>Gründungsbezogenes Deutsch – was ist das?</b>	Seite 3
▪ <b>Pilotmodelle – kurz skizziert</b>	Seite 8
▪ <b>Konzeptentwicklung – von ersten Überlegungen zum passenden Kursplan</b>	Seite 11
▪ <b>Didaktik/Methodik – praxisnah und erwachsenengerecht lehren</b>	Seite 18
▪ <b>Inhalte/Themen/Lehrmaterialien – mitten aus dem Leben</b>	Seite 24
▪ <b>Institutionelle Rahmenbedingungen – Partner ins Boot holen</b>	Seite 28
▪ <b>Empfehlungen – Nachahmung ausdrücklich erwünscht</b>	Seite 30
▪ <b>Akteure/Materialien – für alle, die mehr wissen möchten</b>	Seite 32

## Gründungsbezogenes Deutsch – was ist das?

Die Gründung eines Unternehmens setzt eine gute Geschäftsidee, die fachlichen Kenntnisse für deren Umsetzung, das nötige Budget oder entsprechende Kredite und persönliche Kompetenzen und Fähigkeiten voraus. Kommunikationsfähigkeiten zählen zu den wichtigsten Kompetenzen,

deren Muttersprache nicht Deutsch ist und die sich hier selbstständig machen wollen? Hier hapert es gegebenenfalls an kommunikativen Fähigkeiten in der deutschen Sprache. Sprachcodes des Wirtschaftslebens und geschäftliche Gepflogenheiten in Deutschland sind weniger bekannt.

„Die Sprache ist der Schlüssel zur Integration. Dies gilt in besonderem Maße für alle, die sich in Deutschland unternehmerisch betätigen wollen. Schon in der Gründungsvorbereitung sind ausreichende Sprachkenntnisse wichtig, um beispielsweise zu erfahren, welche gesetzlichen Bestimmungen zu beachten sind, wie ein Businessplan zu erstellen ist oder welche öffentlichen Förderhilfen zur Verfügung stehen. Die Kommunikation mit Behörden wie Gewerbe- und Finanzamt, Lieferanten und Banken ist oft nur in deutscher Sprache möglich. Auch im weiteren Geschäftsverlauf bei Personal-einstellungen, Verhandlungen mit Geschäftspartnern, Marketingmaßnahmen oder Themen wie Buch-führung, Recht oder Steuern, sind Sprachkenntnisse vielfach entscheidend für den Geschäftserfolg.“

Jürgen Mehnert,  
Referent im Geschäfts-  
bereich Starthilfe &  
Unternehmensförderung  
der Handelskammer  
Hamburg

denn sie öffnen Türen – oder auch nicht. So hilft ein überzeugender Businessplan bei Förderanträgen, eine lückenlose Argumentation überzeugt Banken, gute Korrespondenz sorgt für einen reibungslosen Ablauf der behördlichen Genehmigungen und eine gelungene Kundenansprache bringt erste Aufträge. Wie bewältigen das Menschen,

Und welcher Integrationskurs befasst sich schon mit Begriffen wie Liquiditätsplanung oder trainiert geschäftliche Telefonate?

„Menschen mit Migrationshintergrund, die in Deutschland ein Unternehmen gründen möchten, müssen neben betriebswirtschaftlichen Kenntnissen



und dem jeweiligen Branchenwissen die erforderlichen kommunikativen Fähigkeiten lernen, die bis dato in keinem Deutschkurs zu erwerben waren – es ist eigentlich erstaunlich, dass dennoch so viele Zugewanderte den Sprung in die Selbstständigkeit wagen“, erläutert Gesine Keßler-Mohr, Leiterin des Kompetenzzentrums NOBI, das dem bundesweiten Netzwerk „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ angehört. Jetzt wurden erste Modelle erfolgreich umgesetzt, die Elemente von Sprachkursen mit Inhalten von Seminaren für Existenzgründung verzahnen. ■

### Allgemeine Deutschkurse helfen hier nicht weiter

Der Bedarf wurde dem Kompetenzzentrum NOBI, das auch einen bundesweiten Facharbeitskreis zum Thema „Berufsbezogenes Deutsch“ koordiniert, von unterschiedlichen Seiten signalisiert. Gründungsberaterinnen und -berater der Hamburger Kammern oder die Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V., berichteten über diesen Wunsch von Ratsuchenden. Das Transferprojekt (TP) Q.net der AWO Bremen im Kompetenzzentrum NOBI führte im Frühjahr 2006 unter Klein- und Kleinstgewerbetreibenden in

Bremen eine Umfrage durch, um deren Fort- und Weiterbildungsbedarf zu erfassen. Die Ergebnisse wurden unter dem Titel „Bildungschancen in ethnischen Unternehmen“ veröffentlicht. Insbesondere russischsprachige Selbstständige gaben dort an, einen Bedarf an Weiterbildung in der deutschen Sprache zu haben, der auf den Unternehmenskontext bezogen ist. Daraufhin konzipierte das TP Q.net 2006 erste Weiterbildungsangebote als Blockseminare an Samstagen, beispielsweise „Berufsbezogenes Deutsch für Selbstständige und deren Mitarbeitende“ oder „Kommunikation für Selbstständige“. Da die Angebote zum damaligen Zeitpunkt jedoch eher statisch konzipiert waren, wurden sie mangels Nachfrage zunächst wieder eingestellt. Bundesweite Recherchen nach entsprechendem Material für Sprachangebote im Gründungskontext brachten ein Angebot zutage, das ebenfalls im Netzwerk IQ entwickelt wurde. Der Partner der sächsischen Gründungsberatung Exis Europa e.V. hatte ein Kursprogramm entwickelt, welches im Anschluss an einen Integrationskurs Migrantinnen und Migranten für die Möglichkeit einer Existenzgründung in Deutschland sensibilisiert und sprachlich vorbereitet.

„Das bestärkte uns darin, unsere Angebotsentwicklung zur Stärkung der Sprachkenntnisse im

Existenz- und Unternehmenskontext wieder aufzugreifen“, berichtet Monika Bartels, Koordinatorin des TP Q.net. Auch andere Gründe sprachen für die Modellentwicklung. Keßler-Mohr: „NOBI hat vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales den Auftrag, das Handlungsfeld „Berufsbezogenes Deutsch“ mit praktischen Ansätzen anderer Handlungsfelder zu verknüpfen und diese in die Fläche zu transferieren. So lag es auf der Hand, dass zwei unserer Transferprojekte, die im Kontext Existenzgründung aktiv sind, Modelle entwickeln und umsetzen, die dem Handlungsbedarf gerecht werden.“ Zudem setzt das Kompetenzzentrum NOBI auch eine der Forderungen aus dem Koalitionsvertrag der Bundesregierung um. Zum Thema „Integration und Zuwanderung“ steht dort: „Wir wollen bestehende Migrantunternehmen stärken und neue Existenzgründer gewinnen. Dazu ist eine gezielte individuelle und bedarfsgerechte Gründungsunterstützung im Gründungsprozess erforderlich. In einer gezielten Beratungs- und Qualifizierungsinitiative sollen neben betriebswirtschaftlichen Kompetenzen fachspezifisches Know-how sowie Sprachkenntnisse vermittelt werden.“ ■



*„Ohne Deutschkenntnisse sind Existenzgründer mit Migrationshintergrund auf Unterstützungsleistungen anderer angewiesen und daher in ihrer Eigenständigkeit eingeschränkt – das gilt auch dann, wenn zum Kundenkreis ausschließlich Menschen der eigenen Muttersprache zählen: Für die Organisation und die Verwaltung eines Geschäfts sind in jedem Fall gute Kenntnisse der deutschen Sprache im Gründungskontext nötig.“*



Dr. Rainer Schmid, Gründungsberater der Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V.

## Verschiedene Wege führen zum Ziel

Die Transferprojekte Q.net in Bremen und „Existenzgründung und -sicherung“ in Hamburg bei der ASM entwickelten daraufhin Pilotangebote für „Gründungsbezogenes Deutsch“. „Das sind nicht



einfach nur Sprachkurse, welche besondere Fachbegriffe lehren, sondern eine andere Form des Sprach- und Kenntniserwerbs, eher ein Sprachcoaching on the job und im Business“, betont Monika Bartels. Solche Kurse vermitteln Faktenwissen aus der Gründung, beispielsweise über den Stellenwert von Verträgen. Sie zeigen Teilnehmenden, wie und wo sie wichtige

Informationen bekommen und warum sie diese brauchen. Sie lehren Informationsstrategien, Recherche- und Lerntechniken. Sie geben auch Hilfestellung, was zu tun ist, wenn man einmal Texte, Formulare oder Anträge nicht versteht. Es gibt also immer eine Verbindung zu Seminaren für Existenzgründung und viele praktische Elemente, um Erlerntes zu üben wie Telefontraining oder Messebesuche. Nicht zuletzt erhalten Migrantinnen und Migranten hier Schlüsselinformationen, um mitgebrachtes Wissen, vorhandene Kompetenzen oder erworbene Erfahrungen erfolgreich mit den Anforderungen der deutschen Wirtschaft zu verbinden. Gründungsbezogene Deutschkurse machen Migrantinnen und Migranten handlungsfähiger für die Selbstständigkeit und sind ein wichtiger Baustein zur Stärkung der Unternehmen.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, dies umzusetzen. ASM hat das Ziel durch vorgeschaltete Sprachmodule erreicht, die mit einer Reihe von Existenzgründungsseminaren verknüpft waren. Die AWO hat ein bestehendes Existenzgründungsseminar der Migrantinnenorganisation Arbeitsgemeinschaft russischsprachiger Existenzgründer und Unternehmer e.V. (AG RUS) mit einem flankierenden Sprachkursangebot verknüpft. ■



*„Ein Deutschkurs behandelt meist allgemeine Themen – für mich war es wichtig, einen Kurs zu besuchen, wo ich spezifisches Sprachenwissen für eine Existenzgründung erwerben kann. Einen Existenzgründungskurs hatte ich zuvor bereits besucht und da haben wir beispielsweise über Businesspläne oder Formulare gesprochen, aber auf Russisch, das muss ich auf Deutsch beherrschen.“*

Teilnehmerin Tetyana Dmytrenko-Joormann, Psychologin, rechts im Bild



*„Ich habe nach so einem Kurs für Businessdeutsch gesucht, aber nur allgemeine Sprachkurse gefunden. Ich brauche Deutsch für meinen Betrieb, um mich sicherer zu fühlen. Ich muss auf Deutsch telefonieren und verhandeln können, das lerne ich hier.“*

Teilnehmerin Elvira Seidelmann, Ökonomin, betreibt mit ihrem Mann einen Yachtservice, links im Bild

# Pilotmodelle – kurz skizziert

## Hamburg – „Mit guten Deutschkenntnissen erfolgreicher gründen!“

Beratung und Qualifizierung für Existenzgründende und Selbstständige mit Migrationshintergrund zählen zum Kerngeschäft der Hamburger Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM). Die Beratung erfolgt nach dem 4+1 Phasen-Modell, das den gesamten Gründungsprozess von der Orientierungsphase bis zur Wachstums- und Konsolidierungsphase einschließt (siehe Abbildung auf S. 9). Ergänzend bietet der Verein eine Fortbildungsreihe mit Themen wie Buchhaltung und Steuern, Marketing, Wirtschafts- und Arbeitsrecht oder Krisenmanagement an.

Aus der Beratung wurde der Bedarf nach sprachlicher Unterstützung deutlich und das TP Existenzgründung- und -sicherung bei ASM reagierte. „Da wir herausgefunden hatten, dass das einzige

in Frage kommende Angebot beim Netzwerk-Partner Exis Europa e.V. in Dresden existierte, wurden uns zwei Dinge bewusst: Erstens, wir müssen ein eigenes Modell konzipieren. Zweitens, wir begeben uns auf Neuland“, berichtet Projektleiterin Marion Wartumjan. Im Ergebnis entschied sich ASM, 45minütige Vorschaltmodule zur Fortbildungsreihe des Vereins im Jahr 2009 anzubieten, die jeweils sprachlich auf die unmittelbar anschließende fachliche Fortbildung vorbereiten.

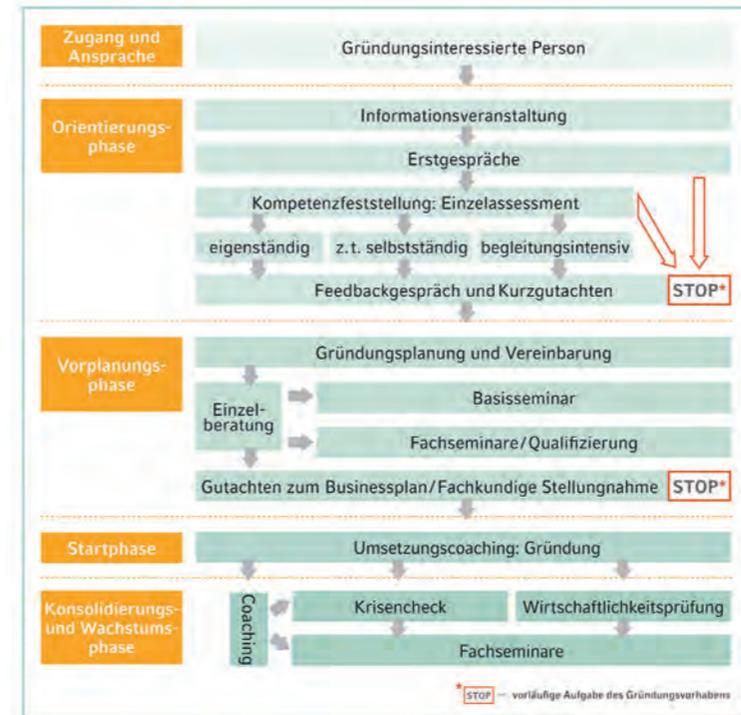
Gemeinsam mit den Gründungsberatern und unter Einbeziehung der Dozentinnen und Dozenten der Fortbildung wurden die Kurse zum gründungsbezogenen Deutsch konzipiert. Acht Module erklären Fachbegriffe in einfachem verständlichen Deutsch und trainieren

deren Anwendung in konkreten Situationen. Sie waren – ebenso wie die Fortbildungen zur Existenzgründung – einzeln belegbar. Teilnehmende wurden überwiegend aus der Gründungsberatung des Vereins geworben.

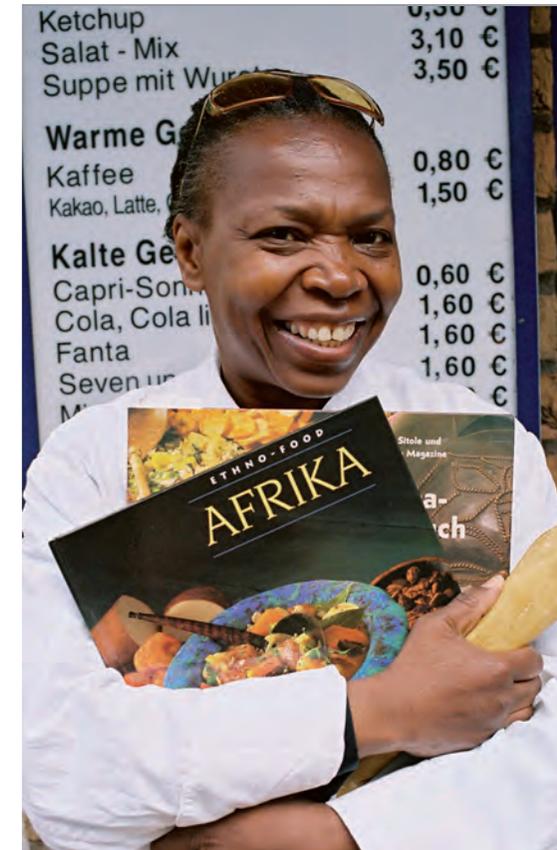
Das Fazit von Marion Wartumjan nach dem ersten Kursdurchlauf: „Gute Deutschkenntnisse können den Gründungsprozess erleichtern – das ist auch die Meinung von Teilnehmenden, die übrigens ihren individuellen Qualifizierungsbedarf genau einschätzen und beschreiben können. Ein 45minütiges Ergänzungsangebot kann den sehr differenzierten Bedarf der unterschiedlichen Gründenden jedoch nur minimal abdecken – hier muss zeitlich und inhaltlich aufgestockt werden.“

## Das 4+1 Phasen-Modell für eine optimale Gründungsunterstützung des IQ-Facharbeitskreises Existenzgründung

(Beide Modelle für „Gründungsbezogenes Deutsch“ des Kompetenzzentrums NOBI berücksichtigen diese Phasen in ihren Konzepten.)



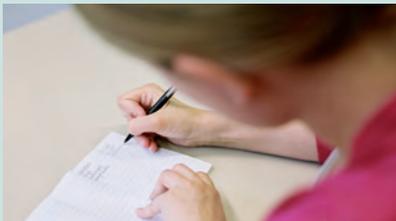
Weitere Informationen zum 4+1 Phasen-Modell unter: [www.inbez.de](http://www.inbez.de)



## Dresden – „Türen öffnen für die eigene Existenz“

Ziel der Kurse beim sächsischen Partner ist, eine optimale sprachliche und fachliche Vorbereitung auf eine Existenzgründung zu bieten und gleichzeitig für die Selbstständigkeit als eine mögliche berufliche Perspektive zu sensibilisieren. Erworbene sprachliche und fachliche Kenntnisse und Fähigkeiten sind für alle anwendbar – also auch sinnvoll, wenn Teilnehmende sich nach dem Kurs für eine berufliche Perspektive außerhalb der Selbstständigkeit entscheiden. Das Angebot ist daher als berufsbezogene Sprachförderung im Anschluss an einen Integrationskurs einsetzbar.

**Ansprechpartner:**  
**Sandra Scheibe / Kay Tröger**  
Exis Europa e.V.  
Tel.: 03 75 - 390 93 65  
post@exis.de  
www.exis.de



## Bremen – „Mit Deutschkenntnissen erfolgreich gründen und bleiben.“

Das TP Q.net in Bremen arbeitete bei der Entwicklung des Sprachmoduls „Mit Deutschkenntnissen erfolgreich gründen und bleiben“ von Anfang an eng mit der AG RUS zusammen. Es sollte in Ergänzung zu den vom Unternehmerverein angebotenen Existenzgründungsseminaren ein Sprachmodul für Gründungsinteressierte entwickelt und durchgeführt werden. Dabei wurde schnell deutlich, dass sich sowohl Personen in Gründung als auch Unternehmerinnen und Unternehmer, die die AG RUS aufsuchten, für ein solches Angebot interessierten. Entsprechend musste das Sprachmodul begleitend zu allen Phasen der Existenzgründung und -sicherung einsetzbar sein.

Zur Verbesserung der Kommunikationsfähigkeit im Unternehmensalltag wurden Aspekte sprachlich entschlüsselt und praxisnah trainiert, wie die Vorstellung des Businessplanes, Unternehmenskultur und Netzwerkkenntnisse sowie

Verhandlungsgespräche mit Banken, Lieferantinnen oder Lieferanten und Kundinnen oder Kunden führen. Letztendlich ergab sich daraus ein Seminar, das Fachwissen zur Existenzgründung und zum Deutsch lernen vereint.

Die maximal zehn Teilnehmenden waren schnell gefunden, entweder über den Partner AG RUS oder über die Dozentin der Maßnahme. „Drei Monate lang fanden an zwei Abenden in der Woche 2-3stündige Seminare statt mit jeweils einem 6stündigen vertiefenden Wochenendtag“, berichtet Monika Bartels vom Q.net-Team. „Offensichtlich reichte das noch nicht, so dass wir auf Grund der Nachfrage vertiefende Blockseminare ergänzten. Das Feedback der Teilnehmenden ist überwiegend positiv – die meisten würden am liebsten weitermachen.“ ■

## Konzeptentwicklung – von ersten Überlegungen zum passenden Kursplan

**Um erfolgversprechende Kurse zum gründungsbezogenen Deutsch zu entwickeln, ist vieles zu bedenken und zu berücksichtigen. Das beginnt bei potentiellen Teilnehmenden und ihren jeweiligen Anforderungen an einen solchen Kurs, setzt sich fort bei geeigneten Partnern, der Suche nach qualifizierten Lehrkräften und schließt Finanzierungsmöglichkeiten und Evaluation mit ein.**

### Bedürfnisse der Teilnehmenden – maßgeschneidert weiterbilden

Möglichst genaue Kenntnisse über Gründende, die an einer Maßnahme teilnehmen, helfen dabei, optimale Unterstützung anzubieten. Das Spektrum der Zielgruppe reicht von Arbeitslosengeld-I- oder II-Beziehenden über Personen, die mitten im Gründungsprozess sind, bis hin zu Selbstständigen, die sich bereits in der Konsolidierungsphase befinden. Auch Branchenspezifika spielen eine Rolle bei den sprachlichen Anforderungen: Müssen beispielsweise Gruppenbesprechungen in der Industrie

trainiert werden, Kundengespräche im Handwerk oder Anleitungsgespräche im Pflegebereich? Wie sind Interessenten zeitlich verfügbar, inwiefern sind Teilnehmende bereit und in der Lage, einen Teil der anfallenden Kosten aufzubringen? Last but not least, wie ist der Kenntnisstand der deutschen Sprache – fehlt es an Wissen im Gründungs- und Wirtschaftskontext oder ist bereits eine einfache Unterhaltung für Gründungsinteressierte schwierig zu bewältigen? Zwei Vorgehensweisen machen derart maßgeschneiderte Konzepte möglich: Entweder eine sehr flexible Kursplanung



**Das ASM-Team bei der Arbeit:**  
(v.l.n.r.) Projektmitarbeiterin/Kursleiterin Behnaz Samadi im Gespräch mit den ASM-Existenzgründungsberatern Süleyman Cevik und Dr. Rainer Schmid

mit entsprechend umfassendem Know-how der Dozenten, oder eine Zeitschiene, die eine Feinplanung des Konzeptes erst nach der Akquise der Teilnehmenden erlaubt. ■



### Angebotsentwicklung - alles in Einem

Gründungsbezogene Deutschkurse sind viel mehr als Sprachkurse – sie bieten begleitend Beratung und Coaching, sie vermitteln praxisnah die erforderlichen Sprachkenntnisse und -codes und qualifizieren Teilnehmende in allen Gründungsphasen. Eine Verknüpfung dieser Bestandteile kann auf unterschiedliche Weise gelingen – beispielsweise, indem vorbereitende Sprachkurse vor dem eigentlichen Gründungsseminar stattfinden und zudem ein Partner im Boot ist, der Existenzgründungsberatung anbietet. Oder indem alles in einen Kurs integriert wird – mit einem ergänzenden Beratungsangebot. Dies sind lediglich zwei von zahlreichen möglichen Varianten. Welche jeweils geeignet ist, hängt von vielen verschiedenen Faktoren ab, zum Beispiel:

- Eine große Heterogenität einer Gruppe kann Einzelmodule sinnvoll machen, die nach Bedarf belegt werden.
- Eine Vollzeitmaßnahme fällt aus, wenn Jungunternehmerinnen und -unternehmer zur Gruppe gehören, dann muss auf Abende und Wochenenden ausgewichen werden.
- Inhalte, Materialien und eingesetzte Methoden sollten sich nicht nur möglichst passgenau am Bedarf der Teilnehmenden ausrichten, sondern

müssen auch zeitlich und organisatorisch passgerecht sein.

- Die Feststellung des Sprachbedarfs und die Auswahl von Themen und Materialien sollte in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Gründungsberatenden der Teilnehmenden erfolgen.
- Es muss genügend Zeit für das Einüben erlernter Fähigkeiten und Fertigkeiten eingeplant werden, ganz besonders, wenn hier mit Videounterstützung gearbeitet wird. Auch für Selbstlerntechniken sollte Zeit und Raum verfügbar sein.
- Wenn keine Dozentinnen oder Dozenten zu finden sind, die allen Anforderungen eines Kurses gerecht werden, müssen verschiedene Lehrkräfte eingesetzt werden, die sich ergänzen.
- Eine erforderliche Einzelberatung ist zeitlich und organisatorisch anders einzuplanen als eine Gruppenberatung.
- Ein Kursangebot muss sich nach dem verfügbaren Budget richten.

Die Herausforderung ist, diese und unter Umständen weitere Faktoren zu berücksichtigen und zu einer optimalen Kursform zu verknüpfen. Das gelingt am besten, wenn Produktentwicklerinnen und -entwickler, Dozentinnen und Dozenten sowie Gründungsberatende gemeinsam am Konzept arbeiten. ■

„Zur Konzeptentwicklung setzten wir uns mit den Gründungsberatern der ASM zusammen, um den Bedarf zu ermitteln und Themen für die vorgeschalteten Sprachmodule zu identifizieren. Des Weiteren bezogen wir die Referentinnen und Referenten der Gründungsseminare mit ein: Gemeinsam wurde daran gearbeitet, den Umfang der Präsentationen zu reduzieren und sie auf das Wesentliche zu beschränken. Die Sprache musste verständlicher werden, beispielsweise indem zahlreich vorhandene zusammengesetzte Substantive umgeformt wurden. Schließlich waren wir uns schnell einig, dass Fallbeispiele und Erfahrungen aus der Gründungspraxis den Lernprozess unterstützen sollten.“

### Dozenten – die Nadel im Heuhaufen

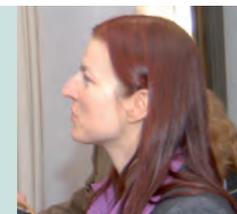
Dozentinnen oder Dozenten, die Kurse zum gründungsbezogenen Deutsch geben können, sollten in der Lage sein, den Lehr- und Lernprozess zielgruppen- und erwachsenengerecht zu gestalten. Sie benötigen entsprechende Methodenkompetenz und die Fähigkeit, sich gezielt an den Bedürfnissen der Teilnehmenden zu orientieren. Nach Möglichkeit sollten sie Erfahrungen in der Bildungsarbeit für Eingewanderte haben und Empathie für deren

Situationen mitbringen. Werden Seminare angeboten, die Gründungswissen und Spracherwerb in einem Kurs verknüpfen, so erfordert dies von den Lehrkräften zusätzlich Wissen über Existenzgründungen. Schließlich ist Beratungskompetenz für begleitende Angebote notwendig. Eine Person zu finden, die alle diese Fähigkeiten und Kenntnisse vereint, kommt der Suche nach der Nadel im Heuhaufen gleich, daher wurde bei Durchführung der Modelle ein Team eingesetzt. ■

„Die Kursleiterin nahm eine Schlüsselfunktion ein, da sie zum einen bilingual ist und daher die Möglichkeit bestand, Unklarheiten auch in der Herkunftssprache zu erörtern, zum anderen hatte sie auf Grund ihrer Erfahrungen als Kursleiterin in Integrationskursen bereits selbst die Grenzen dieser Sprachkurse erfahren und sich intensiv mit berufsbezogenen Deutschkursen auseinandergesetzt. Schließlich verfügte sie nicht nur über eine „werb wirksame“ Vorbildfunktion als freiberufliche Kursleiterin, sondern auch über diverse Kontakte innerhalb der russischsprachigen Community.“



Marion Wartumjan,  
TP Existenzgründung und  
-sicherung bei ASM



Monika Bartels,  
TP Q.net der AWO Bremen



Dr. Rainer Schmid, Gründungsberater von ASM, informiert eine Gründerin.

### Vernetzung – gemeinsam geht's besser

Eine Fülle an Anforderungen kommt auch auf Anbieter gründungsbezogener Deutschkurse zu, die allein kaum zu bewältigen ist, aber mit den richtigen Partnern gelingen kann. Gute Erfahrungen wurden mit folgenden Kooperationen gemacht:

- mit einem Bildungsträger, der Know-how für Sprachbildung und Erwachsenenbildung mitbringt
- einer Beratungsorganisation zur Existenzgründung, die im Idealfall auch Existenzgründungsseminare anbietet, wie Kammern oder versierte Vereine
- einer Migrantenorganisation, die den Zugang zur Zielgruppe hat
- sowie der Agentur für Arbeit oder der ARGE vor Ort, die ebenfalls Teilnehmende vermittelt und bei der finanziellen Förderung unterstützt.

Das TP Q.net bei der AWO Bremen hat beispielsweise bei der Konzeption und Durchführung ihres Sprachmoduls eng mit der AG RUS zusammengearbeitet. ASM, die Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V., hatte die Gründungsberatung durch ein operatives Projekt im eigenen Hause und kooperiert eng mit der Handelskammer Hamburg. ■

### Finanzierung – ein Nadelöhr

Die beiden hier vorgestellten Modellprojekte, die Kurse zum gründungsbezogenen Deutsch entwickelt und durchgeführt haben, waren in der Situation, dafür Fördermittel des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) und der Bundesagentur für Arbeit zur Verfügung zu haben. Die Finanzierung eines Regelangebotes funktioniert nicht ganz so einfach, aber es gibt Ansatzpunkte und Empfehlungen, die zum Erfolg führen können:

- Hier ist zunächst das ESF-BAMF-Programm zu nennen, in dem deutschlandweit berufsbezogene Sprachkurse angeboten werden. Umgesetzt wird dies vom Bundesamt für Migration und Flüchtlinge in verschiedenen Ausschreibungsreihen. „Wir versprechen uns am meisten davon, mit zuständigen regionalen BAMF-Vertretungen Kontakt aufzunehmen oder mit dem Bildungsträger, der für die jeweilige Region und Ausschreibungsphase den Zuschlag erhalten hat“, empfiehlt Kay Tröger vom Dresdner Verein Exis Europa, der diesbezüglich schon erste Erfahrungen gesammelt hat.
- Eine Förderung gründungsbezogener Deutschkurse über die Bundesagentur für Arbeit könnte nach den Erfahrungen des Netzwerkes IQ

gegebenenfalls über den § 16f „Freie Förderung“ des Sozialgesetzbuchs (SGB) II erfolgen. Dieser Paragraph soll die Möglichkeiten der gesetzlich geregelten Leistungen zur Eingliederung in Arbeit erweitern und flexibler machen. Das gilt allerdings mit Einschränkungen, beispielsweise dürfen nur solche Maßnahmen gefördert werden, die nicht mit den vorhandenen Instrumenten von SGB II oder III zu erreichen wären. Eine Kombination oder Modularisierung von Maßnahmen ist dabei zulässig, bei längerfristig angelegten Maßnahmen ist der Erfolg regelmäßig zu überprüfen und zu dokumentieren. Maßnahmen können sowohl über das Vergaberecht, als auch über Projektförderungen durch Zuwendungen gefördert werden. Darüber hinaus gestaltet sich eine Förderung sprachlicher Qualifizierung über die BA schwierig, da sie für Sprache nicht mehr zuständig ist.

- Eine dritte Option besteht über spezifische Maßnahmen der Landes-ESF-Mittel. Ob entsprechende Programme regional existieren, muss im Einzelfall recherchiert werden. ■



### Teilnehmendenakquise/Öffentlichkeitsarbeit – von sich reden machen

Gründende mit Migrationshintergrund nehmen auch, aber selten, an regulären Existenzgründungsseminaren von Kammern oder Gründungsberatungsstellen teil. Doch nicht für jeden Gründungswilligen ist ein Standardangebot passend. Weder die kulturellen noch die sprachlichen Codes im Wirtschaftsleben sind leicht zu knacken. „Daher verweisen Kammern und Existenzgründungsberatungsstellen Kundinnen und Kunden häufig auf eine zielgruppengerechte Beratung und Fortbildung, wie sie zum Beispiel ASM e.V. und andere Migrant\*innenorganisationen in Hamburg anbieten“ berichtet Marion Wartumjan von ASM. Es ist empfehlenswert, solche Stellen gleich in die Akquise der Teilnehmenden für ein gründungsbezogenes Deutschangebot einzubeziehen. Auch eine Kooperation mit weiteren



Beratungseinrichtungen sowie der Arbeitsverwaltung ist für die Akquise von Teilnehmenden ratsam. Denn wird ein solches Angebot in einer konkreten Beratungssituation vorgestellt, gelingt es gut, Transparenz zu schaffen: Welche Verbesserungen, welchen individuellen Nutzen hält dieses Angebot für den Ratsuchenden bereit? Welcher Aufwand geht damit einher? In den beiden Modellprojekten wurden die meisten Gründerinnen und Gründer auf diesem Wege für eine Kursteilnahme gewonnen.

Neben der Akquise der Teilnehmenden über Gründungsberatungen oder Existenzgründungsseminare unterstützen Flyer und Informationen im Internet das Bekanntmachen des Angebotes. Informationsbriefe an die Kunden der Gründungsberaterinnen und -berater sind eine weitere Möglichkeit. Zudem lohnt es, Artikel in einschlägigen Medien zu platzieren – das können Printmedien, Webseiten Dritter oder Newsletter sein. Schließlich trägt eine Infoveranstaltung dazu bei, ein Angebot über gründungsbezogene Deutschkurse publik zu machen oder bereits vorhandene Interessenten genauer zu informieren. Auch Integrationskurse sind eine gute Plattform, um hier bereits den Grundstein für weitere berufsbezogene Sprachförderung zu legen, die dann beispielsweise im gründungsbezogenen Deutsch liegen kann. ■

### Evaluation – Erfolg und Qualität sicherstellen

Eine Evaluation ist empfehlenswert, um erstens die Qualität gründungsbezogener Deutschkurse sicherzustellen und zweitens den Teilnehmenden zu ermöglichen, ihre Lernfortschritte leichter zu erkennen. Ein Lernerfolg kann neben Sprachstandserhebungen auch durch Gruppenarbeiten, Feedbackrunden oder Videoaufnahmen dokumentiert werden. In Bezug auf die Qualität der Maßnahme sollte berücksichtigt werden, dass aufgrund der Heterogenität der Kursteilnehmenden laufende Anpassungen möglich sein müssen – die Lehrkräfte brauchen Rückmeldungen, um flexibel reagieren zu können. Dies ist bereits bei der Einholung eines externen Angebotes oder der Konzeption der Selbstevaluation zu beachten. Weitere hilfreiche Fragen sind:

- Wer, was und wo soll evaluiert werden?
- Mit welchem Ziel soll evaluiert werden?
- Mit welchen Instrumenten wird evaluiert?
- Wem werden die Ergebnisse zugänglich gemacht und in welcher Form?

Sind diese Fragen aus Sicht der Teilnehmenden, des Weiterbildungsträgers und des Fördergebers beantwortet, kann eine präzise Evaluation erfolgen. ■

### Auf einen Blick – was bei der Kurskonzeption zu beachten ist

- **Heterogenität der Teilnehmenden berücksichtigen – verschiedene Branchen, verschiedene Gründungsphasen, unterschiedlicher Sprachstand**
- **geeignete Lehrkräfte finden**
- **Beratung, Existenzgründungsseminar und Sprachcoaching vereinen und in eine passende Organisationsform bringen**
- **Themen, Methoden und Lehrmaterialien an den Teilnehmenden ausrichten**
- **Zeit und Umfang planen**
- **Budgetplanung und Finanzierung umsetzen**
- **Akquise der Teilnehmenden und Öffentlichkeitsarbeit betreiben**
- **Evaluation einplanen**



## Didaktik/Methodik – praxisnah und erwachsenen- gerecht lehren

**Didaktik** beschäftigt sich damit „was“ und „wozu“ etwas gelehrt werden soll. Darüber hinaus ist sie theoretische Grundlage für die Begründung der gewählten Inhalte und den damit verbundenen Intentionen („warum“ wird etwas gelehrt).

Die **Methodik** setzt sich dagegen in erster Linie mit der Frage auseinander, „wie“ die gewählten Inhalte zu vermitteln sind. Methodische Überlegungen werden jedoch meist als Teil der Didaktik angesehen.

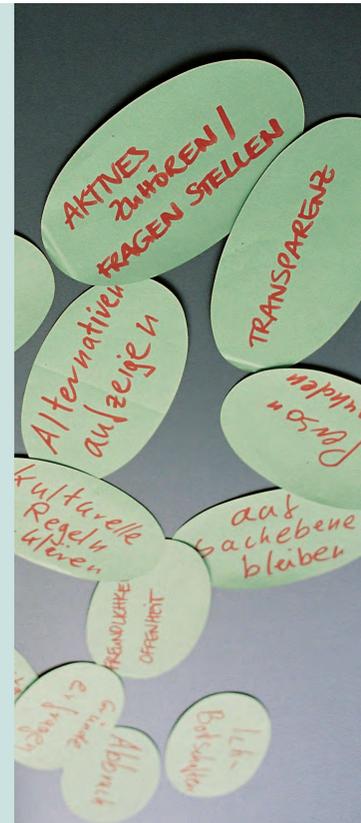
Das Zusammenspiel von Lehrverhalten und Lernverhalten in gründungsbezogenen Deutschkursen lässt sich am Beispiel der beruflichen Kommunikation gut verdeutlichen. Es gilt unter anderem zu erarbeiten: Wie ist das Bild eines Unternehmers oder einer Unternehmerin in Deutschland? Ist selbstbewusstes Auftreten hierzulande ein Zeichen für Kompetenz oder für Arroganz? Wie empfinden die Teilnehmenden dies? Wenn ein Gründender mit Migrationshintergrund seine Geschäftssprache verbessern will, muss er oder sie in der Lage sein einzuschätzen, welche Art der Kommunikation mit welchem Gegenüber angemessen ist. Somit muss sein Einschätzungsvermögen geschärft und seine Entscheidungskraft gestärkt werden. Das gilt

auch für andere Facetten beruflicher Kommunikation. Neben dem Sprechen und Zuhören, muss aber auch der geschäftliche Schriftverkehr beherrscht werden. Für Zugewanderte ist es umso schwerer, einen eigenen Stil zu entwickeln, der den Ton der kulturellen Standards im hiesigen Wirtschaftsleben trifft.

In der Erwachsenenbildung initiieren Dozentinnen und Dozenten Prozesse für eine selbsttätige und selbstständige Wissenserschließung und -aneignung. Es gibt also nicht den einen didaktischen Weg, sondern es geht vielmehr darum, intelligente, anregende, relevante Inputs anzubieten. „Oberstes Ziel didaktischen Handelns ist es, die Teilnehmenden zu motivieren und zu unterstützen, sich lernend mit sich, den Mitmenschen und der Welt auseinander zu setzen“, so formuliert es Heike Skor, die für die Sprachmodule der ASM e.V. das Curriculum entwickelt hat.

### Auf einen Blick – Anforderungen an Didaktik und Methoden

- **Erwachsenenbildung erfordert selbsttätige und selbstständige Wissenserschließung/-aneignung sowie Förderung vorhandener Kompetenzen und der Handlungsfähigkeit.**
- **Individuelle Lernerfahrungen und Gründungsmotivation sind zu berücksichtigen.**
- **Motivation und Erweiterung der Handlungskompetenzen sind oberste didaktische Ziele.**
- **Mitbestimmung der Teilnehmenden und flexible Reaktion auf Lernergebnisse möglich machen.**
- **Möglichst vielfältige und passende Methoden einsetzen.**
- **Zweitsprachenunterricht setzt auf Strategien zum Umgang mit Sprache.**
- **Dozentinnen und Dozenten mit Migrationshintergrund sind unter Umständen von Vorteil.**



## Faktoren der teilnehmerorientierten Lehre in der Erwachsenenbildung

- Die wichtigste Voraussetzung ist, die Lernenden ernst zu nehmen.
- Teilnehmerorientierung hat einen inhaltlichen Aspekt und einen Beziehungsaspekt.
- Bildungsbiographien und Lernerfahrungen der Teilnehmenden sind Grundlage der Planung.
- Das Lehrverhalten wird auf die Lernstile der Teilnehmenden ausgerichtet.
- Die Auswahl der einzusetzenden Methoden orientiert sich an den Teilnehmenden.
- Lehren und Lernen sind Prozesse, die Veränderungen unterliegen.
- Ein Anschlusslernen nach dem Kurs wird unterstützt.

Hier lernen Erwachsene. Sie haben unterschiedliche Lernerfahrungen und daraus für sich selbst Lernstrategien entwickelt und erwarten, ernst genommen zu werden. Darauf müssen Dozentinnen oder Dozenten sich einstellen. Migrantinnen und Migranten bringen aus den Kulturen ihrer Herkunftsländer eigene Lerngewohnheiten mit und geben sie oft auch innerfamiliär an die nachfolgende Generation weiter. Diese Vielfalt gilt es gewinnbringend in die Gestaltung des Lernprozesses einzubringen. Hinzu kommt, dass die Menschen, die sich für eine Existenzgründung in Deutschland entscheiden, nicht selten über eine akademische Ausbildung und/oder jahrelange Berufserfahrung in ihren jeweiligen Heimatländern verfügen, die hier nicht oder nur teilweise anerkannt sind. Der Weg in die Selbstständigkeit in Deutschland wird oft als Ausweg aus Arbeitslosigkeit oder prekären Jobs gesehen. Für diese Realität der Teilnehmenden muss in gründungsbezogenen Deutschkursen Raum geschaffen werden, beispielsweise, indem Erfahrungsaustausch und

Diskussionen stattfinden. Besonders wichtig in diesem Zusammenhang ist es, im Unterricht Hemmungen, Unsicherheiten und Versagensängste abzubauen und mit unterschiedlichen Methoden interaktives Lernen anzuregen. Oft wird eine Lehrkraft mit Migrationshintergrund eingesetzt. Sie kann eine Identifikationsfigur für Teilnehmende sein und sie kann das Gefühl der „Sprachlosigkeit“ im Deutschen eher nachvollziehen.

Eine Lehrkraft – ob mit oder ohne Migrationshintergrund – muss in der Lage sein, die unterschiedlichen Bildungsbedürfnisse der Teilnehmenden zu erkennen. Skor: „Die Professionalität besteht darin, das Lebenswissen der Gründerinnen und Gründer und ihre Kompetenzen, die sie im Alltag, in der Familie und im Beruf entwickelt haben, zum Zuge kommen zu lassen.“ In der Didaktik wird ein solches Vorgehen als Teilnehmerorientierung bezeichnet. In der Praxis bedeutet es für Dozentinnen und Dozenten, es gibt zwar Lernziele aber keinen Unterricht strikt nach fest

definiertem Plan, sondern man lässt sich auf Teilnehmende ein, ermöglicht ihnen Mitbestimmung und reagiert flexibel auf ihre Lernergebnisse.

Flexibilität und Vielfalt sind aber nicht nur in Bezug auf die Didaktik und die Kompetenz der Lehrkräfte erwünscht, sondern auch beim Einsatz der Methoden (siehe Tabelle).

Für den Zweitsprachenunterricht bedeutet das beispielsweise, dass Vokabellernen und Grammatik in den Hintergrund rücken, zumal die Kursteilnehmenden ohnehin über mehr oder weniger gute Kenntnisse der deutschen Sprache verfügen. Viel wichtiger ist es hingegen, systematische Strategien für den Umgang mit der „Umgebungssprache“ einzuüben. So lernen angehende Selbstständige beispielsweise, wie man sich gezielt Informationen aus Wirtschaftsmagazinen verschafft oder wie man ein Anliegen umschreiben kann, wenn der richtige Begriff fehlt oder einem gerade nicht einfallen will. ■

Methode	Einsatzmöglichkeit
Wollknäuel	Kennen lernen
Blitzlicht	Entwicklung von Beteiligung
Brainstorming	Thematischer Einstieg, Spontaneität fördern, Teilnehmende zu Äußerung ermutigen
Einzelarbeit	Erschließung von Inhalten
Paararbeit	Erschließung von Inhalten, Erleichterung des Einstiegs, Kontakt
Gruppenarbeit	Erschließung von Inhalten, Förderung des Teamgefühls
Stimmungsbarometer	Ergebnissicherung und -vermittlung
Rollenspiel	Erschließung von Inhalten, Einstieg
Impulsreferat	Erschließung von Inhalten, Informationen zum Inhalt
Bilanz-Waage	Auswertung und Nacharbeit, Ergebnisse erkennen und festhalten

# Interview

*„Der Erfolg ist am größten, wenn Teilnehmer an ihre Grenzen gehen“*

Inna Schulze, Dozentin des gründungsbezogenen Sprachmoduls des TP Q.net, AWO Bremen



Inna Schulze,  
Dozentin des gründungs-  
bezogenen Sprachmoduls  
des TP Q.net, AWO Bremen

Frau Schulze, welche Qualifikationen haben Sie als Dozentin für gründungsbezogene Deutschkurse?

Zunächst bin ich Erwachsenenbildnerin und Dozentin für Deutsch als Fremdsprache. Außerdem habe ich Erfahrungen und Kompetenzen in Beratung und Coaching sowie Kenntnisse zur Existenzgründung in Deutschland, da ich selbst seit acht Jahren hier freiberuflich tätig bin. Das Fachwissen zur Gründung steuert zudem ein Existenzgründungsberater bei. Schließlich ist mein Migrationshintergrund für die Teilnehmenden von Bedeutung und meine freiberufliche Tätigkeit – ich habe das Gefühl, beides war für viele ein Ansporn, quasi der Beweis, dass es zu schaffen ist.

Welche Methoden halten Sie denn für besonders geeignet?

Oh, da kann man so viel machen. Telefontraining ist zum Beispiel ganz wichtig, da tun sich viele schwer. Man kann ja nicht durch Gesten nachhelfen. Und

es ist noch einmal ein Schritt weiter, nicht nur im persönlichen Kontakt, sondern auch am Telefon gut rüberzukommen. Was fehlt, ist bei manchen der Wortschatz und bei allen die Übung – also haben wir geübt, mit richtigen Telefonaten. Zum einen mussten die Teilnehmenden einen Anruf tätigen zum anderen wurden sie angerufen und wussten nicht, was auf sie zukommt – das war für sie die größere Herausforderung. Videoaufnahmen sind auch eine wunderbare Methode, beispielsweise, indem eine Präsentation aufgezeichnet wird. Die Teilnehmenden erleben, wie sie auf andere wirken und können ihren Auftritt selbst besser beurteilen. Oder ich setze Online-Übungen ein, da merken die angehenden Unternehmerinnen unabhängig von meiner Beurteilung, wie viel sie schaffen. Egal was wir machen, es ist wichtig, dass sie an ihre Grenze kommen, denn nur das bringt einen wirklich weiter.

Warum müssen Kurse spezifisch auf Existenzgründer zugeschnitten sein – täten es allgemeine Deutschkurse nicht auch?

Wir vermitteln mehr als Grammatik und Vokabeln, wir erläutern Begriffe im Anwendungskontext der Gründung und wir arbeiten mit Materialien aus dem wirklichen Gründungsgeschehen. Im Rahmen eines Businessplans ist beispielsweise das „Alleinstellungsmerkmal“ zu erläutern – das verstehen die meisten nicht, weder die Wortzusammenstellung noch die Bedeutung, weil sie aus anderen kulturellen Kontexten kommen. Die Schneiderin, die weiß, dass sie gute Arbeit macht, ist sich sicher, dass sie Kunden bekommt und hat wenig Vorstellung davon, dass es außerdem in Deutschland wichtig ist, sich aus der Masse der Anbieter hervorzuheben. Im Unterschied zu klassischen Deutschkursen sind gründungsbezogene Deutschkurse eher ein Sprachcoaching – da spielt auch motivieren und Mut machen mit hinein. Denn die Teilnehmenden wissen ja sehr wohl, was sie ausdrücken wollen, es fehlen ihnen nur mitunter die richtigen Worte und ein bisschen Übung. ■



## Inhalte/Themen/Lehrmaterialien – mitten aus dem Leben

„Die Frage, was die Teilnehmenden im wirklichen Leben tun beziehungsweise können müssen, gibt die Inhalte des gründungsbezogenen Deutschkurses vor. Entsprechend sind Themen so gewählt, dass fachliches Wissen über alle Bereiche und während aller Phasen einer Existenzgründung vermittelt wird. Das Sprachenlernen ermöglicht die Klärung von Fachtermini, die Erweiterung der kommunikativen Kompetenz und das Training von Kommunikationstechniken.“ So steht es im Curriculum zu den Modulen der ASM.

Inhalte und Themen der Vorschaltmodule von ASM orientierten sich beispielsweise immer am nachfolgenden Existenzgründungsseminar. Themen waren:

- Marketing
- Steuerrecht / Buchhaltung
- Wirtschafts- und Arbeitsrecht
- Versicherungen
- Businessplan
- Finanzierung
- Betriebsübernahme
- Krisenmanagement

Unabhängig davon sammelte auch die AWO Bremen Themen für seine Sprachmodule, basierend auf bereits durchgeführten Weiterbildungen und Befragungen potenzieller Teilnehmender.

Diese wünschten Informationen aus erster Hand, die sich an realen Situationen orientieren. Insofern bezog die AWO Bremen von Anfang an Partner mit ein wie die Migrantenorganisation AG RUS, die Bremer Existenzgründungsinitiative (B.E.G.IN<sup>1</sup>) und die Handelskammer Bremen.

Die einzelnen Sprachmodule in Bremen waren folgende:

- Sich und seine (Geschäfts-)Idee vorstellen
- Vorstellung des Businessplans
- Selbstständig sein
- Berufsalltag/Smalltalk
- Korrespondenz
- Verhandlungsgespräche
- Interkulturelle Kommunikation/ Kompetenz

- Treffen mit Vertreterinnen und Vertretern von B.E.G.IN
- Feedback
- Zusätzliche Angebote: Messebesuch rund um die Existenzgründung, Besuch einer Informationsveranstaltung in der Handelskammer Bremen, Runder Tisch zum Thema Businessplan mit Bankvertretern

<sup>1</sup> Ein Netzwerk vieler Partnerinnen und Partner, die ein gemeinsames Ziel verfolgen: Gründungsunterstützung geben. Informationen unter [www.begin24.de](http://www.begin24.de).

*„Die Übungen, Fallbeispiele und thematischen Inputs sollten sich an den Situationen aus dem Existenzgründungsprozess orientieren. Die Teilnehmenden können diese Situationen oft selbst einbringen – eine enge Zusammenarbeit mit Existenzgründungsberatern ist dabei ganz wichtig.“*

Behnaz Samadi, Kursleiterin des gründungsbezogenen Deutschmoduls und Projektmitarbeiterin von ASM e.V.

### Auf einen Blick – Themen und Lehrmaterialien aus dem Gründungs-/Unternehmensalltag

- Themen vermitteln fachliches Wissen für alle Phasen der Existenzgründung, Sprachcoaching klärt dazu Fachtermini und erweitert Kommunikationsfähigkeiten
- Themen sollten gemeinsam mit Gründungsberaterinnen und -beratern/ Fachleuten/Teilnehmenden ausgewählt werden
- Inhalte und Themen werden praxisnah vermittelt und lassen viel Raum zum Üben
- Lehrmaterialien stammen aus der Praxis der Existenzgründung/ Unternehmensführung und werden von Fachliteratur ergänzt



Bereits bei dem Vergleich der Themenauswahl dieser zwei verschiedenen Modelle wird deutlich, wie spezifisch die Kursausrichtung auf die jeweiligen Gründerinnen und Gründer zugeschnitten ist. Das ist wichtig und gewollt. Es ist davon auszugehen, dass es identisch wiederkehrende Standardangebote für diese Kurse kaum geben wird – zwar werden wesentliche Themen immer vorkommen, aber in ihren Ausprägungen sind sie maßgeschneidert für die Teilnehmenden. Gleiches gilt für eingesetzte Lehrmaterialien. Neben Informationen, die berufsbezogenen Deutschlehrwerken entnommen wurden, beispielsweise „Unternehmen Deutsch“ aus dem Klettverlag

**„Es war von Bedeutung nicht alleine zu sein, sondern mit anderen gemeinsam den Kurs zu machen, das ist ein wichtiger Rückhalt. Ich hatte unmittelbar danach ein Gespräch bei einer Behörde, habe die Fragen der Beamtin verstanden und traute mich zu sagen, warten Sie einen Moment ich muss meine Antworten formulieren und dann klappte das – solche Momente sind wie ein Schatz.“**

Teilnehmerin Tetyana Dmytrenko-Joormann, Psychologin

oder „Geschäftskommunikation. Besser telefonieren“ des Hueber-Verlags, orientierten sich Lehrmaterialien an den realen Herausforderungen der jeweiligen Existenzgründungen. So wurden Formulare und Anträge für Behörden herangezogen,

echte Businesspläne geschrieben und verbessert, Unternehmenspräsentationen erstellt, Selbstdarstellungen trainiert und auch Geschäftstelefonate und Unternehmenskorrespondenz geübt. ■

**„Alle eingesetzten Lehrmaterialien waren gut, denn es war alles neu für mich und jetzt zeigt sich, es ist genau das, was ich für eine Gründung benötige. Zum Beispiel Telefonate mit Behörden: Die waren mir bis dahin fremd – mit Freunden spricht man ja schon ganz anders. Ich habe es im Kurs geübt, jetzt kann ich es brauchen.“**

Teilnehmer Bahram Esmati, will einen Kiosk oder eine Bäckerei eröffnen

## Porträt Porträt

**„Ich habe die Angst, Deutsch zu sprechen, überwunden.“**

Ludmilla Dargel, seit drei Jahren selbstständig im Direktvertrieb

Ihre deutschen Sprachkenntnisse waren für Ludmilla Dargel schon des Öfteren eine Hürde, die sie nur mit Mühe nehmen konnte. In Kasachstan war sie Buchhalterin und Revisorin, doch in Deutschland war nach dem Absolvieren des Integrationskurses schnell klar: Der Zugang zu diesem Beruf würde aufgrund der hiesigen Voraussetzungen sehr schwer werden.

„Ich wollte das aber schaffen und um eine Arbeitsstelle kämpfen, also versuchte ich es zunächst im Einzelhandel und dachte, dass meine Qualifikationen für eine Arbeit als Kassiererin sicher reichen würden und als letzte Möglichkeit kann ich ja auch Regale einräumen“, sagt Ludmilla Dargel. Doch nicht einmal eine solche Arbeit hat sie gefunden. Im

Rahmen eines geförderten Berufsorientierungskurses von der Agentur für Arbeit machte sie ein Praktikum in einem Lebensmittelgeschäft, einen Arbeitsplatz bekam sie anschließend nicht. „Ich nahm damals an, das liegt an meinen Sprachkenntnissen“, berichtet sie und belegte freiwillig einen Sprachkurs bei der AWO. Danach bekam sie immer mal befristete Stellen im Einzelhandel, aber nie etwas Dauerhaftes. Nach einigen Jahren war Ludmilla Dargel es leid: „Das ist ein solcher Stress immer wieder eine Arbeit zu suchen, sich einzuarbeiten und kaum ist das gelungen, kann ich wieder gehen – das will ich nicht mehr, da mach ich mich lieber selbstständig.“ Und es dauerte auch nicht lange bis sie Multi-Level-Marketing für sich entdeckte, eine Sonderform des Direktver-

triebs von Produkten. „Das ist eine sehr gute Sache – noch bin ich nicht so groß ins Geschäft eingestiegen, aber ich bin sicher, ich schaffe das“, freut sich Ludmilla Dargel. Dennoch war sie sofort dabei, als ihre frühere Sprachlehrerin sie über einen neuen Kurs gründungsbezogenes Deutsch informierte. „Fachbegriffe lernt man nicht in einem normalen Sprachkurs, auch das Ausfüllen von Formularen oder Geschäftsbriefe zu schreiben wird da nicht geübt – davon profitiere ich nun sehr. Vor allem aber habe ich meine Angst verloren, Deutsch zu sprechen – ich hätte mir lediglich gewünscht, dass wir Übungen, wie das Telefontraining häufiger hätten machen können.“ Die Lehr- und Lernangebote sagten ihr im Großen und Ganzen zu. Jeder nimmt mit, was er braucht – und ich konnte das Meiste brauchen, sagt Dargel und setzt hinzu: „Nur bei den Videoaufnahmen wollte ich nicht mitmachen, ich habe mich nicht getraut – noch nicht, denn wenn so ein Kurs noch mal angeboten wird, dann bin ich auf jeden Fall wieder dabei und dann bestimmt auch bei den Videoaufnahmen.“ ■

## Institutionelle Rahmenbedingungen – Partner ins Boot holen

Gründungsbezogene Deutschkurse können schlecht von einem Bildungsträger im Alleingang konzipiert und durchgeführt werden – Vernetzung mit geeigneten Partnern wird hier nach den bisherigen Erfahrungen sehr empfohlen.

### Statement:

*„Solche Kurse sind ein absolutes Muss!“*

#### Evgenia Scerbakova

Unternehmensberaterin und Vorsitzende der Arbeitsgemeinschaft russischsprachiger Existenzgründer und Unternehmer e.V. (AG RUS)

„Ich habe mit Existenzgründern im Rahmen der Seminare von AG RUS gearbeitet und bin selbst seit zehn Jahren in Deutschland selbstständig und vor dem Hintergrund war mir klar, nachdem ich die Kurse für gründungsbezogenes Deutsch erlebt habe: Sie sind ein absolutes Muss! Vor allem

für Menschen aus Osteuropa. Die sind nämlich erstens meist hochqualifiziert und beherrschen zweitens die deutsche Sprache noch nicht so gut. Sie sind hoch motiviert, sie wollen das, sie brauchen das und sie sind in der Lage, sehr intensiv zu lernen, also ein Unterricht von 6-8 Stunden ist möglich.

Ich habe für die Seminare unseres Vereins erkannt, dass wir uns verbessern können – denn wir machen unsere Seminare derzeit zweisprachig, geben Informationen auf Russisch und auf Deutsch. Jetzt denke ich, es ist besser, dies als eine Einheit anzubieten: Fachwissen, Sprache und Interkulturelle Kompetenz.

Ich glaube wir haben beide voneinander gelernt – ich war im Kurs von Q.net, die Dozentin von Q.net war bei uns. Es war auch für die Teilnehmer gut, dass zwei Expertinnen aus verschiedenen Perspektiven Unterstützung geben konnten. Schließlich war ich positiv überrascht, dass solche Kurse für Migranten unterschiedlicher Herkunft angeboten werden können – das wäre ein interessantes gemeinsames Projekt für die Zukunft.“ ■

### Auf einen Blick – Erfahrungen/Vernetzung von Kursträgern

- Erfahrungen im Bereich Existenzgründung
- Technisch gut ausgestatteter Kursraum
- Finanzierungsmöglichkeit
- Enge Kooperation mit Gründungsberatern und Anbietern von Existenzgründungsseminaren
- Enge Kooperation mit Arbeitsagenturen und ARGEn
- Enge Kooperation mit Migrantenorganisationen
- Beauftragung einer geeigneten Lehrkraft
- Zusammenarbeit mit weiteren regionalen Akteuren im Existenzgründungsbereich, insbesondere mit Kammern und einschlägigen Vereinen
- Austausch mit Gremien/Experten des Handlungsfelds Berufsbezogenes Deutsch
- Austausch mit Partnerprojekten
- Einbindung in Netzwerke zur beruflichen Integration von Migrantinnen und Migranten





## Empfehlungen – Nachahmung ausdrücklich erwünscht

**Gründungsbezogene Deutschangebote** sind eine Ergänzung zu Existenzgründungsseminaren für Gründende beziehungsweise Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund. Beratung, Qualifizierung zur Gründung und Unternehmenssicherung sowie gründungsbezogenes Deutsch werden für die Zielgruppe Migrantinnen und Migranten immer gemeinsam angeboten – jeweils in einer geeigneten Organisationsform.

**Konzepte für gründungsbezogene Deutschkurse** berücksichtigen und vereinen viele Faktoren, hier sind vor allem die Heterogenität und die Akquise der Teilnehmenden, der Einsatz geeigneter Lehrkräfte sowie die Finanzierung zu nennen. Um das leisten zu können, werden zur Konzeptentwicklung und zur Durchführung verschiedene Expertinnen und Experten hinzugezogen wie Gründungsberatende, Erwachsenenbildnerinnen oder -bildner, Sprachexpertinnen oder -experten.

Ein gründungsbezogenes Deutschangebot ist als „**Sprachtraining im Business**“ mit einer hohen zeitlichen, räumlichen und inhaltlichen Flexibilität konzipiert. Ein Baukastensystem ermöglicht sowohl individuelles Lernen als auch den Austausch in der Gruppe. So entsteht ein flankierendes Angebot im Rahmen der Beratung und Begleitung im Gründungsgeschehen analog zum 4+1 Phasen-Modell.

**Didaktik und Methodik** greifen die verschiedenen Lernerfahrungen und -strategien der heterogenen Teilnehmerstruktur auf. Darauf aufbauend erfolgt ein teilnehmerorientiertes Lernen und Lehren, das sowohl Mitbestimmung der Kursteilnehmenden ermöglicht als auch ein Maximum an Flexibilität erlaubt, mit dem auf Lernfortschritte reagiert werden kann. Das stellt hohe Anforderungen an Dozentinnen und Dozenten – wenn diese selbst einen Migrationshintergrund haben, kann sich das vorteilhaft auf die Empathie und die Vorbildfunktion auswirken.

**Themen, Inhalte und Lehrmaterialien** basieren auf typischen Szenarien im Gründungs- und Unternehmensprozess. Dabei werden einerseits authentische Materialien eingesetzt wie Businesspläne, Formulare, Geschäftskorrespondenz und andererseits Fachleute und gründungsrelevante Institutionen wie Kammern, Banken, Anwaltskanzleien eingebunden.

Die Komplexität der Anforderungen an die Durchführenden – von den unternehmerischen Kompetenzen über berufsbezogene Sprachbildung bis zum Empowerment – erfordert regional eine **Kooperation** zwischen Bildungsträgern, Trägern von Existenzgründungsseminaren wie Kammern oder entsprechend versierten Vereinen, Migrantenorganisationen, Arbeitsagenturen, ARGEn und gegebenenfalls weiteren Akteuren im Existenzgründungsbereich. Deutschlandweit findet ergänzend der Austausch mit entsprechenden Fachgremien statt.

„Existenzgründer mit Migrationshintergrund sind hoch motiviert, aber sie stoßen bei den üblichen Angeboten an ihre Grenzen. Ich habe beispielsweise im Rahmen des Kurses den Besuch einer Existenzgründungsveranstaltung bei der Kammer einbezogen, was wichtig ist, denn die Teilnehmenden sollen ja nicht unter sich bleiben – nur haben die meisten dort gerade mal die Hälfte verstanden. Wäre es nicht eine gute Idee, das Existenzgründungswissen der Kammer mit unseren Sprachmodulen zu verknüpfen?“

**Inna Schulze,**  
Dozentin des gründungsbezogenen Sprachmoduls des TP Q.net, AWO Bremen

„Die Handwerkskammer Hamburg hat lange und gute Erfahrungen in der Existenzgründungsberatung. Wie unser Projekt „Nachqualifizierung im Handwerk“ zeigt, setzen wir da, wo es sinnvoll ist, auch gezielt auf die Ansprache und Förderung von Menschen mit Migrationshintergrund. Es gibt einen Bedarf an qualifizierten Unternehmern und -Unternehmerinnen mit und ohne Migrationshintergrund im Hamburger Handwerk. Dabei denke ich z.B. an viele Betriebe, die aus Altersgründen einen neuen/eine neue Betriebsinhaber/in brauchen. Allerdings sind in den meisten handwerklichen Berufen die Voraussetzungen für eine Gründung die Meisterqualifikation und gute Deutschkenntnisse. Hier ist deshalb oft eine gute Qualifizierung zur Existenzgründung erforderlich. Für Menschen mit Migrationshintergrund sind berufsbezogene Sprachangebote daher sinnvoll.“

**Henning Albers,**  
Stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Hamburg

# Akteure/Materialien

## – für alle, die mehr wissen möchten



### Kompetenzzentrum NOBI

Aufgabe des Kompetenzzentrums NOBI ist es, die nachhaltige berufliche Integration von erwachsenen Migrantinnen und Migranten zu stärken. Folgende Ziele verfolgt das Kompetenzzentrum NOBI:

- Instrumente und Aktivitäten im Handlungsfeld Berufsbezogenes Deutsch entwickeln und umsetzen
- bessere Zugangsmöglichkeiten der Zielgruppe zu Qualifizierungs- und Weiterbildungsangeboten schaffen
- arbeitsmarktpolitische Strukturen verändern und Angebote entwickeln, die an den Bedürfnissen von Menschen mit Migrationshintergrund orientiert sind
- Ungleichbehandlung und Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt sichtbar machen
- mehr Arbeitsplätze für Migrantinnen und Migranten erschließen und durch Qualifizierungen z.B. für Selbstständige festigen.

### Kontakt:

Kompetenzzentrum NOBI  
Handwerkskammer Hamburg  
Holstenwall 12, 20355 Hamburg  
Tel.: 040/359 05-467  
E-Mail: bwilken@hwk-hamburg.de  
www.nobi-nord.de, www.intqua.de

### Die an der Erprobung von gründungsbezogenen Deutschangeboten beteiligten Transferprojekte des Kompetenzzentrums NOBI:

#### Qualifizierungsnetzwerk für Migrantinnen und Migranten – Q.net

Q.net unterstützt im Land Bremen die Arbeitsverwaltung, senatorische Stellen und die Wirtschaft dabei, Instrumente zur beruflichen Integration von Migrantinnen und Migranten in ihre Arbeit einzubinden und anzuwenden. Dabei setzt das Projekt u.a. folgende Aktivitäten und Aufgaben um:

- Transfer und Implementierung des 4+1 Phasen-Modells zur Existenzgründung
- Förderung des migrantischen Unternehmertums im Lande Bremen
- Transfer und Implementierung von spezifischen

berufsbezogenen Deutschangeboten

- Initiierung und Durchführung von (inner)betrieblichen Qualifizierungsmaßnahmen zur Erlangung anerkannter Berufsabschlüsse
- Initiierung und Begleitung eines Vereins erwachsener Migrantinnen und Migranten.

### Kontakt:

Transferprojekt Q.net  
Arbeiterwohlfahrt Bremen  
Am Wall 113, 28195 Bremen  
Monika Bartels  
Tel.: 0421/33 77-176  
E-Mail: m.bartels@awo-bremen.de  
www.awo-bremen.de

#### Transferprojekt Existenzgründung und -sicherung

Ziel des Projektes ist der weitere Aufbau regionaler Netzwerke von Arbeitsmarktakteuren, um Erfahrungen, Bedingungen und Instrumente für eine optimale Unterstützung des Gründungsprozesses von Migrantinnen und Migranten transferieren zu können. Zu den Aufgaben und Aktivitäten zählen:

- Sensibilisierung und Unterstützung bei der Erprobung des 4+1 Phasen-Modells
- Workshops in Kooperation mit Gründungsberatern organisieren und Maßnahmen begleiten

- Zusammenarbeit von Migrantentreibern und Weiterbildungsträgern forcieren
- Anbindung von berufsbezogenem Deutsch an Qualifizierungsmaßnahmen.

### Kontakt:

Transferprojekt Existenzgründung und -sicherung  
Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V.  
Schauenburger Straße 49, 20095 Hamburg  
Marion Wartumjan  
Tel.: 040/361 38-703  
E-Mail: marion.wartumjan@asm-hh.de  
www.asm-hh.de

#### Facharbeitskreis Berufsbezogenes Deutsch im Netzwerk IQ

Kompetenzzentrum NOBI  
Koordinierungsstelle Berufsbezogenes Deutsch  
passage gGmbH  
Nagelsweg 14, 20097 Hamburg  
Iris Beckmann-Schulz  
Tel.: 040/24 19 27-86  
E-Mail: Iris.Beckmann-Schulz@passage-hamburg.de  
www.deutsch-am-arbeitsplatz.de



### Facharbeitskreis Existenzgründung im Netzwerk IQ

Kompetenzzentrum InBeZ  
ism - Institut für Sozialpädagogische Forschung  
Mainz e.V  
Augustinerstr. 64-66, 55118 Mainz  
Dr. Ralf Sängler und Nadine Förster  
Tel.: 06131/32 84-88  
E-Mail: nadine.foerster@ism-mainz.de  
E-Mail: ralf.saenger@ism-mainz.de  
www.inbez.de/kompetenzzentrum-inbez/facharbeitskreis.html

### Informationsmaterialien Gründungsbezogenes Deutsch

- Mai 2010: „Auswertung des gründungsbezogenen Sprachmoduls des Transferprojektes Q.net „Mit Deutschkenntnissen erfolgreich gründen und bleiben“  
*Download und Bestellinformationen unter [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de), Link Publikationen/Existenzgründung*
- Mai 2010: „Auswertung des gründungsbezogenen Deutsch-Angebotes als Ergänzung zu Qualifizierungsseminaren für Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmerinnen und Un-

ternehmer bei der Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM)“ des Transferprojektes Existenzgründung und -sicherung  
*Download und Bestellinformationen unter [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de), Link Publikationen/Existenzgründung*

- Januar 2009: Curricula zum Gesamtprogramm und zum Ergänzungsprogramm „Mit guten Deutschkenntnissen erfolgreicher gründen!“ des Transferprojektes Existenzgründung und -sicherung  
*Download und Bestellinformationen unter [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de), Link Publikationen/Existenzgründung*

### Informationsmaterialien Berufsbezogenes Deutsch

- Juni 2009: IQ-Impuls 2 - „Deutsch am Arbeitsplatz. Wie Migrantinnen und Migranten ihre Kommunikation verbessern“  
*Download und Bestellinformationen unter [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de), Link Publikationen/Berufsbezogenes Deutsch (PDF, 413 KB)*
- Dezember 2007: „Jetzt habe ich verstanden – Innerbetriebliche Weiterbildung Deutsch am Arbeitsplatz in einem norddeutschen Produktionsbetrieb“  
*Download und Bestellinformationen unter [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de), Link Publikationen/Berufs-*

*bezogenes Deutsch (PDF, 712 KB)*

- Juni 2008: Qualitätskriterien für den berufsbezogenen Unterricht Deutsch als Zweitsprache  
*Download und Bestellinformationen unter [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de), Link Publikationen/Berufsbezogenes Deutsch (PDF, 1,3 MB)*

### Informationsmaterialien Existenzgründung

- September 2007: Wegweiser für Unternehmer/innen mit migrantischem Hintergrund in Hamburg, fünfsprachig (deutsch, russisch, türkisch, polnisch, arabisch)  
*Download und Bestellinformationen unter [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de), Link Publikationen/Existenzgründung (PDF, 6,8 MB)*
- Januar 2007: Bildungschancen in ethnischen Unternehmen - eine Handlungsempfehlung  
*Download und Bestellinformationen unter [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de), Link Publikationen/Existenzgründung (15 S., PDF, 427 KB)*
- Herbst 2006: Dreisprachige Existenzgründungsfibel (deutsch, russisch und türkisch)  
*Download und Bestellinformationen unter [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de), Link Publikationen/Existenzgründung (PDF, 1,7 MB)*





## Impressum

### Herausgeber:

**Handwerkskammer Hamburg**

**Kompetenzzentrum NOBI** – Norddeutsches Netzwerk zur beruflichen Integration von Migrantinnen und Migranten, Holstenwall 12, 20355 Hamburg  
[www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de)

Die Herausgabe erfolgt im Rahmen des Netzwerks „Integration und Qualifizierung“. [www.intqua.de](http://www.intqua.de)

### Konzept:

Monika Bartels, AWO Bremen, Transferprojekt Q.net;  
Marion Wartumjan, ASM e.V., Transferprojekt Existenzgründung und -sicherung

### Text:

Elke Knabe, Journalistenbüro profil

### Redaktion:

Gesine Keßler-Mohr, Handwerkskammer Hamburg, Elke Knabe, Journalistenbüro profil

### Fotos:

Anita Schiffer-Fuchs, ASM e.V., AWO Bremen, bellemedia/[www.fotolia.de](http://www.fotolia.de), drx/[www.fotolia.de](http://www.fotolia.de), Foto-Art Kuhnke, Jörg Muller, Peter Close/[www.fotolia.de](http://www.fotolia.de)

### Layout:

StilPunkt3 Designbüro

### Druck:

Hans Monno, Hamburg

Datum: Juni 2010