

# Simply Start Das Maßnahmenpaket für Ich-AGler

## Ein Halbzeitbericht

Mai 2004

**Benina Ahrend  
Ulrike Martzinek  
Thomas Pfister**

Enigma  
Teilprojekt: Akzeptanz in der Zielgruppe  
Entwicklungspartnerschaft EXZEPT  
Mexikoring 27-29  
22297 Hamburg  
Tel: 040 633 06 103  
Fax: 040 633 06 550  
dagmarrissler@exzept.de  
www.exzept.de

Forschung im Rahmen der EU Gemeinschaftsinitiative EQUAL, Entwicklungspartnerschaft EXZEPT

## Gliederung

1	Rahmenbedingungen .....	2
2	Ausgangslage.....	2
3	Projektstart und Start der einzelnen Seminarzyklen.....	2
4	Die Teilnehmer/innen.....	3
5	Die Gründungen .....	3
6	Die Bausteine des Beratungsangebots und ihre jeweiligen Anpassungen .....	4
6.1	Individuelles Eingangsgespräch.....	4
6.2	Begleitende Abendkurse und Workshops .....	4
6.2.1	Die Themen der Abendkurse .....	4
6.2.2	Die Themen der Workshops .....	5
6.2.3	Statusgespräche und Coachingeinheiten.....	7
7	Erste Erkenntnisse .....	9
7.1	Aussagen in Bezug auf die Geschlechterverteilung: .....	9
7.2	Bedarfe der Ich-AGler im Laufe des Simply Start – Prozesses, Vor- und Nachteile des Beratungsansatzes .....	10
7.2.1	Aus Sicht der Psychologin / Feedbackgeberin auf den Gründungstest .....	10
7.2.2	Aus Sicht der eingesetzten Dozenten / Berater:.....	10
7.2.3	Aus Sicht der Teilnehmer.....	11
7.2.4	Aus Sicht von Simply Start.....	11
8	Zusammenfassende Bewertung .....	12

## **1 Rahmenbedingungen**

Enigma führt im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL der Europäischen Union als Entwicklungspartner der EXZEPT GmbH das Teilprojekt „Akzeptanz in der Zielgruppe“ durch. Im Rahmen dieses Teilprojektes werden Best-Practice-Ansätze für Existenzgründer/innen aus der Arbeitslosigkeit sowie im speziellen für Frauen und Migranten entwickelt und erprobt. Einer der bearbeiteten Schwerpunkte besteht in einer Untersuchung über Begleitinstrumente für Gründungen mit dem Existenzgründungszuschuss des Arbeitsamtes (EXGZ), um die Gründungen möglichst nachhaltig zu unterstützen.

Die Simply Start GbR ist dabei von Enigma Gründerwerft GmbH mit der Entwicklung und Durchführung eines „niedrigschwelligen Begleitungsangebotes für die Ich-AG“ beauftragt worden.

## **2 Ausgangslage**

Ein Großteil der Ich-AG-Gründer/innen verfügt nicht über ein Unternehmenskonzept. Diese Gründer/innen tätigen bereits Geschäfte. Ganztägige Betreuungsangebote können daher nur bedingt in Anspruch genommen werden.

Das Angebot sollte an 100 Teilnehmer/innen getestet und evaluiert werden, wobei die Teilnehmer-Akquisition in den Händen von Enigma lag.

Auftragsgemäß besteht das entwickelte Betreuungsangebot aus

- a.) individuellem Eingangsgespräch
- b.) begleitenden Abendkursen
- c.) begleitenden Workshops
- d.) regelmäßigen telefonischen Statusgesprächen
- e.) Coachingeinheiten zur Krisenintervention
- f.) Programmorganisation

## **3 Projektstart und Start der einzelnen Seminarzyklen**

Das Projekt startete im September 2003 mit den ersten Eingangsgesprächen.

Jeweilige Seminarzyklen (begleitende Abendkurse und Workshops) begannen

- am 13. Oktober 2003 mit der roten Runde, 17 Teilnehmer
- am 17. November 2003 mit der blauen Runde, 20 Teilnehmer
- am 12. Januar 2004 mit der gelben Runde, 22 Teilnehmer
- am 16. Februar 2004 mit der grünen Runde, 14 Teilnehmer
- am 29. März 2004 mit der weißen Runde, 20 Teilnehmer

In die Individualphase (Telefonische Statusgespräche, Coachingeinheiten zur Krisenintervention) ging

- die rote Runde Anfang März 2004
- die blaue Runde Ende März 2004.

Die Runden: gelb, grün und weiß befinden sich zurzeit noch in der Seminarphase.

#### **4 Die Teilnehmer/innen**

96 Teilnehmer/innen haben das Projekt „Simply Start – Das Maßnahmenpaket für Ich-AGler“ begonnen, 34 Männer, 62 Frauen.

2 Teilnehmer/innen (TN) haben keinen Schulabschluss,

7 der TN haben die Hauptschule besucht

16 verfügen über einen Realschulabschluss und 67 TN über ein Abitur oder Fachabitur.

39 der TN haben studiert und 38 haben ihr Studium abgeschlossen.

4 TN haben keine Angaben gemacht.

67 der Teilnehmer/innen streben mit ihrer Ich-AG einen Vollerwerb an,

29 einen Teilerwerb (nur Frauen).

42 der TN haben Kinder.

Eine Teilnehmerin ist nach dem Eingangsgespräch ausgestiegen, eine Teilnehmerin im laufenden Prozess, da ihr Auftragsvolumen keine Zeit für Beratung lässt und 1 Teilnehmer stieg aus, weil er die Rahmenbedingungen nicht akzeptierte.

#### **5 Die Gründungen**

Die Gründungen erfolgten in den Bereichen:

- Freiberufler (z.B. Architektur, Grafikdesign)
- Dienstleister aller Art (z.B. Marketing- und Ernährungsberatung, Hausmeister-Service)
- Handwerk oder handwerksähnliche Berufe (z.B. Hufschmied, Fliesenleger, Küchenbauer)
- Strukturvertrieb (z.B. Kosmetika)

## **6 Die Bausteine des Beratungsangebots und ihre jeweiligen Anpassungen**

### **6.1 Individuelles Eingangsgespräch**

Dauer ca. 2-3 Stunden pro Person. Herausgearbeitet wurden das persönliche Profil und die Gründungsidee. Gleichzeitig wurden grundlegende Vereinbarungen für den weiteren Begleitungsprozess festgelegt. Jeder Teilnehmer hat einen wissenschaftlichen Gründertest gemacht und daraufhin ein individuelles Feedback im Rahmen eines persönlichen Gespräches erhalten. Der Test bot Anhaltspunkte dafür, welche Beratungsbedarfe der/die jeweilige Teilnehmer/in hat.

### **6.2 Begleitende Abendkurse und Workshops**

Die Rahmendaten (kein Gründungskonzept, bereits tätig) haben Simply Start veranlasst, einen Beratungsansatz zu wählen, der zunächst die „Hard facts“ klärt, da die Teilnehmer/innen hier ihren größten Beratungsbedarf formulierten. Im Anschluss wurden / werden ebenso in Seminarform („niedrigschwellig“ lautete die Anforderung, daher hier noch kein Einzelcoaching) „Soft(er) Skill – Themen“ bearbeitet, die für eine erfolgreiche Gründung relevant sind (Schwerpunkt Marketing und Vertrieb).

Simply Start empfängt alle Teilnehmer/innen während der Seminarphase persönlich bei Seminarbeginn. Dadurch ist der persönliche Kontakt einmal wöchentlich zu den meisten Teilnehmer/innen gewährleistet.

Folgende Abendkurse und Workshops wurden von Simply Start der roten (ersten) Runde angeboten:

#### **6.2.1 Die Themen der Abendkurse**

jeweils wochentags abends ab 18 Uhr, dreistündig

##### **6.2.1.1 Basics**

- “Formales“ (Scheinselbständigkeit, Handwerk/Gewerbe, Gewerbetreibender/Freiberufler etc.)
- “Ermittlung des Mindestumsatzes“ (Preisfindung, wie viele Aufträge brauche ich?, etc.)
- “Angebot, Vertrag, Mahnung und weitere Rechtsfragen“ (rechtliche Basics durch eine Rechtsanwältin)
- “Steuern und Versicherungen“ (aus der Sicht eines Steuerberaters und eines Versicherungsexperten)
- “Buchhaltung – ganz praktisch!“ (Ordnungssysteme, Rechnungen schreiben, Mahnungen, Sinnhaftigkeit einer zeitnahen Buchhaltung, etc.)

- “Werbung und Verkauf“ (Welche strategischen Überlegungen gehören dazu, um ein Marketingkonzept zu erstellen? Wie bearbeite ich kontinuierlich meinen Markt? Etc.)

#### **6.2.1.2 Soft(er) Skills**

- “Produkt- und Zielgruppendefinition“
- “Kommunikationsgrundlagen“ (für Lieferanten- und Kundengespräche)
- “Außenaufttritt und Werbematerialien“
- “PR und Empfehlungsmarketing für Ich-AGler“
- “Erstellen eines Telefonleitfadens“
- “EDV und Infomanagement“
- “Zeitmanagement“
- “Büroorganisation“
- “Rechtliches“ (Urheber- und Nutzungsrechte, Internet)

#### **6.2.2 Die Themen der Workshops**

Angeboten wurden die Themen

- “Kundenbefragung“
- “Persönliche Verkaufsgesprächsführung“
- “Telefontraining“
- “Schwierige Gesprächssituationen“

Die Workshops sind sechsstündig und werden samstags angeboten.

Die Einheiten „Erstellen eines Telefonleitfadens“ und „Telefontraining“ fanden mangels Interesse nicht statt, der Workshop „Marktbefragung“ nur mit 7 Teilnehmern. Keiner der Teilnehmer/innen hatte im gesetzten Rahmen von 4 Wochen seine/ihre Befragung durchgeführt.

Das Feedback der roten Runde bewirkte eine erste Veränderung des Seminarangebots bei den Blauen:

- Steuern und LVA (durch eine Steuerberaterin und einen LVA-Mitarbeiter)
- Formales (s.o.)
- Ermittlung Ihres Mindestumsatzes (s.o.)
- Angebot, Vertrag, Mahnung und weitere Rechtsfragen und Versicherungen (s.o.)
- Buchhaltung (s.o.)
- Werben und Verkaufen (s.o.)

Und das Soft-Skill-Thema „EDV und Infomanagement“ und „Büroorganisation“ wurde zusammenfasst in „Büroorganisation und Infomanagement“. Der Workshop „Telefontraining“ und die Einheit „Erstellen eines Telefonleitfadens“ wurden überhaupt nicht angenommen, der Workshop „Marktbefragung“ fand ebenfalls mangels Interesse nicht statt.

Durch weiteres Feedback und aufgrund von Eindrücken der Berater/innen wurde für die gelbe Runde das Angebot abermals modifiziert:

- Steuern und LVA
- Ich und meine AG – Umgang mit Veränderungen(eine Einheit, die in erster Linie die Gruppendynamik verbessern sollte)
- Formales
- Ermittlung Ihres Mindestumsatzes
- Rechtsfragen und Versicherungen
- Buchhaltung – ganz praktisch
- Werben und Verkaufen

Die Soft(er) Skills wurden wie gehabt angeboten. Der Workshop „Telefontraining“ fand mangels Interesse nicht statt. Der Workshop „Marktbefragung“ wurde trotz zu geringer Anmeldungen mit 4 Teilnehmern durchgeführt, zum Nachbereitungstreffen fast 8 Wochen später kam nur eine der 4 TeilnehmerInnen.

Die Grünen durchliefen

- LVA und „Ich und meine AG – Umgang mit Veränderungen“
- Formales
- Ermittlung Ihres Mindestumsatzes
- Rechtsfragen und Versicherungen
- Buchhaltung – ganz praktisch und Steuerfragen
- Werben und Verkaufen

und sind zurzeit in der Soft(er) Skill-Phase.

Die Weißen durchlaufen zurzeit:

- Steuern und LVA
- Formales
- Ermittlung Ihres Mindestumsatzes
- Rechtsfragen und Versicherungen
- Buchhaltung – ganz praktisch
- Werben und Verkaufen

### **6.2.3 Statusgespräche und Coachingeinheiten**

Mit Hilfe einer einfachen und verständlichen Abfragesystematik (Mini-BWA) soll Simply Start regelmäßig telefonische Statusgespräche durchführen. Die Gründer/innen sollen veranlasst werden, sich laufend mit den wesentlichen Kennzahlen ihres Unternehmens auseinanderzusetzen. Ziel ist eine Standardisierung der eingesetzten Arbeitsmittel und Methoden. Diese Begleitungsform kam in der ersten Halbzeit des Projektes allerdings noch nicht zum Einsatz. Die Kriseninterventionsmaßnahmen (persönliche Coachinggespräche) greifen, wenn die Statusgespräche bemerkenswerte negative Abweichungen ergeben.

Simply Start hat nun folgenden Ansatz gewählt:

Alle Teilnehmer durchlaufen zunächst die 6 Basic-Seminare (sind als Pflichtveranstaltungen zu verstehen) und im Anschluß die von ihnen ausgewählten Soft(er) Skill-Einheiten und Workshops. Diese Phase bezeichnet Simply Start als Seminarphase.

Im Anschluß an die Seminarphase findet eine Kickoff-Veranstaltung statt, mit der die Individualphase (Statusgespräche und Krisenintervention) eingeläutet und die Bearbeitung der Mini-BWA erläutert wird.

Aufgrund der intensiven Gespräche und Feedbackrunden mit den Teilnehmern ist ein Punkt in den Fokus gerückt, der bei Auftragsvergabe noch keine Erwähnung fand: Alle Teilnehmer/innen genießen / genossen die Seminarphase, da sie einmal pro Woche sinnvollen Input bekamen und ihre Mitgründer/innen trafen. In jeder Runde sind bisher funktionierende Netzwerke entstanden. Auf diese Netzwerke mögen die Teilnehmer/innen nun nach Beendigung der Seminarphase nicht mehr verzichten. Hauptwunsch der Teilnehmer/innen für die Individualphase ist dementsprechend die Möglichkeit, sich weiterhin – gern themenbezogen – zu treffen.

Diesen Bedarf hat Simply Start in seinen Beratungsansatz für die Individualphase aufgenommen. Der daraus resultierende Ablaufplan für diese Phase gestaltet sich wie folgt:

	rot	blau	gelb	grün	weiss
23.3.	KO				
23.3.		KO			
KW 16	TA	TA			
KW 17	20.4.	20.4.			
KW 21/18.5.			KO		
KW 22	TA	TA	TA		
KW 24	GÜT	GÜT	GÜT		
KW 26/22.6.				KO	
KW 32					KO
KW 33	TA	TA	TA	TA	TA
KW 34	GÜT	GÜT	GÜT	GÜT	GÜT
KW 39	TA	TA	TA	TA	TA
KW 40	Abschied				
KW 45		TA	TA	TA	TA
KW 46		Abschied	GÜT	GÜT	GÜT
KW 52			Abschied		
KW 8/05				Abschied	
KW 13/05					Abschied

---

KO	Kickoff und Einführung in die Individualphase
TA	Telefonische Abfrage
GÜT	gruppenübergreifendes Treffen
Abschied	Verabschiedung der einzelnen Runden

Die Kickoff-Veranstaltung für die rote und blaue Runde sowie das gruppenübergreifende Treffen haben diese Vorgehensweise bestätigt: Die Gründer/innen brauchen a) ein Instrumentarium, mit dem sie leicht und schnell herausfinden, ob sie wirtschaftlich arbeiten (Mini-BWA) und b) Vertiefung der Themen „Buchhaltung, steuerliche Aspekte und Vertrieb“. Diese Themen wird Simply Start als Themenabend im Rahmen der nächsten gruppenübergreifenden Treffen anbieten.

Bisher wurden erst wenige Gespräche zur Krisenintervention geführt. Grund dieser Gespräche: Wegfall der bisherigen Geschäftsidee.

## 7 Erste Erkenntnisse

### 7.1 Aussagen in Bezug auf die Geschlechterverteilung:

Die Frauen haben aus unterschiedlichen Beweggründen die ICH-AG gewählt.

Aussage von etwa 2/3: „Mir blieb nichts anderes übrig, was hätte ich sonst machen sollen“.

Davon 50%: „Aber jetzt ergreife ich auch die Chance und mache einfach endlich das, was ich eigentlich schon immer machen wollte“.

Aussage von etwa 1/3: Selbstverwirklichung. „Ohne die finanzielle Unterstützung und das entsprechende Know How hätte ich aber bisher dafür keinen Weg gesehen“.

Bei den Soft-Skill-Themen scheinen die Frauen leichter zugänglich. Sie stellen mehr Fragen in Richtung Gründer/innenpersönlichkeit.

Die Männer gliedern sich in ein 1/3 (durchschnittlich max. bis 35 Jahre): „Ich mache das eigentlich schon immer, will es jetzt aber endlich auf legale, realistische, erfolgreiche Beine stellen“. 1/3 (zwischen 35 und 50 Jahre) der Aussagen tun kund: „Mir blieb nichts anderes übrig, der Existenzdruck durch Familie ist etc. so groß, dass ich jetzt keinen Fehler machen darf. Hole mir jedes Wissen ab, das ich kriegen kann“.

1/3 sehr heterogen (meistens älter zwischen 48 und 60 Jahre): „War schon einmal selbständig, habe dort alles falsch gemacht, will es jetzt besser machen“. Oder: „War lange krank, kann nicht zurück in meinen Job, aber vereinsame und habe noch so viele Ideen“. Oder: „Finde aufgrund meines Alters nach Konkurs der Firma, wo ich vorher angestellt war, keinen Job, will meine Kompetenzen auf dem freien Markt anbieten, weiß aber nicht, wie das geht!“ Oder: „Habe noch keine Lust in Pension zu gehen. Noch zu viel Energie!“

Die Männer zwischen 35 und 48 scheinen am orientierungslosesten. Signalisieren Stärke, wo keine ist, kaschieren ihre Angst und Betroffenheit.

Frauen wirken oft unerfahrener und ängstlicher in der Frage: Kann ich das überhaupt? Sie versuchen Sicherheit zu finden, lassen sich leicht (ver-)leiten. Fragen viel in den Seminaren, sind sehr beteiligt in den Workshops. Männer wirken vom Schicksal stärker verletzt. Fühlen sich deutlich unwohl in der Rolle, Hilfesuchender zu sein. Hören in den Seminaren eher zu. Sind misstrauischer, zweifelnder, besser-wissend.

Im Einzelgespräch und bei reinen Hard-Fact-Themen sind die Männer leichter zugänglich. Bei Soft-Skill-Themen –z.B. Verkaufsgespräche führen- je nach Thema schneller beschämt, unsicherer. Die Frauen halten sich in den klassischen Themen (Zahlen und Technik) für minderbegebt, delegieren hier stärker.

## **7.2 Bedarfe der Ich-AGler im Laufe des Simply Start – Prozesses, Vor- und Nachteile des Beratungsansatzes**

### **7.2.1 Aus Sicht der Psychologin / Feedbackgeberin auf den Gründungstest**

Deutlich hoch liegt der Bedarf bei allen Themen, mit denen ein Angestellter, eine Hausfrau, eine Mutter, bisher eher seltener wenn nicht sogar gar nicht zu tun hatte:

- Buchführung
- Recht
- Steuern.
- Wie finde ich meinen Preis, meinen Stundenlohn?
- Welche Art von Werbung ist sinnvoll, lohnt sich?

Die Vorstellung ist ausgeprägt: „Wenn ich nur weiß, wie das mit der Buchführung, den Steuern, den Rechnungen, ja mit dem Geld überhaupt geht, dann kann ich es schaffen.“

Wenn diese Themen erarbeitet sind, tauchen die nächsten Schwierigkeiten auf: „Wie rede ich mit meinem potentiellen Kunden? Wie verkaufe ich mich? Was sage ich, was kann ich falsch machen? Kann ich das überhaupt?“ An dieser Stelle gibt es einen großen Bedarf an Einzelcoaching. Frauen formulieren diesen Bedarf. Männer ziehen sich eher zurück, glauben, das Problem selbst im stillen Kämmerlein oder am Biertisch lösen zu können.

Etwa 1/3 aller ICH-AGler haben den nötigen Biss, das im Programm Gelernte sofort umzusetzen. Diese berichten dann auch von spontanen Erfolgen: Aufträge, etc. Diese Aufträge ermöglichen es ihnen dann oft nicht mehr, regelmäßig zu den Seminaren und Workshops des Programms zu erscheinen.

2/3 der ICH-AGler beklagen die Fülle der Dinge, die sie zu tun haben. Viele haben 2-3 Standbeine unterschiedlichster Natur. Die einen haben 3 verschiedene Tätigkeiten gleichzeitig zu verfolgen, die anderen sind „nebenbei“ Mutter und /oder Pflegepersonal für alte/ranke Familienmitglieder. Diese Fülle schlägt sich negativ auf die Motivation nieder. Themen wie „Zeitmanagement“ erlangen an dieser Stelle Bedeutung, „Büroorganisation“ nicht minder. „Infomanagement“, auch das ist ein Thema zur Entlastung des in der Regel zutiefst verunsicherten Ich-AGlers. Wo und wie kann ich erfahren, was für mich wichtig und richtig ist? Wo, wie kann ich dann wieder Werbung machen?

Hier schließt sich der Kreis.

### **7.2.2 Aus Sicht der eingesetzten Dozenten / Berater:**

Die Fragen der Teilnehmer/innen sind pragmatischer Natur. Sie wünschen Handlungsempfehlungen, keinen theoretischen Input. Inhalte müssen praxisnah aufbereitet sein und an Praxisbeispielen erklärt werden.

In den ersten Seminaren der jeweiligen Zyklen fällt eine eher kurzfristige Denkweise auf. „Es geht jeweils um kurzfristige Umsetzbarkeit“. Dozenten, die im weiteren Verlauf zum Einsatz kommen, nehmen diese kurzfristige Betrachtungsweise kaum noch wahr. Bemerkenswert auch das mangelnde Selbstvertrauen, eine große Vorsicht und ein nur schwach ausgeprägter Wille zu gründen. Auffällig ebenso die vielen „Patchwork“-Gründungen: Ich-AGler bauen mehrere Standbeine auf bzw. haben mehrere Standbeine. „Es zählt das Geldverdienen“ – nicht zwingend die EINE Idee, die es gilt systematisch aufzubauen und umzusetzen. Eines dieser Standbeine scheint in der Regel bereits zu laufen, will jetzt ausgebaut werden, mindestens ein anderes wird jetzt gerade aufgebaut.

Die einzelnen Runden sind sehr heterogen in Bezug auf Alter und Bildungsstand und damit in Bezug auf die Auffassungsgabe und Fähigkeit, aktiv mitzuarbeiten.

Alle eingesetzten Referenten halten die Abfolge der Seminare für durchdacht, sinnvoll und hilfreich für die Teilnehmer/innen. Der LVA-Referent: „Ohne diese Beratung zahlen Gründer entweder zu hohe Beiträge oder beschäftigen sich erst gar nicht mit dem Thema Rentenversicherung, was zu Schwierigkeiten führt (Mahnungen, Vollstreckungen)“.

Gleichzeitig empfehlen sie die Vertiefung diverser Themen in Form von Einzelgesprächen.

### **7.2.3 Aus Sicht der Teilnehmer**

Positiv bewerten die Teilnehmer/innen die guten, praxisnahen Referenten, die Rahmenbedingungen und den wertschätzenden, zugewandten Umgang mit ihnen durch Simply Start.

Als negativ wird empfunden, dass komplexe Themen wie „steuerliche Aspekte“ und „Recht“ in wenigen Stunden bearbeiten werden. Diese Seminare sind zu kurz, daher werden die Inhalte als zu kompakt empfunden. Teilnehmer/innen wünschen sich eine vertiefende Bearbeitung der jeweils eigenen Themen im Rahmen von Einzelgesprächen. Und eine bessere Vernetzungsmöglichkeit: Simply Start soll Netzwerke noch mehr fördern.

### **7.2.4 Aus Sicht von Simply Start**

Die Seminarreihe hat sich bewährt. Teilnehmer/innen klären gleich zu Beginn ihre dringendsten Fragen, sind danach offen für die anderen Themen. Sie erfahren eine Art „Konditionierung“ durch den regelmäßigen Ablauf. Im Laufe der Einheiten kristallisiert sich in der Regel ein Standbein heraus, das strukturiert und planvoll(er) angegangen wird. Nicht zu gering zu bewerten ist der soziale Faktor: Teilnehmer/innen lernen sich untereinander kennen, vernetzen sich und tauschen sich aus.

Als schwierig wird auch von Simply Start die Zeitknappheit für manche Themen empfunden und die mangelnde Einzelbearbeitung (Regel-Einzelcoaching).

## **8 Zusammenfassende Bewertung**

Das im Rahmen von EXZEPT durchgeführte Modul „Simply Start“ erweist sich zum jetzigen Zeitpunkt als gut durchdachtes und strukturiertes Instrument zur Beratung von Ich-AGlern. Es konnten gute Erkenntnisse über die Zielgruppe der Kleinstgründer/innen und deren Probleme im Gründungsprozess gewonnen werden. Im Rahmen von Simply Start konnte ermittelt werden, welche thematischen Bausteine den Gründungsprozess positiv unterstützen können (z.B. Vertrieb, Zeitmanagement, Steuern, Mini-BWA).

Wichtig ist, dass die Inhalte praxisnah vermittelt werden und theoretisch hergeleitet werden. Des Weiteren gilt es zu berücksichtigen, dass die meisten Gründer/innen unterschiedliche Geschäftsideen gleichzeitig umsetzen müssen, um in Ihrer Selbständigkeit leben zu können. Diese Tatsache stellt eine Herausforderung für Berater/innen sowie Gründer/innen gleichermaßen dar.

Es wurde deutlich, dass die Gründer/innen ernst genommen werden wollen, gerade vor dem Hintergrund der negativen Presse und dem politischen Diskurs im Zusammenhang mit dem Fördermodell „Ich-AG“. Zudem stärkt das Netzwerk, das die Gründer/innen durch die Teilnahme am Simply Start-Programm aufbauen konnten, den aktiven Gründungsprozess durch den Austausch von Informationen und Dienstleistungen/Produkten untereinander.

Aussagen über die regelmäßig stattfindenden Statusgespräche (Individualphase) und die Coachingeinheiten zur Krisenintervention können noch nicht getroffen werden, da der Großteil der Teilnehmer/innen sich noch in der Seminarphase befindet bzw. zu wenige Teilnehmer/innen vom Ablauf her sich in der Individualphase befinden.