

Evaluation des Projektes Exit

Verfasserin:

1.1 Katja Ludwig, Dipl.-Betriebswirtin FH

Baden-Baden, den 17.04.2000

1	EINLEITUNG.....	1
2	VORSTELLUNG DER EINZELNEN GESCHÄFTSIDEEN.....	2
3	SCHRIFTLICHE BEFRAGUNG DER EXIT-TEILNEHMER 1999	10
4	BEWERTUNG DER PROJEKTE, DIE ZUR SELBSTÄNDIGKEIT GEFÜHRT HABEN	30
5	BEWERTUNG DER PROJEKTE, DIE NICHT ZUR SELBSTÄNDIGKEIT GEFÜHRT HABEN	47
6	NUTZEN-/KOSTEN-VERHÄLTNIS VON EXIT	51
7	SCHLUßBETRACHTUNG	54
	ANHANG	54

2 Einleitung

Die vorliegende Evaluation verfolgt die Zielsetzung, die wirtschaftliche Seite des Projektes Exit zu untersuchen. Dabei stehen zwei Punkte im Vordergrund:

1. Inwiefern konnte das Projekt Exit dazu beitragen, daß Personen, die aufgrund ihrer Vorgeschichte nur schwer eine Arbeit finden, durch selbständige Tätigkeit wirtschaftliche und damit auch finanzielle Selbständigkeit erlangen?
2. War das Projekt Exit effizient im Sinne eines positiven Nutzen-/Kosten-Verhältnisses?

Im Vordergrund steht sicherlich der erste Punkt, da ja schließlich die Zielsetzung von Exit darin bestand, die Projektteilnehmer zu unterstützen. Um die wirtschaftliche Seite der einzelnen Projekte und damit auch deren Erfolg bzw. Mißerfolg zu beurteilen, wird im vorliegenden Bericht wie folgt vorgegangen:

Zunächst werden die Geschäftsideen der einzelnen Exit-Teilnehmer im Originalton wiedergegeben. So werden zum einen die Projekte an sich dargestellt, zum anderen läßt die Art der Projektvorstellung darüber hinaus Rückschlüsse auf die Person des Exit-Teilnehmers zu.

In einem zweiten Schritt wurden die Exit-Teilnehmer in Form einer schriftlichen Umfrage interviewt. Die Ergebnisse dieser Befragung bieten einen Überblick über die persönliche Einschätzung des Projektes Exit durch die einzelnen Teilnehmer sowie deren eigene Darstellung des wirtschaftlichen Erfolges des Projektes. Diese Befragung wurde bereits im Frühjahr 1999 durchgeführt, also ca. nach der Hälfte der Laufzeit des Projektes Exit.

Nach Ablauf des Projektes Exit, d. h. Anfang des Jahres 2000, wurde für jedes Projekt, das zur Selbständigkeit geführt hat, durch Exit-Betreuer ein Formblatt mit wirtschaftlichen Daten sowie einer persönlichen Beurteilung durch Frau Schmeiser erstellt. Diese tabellarischen Übersichten werden im einzelnen abgedruckt. Zusammenfassend werden die Ergebnisse in Form einer tabellarischen Übersicht dargestellt und miteinander verglichen.

Aber auch die sogenannten „drop outs“, d. h. solche Projekte, die nie zur Selbständigkeit geführt haben bzw. solche, die vorzeitig abgebrochen wurden, werden kurz dargestellt. So ergibt sich auch ein Einblick in diejenigen Projekte, die nicht mit Erfolg gekrönt waren.

Schließlich wird auf den oben genannten Punkt 2 eingegangen, nämlich die Kosten des Projektes Exit.

Das Fazit faßt nochmals die Ergebnisse kurz zusammen.

3 Vorstellung der einzelnen Geschäftsideen

Von den insgesamt 27 registrierten Exit-Teilnehmern haben im Laufe des Projektes 11 Existenzen neu gegründet. 5 der 27 waren von vorn herein schon selbständig. Einer von ihnen mußte jedoch auf Anraten und mit Hilfe von Exit seine Selbständigkeit wegen Vorliegen einer echten Scheinselbständigkeit wieder aufgeben. Daher sind insgesamt im Zuge des Projektes 15 Existenzen betreut worden. Die Geschäftsideen für diese 15 Vorhaben werden im folgenden im Originalton abgedruckt.

3.1 Holz- und Bautenschutz

- Dachbeschichtungen
- Versiegelungen
- Beschichtungen
- Schutz vor Graffiti
- Dienstleistungen ums Haus
- Hochdruckreinigungen

Ihr Ansprechpartner rund ums Haus

Ich will ein Unternehmen gründen, das sich darauf spezialisiert, Dächer und Fassaden durch hochwertige Beschichtungen witterungsbeständig zu machen.

Ein Haus ist im Laufe der Jahre umfangreichen Witterungseinflüssen ausgesetzt. Flechten-, Moos- und Algenbewuchs, saurer Regen und bleichende Sonnenstrahlen hinterlassen oft deutliche Spuren an Dach und Fassade.

Das Dach oder die Fassade wird zunächst vom Bewuchs befreit und gründlich gereinigt.

Anschließend wird die gesamte Dach- oder Fassadenfläche mit einer umweltfreundlichen, biologisch abbaubaren Emulsion flächendeckend geschützt. Fortan haben Flechten, Moose, Algen und saurer Regen keine Chance mehr, anzugreifen.

3.2 Mobiler Schleifservice

Als Messer- und Scherenschleifer durch die Lande zu ziehen, ist kein neuer Einfall.

Aber angeregt durch einen Zeitungsbericht (hier wurde über einen aussterbenden Beruf berichtet) und das Beispiel eines Freundes, bin ich mir sicher, mit dieser Tätigkeit meinen Lebensunterhalt bestreiten und mir ein kleines, stabiles Einmann-Unternehmen aufbauen zu können.

Durch Anzeigen in Gemeindeblättern, durch die meine Kunden auf mein Dienstleistungsangebot hingewiesen werden, erfahren sie auch, an welchem Tag und an welchem Ort ich ihnen zur Verfügung stehe.

Großkunden, wie Krankenhäuser, gastronomische Betriebe usw. suche ich persönlich auf.

Auch denke ich an Wurfblätter, die ich selbst herstelle und in Siedlungen verteile.

Ansonsten werde ich mich an die örtlichen Gegebenheiten halten und auch mal von Haus zu Haus oder Hof zu Hof gehen, um Kunden zu werben.

Wichtig ist mir vor allem, daß ich qualitativ gute und fachlich saubere Arbeit verrichte, so daß meine Kunden zufrieden sind und ich immer wiederkommen kann.

3.3 Künstler

Ich beabsichtige, mich als Künstler (Kunsth Handwerk) selbständig zu machen.

Meine künstlerische Tätigkeit besteht in der Veredelung von Ledereinbänden, Holzdeckeln und Felleinbänden für Bücher, Alben, Schatullen, Schreibmappen und ähnliches durch Intarsien aus Leder und Holz.

Es handelt sich jeweils um Einzelanfertigungen, - in der Regel – nach eigenen Bildentwürfen.

Ich beabsichtige, meine künstlerische Tätigkeit berufsmäßig auszuüben.

3.4 Freier Journalist

Über mein Interesse für Musik und Kultur konnte ich im Sommer 1997 Kontakte zu der Redaktion der hiesigen Tageszeitung knüpfen, was in der Folgezeit zu einer nebenberuflichen Tätigkeit als freier Mitarbeiter führte.

Nach Beendigung meiner Umschulung im Juni 1998 intensivierte ich meine Bemühungen um Aufträge und erweiterte meinen Themenschwerpunkt um die Bereiche Umwelt und Technologie sowie das Aufgabengebiet lokale Politik und Vereinsgeschehen.

Durch regelmäßige Aufträge zweier Tageszeitungen und einer Wochenzeitung konnte ich weitere Erfahrungen sammeln und meine Tätigkeit über den Umfang einer reinen Nebenbeschäftigung hinaus ausdehnen.

Durch die Zusammenarbeit mit weiteren Lokalredaktionen und die Kontaktaufnahme zu Verlagen und Herausgebern von Zeitschriften beabsichtige ich, meine journalistische Tätigkeit zu einer dauerhaften Existenz und letztendlich einer Textagentur auszubauen.

3.5 Altkleiderhandel

Meine Geschäftsidee besteht darin, daß ich von Haushalten Altkleider einsammle, sortiere und die gut erhaltenen auf Flohmärkten verkaufe.

Mein Vater hat einen alten Bus gekauft und stellt ihn mir zur Verfügung, damit ich Altkleider einsammeln kann.

Ich habe Flugblätter drucken lassen und verteile diese in allen möglichen Wohngegenden.

Die gesammelten Kleider will ich auf Flohmärkten, insbesondere in Frankfurt verkaufen.

Dabei wird mir mein Bruder helfen, der erst kürzlich aus Albanien gekommen ist, da ich noch keinen Führerschein habe.

3.6 Kurierdienst

Nachdem ich einige Monate als Angestellter für einen anderen Kurierdienst gefahren bin, konnte ich feststellen, wieviel Arbeit es in diesem Bereich gibt. Nun möchte ich mich gerne in dieser Branche selbständig machen.

Da der Aufwand für den Schritt in die Selbständigkeit materiell nicht sehr hoch ist, glaube ich, daß ich Erfolg haben kann. In dieser Branche zählen hauptsächlich Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und selbstverständlich der Preis. Diese Punkte sind meine Chance.

Zunächst benötige ich einen Transporter und ein Telefon bzw. Handyanschluß. Wichtig ist das Finden eines zuverlässigen Partners, an den man auch gelegentlich Aufträge abtreten oder erhalten kann. Dies ist besonders wichtig, damit man einem Kunden nicht absagen muß, wenn man bereits ausgelastet ist.

Dann möchte ich allen Firmen, von den man glauben kann, daß sie evtl. mit einem Kurierdienst arbeiten, meine Dienste anbieten. Hierzu gehören auch andere Speditionen oder Kurierdienste. Diese Werbung werde ich hauptsächlich durch persönliche Vorstellung in den Unternehmen durchführen.

Die Ladekapazität meines Fahrzeuges wird voraussichtlich 800 kg betragen, die man auf 2 Europaletten verteilen kann. Bei der Berechnung werde ich eine Preisliste verwenden, die hauptsächlich nach Kilometern abrechnet. Somit erfülle ich die Standards, mit denen heute nahezu alle Kurierdienste arbeiten.

Angeboten werden alle Fahrten innerhalb Europas, sowie auch Gefahrgutfahrten, für die ich eine Genehmigung besitze.

3.7 An- und Verkauf von Holzblasinstrumenten

Ich habe eine Ausbildung zum Flötenbauer absolviert und kann einige Jahre Berufserfahrung nachweisen.

Ich beabsichtige, mich im Bereich An- und Verkauf von neuen und gebrauchten Holzblasinstrumenten selbständig zu machen.

Ich besitze bereits die notwendigen Werkzeuge und Ausstattungsgegenstände zur Führung eines Betriebes, so daß am Anfang keine Investitionen notwendig sind.

3.8 Vesper-Bringdienst

Ich beabsichtige, während den Vesperpausen in Betrieben belegte Brötchen, warmen Fleischkäse und weitere Snacks zu verkaufen. Der Verkauf soll direkt am Arbeitsplatz in den Betrieben erfolgen.

Zusammen mit meiner Ehefrau sollen die Waren frühmorgens in einem Raum zubereitet werden, der mir von einem Metzger, dessen Ware ich beziehe, zur Verfügung gestellt wird.

3.9 Montageservice

Einbau von genormten Baufertigteilen (z.B. Fenster, Türen, Zargen, Regale)

Bevor ich mich entschloß, mich selbständig zu machen, arbeitete ich bereits als Arbeitnehmer für eine Firma, die in diesem Bereich tätig war.

Als mir mein damaliger Arbeitgeber anbot, als Subunternehmer für ihn tätig zu werden, meldete ich mein Gewerbe an.

3.10 Fassadentechnik / Auto-Kosmetik

Fassadentechnik:

Verkleidungen und Ausbesserungsarbeiten an Fassaden.

Durch die Zusammenarbeit mit einem Meisterbetrieb besteht die Möglichkeit, auch Aufträge auszuführen, die Gewerke enthalten, die nur von Handwerksbetrieben ausgeführt werden dürfen.

- Holz- und Bautenschutz
- Einbau von genormten Bau- und Fertigteilen
- Fuger
- Bodenleger
- Theater- und Ausstattungsmaler
- Hausmeisterservice

Auto-Kosmetik:

Polieren von Autos, Lacke aufpolieren, Hochglanzversiegelung.

Dienstleistung sowohl für Privatleute als auch für Autohäuser. Die Ausführung der Arbeiten soll vor Ort beim Kunden stattfinden.

Kunden sollen über Zeitungsanzeigen und Flugblätter gewonnen werden.

3.11 Fachhandel für Reitartikel

<u>Geschäftsidee:</u>	Fachhandel für Reitartikel
Branche:	Einzelhandel
Standort:	Hauptverkehrsstraße gute Verkehrsanbindung, Busse und Bahn
Warenangebot:	von Bürsten über Pferde-Snacks bis hin zu Sätteln und Reitbekleidung für Erwachsene und Kinder
Branchenkenntnisse:	Praktikum bei Kaufhaus xyz in xyz in der Sportabteilung, Bereich Reitartikel seit ca. 10 Jahren selbst aktiver Reiter, Kontakte zu Reitvereinen
Rechtsform:	Einzelunternehmer
Standorte der Kunden:	Kreis xyz und Stadt xyz
Vorteile /Nutzen für den Kunden:	Da es im Umkreis von ca. 18 km kein weiteres Fachgeschäft für Reitartikel gibt, aber in der Gegend etwa 15 Reitvereine angesiedelt sind, ergibt sich für die Kunden ein kürzerer Einkaufsweg. Auch gegenüber den Kunden, die bisher über den Versandhandel kaufen, kann ich mit niedrigeren Preisen und kürzeren Wartezeiten aufwarten.
Standorte der Lieferanten:	München Hamburg
Wichtigste Konkurrenten:	Reitversand Krämer in Hockenheim Sattelkammer Breisgau in Freiburg Stiefelknecht in Freiburg

3.12 Haus -, Hof- und Gartenservice

Meine Geschäftsidee besteht darin, daß ich Wohnbaugesellschaften, privaten Eigentümern, Stadt- und Gemeindeverwaltungen einen Rundum-Pflege und Wartungsvertrag anbiete (Gartenarbeiten, Wartungsarbeiten, Kleinreparaturen, Reinigungsarbeiten usw.)

Ich bin Ansprechpartner bei jedweden Problemen rund um Haus, Hof und Garten in beratender Funktion und Kontaktperson für die Beauftragung von Fachfirmen.

Daneben übernehme ich auch Einzelaufträge von jedermann.

3.13 13. Car-Wash-Service

Durch meine bisherige Tätigkeit als Wagenpfleger kam ich auf die Idee, mich selbständig zu machen.

Bei einer Tankstelle an meinem Wohnort kann ich preisgünstig einen Werkstatt-Raum anmieten und zum Teil auch die dort vorhandenen Maschinen und Einrichtungen nutzen.

Ich möchte folgende Dienstleistungen anbieten:

Wagenpflege: Komplett-Reinigungen für Gebraucht- und Neuwagen, Ölwechsel, Winter-Polituren, Motorwäschen.

Diese Arbeiten möchte ich ausführen sowohl für Autohäuser wie auch für Privat-Kunden.

Ich sehe eine gute Chance für meine Selbständigkeit. Ich brauche persönlich keine großen Investitionen zu machen.

Ich habe bereits Kontakt zu mehreren Autohäusern und kann davon ausgehen, daß ich ein gesichertes monatliches Auftrags-Volumen erhalten kann.

3.14 Obst- und Gemüseverkauf im Reisegewerbe

Der kleine Großmarkt

Seit Jahren bin ich als Obst- und Gemüsehändler im Reisegewerbe selbständig.

Ich kaufe im Großmarkt ein und biete das Obst- und Gemüse in kleinen Ortschaften im Schwarzwald von einem PKW-Anhänger im Straßenverkauf an.

Ich habe eine feste Tour, so daß meine Kunden wissen, an welchem Tag und zu welcher Zeit ich komme.

Außerdem beliefere ich einige Gaststätten mit frischem Obst- und Gemüse.

3.15 Digitale Medien

Kreativer Produktionsbereich:

Hier werden Präsentations- und Werbekonzepte kundenorientiert erstellt und ausgearbeitet, Layouts und Entwürfe ausgearbeitet und mit Kunden abgestimmt. Hierbei arbeite ich mit einem Dipl. Graphiker zusammen, der kreative Illustrationen sowie Bild- Textkombinationen entwirft.

Beispiel:

Ein Werbeprospekt soll anhand einer Produktliste mit den Produkten, die beworben werden sollen, angefertigt, gedruckt und verteilt werden.

Dazu sollen die Angebote auch im Schaufenster der Firma auf PC, Video, Video-CD und DVD präsent sein.

Dieses Vorhaben zu realisieren ist grob genannt meine Aufgabe.

Bereich Datenver- und aufarbeitung:

Graphikstudios, Werbeagenturen, Reproduktionsbetriebe sowie Druckereien führen ebenfalls o.g. Aufträge durch. Dabei stoßen sie jedoch immer wieder auf das gleiche Problem. Diese Betriebe können nur rationell arbeiten, wenn keine unvorhergesehenen Komplikationen, Korrekturarbeiten oder technische Probleme auftreten.

Mein Bestreben ist es, Teile eines Auftrags wie z.B. Autoren- oder Bildkorrekturen für ein Unternehmen aus der o.g. Branche durchzuführen. Des weiteren treten bei Reproduktions-

firmen, hauptsächlich aber bei Druckereien mit eigener Agentur, oftmals Probleme mit den Kundendaten auf.

Diese aufzuarbeiten ist sehr zeitaufwendig und erfordert Fachkenntnis und Erfahrung. Oftmals ist der gesamte Auftrags- und Terminablauf gefährdet, wenn die Daten nicht verarbeitungsfähig sind. Hier habe ich das eigentliche Potential und den Handlungsbedarf gesehen. Daraus entstand die Idee, im Auftrag die Daten aufzuarbeiten, Korrekturen durchzuführen und letztendlich eine Daten-CD mit einwandfreien belichtungs- und druckfertigen Daten zur Verfügung zu stellen. Bei den ersten Betrieben, in denen ich meine Dienste angeboten habe, ist die Resonanz sehr gut, weil der Bedarf enorm ist. Darüber hinaus habe ich auf diese Art binnen einer Woche die ersten zwei Kunden von meiner Arbeit überzeugen können.

4 Schriftliche Befragung der Exit-Teilnehmer 1999

Das folgende Kapitel ermöglicht einen Überblick über die Ergebnisse einer schriftlichen Umfrage bei Teilnehmern des Projektes Exit. Befragt wurden im Frühjahr 1999, also ca. nach der Hälfte der Laufzeit des Projektes Exit, 26 Personen, die seit Beginn des Projektes am 1.1.98 an dem Projekt teilnehmen bzw. teilgenommen haben. 16 der 26 Teilnehmer (= 62 %) haben den ausgefüllten Fragebogen zurückgeschickt.

Der Fragebogen (Originalversion s. Anhang) gliedert sich in 4 Themenbereiche:

1. Fragen zur Person der Exit-Teilnehmer
2. Fragen zur persönlichen Meinung des Exit-Teilnehmers bezüglich seines Projektes
3. Fragen zur persönlichen Meinung des Exit-Teilnehmers bezüglich des Projektes Exit
4. Fragen zum betriebswirtschaftlichen Hintergrund des Existenzgründungs-Projektes

Im folgenden werden die Ergebnisse - gegliedert nach den entsprechenden Themenbereichen - dargestellt. Dabei bleibt die Anonymität der einzelnen Exit-Teilnehmer gewahrt. Alle offenen Antworten, d.h. die Antworten auf Fragen, bei denen der Teilnehmer in selbst formulierten Sätzen geantwortet hat, sind im Anhang vollständig aufgelistet.

4.1 Fragen zur Person des Exit-Teilnehmers

Mit den Fragen zur Person des Exit-Teilnehmers wurde ermittelt, seit wann der Befragte selbstständig ist. Dies ist eine wesentliche Grundlage für die Gewichtung der folgenden Antworten.

Bei der Frage, ob der Beantwortende derzeit noch immer selbstständig ist, ergab sich folgendes:



6

Demnach sind beinahe 70 % der Antwortenden heute selbständig. 1/8 der Befragten gibt an, nicht mehr selbständig zu sein, sie haben ihre Selbständigkeit also aufgegeben. Ebenfalls 1/8 der Befragten sind noch nicht selbständig, d.h. sie befinden sich noch in der Vorbereitungsphase. 6 % haben die Frage nicht beantwortet.

In der Planungsphase befinden sich noch 50 % der Antwortenden. Die andere Hälfte hat diesen Abschnitt bereits abgeschlossen. Die Planungsphase umfaßt sowohl die Vorbereitungsphase als auch den ersten Abschnitt der Selbständigkeit, in dem noch viele Änderungen nötig sind.



Bei 9 der Befragten konnte die Dauer der Selbständigkeit in Monaten ermittelt werden. Dabei ergab sich eine durchschnittliche Selbständigkeitsdauer von 9 Monaten.

4.2 Fragen zur persönlichen Meinung des Exit-Teilnehmers bezüglich seines Projektes

Die in diesem Abschnitt des Fragebogens gestellten Fragen hinterfragen die persönliche Einschätzung der Befragten zu Ihrer Existenzgründung. Diese Einstellung ist wesentlich für den weiteren Verlauf des einzelnen Projektes.

Mit der vierten Frage wurde die Meinung der Exit-Teilnehmer hinsichtlich der Existenzgründung erforscht. Gefragt war, ob sich der Beantwortende heute noch einmal selbständig machen würde.

Dabei kam folgendes Ergebnis zustande:



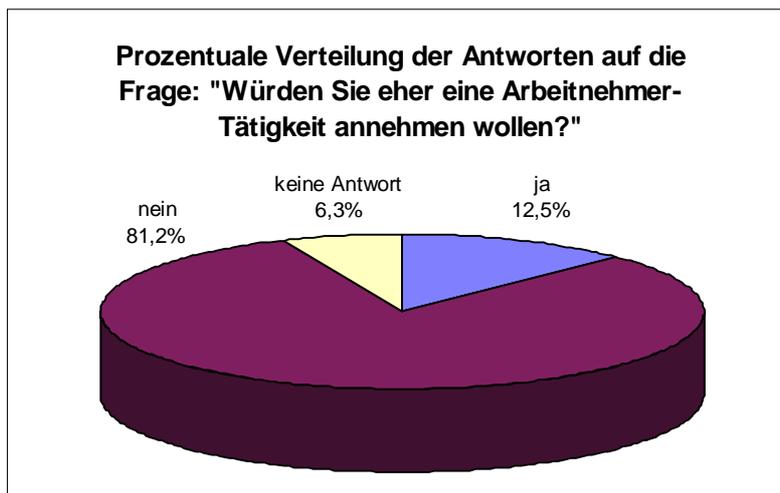
3/4 der Befragten beantworteten die Frage mit „ja“, nur 1/4 mit „nein“. Diese Antwort zeigt, daß die Mehrheit der Exit-Teilnehmer den Schritt in die Selbständigkeit als positiv empfindet und die Tätigkeit annimmt.

Die fünfte Frage hat die Richtigkeit der Wahl der selbständigen Tätigkeit zum Inhalt. Es wurde gefragt, ob der Exit-Teilnehmer heute eine andere Geschäftsidee realisieren würde. Dabei hat die große Mehrheit (69 %) mit „nein“ geantwortet, nur 31 % würden heute eine andere Tätigkeit wählen.



Die Liste der in Frage sechs angegebenen Alternativ-Tätigkeiten ist im Anhang abgedruckt.

Die siebte Frage, ob die entsprechende Person eher eine Arbeitnehmer-Tätigkeit annehmen wollte, wurde wie folgt beantwortet:



1/8 der Befragten antwortete mit „ja“, die meisten jedoch mit „nein“. Auch dieses Ergebnis spricht für die positive Einstellung der Exit-Teilnehmer gegenüber ihrer selbständigen Tätigkeit.

Die achte Frage thematisiert die mit der Existenzgründung verbundenen Schwierigkeiten. Dabei wird die derzeitige Tätigkeit mit einer Arbeitnehmertätigkeit verglichen. Gefragt wird, ob der Exit-Teilnehmer denkt, daß eine Arbeitnehmer-Tätigkeit leichter zu erhalten und durchzuführen sei als eine Existenzgründung.

Hierbei ergaben sich folgende Antworten:



Mehr als 2/3 der Befragten halten die Arbeitnehmer-Tätigkeit für den einfacheren Weg als die Existenzgründung. Lediglich 1/4 ist der gegenteiligen Meinung. Dies läßt darauf schließen, daß die Exit-Teilnehmer den ihrer Ansicht nach schwierigeren, aber dennoch offensichtlich befriedigenderen Weg der Selbständigkeit eingeschlagen haben. Vor allem das hiermit verbundene Gefühl der Unabhängigkeit fällt positiv ins Gewicht.

Aufbauend auf der Frage acht ermittelt die Frage neun, ob sich der Exit-Teilnehmer von der Arbeitnehmer-Tätigkeit ein höheres Einkommen als bei der derzeitigen Selbständigkeit erwarten würde. Hier stellt sich das Ergebnis wie folgt dar:



Nur 13 % antworten mit „ja“, mehr als 2/3 mit „nein“. Diese Antworten bekräftigen das Ergebnis der achten Frage. Hinzu kommt offensichtlich das Argument der offensichtlich höheren Einkommens-Erwartung.

Die zehnte Frage fragt direkt nach dem Erfolg des jeweiligen Projektes. Das Ergebnis stellt sich wie folgt dar:



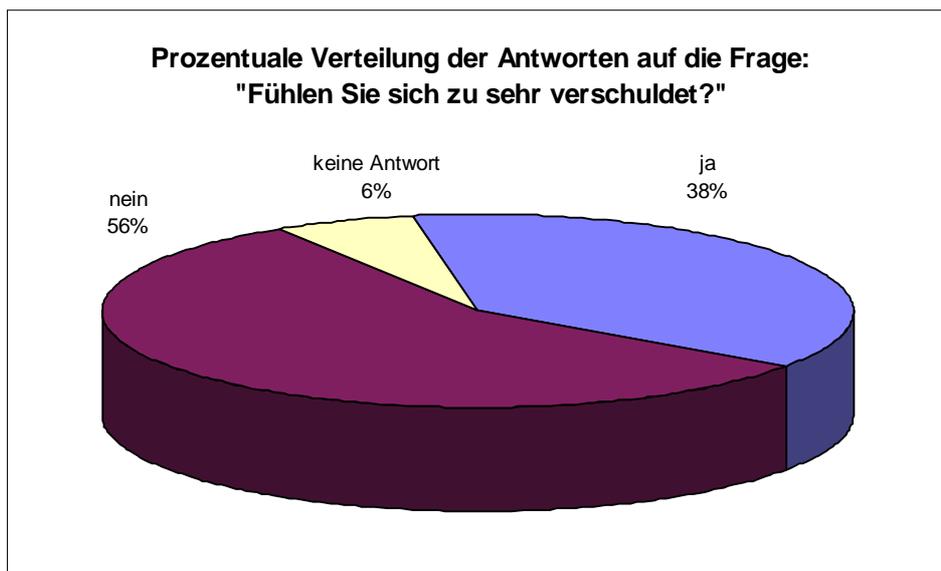
Etwa 2/3 der Befragten beurteilen ihr Projekt als erfolgreich. 31 % geben zu, weniger erfolgreich zu arbeiten. 6 % enthalten sich der Antwort, niemand bewertet seine Arbeit als eher erfolglos. Dies läßt darauf schließen, daß - ebenso wie aus den obigen Antworten hervorgeht - die Teilnehmer ihrer Selbständigkeit positiv gegenüberstehen.

Die im Zuge der elften Frage aufgeführten Gründe für den Erfolg bzw. Mißerfolg sind im Anhang vollständig aufgeführt. Neben Privatproblemen werden als Gründe für Mißerfolg vor allem bürokratische Hindernisse bzw. Geldmangel angeführt. Der Erfolg wird häufig mit hoher eigener Flexibilität, persönlichem Einsatz sowie der Unterstützung durch „Exit“ begründet.

Bei der zwölften Frage nach Fehlern bei der Durchführung des Existenzgründungs-Vorhabens wurde häufig mangelnde Planung angeführt. Offensichtlich wurden die mit der Selbständigkeit verbundenen Probleme oft falsch eingeschätzt. Allerdings wird auch hier „Exit“ als große Unterstützung explizit genannt. 1/4 der Antwortenden sind der Meinung, keine Fehler gemacht zu haben.

Eine vollständige Auflistung der Antworten auf diese beiden Fragen findet sich im Anhang.

Frage 24 thematisiert, inwiefern sich der Befragte als zu sehr verschuldet fühlt. Hierbei entsteht folgendes Bild:



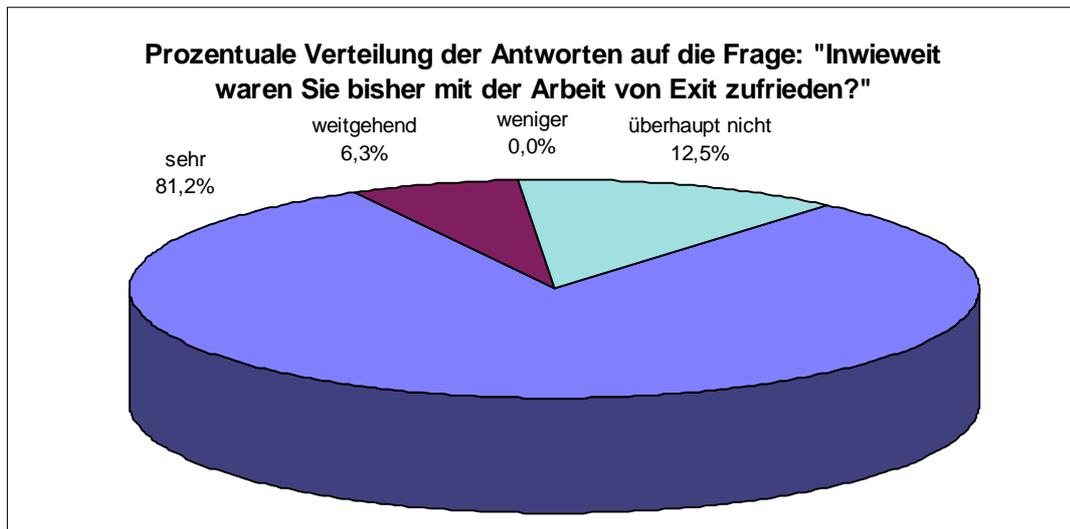
Mehr als die Hälfte aller Antwortenden fühlen sich demnach nicht zu sehr verschuldet. Dies ist aufgrund der oft schwierigen finanziellen Lage der Exit-Existenzgründer positiv zu bewerten.

Frage 25 fragt diejenigen Exit-Teilnehmer, die sich zu sehr verschuldet fühlen, warum sie sich zu sehr verschuldet fühlen. Dabei gaben 83 % an, sich wegen Schulden vor ihrer Selbständigkeit als zu sehr verschuldet zu fühlen, 17 % sehen die Ursache hierfür sowohl in der Vergangenheit als auch in der Existenzgründung. Bemerkenswert ist, daß keiner der Teilnehmer angab, die Ursache für seine Überschuldung nur in der Existenzgründung im Rahmen des Projektes Exit zu sehen. Dies läßt darauf schließen, daß die Teilnehmer bei Exit gerade im Hinblick auf persönliche Überschuldung gut beraten und informiert wurden und werden.

4.3 Fragen zur persönlichen Meinung des Exit-Teilnehmers bezüglich des Projektes Exit

Mit den Fragen dieses Abschnittes soll die Meinungen des einzelnen Exit-Teilnehmers über das Projekt Exit eruiert werden.

Die fünfzehnte Frage ermittelt, inwieweit der Exit-Teilnehmer bisher mit der Arbeit von Exit zufrieden war. Dabei ergibt sich folgendes Bild:



Mit mehr als 80 % ist die überwiegende Mehrheit mit der Arbeit von Exit sehr zufrieden. Weitgehend zufrieden sind ca. 6 %, 1/8 ist überhaupt nicht zufrieden.

Die folgenden Fragen tragen dazu bei, diese Antworten genauer aufzuschlüsseln und die Gründe für Zufriedenheit bzw. Unzufriedenheit herauszufinden. Daraus können dann Tips und Verbesserungsvorschläge für die weitere Arbeit von Exit abgeleitet werden.

Bei Frage sechzehn haben die Befragten angegeben, wie ihnen Exit bei ihrem Existenzgründungs-Projekt helfen konnte. Hierbei ergab sich, daß sowohl praktische als auch psychologische Hilfe geleistet wurde. Besonders gelobt werden folgende Punkte:

- sehr gute Organisation
- Beratung und Unterstützung in bürokratischen Dingen
- Hilfe bei der Buchhaltung
- persönlicher Zuspruch
- Ordnung der Bankgeschäfte
- Stärkung des Selbstbewußtseins
- Planung einzelner Maßnahmen des Existenzgründungs-Projektes
- Lieferung von Informationen
- Gespräche und Diskussionen
- Motivierung

Abgesehen von wenigen Einzelmeinungen, die Exit als wenig hilfreich ansehen, bekommt Exit hier ein überaus hilfreiches und effektives Arbeiten attestiert.

Die siebzehnte Frage ermittelt, was Exit darüber hinaus noch hätte tun können.

Dabei wurden folgende Punkte genannt:

- Zugang ins Gebäude von Exit auch abends und am Wochenende
- Überlassung eines Computers
- Gewährung von Existenzgründungsdarlehen

Vor allem der letzte Punkt wird vermehrt gewünscht. Ansonsten sind die Verbesserungsvorschläge als Einzelmeinungen zu betrachten. 38 % der Teilnehmer geben sogar an, daß sie voll zufrieden sind und Exit nicht noch mehr für sie tun könne.

Die Frage achtzehn bittet um Verbesserungsvorschläge für Exit. Hierbei werden folgende Tips gegeben:

- Die Befristung von Exit verlängern
- Planungsphase verlängern
- Existenzgründungsfonds einrichten
- genauere Analyse des Antragsstellers vornehmen
- mehr Schulungsunterricht anbieten

Auch hier sagten sehr viele Befragte (50 %), daß sie voll zufrieden sind.

Auch für die letzten drei Fragen sind alle Antworten im Originalton im Anhang abgedruckt.

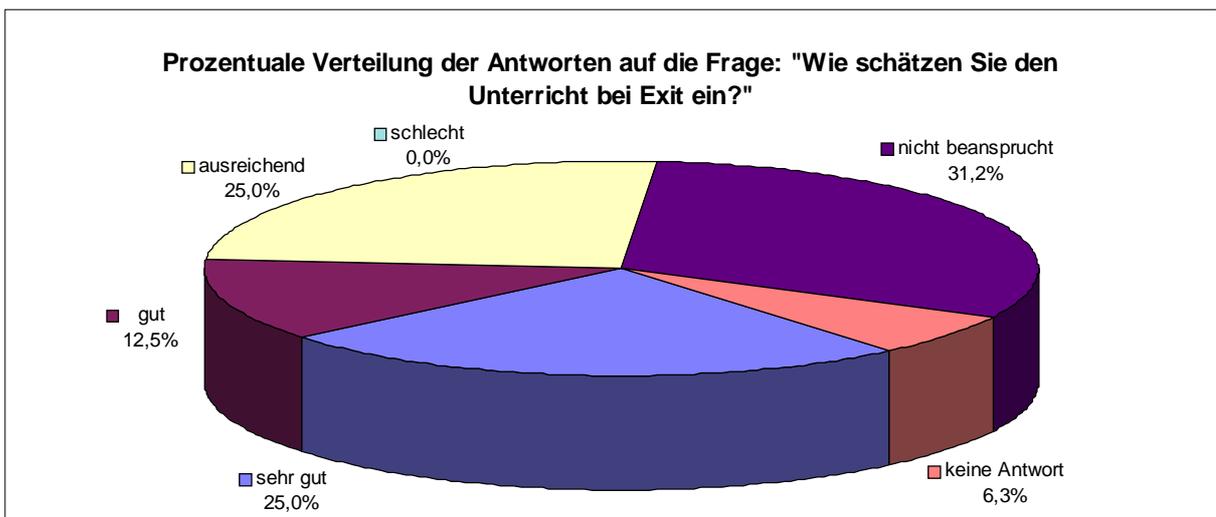
Die neunzehnte Frage erforscht detailliert die Meinung der Teilnehmer zu einzelnen Leistungen von Exit. Dabei kann bei Zugrundelegen einer Viererskala jeweils eine Durchschnittsnote ermittelt werden.

Die persönliche Beratung wird wie folgt bewertet:



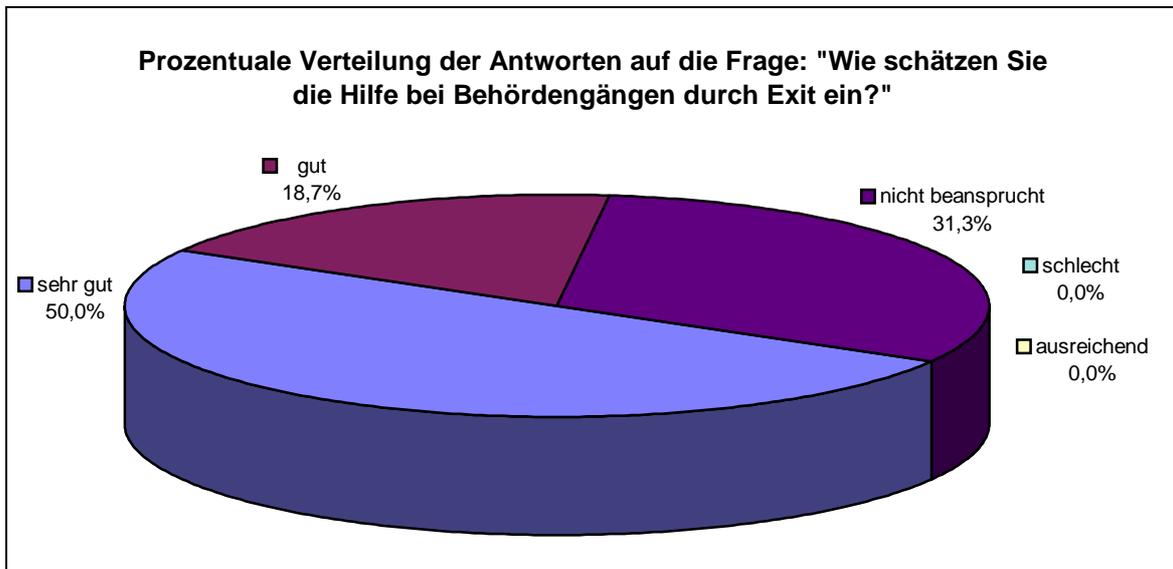
Dieses sehr gute Ergebnis führt zu einer Durchschnittsnote von 1,1.

Der Unterricht wird zu einem Drittel gar nicht beansprucht. Bei denjenigen, die von dem Unterricht Gebrauch gemacht haben, ergab sich folgende Bewertung:



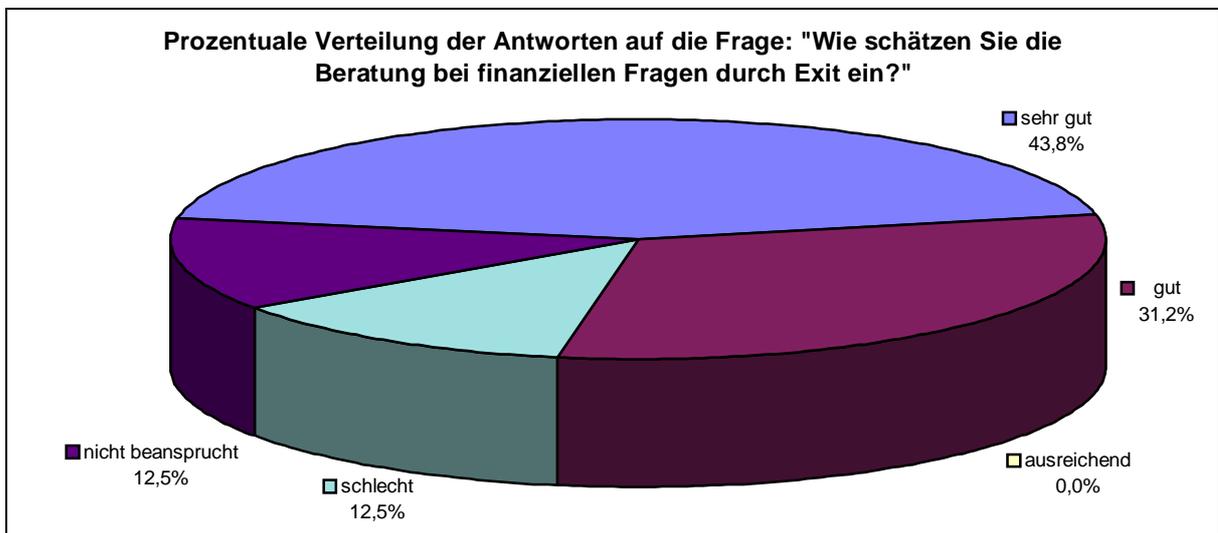
Dies entspricht einem Durchschnitts-Ergebnis von 2,4.

Die Hilfe durch Exit bei Behördengängen wird ebenfalls nur von ca. 2/3 der Teilnehmer beansprucht. Hier entsteht folgendes Bild:



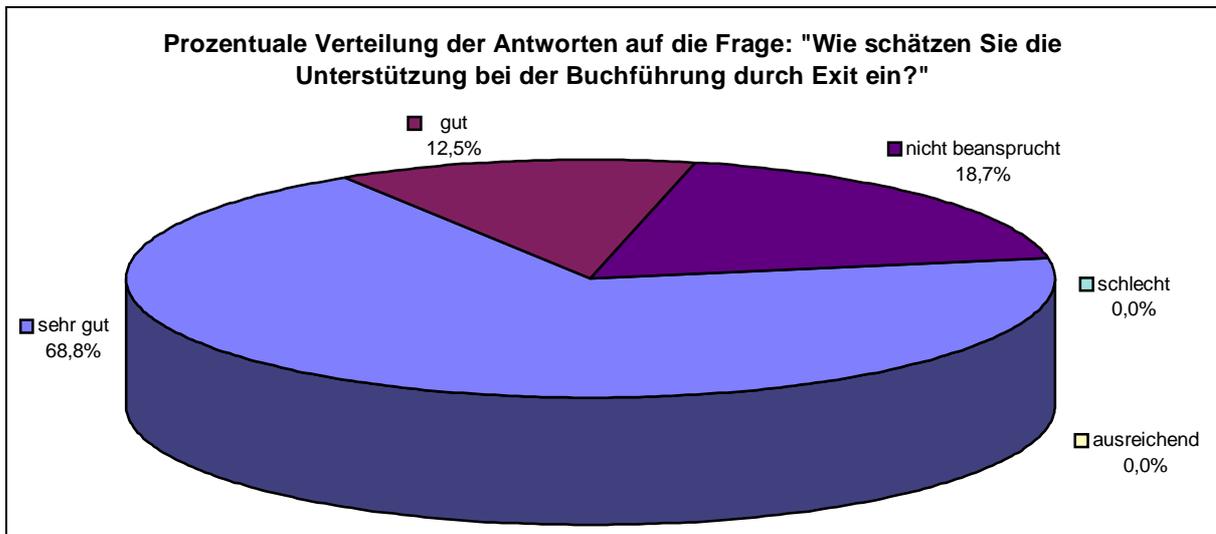
Dies bedeutet eine durchschnittliche Note von 1,3.

Die Beratung bei finanziellen Fragen wurde von etwa 80 % der Beantwortenden beansprucht. Hierbei entsteht folgende Einschätzung:



Dies bedeutet im Durchschnitt ein Wert von 1,2.

Die Hilfe im alltäglichen Geschäftsbetrieb, die von ca. 75 % aller Teilnehmer beansprucht wird, führt zu folgender Bewertung:



Dies entspricht einer Durchschnittsnote von 1,3.

Zusätzlich zu diesen Bewertungen haben viele Teilnehmer verbal hinzugefügt, daß sie mit der Arbeit von Exit außerordentlich zufrieden sind. Dies entspricht auch dem sehr guten Noten-ergebnis. Vor allem die Arbeit von Frau Schmeiser wurde lobend hervorgehoben.

Alles in allem wird also die Arbeit von Exit überaus positiv bewertet. Die genannten Verbesserungsvorschläge können als Denkanstöße herangezogen werden.

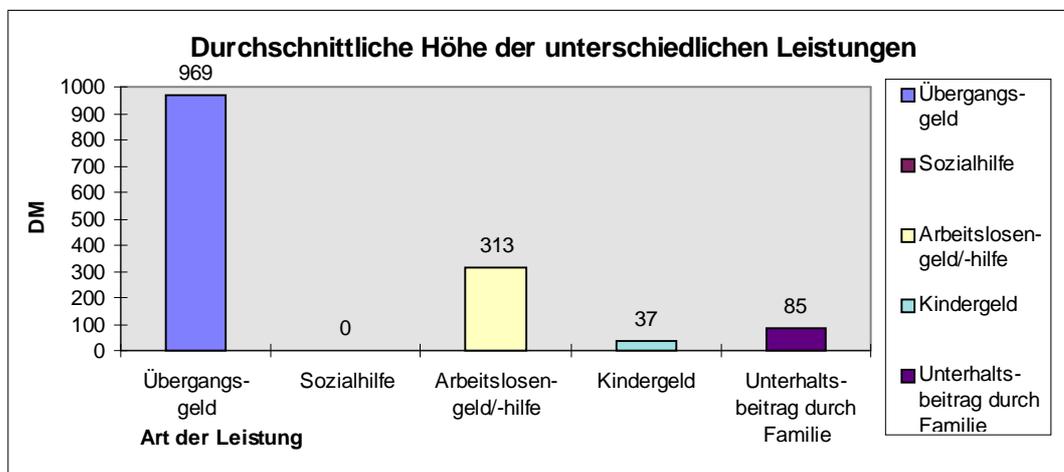
4.4 Fragen zum betriebswirtschaftlichen Hintergrund des Existenzgründungs-Projektes

Der betriebswirtschaftliche Teil der Befragung versucht, anhand der abgefragten Zahlen den Erfolg bzw. Mißerfolg der einzelnen Exit-Teilnehmer zahlenmäßig zu erfassen. Dabei muß jedoch beachtet werden, daß die Zahlen zum Teil „mit Vorsicht zu genießen“ sind. Ursache hierfür ist, daß die Projekte zum Teil erst sehr kurz laufen bzw. daß die Exit-Teilnehmer oftmals noch keinen genauen Überblick über die entsprechenden Posten haben. Daher konnten bei diesem Teil des Fragebogens auch nicht alle ausgefüllten Fragebogen sinnvoll ausgewertet werden.

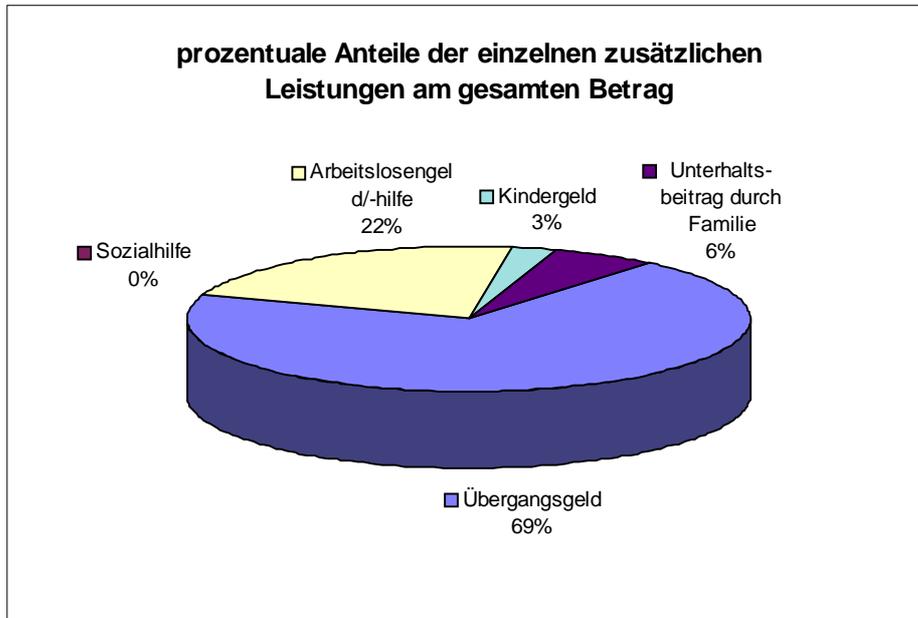
68,8 % der Antwortenden machten Angaben über den prozentualen Anteil ihres Lebensunterhaltes, der derzeit durch die durch die Existenzgründung erzielten Gewinne abgedeckt wird. Hierbei ergab sich eine Durchschnittszahl von 61 % bei einer Spanne der Einzelantworten von 1 % bis 100 %. Positiv zu bewerten ist, daß 1/5 der Befragten angibt, ihren kompletten Unterhalt über das Existenzgründungs-Projekt zu finanzieren. Die einzelnen Zahlenangaben sind im Anhang aufgeführt.

Die Frage vierzehn ermittelt, welche zusätzlichen Leistungen die Exit-Teilnehmer erhalten bzw. während der Planungs- bzw. Existenzgründungsphase erhalten haben.

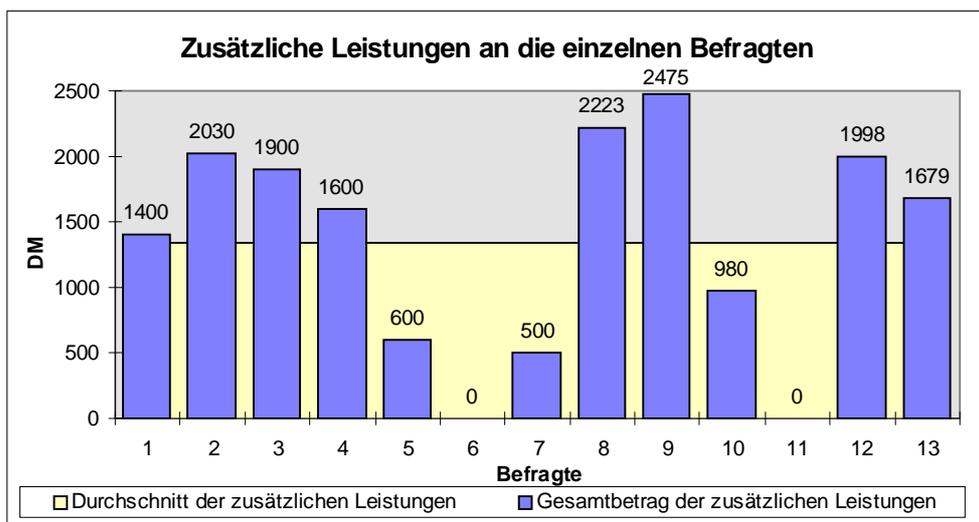
Hierbei ergibt sich folgende Verteilung der einzelnen Leistungen:



Prozentual gesehen ergibt sich dabei an der Gesamtsumme der zusätzlichen Leistungen folgende Verteilung:

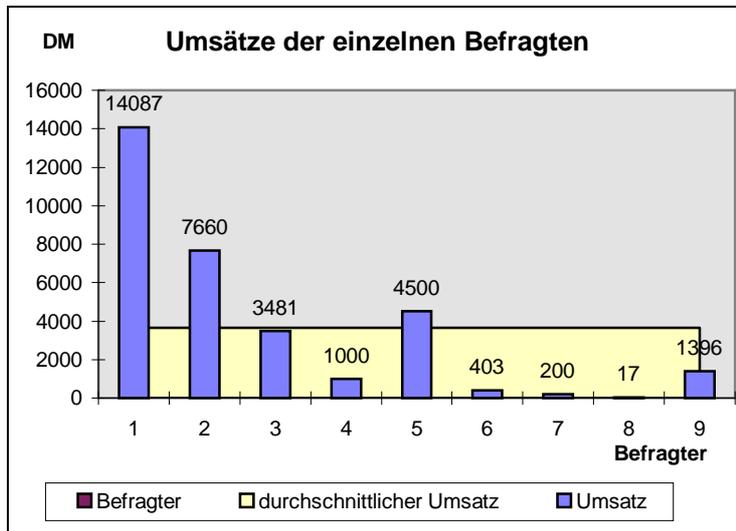


In DM haben die einzelnen Befragten (gekennzeichnet durch die Personennummern 1 bis 13) jeweils folgende Beträge erhalten:

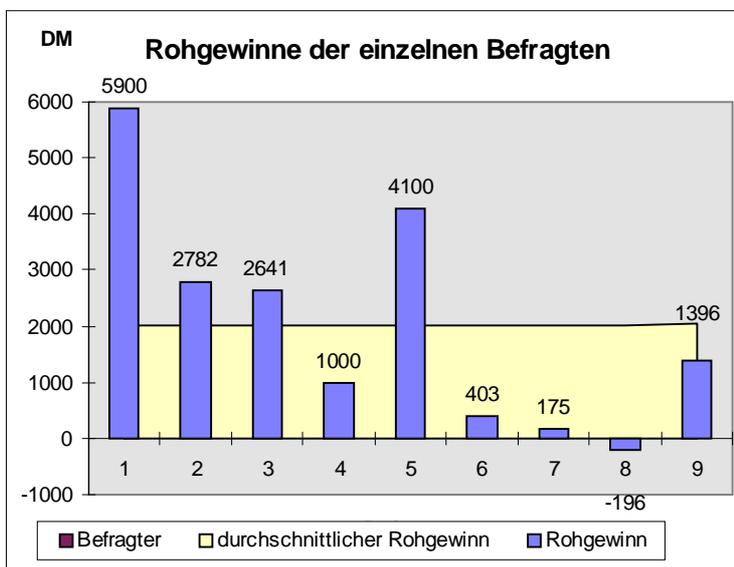


Für die detaillierte betriebswirtschaftliche Auswertung konnten lediglich neun Fragebogen herangezogen werden. Dabei ergaben sich folgende Verteilungen bzw. Kennzahlen:

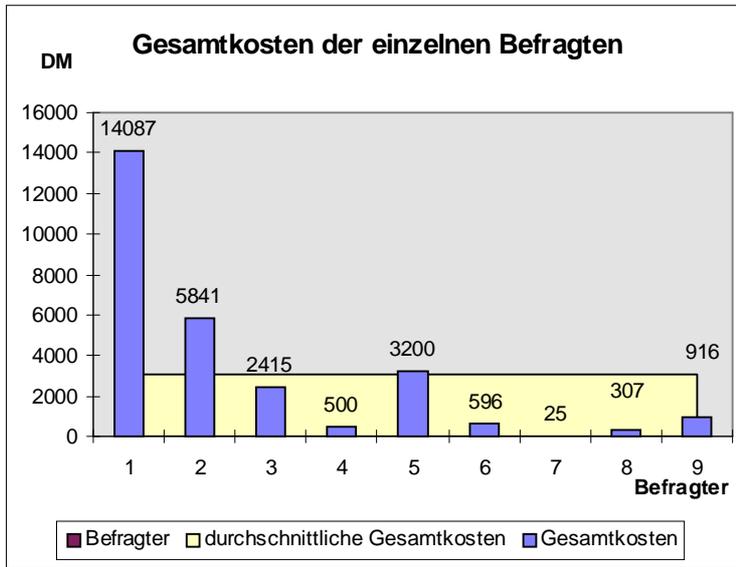
Die Umsätze der einzelnen Existenzgründer seit Beginn ihres jeweiligen Projektes stellen sich wie folgt dar:



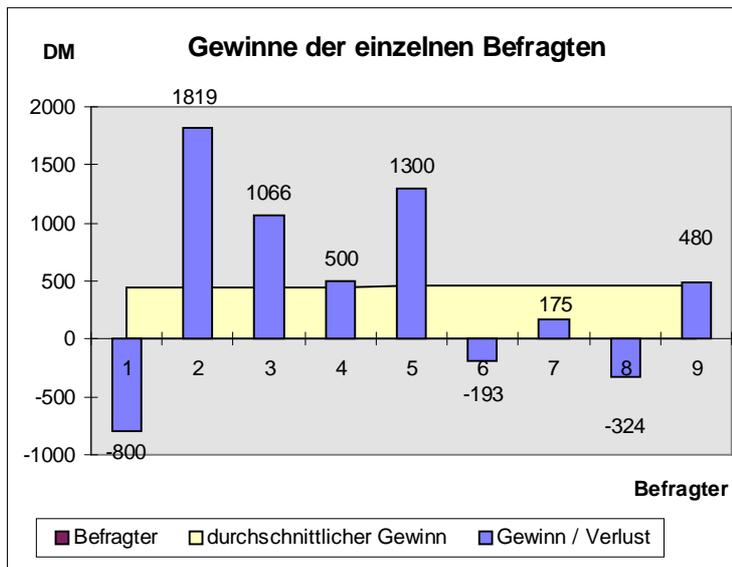
Wenn man vom Umsatz den Wareneinsatz abzieht, erhält man den Rohgewinn. Die Rohgewinne der jeweiligen Befragten belaufen sich folgendermaßen:



Die Gesamtkosten der einzelnen Exit-Teilnehmer summieren sich zu folgenden Werten:



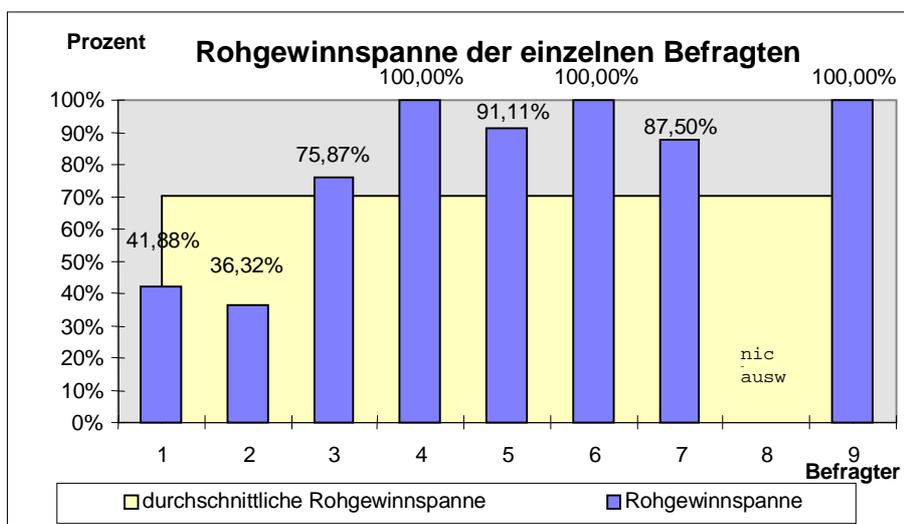
Zieht man von den Umsätzen die zugehörigen Gesamtkosten ab, erhält man den Gewinn bzw. Verlust des jeweiligen Projektes. Hierbei ergibt sich folgendes Bild:



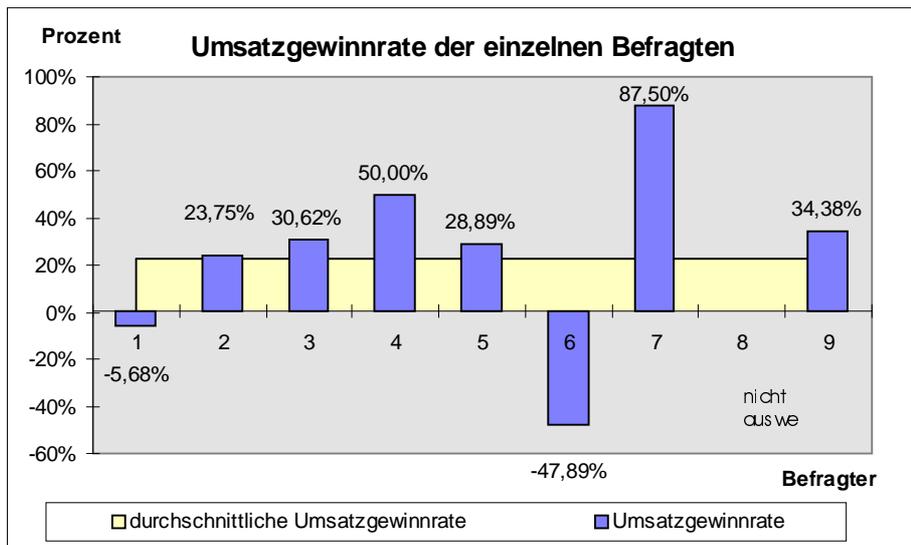
Es zeigt sich, daß 1/3 der Projekte mit Verlust arbeitet. Im Durchschnitt ergibt sich ein Gewinn von knapp 500 DM pro Monat.

Auf Basis dieser betriebswirtschaftlichen Grunddaten lassen sich einige wichtige Kennzahlen ermitteln.

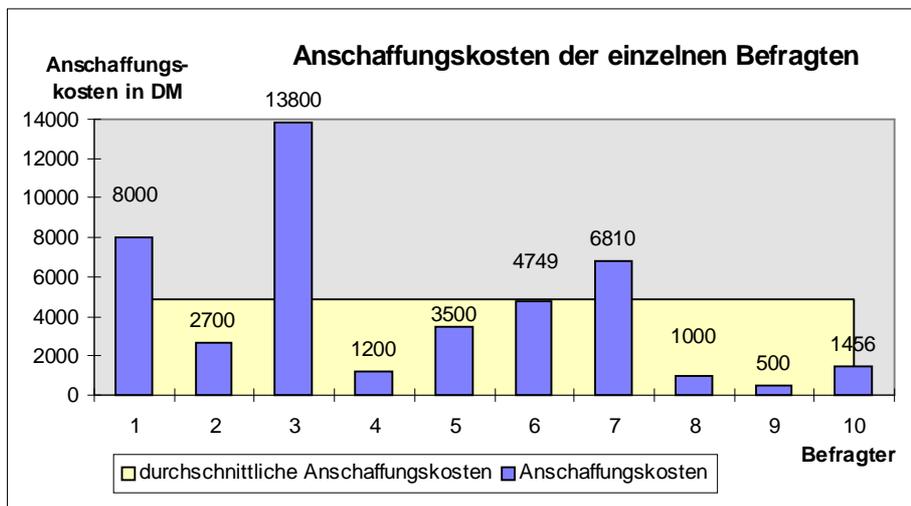
Die Rohgewinnspanne der einzelnen Projekte ist definiert als Anteil des Rohgewinnes am Gesamtumsatz. Auf diese Art und Weise können folgende Zahlen errechnet werden:



Die Umsatz-Gewinnrate stellt den prozentualen Anteil des Gewinnes an den Umsatzerlösen dar. Hierbei ergeben sich folgende Prozentwerte:



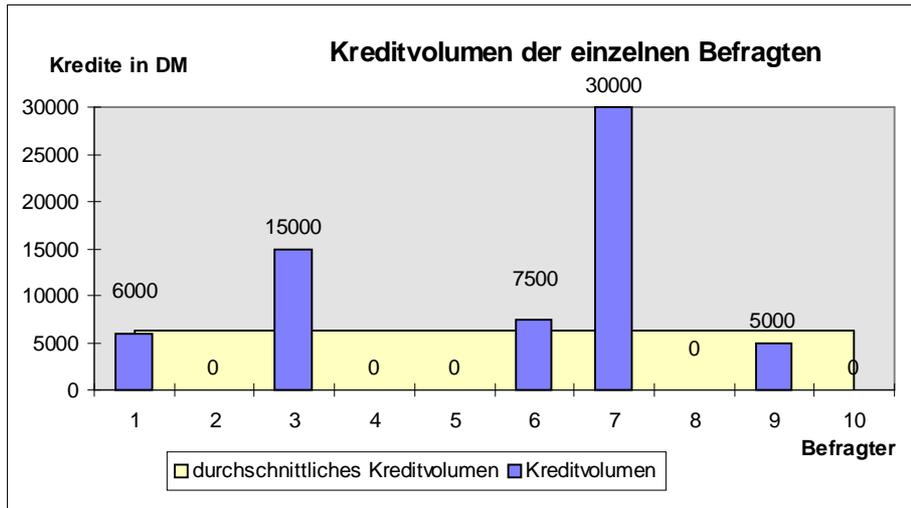
Desweiteren wurde nach der Finanzierung der einzelnen Projekte gefragt. Frage 21 vermittelt einen Überblick über die Anschaffungen für Gegenstände des Anlagevermögens während der Selbständigkeit.



Die Fragen 22 und 23 stellen fest, inwieweit schon vor bzw. während der Existenzgründung Kredite aufgenommen wurden.

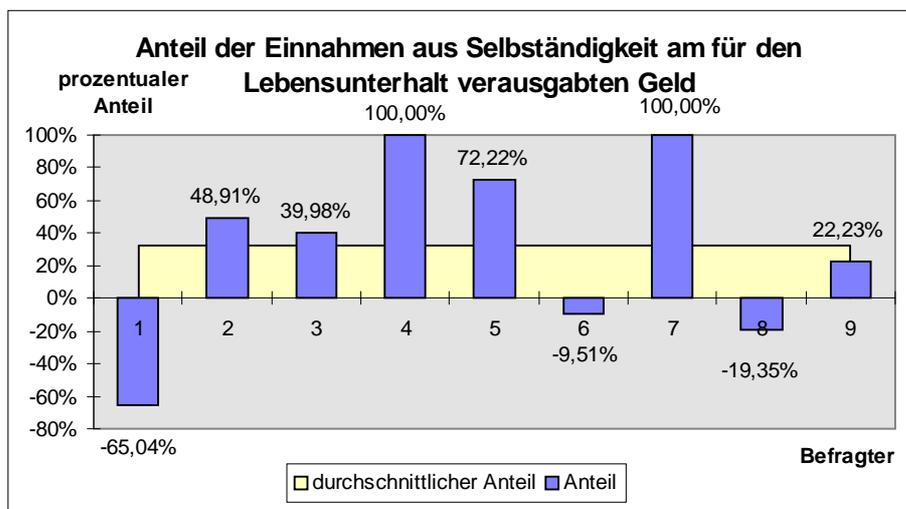
Die Kredite vor der Existenzgründung sind teilweise schon abbezahlt, teilweise noch nicht. Eine exakte Erfassung der aktuellen Restkredite ist im Rahmen dieser Auswertung nicht möglich.

Daher wird nur das Kreditvolumen aufgrund der Existenzgründung zahlenmäßig erfaßt und dargestellt.

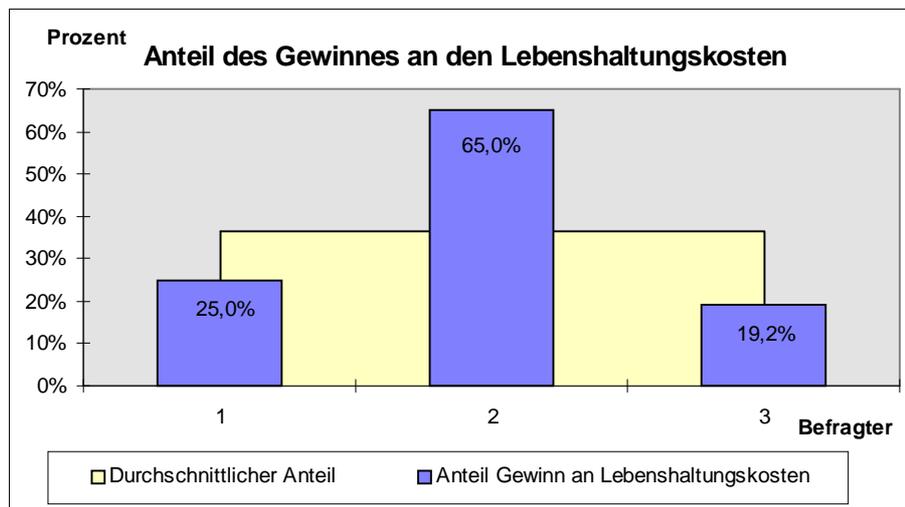


Bezogen auf jeden einzelnen Existenzgründer ist es wichtig zu ermitteln, welcher Anteil die Einnahmen aus Selbständigkeit am zum Leben verausgabten Geld ausmachen.

Die einzelnen prozentualen Anteile stellen sich wie folgt dar:



Weiterhin ist wichtig zu wissen, wieviel Prozent des Lebensunterhaltes betriebswirtschaftlich betrachtet tatsächlich durch das Existenzgründungs-Projekt gedeckt werden. Dazu müssen zunächst die Lebenshaltungskosten bekannt sein. Dies war nur bei drei Fragebogen möglich, so daß nur diese für die Auswertung herangezogen werden konnten. Bei diesen kann nun der Anteil des Gewinns an den Lebenshaltungskosten ermittelt werden. Dabei ergeben sich folgende Werte:



4.5 Fazit

Zusammenfassend kann aufgrund der vorliegenden Befragung die Arbeit von Exit als sehr gut bewertet werden. Die überwiegende Anzahl der Existenzgründer profitiert sehr von der Unterstützung durch Exit. Die Kritikpunkte sollten überdacht werden, liegen jedoch häufig in den persönlichen Umständen der Kritiker begründet und können daher meist nicht verändert werden.

Die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse der Existenzgründungs-Projekte sind sehr heterogen und können nicht direkt verglichen werden. Außerdem sind zum einen die individuellen Angaben öfters in Frage zu stellen, zum anderen befinden sich die einzelnen Unternehmen noch in sehr unterschiedlichen Phasen ihrer Arbeit. Allerdings ist positiv zu bewerten, daß einige Existenzgründer schon beachtliche Teile ihres Lebensunterhaltes selbst erwirtschaften können. Daher ist auch von der betriebswirtschaftlichen Seite Exit als positiv zu bewerten.

5 Bewertung der Projekte, die zur Selbständigkeit geführt haben

Nach dieser Zwischenbilanz durch die Exit-Teilnehmer selbst werden in diesem Kapitel die einzelnen Projekte, die zur Selbständigkeit geführt haben, näher beleuchtet. Neben wirtschaftlichen Daten und Angaben zu Rahmenbedingungen werden auch eine subjektive Beurteilung des bisherigen Projektverlaufes sowie eine Zukunftsprognose zur Bewertung herangezogen. Diese wurden durch Frau Schmeiser anhand ihrer persönlichen Einschätzung erstellt. Die Projekte werden in derselben Reihenfolge genannt wie schon in Kapitel 1 die Vorstellung der Vorhaben.

Die verwendeten Daten wurden nach Ablauf des Projektes Exit im Frühjahr 2000 ermittelt und stammen aus der von Exit unterstützten Buchführung.

Bei den wirtschaftlichen Daten

wurden folgende Kennzahlen zur Bewertung herangezogen:

- Umsatz / durchschnittlicher Monatsumsatz
- Cash Flow / durchschnittlicher Monats-Cash-Flow
- Investitionssummen

Der Cash-Flow errechnet sich wie folgt:

Gewinn vor Steuern	
+	Abschreibungen
+	alle sonstigen Aufwendungen, die nicht zu Ausgaben führten
-	alle Ausgaben, die nicht zu Aufwand führten
=	Cash Flow

Er gibt also einen Einblick darin, was dem Existenzgründer letztlich für den Lebensunterhalt verblieb.

Beispiel: Falls gegeben, errechnet sich der Cash-Flow wie folgt:

Gewinn vor Steuern	
+	Abschreibungen
-	Schuldentilgung (betrieblich)
-	Anschaffungen für den Betrieb
-	Einkommensteuer
=	Cash Flow

1. **Projekt 1:** Holz- und Bautenschutz
2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?
- | | | |
|------|----------|---------|
| hoch | mittel x | niedrig |
|------|----------|---------|
3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?
- | | | |
|------|------|-------------------------|
| ja x | Nein | nur noch nebenberuflich |
|------|------|-------------------------|
4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?
- Leistungen vom Arbeitsamt
Sozialhilfe
Arbeitnehmer-Tätigkeit
geringfügige Beschäftigung
Unterstützung durch Angehörige
5. Monate der Selbständigkeit:
- | | | |
|------|------|--------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 7 | 12 | 19 |
6. Umsatz des Projektes:
- | | | |
|-----------|-----------|------------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 21.153 DM | 82.421 DM | 103.574 DM |
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:
- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 3.022 DM | 6.868 DM | 5.451 DM |
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)
- | | | |
|----------|-----------|-----------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 2.202 DM | 40.418 DM | 42.620 DM |
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:
- | | | |
|--------|----------|----------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 315 DM | 3.368 DM | 2.243 DM |
10. Investitionen
- | | | |
|-----------|-----------|-----------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 12.707 DM | 48.463 DM | 61.170 DM |

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer hat sich von Anfang an ehrgeizig und rege um Kunden bemüht. Durch Kundenempfehlung gelang es ihm, die Teilnehmer eines bundesweit operierenden Franchise- Unternehmens als Kunden zu gewinnen. Dies sicherte ihm regelmäßige Aufträge und die Möglichkeit, sein Gewerbe nach und nach auszuweiten. Er kümmerte sich stets interessiert um die Buchhaltung, Auftrags- und Rechnungsstellung. Seit Monaten erledigt er sämtliche betrieblichen Angelegenheiten selbständig. Lediglich zur Kontrolle der Buchhaltung und gelegentlich bei besonderen Problemen nahm er die Unterstützung von EXIT noch in Anspruch.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Es ist zu erwarten, daß sich die positive Entwicklung seines Projekts fortsetzt. Problematisch erscheint nur eine gewisse Abhängigkeit von den Teilnehmern des Franchise-Unternehmens, die durch die Erweiterung seines Kundenkreises verringert werden sollte.

1. Projekt 2	Mobiler Schleifsercive		
2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?	hoch	mittel x	niedrig
3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?	ja	nein	nur noch nebenberuflich x
4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?	Leistungen vom Arbeitsamt x Sozialhilfe Arbeitnehmer-Tätigkeit geringfügige Beschäftigung Unterstützung durch Angehörige		
5. Monate der Selbständigkeit:	1998 4	1999 12	gesamt 16
6. Umsatz des Projektes:	1998 2.581 DM	1999 7.839 DM	gesamt 10.420 DM
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:	1998 645 DM	1999 653 DM	gesamt 651 DM
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)	1998 - 462 DM	1999 1.281 DM	gesamt 819 DM
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:	1998 - 116 DM	1999 107 DM	Gesamt 51 DM
10. Investitionen	1998 1.248 DM	1999 - DM	gesamt 1.248 DM

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Bei konsequenter Umsetzung des erarbeiteten Unternehmenskonzeptes hätte der Teilnehmer wahrscheinlich ausreichende Einnahmen erzielen können, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten. Er war jedoch nicht bereit, seine Schleiftermine systematisch vorzubereiten und vorausschauend zu planen. Entsprechend seiner Lebenseinstellung verbindet er mit seiner Selbständigkeit ein hohes Maß an freier Zeiteinteilung und Bestimmung seines Arbeitsumfangs. Es kommt ihm weniger darauf an, erhebliche Gewinne zu erzielen, als mit dem Nötigsten versorgt, frei und unabhängig "durch die Lande zu ziehen". Dieses Ziel hat er weitgehend erreicht, auch wenn er wieder auf teilweise Unterstützung vom Arbeitsamt angewiesen ist. Die Anforderungen in kaufmännischer Hinsicht empfindet er als lästig, so daß es auch zukünftig Anstößen Dritter bedürfen wird, um ihn zur Erfüllung seiner diesbezüglichen Verpflichtungen anzuhalten.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Es kann kaum erwartet werden, daß der Teilnehmer seine gewerbliche Tätigkeit nachhaltig ausbauen wird, es sei denn, er benötigt dringend höhere Einkünfte, um seine jetzige Lebensführung fortsetzen zu können.

1. **Projekt 3**

Künstler

2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel x niedrig

3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?

ja nein nur noch nebenberuflich x

4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?

Leistungen vom Arbeitsamt x
Sozialhilfe
Arbeitnehmer-Tätigkeit
geringfügige Beschäftigung
Unterstützung durch Angehörige

5. Monate der Selbständigkeit:	1998	1999	gesamt
	2,5	12	14,5
6. Umsatz des Projektes:	1998	1999	gesamt
	50 DM	927 DM	977 DM
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:	1998	1999	gesamt
	20 DM	77 DM	67 DM
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)	1998	1999	gesamt
	- 2.822 DM	-3557,29	- 6.379 DM
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:	1998	1999	gesamt
	- 1.129 DM	- 296 DM	- 440 DM
10. Investitionen	1998	1999	gesamt
	- DM	398 DM	398 DM

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Obwohl der Teilnehmer qualitativ hochwertige Objekte fertigt und mit "Leib und Seele" seine künstlerische Tätigkeit ausführt, ist es ihm bislang nicht gelungen, einen Absatzmarkt für seine exklusiven Arbeiten, die hohe Herstellungskosten verursachen, zu finden. Die verschiedenartigen Bemühungen, Kunden zu gewinnen (z.B. gezielte Anschreiben bestimmter Personenkreise, Stand auf einem Weihnachtsmarkt, Home-Page, persönliche Vorsprachen), waren trotz erheblichen Einsatzes des Teilnehmers bisher nicht hinreichend erfolgreich. Der Teilnehmer mußte sich deshalb erneut arbeitslos melden und übt seine künstlerische Tätigkeit nebenberuflich aus.

Die kaufmännischen Anforderungen wird der Teilnehmer, der von seiner Lebensgefährtin unterstützt wird, auch nach der Beendigung der Unterstützung durch EXIT sicher erfüllen können.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Die Zukunftsprognose ist davon abhängig, ob es ihm gelingt, einen Absatzmarkt zu erschließen und ob er in der Lage ist, die "Durststrecke" bis dahin durchzuhalten.

1. **Projekt 4**

freier Journalist

2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig x

3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?

ja nein nur noch nebenberuflich

4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?

Leistungen vom Arbeitsamt
Sozialhilfe
Arbeitnehmer-Tätigkeit
geringfügige Beschäftigung
Unterstützung durch Angehörige

5. Monate der Selbständigkeit:	1998	1999	gesamt
	0	7	7
6. Umsatz des Projektes:	1998	1999	gesamt
		16.003 DM	16.003 DM
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:	1998	1999	gesamt
		2.286 DM	2.286 DM
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)	1998	1999	gesamt
		5.935 DM	5.935 DM
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:	1998	1999	gesamt
		848 DM	848 DM
10. Investitionen	1998	1999	gesamt
		2.412 DM	2.412 DM

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer war bereits während seiner Arbeitslosigkeit nebenberuflich für eine Tageszeitung als freier Journalist tätig.

Seit er seine journalistische Tätigkeit hauptberuflich ausübt, spricht er gezielt weitere Auftraggeber an, wodurch er sein Auftragsvolumen vergrößern konnte.

Der Teilnehmer ist durchaus in der Lage, die kaufmännischen Anforderungen zu erfüllen. Mittlerweile hat er auch seine anfängliche Abneigung gegenüber einer regelmäßigen Buchführung überwunden.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer sollte eigentlich in der Lage sein, wirtschaftlich erfolgreich seine selbständige Tätigkeit weiter zu führen. Er beschäftigt sich beruflich nahezu ausschließlich mit kulturellen Themen, die ihn persönlich stark interessieren. Da es ihm gelungen ist, seine privaten Vorlieben mit seiner beruflichen Tätigkeit zu verbinden, ist seine Motivation auf diese Weise sein Einkommen zu erzielen, sehr hoch.

1. **Projekt 5:** Altkleiderhandel
2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?
- hoch mittel x niedrig x
3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?
- ja nein x nur noch nebenberuflich
4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?
- Leistungen vom Arbeitsamt
Sozialhilfe x
 Arbeitnehmer-Tätigkeit
 geringfügige Beschäftigung
 Unterstützung durch Angehörige
5. Monate der Selbständigkeit:
- | | | | |
|--|------|------|--------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | 1,5 | 0 | 1,5 |
6. Umsatz des Projektes:
- | | | | |
|--|----------|------|----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | 1.170 DM | - DM | 1.170 DM |
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:
- | | | | |
|--|--------|------|--------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | 780 DM | | 780 DM |
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)
- | | | | |
|--|------------|------|------------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | - 1.706 DM | - DM | - 1.706 DM |
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:
- | | | | |
|--|------------|------|------------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | - 1.137 DM | | - 1.137 DM |
10. Investitionen
- | | | | |
|--|------|------|--------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | - DM | - DM | - DM |
11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer meldete sich erst kurz nach seiner Gewerbeanmeldung bei EXIT. Rasch stand fest, daß er weder über die persönlichen noch über die wirtschaftlichen Voraussetzungen für die Gewerbeausübung verfügte. Er war erst 18 Jahre alt, der deutschen Sprache nur spärlich mächtig und besaß keinen Führerschein.

Erst nach einigen Wochen gelang es EXIT, ihn und seinen Vater, der ihn unterstützte, von der Aussichtslosigkeit seines Projektes zu überzeugen.

Beeindruckend war der Mut und der Einsatzwillen des Teilnehmers, der sich trotz der Vielzahl der nicht lösbaren Probleme kaum von der Unerreichbarkeit seiner Ziele überzeugen ließ.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Entfällt

1. **Projekt 6:** Kurierdienst
2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?
- hoch x mittel niedrig
3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?
- ja nein x nur noch nebenberuflich
4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?
- Leistungen vom Arbeitsamt x
Sozialhilfe
Arbeitnehmer-Tätigkeit
geringfügige Beschäftigung
Unterstützung durch Angehörige
5. Monate der Selbständigkeit:
- | | 1998 | 1999 | gesamt |
|--|------|------|--------|
| | 2 | 0 | 2 |
6. Umsatz des Projektes:
- | | 1998 | 1999 | gesamt |
|--|----------|------|----------|
| | 1.194 DM | - DM | 1.194 DM |
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:
- | | 1998 | 1999 | gesamt |
|--|--------|------|--------|
| | 597 DM | | 597 DM |
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)
- | | 1998 | 1999 | gesamt |
|--|--------|------|--------|
| | 205 DM | - DM | 205 DM |
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:
- | | 1998 | 1999 | gesamt |
|--|--------|------|--------|
| | 103 DM | | 103 DM |
10. Investitionen
- | | 1998 | 1999 | gesamt |
|--|------|------|--------|
| | - DM | - DM | - DM |

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Persönlichkeitsbedingt schätzte der Teilnehmer seine Möglichkeiten, Aufträge zu erlangen, viel zu optimistisch ein. Er berichtete immer wieder von festen Auftragszusagen für den Fall seiner Selbständigkeit. Als nach der Gewerbeanmeldung die Realität seinen Erwartungen nicht entsprach, gab er völlig unüberlegt und unvorbereitet sein Gewerbe wieder auf und setzte sich überraschend ins Ausland ab.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Entfällt

1. **Projekt 8:** Vesperbringdienst
2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?
- hoch mittel x niedrig x
3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?
- ja nein x nur noch nebenberuflich
4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?
- Leistungen vom Arbeitsamt
Sozialhilfe
Arbeitnehmer-Tätigkeit x
geringfügige Beschäftigung
Unterstützung durch Angehörige
5. Monate der Selbständigkeit:
- | | | | |
|--|------|------|--------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | 4 | 0 | 4 |
6. Umsatz des Projektes:
- | | | | |
|--|-----------|------|-----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | 15.072 DM | - DM | 15.072 DM |
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:
- | | | | |
|--|----------|------|----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | 3.768 DM | | 3.768 DM |
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)
- | | | | |
|--|----------|------|----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | 2.162 DM | - DM | 2.162 DM |
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:
- | | | | |
|--|--------|------|--------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | 541 DM | | 541 DM |
10. Investitionen
- | | | | |
|--|----------|------|----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | 3.760 DM | - DM | 3.760 DM |
11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer betrieb den Vesperbringdienst zusammen mit seiner Ehefrau. Zu Beginn hatte er eine Industriefirma als Kunde, bei der er während den Pausen seine Waren anbot. Durch seine Tüchtigkeit gewann er bald eine weitere größere Firma hinzu.

Zur Abmeldung des Gewerbes führte der Umstand, daß ihn seine Frau plötzlich verließ und er alleine nicht in der Lage war, die anfallenden Arbeiten zu erledigen. Einen Arbeitnehmer konnte er aus finanziellen Gründen noch nicht einstellen.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Entfällt

1. **Projekt 9** Montageservice / Einbau von genormten Baufertigteilen
2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?
- hoch mittel x niedrig x
3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?
- ja nein x nur noch nebenberuflich
4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?
- Leistungen vom Arbeitsamt zunächst
 Sozialhilfe
 Arbeitnehmer-Tätigkeit x
 geringfügige Beschäftigung
 Unterstützung durch Angehörige
5. Monate der Selbständigkeit:
- | | 1997 | 1998 | 1999 | |
|--|------|------|------|--------------|
| | 12 | 9 | 0 | gesamt
21 |
6. Umsatz des Projektes:
- | | 1997 | 1998 | 1999 | |
|--|-----------|-----------|------|----------------------|
| | 65.116 DM | 52.115 DM | - DM | gesamt
117.231 DM |
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:
- | | 1997 | 1998 | 1999 | |
|--|----------|----------|------|--------------------|
| | 5.426 DM | 5.791 DM | - DM | gesamt
5.582 DM |
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)
- | | 1997 | 1998 | 1999 | |
|--|-----------|-----------|------|---------------------|
| | 40.638 DM | 30.500 DM | - DM | gesamt
71.138 DM |
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:
- | | 1997 | 1998 | 1999 | |
|--|----------|----------|------|--------------------|
| | 3.387 DM | 3.389 DM | | gesamt
3.388 DM |
- 10 Investitionen
- | | 1997 | 1998 | 1999 | |
|--|----------|------|------|--------------------|
| | 3.000 DM | - DM | - DM | gesamt
3.000 DM |
- 11 Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):
- Der Teilnehmer war seit Dezember 1996 selbständig. Er mußte sein Gewerbe im Oktober 1998 aufgeben, da er keine weiteren Aufträge erhalten konnte und seine Verbindlichkeiten mittlerweile recht hoch waren. Er war als Subunternehmer im Trockenbau tätig, verfügte jedoch nicht über eigene Betriebsmittel (Werkzeuge). Er war deshalb vollkommen von seinem Auftraggeber abhängig und konnte nur tätig werden, wenn er einen Auftrag erhielt, bei dem die gesamten Arbeitsmaterialien und Hilfskräfte vom Auftraggeber gestellt wurden. Trotz der erzielten Gewinne gelang es der "Familie" (eheähnliche Gemeinschaft, gemeinsames Kind) nicht, mit dem Einkommen aus dem Gewerbebetrieb sinnvoll zu wirtschaften. Die Einnahmen wurden ohne ausreichende Berücksichtigung der Verpflichtungen leichtfertig verbraucht. Es bestand noch nicht einmal Krankenversicherungsschutz. Eine Buchhaltung war nicht vorhanden. Steuererklärungen waren keine erstellt worden. Gegenüber dem Finanzamt bestanden Umsatzsteuerrückstände. Nach seinem Eintritt ins Projekt EXIT wurde seine betriebliche Situation analysiert, mit der Folge, daß ihm geraten wurde, sein Gewerbe aufzugeben. Als ihm schließlich im September von seinem einzigen Auftraggeber in absehbarer Zeit weitere Aufträge nicht in Aussicht gestellt werden konnten, entschloß er sich, sein Gewerbe abzumelden die Buchhaltung wurde in Zusammenarbeit mit EXIT erstellt und die erforderlichen Steuererklärungen beim Finanzamt abgegeben.
- 12 Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):
- Entfällt*

1. **Projekt 10:** Fassadentechnik, Hausmeisterservice, Autokosmetik

2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig x

3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?

ja x nein nur noch nebenberuflich

4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?

Leistungen vom Arbeitsamt
Sozialhilfe
Arbeitnehmer-Tätigkeit
geringfügige Beschäftigung
Unterstützung durch Angehörige

5. Monate der Selbständigkeit:	1998	1999	gesamt
	0	8	8
6. Umsatz des Projektes:	1998	1999	gesamt
		8.778 DM	8.778 DM
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:	1998	1999	gesamt
		1.097 DM	1.097 DM
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)	1998	1999	gesamt
		2.180 DM	2.180 DM
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:	1998	1999	gesamt
		273 DM	273 DM
10. Investitionen	1998	1999	gesamt
		1.535 DM	1.535 DM

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer ist ein tüchtiger Handwerker, dem es auch leicht fällt, mit Kunden ins Gespräch zu kommen. Allerdings fehlt es ihm an Geschäftssinn, so daß er häufig aus Gutmütigkeit für ihn wenig günstige Bedingungen akzeptiert. Es fällt ihm auch schwer, seine Ansprüche durchzusetzen. Sein Ziel, vornehmlich im Bereich Fassadentechnik tätig zu werden, konnte er bisher nicht verwirklichen. Er hält sich deshalb mit kleineren Aufträgen aus dem Bereich Hausmeisterservice und Autokosmetik über Wasser. Bezüglich der kaufmännischen Anforderungen steht er noch sehr am Anfang. Es kann nicht erwartet werden, daß er diese in absehbarer Zeit ohne entsprechende Unterstützung erfüllen kann.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer ist gerne selbständig und will auf jeden Fall vermeiden, wieder öffentliche Unterstützung in Anspruch nehmen zu müssen. Trotz zu erwartender weiterer Schwierigkeiten, wird er zäh und ausdauernd selbst bei nur geringen Einnahmen an seiner Selbständigkeit festhalten.

1. **Projekt 11:** Fachgeschäft für Reitartikel
2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?
- | | | |
|------|--------|-----------|
| hoch | mittel | niedrig x |
|------|--------|-----------|
3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?
- | | | |
|------|------|-------------------------|
| ja x | nein | nur noch nebenberuflich |
|------|------|-------------------------|
4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?
- | |
|--------------------------------|
| Leistungen vom Arbeitsamt |
| Sozialhilfe |
| Arbeitnehmer-Tätigkeit |
| geringfügige Beschäftigung |
| Unterstützung durch Angehörige |
5. Monate der Selbständigkeit:
- | | | |
|------|------|--------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 0 | 4 | 4 |
6. Umsatz des Projektes:
- | | | |
|------|-----------|--------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| | unbekannt | - DM |
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:
- | | | |
|------|-----------|--------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| | unbekannt | - DM |
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)
- | | | |
|------|-----------|--------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| | unbekannt | - DM |
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:
- | | | |
|------|------|--------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| | | - DM |
10. Investitionen
- | | | |
|------|----------|----------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| | 3.820 DM | 3.820 DM |
11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):
- Der Teilnehmer hat eine kaufmännische Ausbildung und war bis kurz vor seiner Selbständigkeit in der Reitartikel-Branche tätig. Bei ihm erschienen die Voraussetzungen für die Existenzgründung günstig. Er erhielt auch einen Existenzgründungskredit von seiner Hausbank. Die Unterstützung von EXIT nahm er lediglich bis zur Gewerbeanmeldung in Anspruch.
12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):
- Die weitere Entwicklung ist nicht bekannt.

1. **Projekt 12:** Haus-, Hof- und Gartenservice
2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?
- hoch mittel x niedrig x
3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?
- ja x nein nur noch nebenberuflich
4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?
- Leistungen vom Arbeitsamt x
Sozialhilfe
Arbeitnehmer-Tätigkeit x
geringfügige Beschäftigung
Unterstützung durch Angehörige
5. Monate der Selbständigkeit:
- | | | | |
|--|------|------|--------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | | 7 | 7 |
6. Umsatz des Projektes:
- | | | | |
|--|------|-----------|-----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | | 33.127 DM | 33.127 DM |
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:
- | | | | |
|--|------|----------|----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | | 4.732 DM | 4.732 DM |
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)
- | | | | |
|--|------|-----------|-----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | | 15.164 DM | 15.164 DM |
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:
- | | | | |
|--|------|----------|----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | | 2.166 DM | 2.166 DM |
10. Investitionen
- | | | | |
|--|------|----------|----------|
| | 1998 | 1999 | gesamt |
| | | 9.742 DM | 9.742 DM |

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Die gewerbliche Tätigkeit entwickelte sich zunächst gut. Problematisch ist, daß der Teilnehmer Schwierigkeiten hat, seine Tätigkeit zu strukturieren und sinnvoll zu planen, so daß er sich leicht "verzettelt". Bislang ist es ihm entgegen seiner Erwartung nicht gelungen, langfristige Aufträge zu erhalten. In der Anlaufphase hatte er einige Aufträge von erheblichem Umfang. Nach deren Abschluß fehlten Folgeaufträge, auch weil er sich zuvor nicht ausreichend um neue Kunden bemüht hatte. Er beantragte im Dezember 1999 beim Arbeitsamt wieder Arbeitslosenunterstützung, da er keine Rücklagen gebildet hatte. Mittlerweile ist die Auftragslage wieder günstiger.

Bezüglich der kaufmännischen Anforderungen wird der Teilnehmer noch längerer Zeit intensiver Unterstützung bedürfen.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Es ist schwierig, die zukünftige Entwicklung einzuschätzen. Wenn es dem Teilnehmer gelingt, vorausschauender zu planen, wenigstens ein bis zwei längerfristige Aufträge zu erhalten und in Zeiten guter Umsätze Rücklagen zu bilden, kann er dauerhaft beruflich erfolgreich sein.

1. **Projekt 13:** Car-Wash-Service

2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel x niedrig x

3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?

ja nein x nur noch nebenberuflich

4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?

Leistungen vom Arbeitsamt

Sozialhilfe

Arbeitnehmer-Tätigkeit x

geringfügige Beschäftigung

Unterstützung durch Angehörige

5. Monate der Selbständigkeit:	1998	1999	gesamt
	1	4	5
6. Umsatz des Projektes:	1998	1999	gesamt
	3.716 DM	35.817 DM	39.533 DM
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:	1998	1999	gesamt
	3.716 DM	8.954 DM	7.907 DM
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)	1998	1999	gesamt
	2.046 DM	8.700 DM	10.746 DM
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:	1998	1999	gesamt
	2.046 DM	2.175 DM	2.149 DM
10. Investitionen	1998	1999	gesamt
	2.191 DM	123 DM	2.314 DM

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Die Startbedingungen bei diesem Teilnehmer waren günstig. Er verfügte über berufliche Erfahrungen in der Branche, seine Betriebskosten waren gering. Er erzielte von Beginn an relativ hohe Umsätze. Allerdings kann man das Geschäftsgebaren des sehr jungen Teilnehmers nur als "chaotisch" bezeichnen. Er zeigte sich nicht in der Lage, mit seinen Geschäftspartnern klare Absprachen zu treffen bzw. sich an diese zu halten. In seiner Naivität hielt er schriftliche Vereinbarungen für überflüssig. In dem Bestreben, rasch große Einnahmen zu erzielen, wandte er sich schnell dem Gebrauchtwagenhandel zu und unterschätzte dabei die damit verbundenen Probleme. Insbesondere konnte er nicht damit umgehen, daß seine Kunden häufig ihre Verbindlichkeiten bei ihm nicht erfüllten, was er diesen leicht machte, weil er keine oder nur unvollständige Verträge abschloß. Häufig wiederholte Ratschläge nahm er nicht ernst. Der schriftlichen Dokumentation seiner Geschäfte maß er nur sehr geringe Bedeutung bei. Die schließlich durch sein Verhalten entstandenen Probleme, insbesondere, daß er seine Außenstände nicht betreiben konnte, führten bei ihm zu der Einsicht, daß er durch seine selbständige Tätigkeit überfordert ist.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Entfällt

1. **Projekt 14:** Obst- und Gemüsehandel im Reisegewerbe
2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?
- | | | |
|--------|--------|---------|
| hoch x | mittel | niedrig |
|--------|--------|---------|
3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?
- | | | |
|------|------|-------------------------|
| ja x | nein | nur noch nebenberuflich |
|------|------|-------------------------|
4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?
- Leistungen vom Arbeitsamt
 - Sozialhilfe
 - Arbeitnehmer-Tätigkeit
 - geringfügige Beschäftigung
 - Unterstützung durch Angehörige
5. Monate der Selbständigkeit:
- | | | |
|------|------|--------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 12 | 12 | 24 |
6. Umsatz des Projektes:
- | | | |
|-----------|-----------|------------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 45.831 DM | 64.063 DM | 109.894 DM |
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:
- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 3.819 DM | 5.339 DM | 4.579 DM |
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)
- | | | |
|-----------|-----------|-----------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 18.073 DM | 18.113 DM | 36.186 DM |
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:
- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 1.506 DM | 1.509 DM | 1.508 DM |
10. Investitionen
- | | | |
|----------|----------|-----------|
| 1998 | 1999 | gesamt |
| 6.326 DM | 4.605 DM | 10.931 DM |

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer betreibt sein Reisegewerbe seit ca. 10 Jahren. Bedingt durch persönliche Probleme (Alkohol- und Spielsucht) ist er hoch verschuldet (ca. 480.000 DM). Diese persönlichen Probleme hat er seit einiger Zeit weitgehend im Griff. Als er im Herbst 1998 um Unterstützung bat, betrieb das Landratsamt aufgrund von Steuerschulden und weil er seit Jahren keine Steuererklärungen mehr abgegeben hatte, ein Verfahren gegen ihn, das darauf gerichtet war, ihm die Reisegewerbekarte zu entziehen. Eine Buchhaltung für die vorangegangenen Jahre existierte nicht. Gemeinsam mit ihm wurde die Buchhaltung für 1998 und 1999 erstellt, so daß die Steuererklärungen abgegeben werden können. Bezüglich der Steuerschulden wurden Ratenzahlungen vereinbart. Seine Einkünfte sind eigentlich ausreichend, um seinen Lebensunterhalt zu sichern. Es bestünde wirtschaftlich gesehen durchaus die Möglichkeit, daß er seine Umsätze steigern könnte. Allerdings wurde ihm mittlerweile die Fahrerlaubnis entzogen, so daß er zur Fortführung des Reisegewerbes auf die Hilfe von Freunden und Familienangehörigen angewiesen ist, weil er einen Arbeitnehmer nicht bezahlen kann.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Die Fortführung des Gewerbes hängt davon ab, ob der Teilnehmer alsbald wieder eine Fahrerlaubnis erhält und ob die mittlerweile beim Verwaltungsgericht anhängige Klage gegen den Entzug der Reisegewerbekarte erfolgreich sein wird.

Für den Teilnehmer ist es allerdings nicht vorstellbar, seine selbständige Tätigkeit aufzugeben. Er wird mit Sicherheit alles daran setzen, weiterhin selbständig tätig zu sein. Während der Betreuungszeit hat er sich ausdauernd und mit großem Einsatz bemüht, seine Verhältnisse in Ordnung zu bringen.

1. **Projekt 15:** Digitale Medien

2. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig x

3. Besteht die Selbständigkeit im Moment noch?

ja x nein nur noch nebenberuflich

4. Falls die Selbständigkeit nicht mehr besteht bzw. nur noch nebenberuflich ausgeübt wird, wie wird der Lebensunterhalt bestritten?

Leistungen vom Arbeitsamt
Sozialhilfe
Arbeitnehmer-Tätigkeit
geringfügige Beschäftigung
Unterstützung durch Angehörige

5. Monate der Selbständigkeit:	1998	1999	gesamt
	2	12	14
6. Umsatz des Projektes:	1998	1999	gesamt
	686 DM	unbekannt	686 DM
7. durchschnittlicher Monatsumsatz:	1998	1999	gesamt
	343 DM		49 DM
8. Cash-Flow des Projektes (= Gewinn ohne Abschreibungen)	1998	1999	gesamt
	- 625 DM	unbekannt	- 625 DM
9. durchschnittlicher Monats-Cash-Flow:	1998	1999	gesamt
	- 313 DM		- 45 DM
10. Investitionen	1998	1999	gesamt
	2.300 DM	unbekannt	2.300 DM

11. Beurteilung des Projektes (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Bei der Kontaktaufnahme mit EXIT hatte der Teilnehmer bereits ein schriftlich niedergelegtes Unternehmenskonzept incl. Kapitalbedarfsplan. Die Beratung führte zu einer rückwirkenden Gewerbeanmeldung, da er bereits Rechnungen ausgestellt hatte.

Nachdem ihm einige Grundlagen der Buchführung vermittelt wurden, nahm er die weitere Beratung von EXIT nicht mehr in Anspruch mit dem Hinweis, daß ihn zukünftig ein befreundeter Steuerberater unterstützen würde. Nach seinen Angaben lief seine gewerbliche Tätigkeit gut an.

12. Zukunftsprognose (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Aufgrund seiner persönlichen und fachlichen Voraussetzungen kann eine erfolgreiche selbständige Tätigkeit erwartet werden.

Tabellarische Übersicht:

Projekt	1	2	3	4	5	6	7	8
Betreuungsintensität	mittel	mittel	mittel	niedrig	niedr.-mittel	niedr.-mittel	mittel	niedr.-mittel
Selbstständigkeit	ja	nebenber.	nebenber.	nebenber.	nein	nein	nein	nein
Zusätzliche Einkünfte	-	Arbeitsamt	Arbeitsamt	-	Sozialhilfe	Arbeitsamt	Arbeitsamt	Arb.-nehmer
Monate Selbständigkeit 1998	7	4	2,5	0	1,5	2	5	4
Monate Selbständigkeit 1999	12	12	12	7	0	0	8	0
Monate Selbständigkeit ges.	19	16	14,5	7	1,5	2	13	4
Umsatz 1998 [DM]	21153	2581	50	0	1170	1194	7680	15072
Umsatz 1999 [DM]	82421	7839	927	16003	0	0	13352	0
Umsatz gesamt [DM]	103574	10420	977	16003	1170	1194	21032	15072
Ø Monatsumsatz 1998 [DM]	3022	645	20	0	780	597	1536	3768
Ø Monatsumsatz 1999 [DM]	6868	653	77	2286	0	0	1669	0
Ø Monatsumsatz gesamt [DM]	5451	651	67	2286	780	597	1618	3768
Cash-Flow 1998 [DM]	2202	-462	-2822	0	-1706	205	3394	2162
Cash-Flow 1999 [DM]	40418	1281	-3557	5935	0	0	9078	0
Cash-Flow gesamt [DM]	42620	819	-6379	5935	-1706	205	12472	2162
Ø Monats-Cash-Flow 1998 [DM]	315	-116	-1129	0	-1137	103	698	541
Ø Monats-Cash-Flow 1999 [DM]	3368	107	-296	848	0	0	1135	0
Ø Monats-Cash-Flow ges. [DM]	2243	51	-440	848	-1137	103	959	541
Investitionen 1998 [DM]	12707	1248	0	0	0	0	576	3760
Investitionen 1999 [DM]	48463	0	398	2412	0	0	415	0
Investitionen ges. [DM]	61170	1248	398	2412	0	0	991	3760

Projekt	9	10	11	12	13	14	15	Durchschnitt
Betreuungsintensität	niedr.-mittel	niedrig	niedrig	niedr.-mittel	niedr.-mittel	hoch	niedrig	mittel
Selbstständigkeit	nein	ja	ja	ja	nein	ja	ja	-
Zusätzliche Einkünfte	Arb.-nehmer	-	-	Arbeitsamt Arb.-nehmer	Arb.-nehmer	-	-	-
Monate Selbständigkeit 1998	12 (1997)	0	0	0	1	12	2	3,3
Monate Selbständigkeit 1999	9 (1998)	8	4	7	4	12	12	7,3
Monate Selbständigkeit ges.	21	8	4	7	5	24	14	9,9
Umsatz 1998 [DM]	65116	0	0	0	3716	45831	686	10083,2
Umsatz 1999 [DM]	52115	8778	?	33127	35817	64063	?	17488,5
Umsatz gesamt [DM]	117231	8778	?	33127	39533	109894	686	27571,7
Ø Monatsumsatz 1998 [DM]	5426	0	0	0	3716	3819	343	1602,5
Ø Monatsumsatz 1999 [DM]	5791	1097	?	4732	8954	5339	?	2111,7
Ø Monatsumsatz gesamt [DM]	5582	1097	?	4732	7907	4579	49	2624,9
Cash-Flow 1998 [DM]	40638	0	0	0	2046	18073	625	3676,1
Cash-Flow 1999 [DM]	30500	2180	?	15164	8700	18113	?	6487,5
Cash-Flow gesamt [DM]	71138	2180	?	15164	10746	36186	-625	10163,5
Ø Monats-Cash-Flow 1998 [DM]	3387	0	0	0	2046	1506	-313	449,3
Ø Monats-Cash-Flow 1999 [DM]	3389	273	?	2166	2175	1509	?	752,3
Ø Monats-Cash-Flow ges. [DM]	3388	273	?	2166	2149	1508	-45	850,3
Investitionen 1998 [DM]	3000	0	0	0	2191	6326	2300	1940,5
Investitionen 1999 [DM]	0	1535	3820	9742	123	4605	?	4767,5
Investitionen gesamt [DM]	3000	1535	3820	9742	2314	10931	2300	6708,1

Gesamtbetrachtung:

Die Betreuungsintensität durch Exit-Mitarbeiter war für die einzelnen Projekte im Durchschnitt mittelmäßig.

6 Exit-Teilnehmer, d.h. mehr als 2/3, haben den Schritt in die Selbständigkeit endgültig geschafft, das heißt sie waren auch nach Ende des Projektes Exit noch selbständig. 3 ehemals Selbständige sind derzeit nur noch nebenberuflich tätig. Dies weist darauf hin, daß oftmals das Existenzgründungs-Projekt alleine nicht zur Deckung des Lebensunterhaltes ausreicht. Aber immerhin kann so ein ordentliches Zubrot verdient werden.

Die Umsätze der einzelnen Projekte sind sehr unterschiedlich. Daher ist der Durchschnittsbetrag nicht sehr aussagekräftig. Vielmehr sollte jedes Projekt für sich betrachtet und beurteilt werden.

Betrachtet man die Cash-Flows, so ist dabei erfreulich, daß nur vier Projekte einen negativen Cash-Flow aufweisen. Alle anderen haben positive Zahlen aufzuweisen.

Auch die Höhe der Investitionen schwankt bei den einzelnen Projekten stark. Allerdings sind die Beträge relativ gering, was zeigt, daß auch mit wenig Eigenkapital eine Existenz gegründet werden kann. Gerade dieser Punkt ist für die Exit-Teilnehmer aufgrund ihrer besonderen Vergangenheit von großer Bedeutung, da sie meist keine Kredite von Banken bekommen können.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die Zahlen relativ positiv ausfallen. Es muß auch berücksichtigt werden, daß jedes Existenzgründungs-Projekt eine Anfangsphase durchläuft, die finanziell gesehen meist schwierig ist. Daher ist für die Zukunft eine positive Entwicklung zu erwarten.

Bei den individuellen Beurteilungen durch Frau Schmeiser fällt auf, daß viele der Exit-Teilnehmer persönliche „Altlasten“ mit sich schleppen bzw. über mangelnde Ausbildung und / oder Selbstdisziplin verfügen. Allerdings wird auch deutlich, daß nicht alle Projekt-Teilnehmer über „einen Kamm geschoren“ werden dürfen und mögliche Vorurteile somit streng zurückgewiesen werden müssen. Außerdem konnte Exit in vielen Fällen – leider jedoch nicht in allen – ausgleichend, motivierend und unterstützend auf solche Problemfälle einwirken.

6 Bewertung der Projekte, die nicht zur Selbständigkeit geführt haben

Im folgende Kapitel werden diejenigen Projekte, die nicht zur Selbständigkeit geführt haben, näher betrachtet. Dabei stehen vor allem der Betreuungsaufwand sowie die Gründe für das Scheitern des Vorhabens im Vordergrund. Letztere werden in Form einer persönlichen Einschätzung durch Frau Schmeiser dargestellt.

Geschäftsidee 1: **Dienstleistungen im Gastronomiegewerbe**

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Die Teilnehmerin wollte bei verschiedenen Gaststätten als Bedienung, Küchenhilfe oder Reinigungskraft tätig werden. Insbesondere auch, wenn dort Beschäftigte kurzfristig vorübergehend ausfielen. Problematisch war, ob es sich um eine Scheinselbständigkeit handelt. Bei dieser Frage gab es unterschiedliche Auskünfte von der IHK.

Hauptgrund für die Aufgabe der beabsichtigten Existenzgründung war jedoch, daß eine Kostenkalkulation ergeben hat, daß die Teilnehmerin einen Stundenlohn hätte berechnen müssen, den keine Gaststätte bereit gewesen wäre, zu bezahlen.

Geschäftsidee 2: **Handelsvertreter für eine Brandschutzservice-Firma**

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Dem Teilnehmer mußte dringend von der beabsichtigten Existenzgründung abgeraten werden, da der ihm angebotene Vertrag als Handelsvertreter mit zu hohen finanziellen Risiken verbunden war, zumal ausschließlich Provisionszahlungen vorgesehen waren.

Geschäftsidee 3: **Kreative Möbelwerkstatt**

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Bei diesem Teilnehmer kam es nicht zu einer Überprüfung der Geschäftsidee hinsichtlich der Rentabilität und Durchführbarkeit des Projekts. Sehr schnell wurde deutlich, daß der Teilnehmer akut heroinabhängig war. Wiederholte Versuche, ihn einer dauerhaften Entzugsbehandlung zuzuführen, scheiterten an seiner Abhängigkeit.

Geschäftsidee 4: **Tätowierstudio**

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Das Vorhaben dieses Teilnehmers ist nicht gescheitert, voraussichtlich wird er im März 2000 sein Studio eröffnen. Die Vorbereitungsphase hat sich aufgrund finanzieller und genehmigungstechnischer Probleme auf 2 Jahre erstreckt. Der Teilnehmer hat fürwahr gezeigt, daß er über ein sehr ausgeprägtes Durchhaltevermögen verfügt und bereit ist, Stolpersteine beharrlich aus dem Weg zu räumen.

Er verfügt über ausgezeichnete fachliche Qualifikationen.

Geschäftsidee 5: Pacht einer Gaststätte

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Es ist uns nicht bekannt, wieso der Teilnehmer sein Vorhaben aufgegeben hat. Bereits in der Phase der Überprüfung der Rentabilität brach er den Kontakt ab.

Geschäftsidee 6: Pacht einer Gaststätte

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer war sehr motiviert und zeigte zunächst große Einsatzbereitschaft in der Vorbereitungsphase. Es mangelte ihm jedoch an Durchhaltevermögen und Optimismus, als es nicht auf Anhieb gelang, die notwendigen finanziellen Mittel zu beschaffen.

Geschäftsidee 7: Export / Import von Lebensmitteln mit GUS -Staaten

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Ganz davon abgesehen, daß der Teilnehmer nicht über die finanziellen Mittel zur Anschaffung eines LKWs verfügte, ergab die Kalkulation, daß sich das Vorhaben unter Zugrundelegung der von dem Teilnehmer ausgehandelten Einkaufspreise der Waren nicht rentabel wäre.

Geschäftsidee 8: Kreative Lederwerkstatt

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer meldete sich plötzlich nicht mehr. Trotz Nachforschungen konnte nicht festgestellt werden, wo er sich aufhält.

Geschäftsidee 9: **Künstler**

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Die Beratung dieses Teilnehmers richtete sich darauf, ihm die Absurdität seines Vorhabens vor Augen zu führen. Er beabsichtigte, massenweise körpergroße Torsos herzustellen, die er dann in die USA verschiffen wollte. Er behauptete, dort einen Abnehmer zu haben. Es war ihm jedoch nicht möglich, eine Auftragsbestätigung vorzulegen.

Geschäftsidee 10: **Transport von Gütern**

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Bei diesem Teilnehmer war nicht die Existenzgründung Ziel der Betreuung, sondern eine Gewerbeabmeldung. Der Teilnehmer hatte sich von einem Altkleiderhändler 10 Monate zuvor überreden lassen, für diesen als Subunternehmer (Altkleidersammlung) ohne eigenes Fahrzeug tätig zu werden. Aufgrund seiner Naivität und Unbedarftheit kümmerte sich der Teilnehmer weder um seine soziale Absicherung noch um eine Buchhaltung. Bei ihm eingehende Schreiben vom Finanzamt, der Berufsgenossenschaft und der IHK ignorierte er. Die Tatsache, daß er von seinem Auftraggeber sehr unregelmäßig und nur mit kleineren Geldauszahlungen entlohnt wurde und in den letzten 3 Monaten überhaupt kein Geld mehr erhalten hatte, hielt ihn nicht davon ab, weiterhin für ihn zu arbeiten. Auf unser Drängen hin meldete der Teilnehmer sein Gewerbe sofort ab. Ein Rechtsanwalt wurde eingeschaltet, um seine Ansprüche geltend zu machen. Der Wirtschaftskontrolldienst und die Krankenkasse wurden von der offensichtlichen Scheinselbständigkeit unterrichtet.

Geschäftsidee 11: **Dienstleistungen in der Land- und Forstwirtschaft**

Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Das Scheitern des Vorhabens liegt wohl bei diesem Teilnehmer in seinem mangelnden Antrieb und seiner wenig ausgeprägten Zielstrebigkeit. Sein persönlicher Einsatzwille reichte nicht aus, um sich grundlegende Informationen beim Badischen Landwirtschaftlichen Hauptverband über die eine Existenzgründung im landwirtschaftlichen Bereich berührenden Gesetze und Verordnungen zu verschaffen.

Geschäftsidee 12: **Dienstleistungen rund um Haus Hof und Garten**

1. Wie hoch war die Betreuungsintensität durch Exit für dieses Projekt?

hoch mittel niedrig

Welche Gründe führten zum Scheitern des Vorhabens (Einschätzung durch Exit-Betreuer):

Der Teilnehmer war sehr motiviert und mit viel Engagement dabei, sein Vorhaben umzusetzen. Allerdings mußte ihm aus gesundheitlichen Gründen dringend davon abgeraten werden. Bedingt durch einen schweren Verkehrsunfall war er zu 30 % schwerbehindert. Laut einem ärztlichen Gutachten war es ihm u.a. untersagt, Lasten ab 10 kg zu heben und Arbeiten in gebückter Stellung zu verrichten.

Der Teilnehmer hat schließlich eingesehen, daß es für ihn sinnvoller ist, an einer beruflichen Rehabilitationsmaßnahme teilzunehmen.

Gesamtbetrachtung

Es wird deutlich, daß die Gründe, warum diese Exit-Teilnehmer den Schritt in die Selbständigkeit nicht geschafft haben, vielfältig sind und meistens in der Person selbst bzw. deren persönlichem Umfeld begründet liegt. Es ist jedoch sinnvoll, in solchen Fällen von einer Selbständigkeit abzuraten und die Betroffenen bei der Suche nach Alternativen bestmöglich zu unterstützen. Dies wurde von Exit durchweg so gehandhabt.

7 Nutzen-/Kosten-Verhältnis von Exit

Über den Nutzen des Projektes Exit für die einzelnen Teilnehmer hinaus stellt sich die Frage, wie das Nutzen-/Kosten-Verhältnis von Exit aussieht. Unter dieser Fragestellung soll untersucht werden, was das Projekt unter Berücksichtigung zahlreicher Faktoren, die einander zum Teil entgegenwirken, tatsächlich gekostet hat und wie der Verlauf der Kosten bei einer Weiterführung des Projektes bzw. bei einem neuen Projekt Exit II aussehen würde.

Vorab sollen kurz die einzelnen Überlegungen erklärt werden, bevor die einzelnen Punkte mit Geldbeträgen bewertet werden. An dieser Stelle wird ausdrücklich darauf hingewiesen, daß es sich bei der folgenden Rechnung um eine sehr grobe Rechnung handelt, bei der einzelne Posten nur geschätzt bzw. groß überschlagen werden können. Sie erhebt keinen Anspruch auf 100%tige Genauigkeit oder Vollständigkeit, sondern hat zum Ziel, Tendenzen aufzuzeigen und ungefähre Richtbeträge zu ermitteln. Es sind jedoch größere Abweichungen der einzelnen Faktoren sowie der Einfluß anderer Faktoren durchaus denkbar.

Die Kostenseite des Projektes setzt sich aus zwei Beträgen zusammen:

1. Fördermittel des Europäischen Sozialfonds

2. Nationale Fördermittel

Die nationalen Fördermittel können noch weiter unterteilt werden in Fördermittel von Arbeitsamt für die Mitarbeiter von Exit, Fördermittel von Arbeitsamt für die Teilnehmer von Exit, Landesmittel und kommunale Mittel (Sozialhilfe).

Die Summe all dieser Beträge stellt die Einnahmen-Seite von Exit dar.

Diesen Kosten stehen Beträge gegenüber, die dem Staat oder öffentlichen Einrichtungen entweder direkt in Form von Geld zugeflossen sind oder in Form von Einsparungen vom Staat / öffentlichen Einrichtungen nicht ausgegeben werden mußten.

Diese Beträge gliedern sich in zwei Kategorien:

1. Einsparungen
2. Monetäre Rückflüsse

Die Einsparungen betreffen öffentliche Leistungen, die das Arbeits- und Sozialamt an die Exit-Mitarbeiter bzw. –Teilnehmer hätte bezahlen müssen, wenn diese ohne Durchführung des Projektes weiterhin arbeitslos gewesen wären. Die hier ermittelten Zahlen sind sehr grob, da erstens nicht abgeschätzt werden kann, ob die betreffenden Personen tatsächlich arbeitslos geblieben wären und zweitens, wie hoch die vom Staat zu leistenden Beträge tatsächlich gewesen wären. Daher wurden die bisher bezahlten Beträge unter Annahme der weiteren Arbeitslosigkeit angesetzt.

Bei den Rückflüssen stellt sich die Situation einfacher dar, da die Beträge definitiv ermittelt werden können. Sie untergliedern sich in Sozialversicherungsbeiträge (Arbeitgeber- und Arbeitnehmer-Anteil) aus den Gehältern der Mitarbeiter, Lohnsteuer, Kirchensteuer und Soli aus den Gehältern der Mitarbeiter, bezahlte Umsatzsteuer aus Anschaffungen des Projektes Exit, beispielsweise aus dem Kauf von PC's etc., von den Teilnehmern bezahlte Einkommenssteuern und Umsatzsteuern und den Sozialversicherungsbeiträgen der Teilnehmer.

Diese Einnahmen bzw. Einsparungen können den Kosten gegengerechnet werden. Per Saldo ergibt sich dann grob der Gewinn bzw. Verlust des Projektes Exit aus der Sicht der Öffentlichkeit.

Im Einzelnen stellen sich die Zahlen wie folgt dar:

Aufwendungen für das Projekt EXIT

1. ESF Fördermittel	Summe:	160.203,99 DM
2. Nationale Fördermittel		
vom Arbeitsamt für Mitarbeiter	196.412,50 DM	
vom Arbeitsamt für Teilnehmer	174.770,11 DM	
Landesmittel	5.146,00 DM	
Kommunale Mittel (Sozialhilfe)	6.861,50 DM	
	Summe:	383.190,11 DM
	Gesamtsumme:	543.394,10 DM

3. Öffentliche Leistungen (Arbeits- und Sozialamt), die auch ohne Durchführung des Projekts unter der Annahme der weiteren Arbeitslosigkeit angefallen wären:

für die Mitarbeiter	121.180,00 DM	
für die Teilnehmer	201.645,00 DM	
	Summe:	322.825,00 DM

4. Rückflüsse an die öffentlichen Kassen

aus Gehälter der Mitarbeiter		
Sozialversicherung AN+AG	91.864,00 DM	
Lohn-, Kirchensteuer + Soli	50.873,00 DM	
aus bezahlter MWSt des Projekts EXIT	11.035,00 DM	
aus bezahlten Steuern der Teilnehmer	28.900,00 DM	
aus Sozialversicherungsbeiträgen der Teilnehmer	21.800,00 DM	
	Summe:	204.472,00 DM
	Gesamtsumme:	527.297,00 DM
	Differenz	16.097,10 DM

Fazit:

Letztlich hat sich das Projekt Exit innerhalb von zwei Jahren beinahe schon amortisiert.

Bei langfristiger Betrachtung des Projektes Exit kann man davon ausgehen, daß bereits im dritten Jahr die Differenz positiv werden würden, so daß Exit schlußendlich dem Staat per Saldo Geld einsparen könnte. Diese positive Entwicklung käme zum einen dadurch zustande, daß neue Exit-Teilnehmer zur Selbständigkeit geführt werden könnten, zum anderen würden die schon selbständigen bisherigen Exit-Teilnehmer zu einer positiven Entwicklung beitragen, da bei ihnen der Aufwand seitens Exit geringer ausfallen würde, da die Startschwierigkeiten bei ihnen bereits überwunden sind.

Außerdem könnte ein zweites, neues Projekt Exit II in Erwägung gezogen werden, das neue Exit-Teilnehmer zur Selbständigkeit führen könnte. Auch ein solches Projekt wäre voraussichtlich lohnenswert.

In beiden Fällen würde für die öffentlichen Kassen mit großer Wahrscheinlichkeit ein Gewinn entstehen. Es ist ein gesamtwirtschaftlicher Nutzen zu erwarten, da nichts gegen den Erfolg neuer und bereits bestehender Projekte spricht.

8 Schlußbetrachtung

Abschließend können folgende Ergebnisse festgehalten werden:

- Die Exit-Teilnehmer waren mit der Betreuung des Projektes Exit überwiegend sehr zufrieden.
- In den meisten Fällen ziehen sie die Selbständigkeit einer Tätigkeit als Arbeitnehmer vor, obwohl die Selbständigkeit mit mehr Aufwand und Mühe verbunden ist.
- Die wirtschaftlichen Erfolge sind bei denjenigen Projekten, die tatsächlich zur Selbständigkeit geführt haben, in den meisten Fällen ausreichend bis gut.
- In den Fällen, wo die Selbständigkeit alleine zu wenig Gewinn abwirft, wird sie nur noch nebenberuflich ausgeübt.
- Exit-Teilnehmer, die sich für eine Selbständigkeit aus persönlichen Gründen nicht eignen, wurde von der Selbständigkeit abgeraten.
- Die Investitionen durch die Exit-Teilnehmer halten sich in einem vertretbaren Rahmen.
- Das Gesamtprojekt Exit hat sich nach 2 Jahren beinahe schon amortisiert. Daher ist eine Weiterführung des Projektes bzw. ein neues Projekt Exit II durchaus zu befürworten.

Aufgrund dieser durchweg positiven Ergebnisse kann das Projekt Exit als sinnvoll und erfolgreich bewertet werden. An dieser Stelle darf nicht vergessen werden, daß ein solcher Erfolg ohne die engagierte Arbeit der Exit-Betreuer - hier ist vor allem Frau Schmeiser zu nennen – nicht realisierbar gewesen wäre.