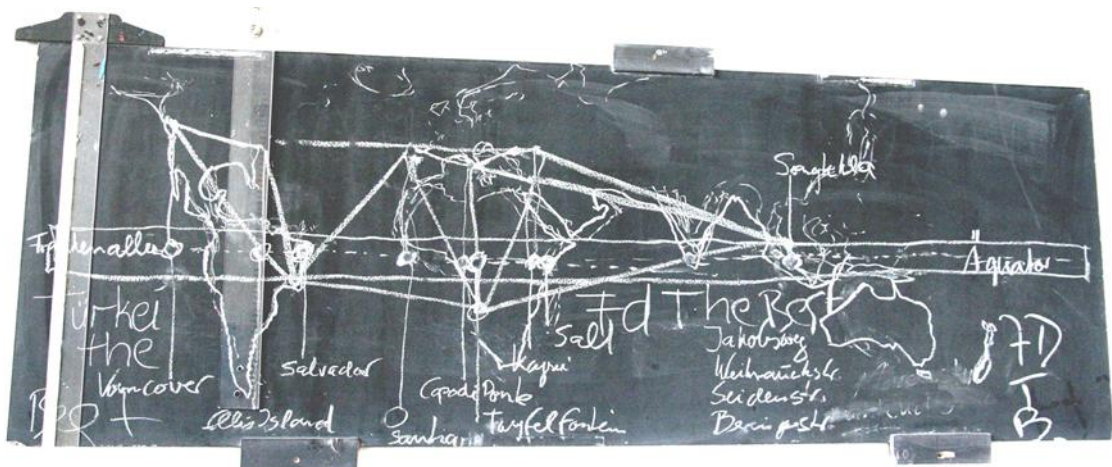


Endbericht an die
Montag Stiftung Urbane Räume

Raumunternehmen



©Skizze Frank Reinecke

Oktober 2011

IAT
Institut Arbeit und Technik

Forschungsbereich Raumkapital

Franz Flögel (floegel@iat.eu), Stefan Gärtner (gaertner@iat.eu)

unter Mitarbeit von Ronald Kölpin und Lena Harm

...tolle Raumunternehmen

Als die Montag Stiftung Urbane Räume mit der Idee an uns herantrat, Wirkungen und Erfolgsbedingungen von Raumunternehmen zu untersuchen, waren wir gleichermaßen skeptisch und begeistert. Nachdem wir begonnen hatten, ein gemeinsames Verständnis von Raumunternehmen zu erarbeiten und diese in ihrem räumlichen Kontext zu untersuchen, schwand die Skepsis und die Begeisterung gewann Oberhand. So kann das Phänomen Raumunternehmen nicht nur die Stadt- und Regionalentwicklung sowie die Raumwissenschaften bereichern, sondern erweitert auch die Diskussion über Soziale Unternehmen und Innovation. Darüber hinaus können Raumunternehmen auch für die betriebswirtschaftliche Debatte über Existenzgründung und Standortfaktoren von großem Interesse sein.

Daher möchten wir es nicht versäumen, der Montag Stiftung für die Beauftragung und insbesondere für die Möglichkeit, die Untersuchung mit (in diesem Bereich) neuen Methoden durchführen zu können. Es hat Spaß gemacht!

Das Projekt konnte nur deshalb gelingen, da wir so viele interessante Raumunternehmerinnen und Raumunternehmer getroffen haben, die durch ihr Handeln Raum in Wert setzen und die Lebensbedingungen für Ihre Community verbessern. Unser ganz besonderer Dank gilt daher den in diesem Bericht portraitierten Raumunternehmerinnen und -unternehmern für ihre Zeit und das uns entgegengebrachte Vertrauen. Ferner haben wir den im Rahmen des Projekts interviewten Expertinnen und Experten (siehe Anhang) zu danken.

Stefan Gärtner und Franz Flögel

im August 2011

Gliederung

0. Raumunternehmen	1
1. Begriffsgenese, Untersuchungsziele, Vorgehen, Thesen und erste Antworten	2
2. Definition, Dimensionen und Beispiele	5
2.1 Definition	5
2.2 Begriffliche Näherung anhand von Beispielen und Abgrenzung	6
2.2.1 Näherung	6
2.2.2 Abgrenzung zu anderen Konzepten	8
3. Räumlicher Kontext	11
3.1 Untersuchungsraumtypen nach vier Merkmalen	13
3.2 Bestimmung der Untersuchungsraumtypen	16
4. Untersuchungsgebiete und ihre Raumunternehmen	19
4.1 Gelsenkirchen Südost	21
4.1.1 Potentiale und Problemlagen des Untersuchungsgebiets	25
4.1.2 Raumunternehmen in Gelsenkirchen Südost	30
Das „Schumann Haus“ – Die Geschichte des Il Yun aus Ückendorf	31
Atelier-Galerie Stein – Pionier in Ückendorf	36
Atelier Wilfried Stephan – „Visuelle Musik“ in Ückendorf	41
Yaman-Market und der Traum von der Wellnessoase	43
Müllers Kiosk – Die zwei von der Tankstelle machen jetzt das „Büdchen mit Mehrwert“	48
4.2 Frankfurt Gallus	52
4.2.1 Potentiale und Problemlagen des Untersuchungsgebiets	56
4.2.2 Raumunternehmen im Gallus	59
Trixel-Planet – oder: Gekappte Stromleitungen ziehen Raumaneignung nach sich	60
Stadtteilinitiative Koblenzer Straße e.V. – oder: Alles fing mit Lolek an	63
Maritzas Dessous – Geschäftsfrau mit viel Energie und Kreativität, jedoch keine Raumunternehmerin	68
Zargoona Ghaussy – Eine Quartiersschneiderin mit Vorbildfunktion	71

4.3	Dömitz-Malliß	75
4.3.1	Potentiale und Problemlagen des Untersuchungsgebiets	78
4.3.2	Raumunternehmen in Dömitz-Malliß	82
	Genug von der Metropole – Ein Musikunternehmer auf dem Land	84
	Bäcker Görlitz – vom DDR-Traditionsbäcker zum kundenorientierten mobilen Versorger	87
4.4	Raumunternehmen und ihr räumlicher Kontext	90
5.	Klassifikation der Raumunternehmen und Bestimmung des Förderbedarfs	92
5.1	Wie entstehen Raumunternehmen? Dimensionen von Raumunternehmen	92
5.2	Zuordnung der Raumunternehmen	95
5.3	Bestimmung der Raumunternehmestypen und ihre Unterstützungs- sowie Kapitalbedarfe	98
5.3.1	Raumunternehmer aus Geschäftssinn	101
5.3.2	Raumunternehmer aus Leidenschaft	103
5.3.3	Raumunternehmer aus Gelegenheit	105
5.3.4	Raumunternehmer aus Notwendigkeit	106
6.	Finanzierung von Raumunternehmungen: Akteure, Programme, Instrumente	109
6.1	Gründe für Engpässe bei der Fremdfinanzierung von Raumunternehmen	110
6.2	Instrumente	112
6.2.1	Darlehen	113
6.2.2	Mikrodarlehen	114
6.2.3	Beteiligungskapital	115
6.2.4	Mezzanine-Kapital	116
6.2.5	Indirekte Instrumente	117
6.2.6	Sachzuwendungen/Beratungsförderung	118
6.2.7	Zuschüsse	119
6.3	Mehrebenenordnung der Finanzierung von Raumunternehmungen	119
6.3.1	Europa-/EU-Ebene	120
6.3.2	Bundesebene	122
6.3.3	Instrumente auf Landesebene	130
6.3.4	Instrumente auf lokaler Ebene	131

6.4 Matchinganalyse der Instrumente/ Identifikation von Finanzierungslücken	131
6.4.1 Finanzierung bis 50 000 Euro	131
6.4.2 Finanzierung über 50 000 Euro	137
6.5 Fazit	138
7. Handlungsfelder für die Montag Stiftung Urbane Räume	141
Literatur	147
Anhang	149
Anhang 1: Beispielsammlung Raumunternehmungen	150
Anhang 2: Übersicht Interviewpartner	154
Anhang 3: Finanzierungsinstrumente	156
Anhang 4: Abbildungsverzeichnis	173
Anhang 5: Tabellenverzeichnis	173

0. Raumunternehmen

Potentiale und Chancen in schwachen Quartieren, Dörfern und Regionen ergeben sich teilweise gerade aufgrund struktureller Veränderungen. Diese können leerstehende, ökonomisch nicht verwertbare Immobilien, aber auch kreative Akteure mit Raumverantwortung sein.

Viele Akteure – so unsere Hypothese – wollen in diesen Quartieren Raum entdecken, ihn sich aneignen, gestalten und Raumverantwortung übernehmen. Diese nicht einzubinden und nicht zu unterstützen, wäre vor dem Hintergrund, dass es gerade in strukturschwachen Stadtteilen und peripheren Räumen an Einstellungen, Werten, Geschichten, Vorbildern und Identitäten mangelt, eine verschenkte Chance.

Sogenannte Raumunternehmen (siehe Randtext) können Alleinstellungsmerkmale für Stadtteile und Regionen darstellen und dazu beitragen, die lokale Lebensqualität und das Quartiers-Image zu verbessern. Raumunternehmerinnen und -unternehmer agieren nach unserem Verständnis in einem lokal identifizierbaren Raum und generieren eine Wertschöpfung für das Umfeld. Darüber hinaus können sie relevant sein für die Sicherung wichtiger Immobilien oder Landschaften, die nachbarschaftsbezogene Schaffung von Arbeitsplätzen, die Entwicklung lokaler Ökonomien und das Bereitstellen von nachbarschaftlichen Dienstleistungen. Raumunternehmen können gerade dort, wo sich klassische ökonomische Akteure zurückgezogen haben, erfolgreich sein.

Raumunternehmen sind auf Wirtschaftlichkeit ausgerichtete Organisationen, die ihre Geschäftsidee auf Basis von unzureichend in Wert gesetzten räumlichen Ressourcen entwickeln und deren Erfolg sich an dem sozialen Nutzen für diesen Raum messen lässt.

1. Begriffsgenese, Untersuchungsziele, Vorgehen, Thesen und erste Antworten

Entwickelt hat sich der Begriff Raumunternehmen aus der Zusammenarbeit des Studio UC Klaus Overmeyer mit der Montag Stiftung Urbane Räume. Eine begriffliche Annäherung und erste Fundierung wurde auf einem Workshop am 28. Juni 2010 in Bonn geleistet, bei dem von der Montag Stiftung Frauke Burgdorff, Robert Ambrée und Marcus Paul, von der Bergischen Universität Wuppertal Guido Spars, vom Studio UC Klaus Overmeyer und Anna Bernegg und vom Institut Arbeit und Technik (IAT) Stefan Gärtner teilnahmen. Das IAT wurde mit der empirischen Fundierung des Phänomens Raumunternehmen beauftragt, deren Ergebnisse in diesem Bericht dargestellt werden.

Ziel dieser Untersuchung war es, zu bestimmen, ob es Raumunternehmen gibt und zu erarbeiten, wie diese beschaffen sind sowie eine Typisierung von Raumunternehmen abzuleiten. Ferner war die Analyse der Bedingungen für das Gelingen erfolgreicher Raumunternehmungen Gegenstand der Untersuchung. Eine Frage hierbei war, ob das Fehlen eines passenden Finanzierungsangebots einen Engpass hinsichtlich ihrer Entwicklung darstellt. Die Beantwortung dieser Fragen soll die Montag-Stiftung Urbane Räume in die Lage versetzen zu entscheiden, ob sie die Förderung von Raumunternehmen vorantreiben will.

Zur Beantwortung der aufgeworfenen Fragen wurde eine prozessorientierte Vorgehensweise gewählt. Zunächst wurde mit Hilfe von Experteninterviews, sowie Internet-, Literatur- und Telefonrecherche das Phänomen Raumunternehmen diskutiert, Beispiele ermittelt und die Definition konkretisiert (Kapitel 2). Im Verlauf wurde klar, dass Entstehung, Wirkung und Erfolg von Raumunternehmen nur aus dem räumlichen und persönlichen Kontext des Unternehmers/der Unternehmer (bei Gruppengründungen) zu verstehen ist. Deswegen wurden drei kontrastierende Untersuchungsgebiete ausgewählt (siehe Kapitel 3) und systematisch nach Raumunternehmen abge-

Gibt es Raumunternehmen?

sucht. Hierzu wurden Interviews mit lokalen Institutionen der Wirtschaftsförderung und Stadtteil- bzw. Regionalentwicklung geführt. Die Entstehungsgeschichte ausgewählter Raumunternehmen aus allen drei Untersuchungsgebieten wurde in narrativen Interviews erfragt, bei denen die Raumunternehmer aufgefordert wurden, frei über das Entstehen ihres Unternehmens zu erzählen und erst im Anschluss Vertiefungsfragen zu beantworten (Kapitel 4). Diese Methode eignet sich gut, biographische Entwicklungen und deren Gründe, Motivationen und Zwänge zu erfahren (Küsters 2009). Die untersuchten Raumunternehmen wurden zu Gruppen zusammengeführt und hinsichtlich ihrer Unterstützungsbedarfe analysiert (Kapitel 5). Zur Bestimmung der Förderlücken und Entwicklung von Handlungsfeldern für die Montag Stiftung Urbane Räume wurden für Raumunternehmen relevante Förder- und insbesondere Finanzierungsangebote recherchiert (Kapitel 6). Mögliche Handlungsoptionen zur Förderung von Raumunternehmen werden in Kapitel 7 vorgestellt.

Folgende untersuchungsleitende Thesen wurden gemeinsam von Auftraggeber und -nehmer zu Beginn des Projekts erarbeitet, deren Verifizierung an dieser Stelle zusammenfassend vorweggenommen wird:

1. **These:** Es existiert ein unternehmerisches Engagement von Raumunternehmen, welches für die Quartiers- oder Dorfentwicklung relevant ist und im Moment unzureichend genutzt wird.

Antwort: Ja! Unsere Untersuchung zeigt, dass sich in allen untersuchten Quartieren Raumunternehmungen finden lassen, die einen Mehrwert für die räumliche Entwicklung bewirken. Sowohl in der auf betriebswirtschaftliches Know-how ausgerichteten Diskussion um Existenzgründungsförderungen, als auch in der Diskussion um soziale Unternehmungen und selbst in der Entrepreneursdiskussion, die die Geschäftsidee und die damit verbundenen Funktionen in den Vordergrund stellen, werden die Bedeutung von Raum und die Wirkung auf Raum vernachlässigt. Raumunternehmer sind jedoch ohne den räumlichen Kontext, in dem sie entstehen und mit dem sie arbeiten, nicht zu begreifen.

2. **These:** Das raumbezogene unternehmerische Engagement trifft i.d.R. auf raumneutrale oder schlecht nutzbare Unterstützungssysteme.

Verifizierung der Thesen
als Zusammenfassung

Das Phänomen Raumunternehmer ist existent und erzeugt einen Mehrwert

Antwort: Ja und Nein: Raumneutral sind die Unterstützungssysteme zwangsläufig, da das Phänomen „Raumunternehmen“ nicht bekannt ist. Trotzdem sind Unterstützungssysteme, z.B. Mikrofinanzierung oder Gründungszuschüsse von Raumunternehmern nutzbar. Auch gibt es im Bereich der Zwischennutzung erste Ansätze zur Sichtbarmachung von Immobilienpotentialen. Raumunternehmen bekommen zwar theoretisch überall ein Mikrofinanzierungsangebot, praktisch aber vor allem dort, wo entsprechende Intermediäre vorhanden sind. Darüber hinaus übersteigt ihr Finanzierungsbedarf oftmals den Mikrobereich. Aufgrund der meist unkonventionellen Geschäftsideen ist eine von Banken getragene Finanzierung selten. Ferner fehlt es an Beratungsangeboten, die auf Raumunternehmen ausgerichtet sind.

3. *These:* Die Montag Stiftung Urbane Räume kann zwischen Akteuren, die etwas für den Raum unternehmen möchten und Unterstützern vermitteln bzw. selbst Angebote entwickeln.

Antwort: Ja, wir sehen Anknüpfungspunkte im Bereich der Mikrofinanz-Kompetenz- und Institutionenentwicklung; im Bereich von Angeboten im Beteiligungskapital; beim Zusammenbringen von Angebot und Nachfrage von Raumpotentialen, und bei der Entwicklung von Beratungsleistungen sowie von Lernmodulen. Mögliche Entwicklungspfade sind in Kapitel 7 beschrieben.

2. Definition, Dimensionen und Beispiele

2.1 Definition

Raumunternehmen sind auf Wirtschaftlichkeit ausgerichtete Organisationen, die ihre Geschäftsidee auf Basis von unzureichend in Wert gesetzten räumlichen Ressourcen entwickeln und deren Erfolg sich an dem sozialen Nutzen für diesen Raum messen lässt.

Raum wird bei der Bestimmung von Raumunternehmen als funktionale bzw. relationale Entität verstanden, die sich im Spannungsfeld von Strukturen und Akteuren aufspannt und nicht im Sinne eines Containerraumes zu verstehen ist. Raum kann für Raumunternehmer durch konkrete Orte (Gebäude, Quartiere, Stadtteile, Städte und Regionen) und deren symbolische Bedeutung (Identität, Image, Reputation) relevant sein. Die Bedeutung von Raum kann sich ferner durch soziale Bezüge manifestieren. Nachbarschaft, Freundes- und Bekanntnetzwerke, ethnische, religiöse und professionelle Gemeinschaften usw. können von Raumunternehmern als Ressource Raum in Wert gesetzt werden. Die örtlichen Kulturen, Bräuche und Traditionen sind ferner räumliche Ressourcen, mit denen Raumunternehmen arbeiten können.

Oft können Raumunternehmen gerade vermeintlich schwache/benachteiligte Räume in wirtschaftliche Vorteile und unternehmerischen Erfolg ummünzen. Sie erkennen hierbei, durch lokales Wissen, Erfahrungen und Ideen (welche auch aus der Not heraus geboren sein können), unzureichend genutzte Räume und bauen hieraus ihr Unternehmen auf. So können sie z.B. leerstehende Gebäude verwenden, besondere Fähigkeiten von Bewohnern in Wert setzen oder aufgrund kultureller, religiöser und örtlicher Gegebenheiten nicht bediente Nachfrage bedienen. Meist gehen die Unternehmer hierbei erhebliche persönliche Risiken ein (z.B. in Form von Eigenkapital und Zeitaufwand).

Raumunternehmen sind auf *Wirtschaftlichkeit* ausgerichtet, wobei das Gewinnstreben nicht zwingend erforderlich ist. So zählen Initiativen und Vereine genauso zu den Raumunternehmen, wie Unternehmen. Auch Vereine müssen meist Wirtschaftlichkeit anstreben, sei es durch Beiträge der Mitglieder, oder durch Leistungen, die die Vereine gegen Bezahlung anbieten (z.B. Vereinslokal, Beratung, Standgebühren auf Stadtteilstesten). Organisationen, die für ihre Tätigkeit auf dauerhafte Subventionierung angewiesen sind und keine Wirtschaftlichkeit anstreben, sind nach unserer Definition keine Raumunternehmen.

Ähnlich wie soziale Unternehmen stiften erfolgreiche Raumunternehmen *sozialen Nutzen*, der über die wirtschaftliche Renditeerzielung hinausgeht. Dies geschieht nicht zwangsläufig intendiert, sondern ergibt sich auch aus ihrem Agieren in und mit vermeintlich schwachen bzw. benachteiligten Räumen. So können Raumunternehmen die soziale Teilhabe und/oder die Daseinsversorgung und/oder die Aufstiegschancen von Bewohnern der Räume (z.B. Nachbarschaften), in denen sie aktiv sind, verbessern. Sie können zur Aufwertung und Stabilisierung ihrer Orte (sowohl Bebauung, als auch Image/Reputation) beitragen und so die Lebensqualität an diesen Orten verbessern.

2.2 Begriffliche Näherung anhand von Beispielen und Abgrenzung

2.2.1 Näherung

Eine erste, zunächst einmal vom konkreten Raum losgelöste Internet-, Telefon- und Interviewrecherche ergab Unternehmen, die wegen ihrer innovativen Lösungen zur Verbesserung der lokalen Ökonomie und/oder sozialen Teilhabe in als problemhaft wahrgenommenen Räumen auffielen. Alle im Rahmen der Untersuchung betrachteten Raumunternehmen (Kurzrecherche sowie Unternehmensbiographien) sind im Anhang in einer Tabelle zusammengetragen. Folgend sind zur Verdeutlichung des Phänomens einzelne Beispiele aufgeführt:

Die *Aktie mit Herz Dülken* wird von der Dülkener Entwicklungs AG (DE-AG) ausgegeben. Interessierte Personen können mit dem Aktienkauf (Preis einer Aktie: 100 €) die Arbeit der AG unterstützen. Vor dem Hintergrund der Suburbanisierung des Einzelhandels hat die Dülkener Innenstadt mit Leerstand und der Verödung des Einzelhandelsangebots zu kämpfen. Die DE-AG verwendet das ihr zur Verfügung gestellte Kapital, um Gebäude zu kaufen, Ladenflächen zu renovieren und zu sinnvollen und nachhaltigen Größen zusammenzufassen. Gleichzeitig werden Ladenflächen vom Markt genommen, Grünflächen geschaffen und Gebäude energetisch aufgewertet. Private Investoren hatten sich weitestgehend aus der Altstadt zurückgezogen, da im Zuge des Leerstandes die Renditeerwartungen nicht attraktiv waren. Dass die Tätigkeit der Dülkener Entwicklungs AG dennoch profitabel ist, zeigt die erste Renditezahlung 2009.

Im *Unperfekthaus Essen* können Künstler, Gründer und andere Gruppen kostenlos Flächen für ihre Arbeit nutzen. Philosophie des Stifters Reinhard Wiesemann, der das leerstehende Haus in der Essener Innenstadt ohne aufwendige Sanierung nutzbar machte, ist es, Menschen zu ermöglichen, ihre Ideen unkonventionell auszuprobieren. Wie der Name verrät, geht es nicht darum, dass aus jeder Idee ein erfolgreiches Unternehmen wird. Die Kreationen der im Haus Arbeitenden sind für Besucher zugänglich und werden durch ein gastronomisches Angebot ergänzt. Das *Unperfekthaus* zieht somit kreative Menschen in die Essener Innenstadt, gleichzeitig schafft es eine Attraktion für Besucher und verbessert insgesamt Essens Image. Laut Wiesemann können die Kosten des Hauses mittlerweile durch Besuchereintritte und Gastronomie finanziert werden.

Beate Pracht hält mit ihrem privatwirtschaftlichen Unternehmen „Prachtlamas“ und dem Verein „Prachtlamas e.V.“ Lamas in Gelsenkirchen. Gäste können Lamawanderungen über die Gelsenkirchener Halden unternehmen und Lamas bei Freizeitveranstaltungen und Firmentrainings erleben. Aus dem Unternehmen Prachtlamas wurde im Februar 2011 der gemeinnützige Verein Prachtlamas e.V. gegründet, der seitdem gemeinnützige Aufgaben wie die tiergestützte Jugendhilfearbeit und die Lamatherapie übernimmt. Die Angebote werden sowohl von Pflegeheimen und Schulen, als auch von Unternehmen und Touristen wahrgenommen. Die eigenartige Verbindung



©www.unperfekthaus.de



©www.prachtlamas.de

von Lamas mit dem Erbe des Bergbaus in Gelsenkirchen hilft der Stadt dabei, ihrem negativen Image etwas entgegen zu setzen, zumal das Unternehmen mediale Aufmerksamkeit erregte.

Obwohl alle drei Beispiele mehr oder weniger profitorientiert sind, stiften sie einen überdurchschnittlichen sozialen Nutzen an den Orten, an denen sie agieren (hier sowohl für die Stadt, als auch für den Stadtteil). Sei es in Form von Imagegewinnen (vor allem Pracht Lamas, aber auch das Unperfekthaus), der Aufwertung von im Rahmen der Mainstreamökonomie unrentablen Immobilienbeständen (Akte mit Herz Dülken), oder durch die Förderung von Kreativität und Leerstandnutzung (Unperfekthaus).

Manche Raumunternehmungen, wie zum Beispiel das *DORV-Zentrum GmbH* in Barmen-Jülich, sind zugleich ausschließlich gemeinwohlorientiert und haben eine hohe und positive soziale Raumwirkung. Ausgangspunkt für diese Raumunternehmung war der Verlust der Nahversorgung und damit einhergehend der Treffpunkte für die lokale Dorfbevölkerung. Um dies zu überwinden, haben sich engagierte Bürgerinnen und Bürger zusammengeschlossen und ohne jegliche finanzielle Unterstützung das DORV-Zentrum (Dienstleistung und Ortsnahe Rundum Versorgung) gegründet. Im DORV-Zentrum bestimmt die Nachfrage das Angebot. Es ist eine echte Erfolgsgeschichte und inzwischen zum Mittelpunkt Barmens geworden. Das DORV-Zentrum hat die Rechtsform der GmbH, Gewinne werden aber nicht ausgeschüttet, sondern für weitere Projekte der dörflichen Entwicklung verwendet.



©www.dorv.de

2.2.2 Abgrenzung zu anderen Konzepten

Raumunternehmen und Soziale Unternehmen

Raumunternehmungen – so zeigen unsere Beispiele – sind teilweise mit Sozialen Unternehmen deckungsgleich, welche als wirtschaftliche Unternehmen mit eigener Rechtsform definiert sind, die überwiegend soziale und/oder gemeinwohlorientierte Ziele verfolgen (Birkhölzer, Lorenz 1997, S. 2-3). Raumunternehmen sind aber nach unserem Verständnis *weniger* und *mehr*: *Weniger*, weil sie, anders als Soziale Unternehmen, nicht explizit gemeinwohlorientierte Ziele verfolgen und mögliche Gewinne ausgeschüttet

Raumunternehmen müssen nicht gemeinwohlorientiert sein, ihr Agieren soll aber einen sozialen Nutzen für den Raum stiften

werden können. *Mehr*, weil sie explizit raumwirksam sein müssen. Eine allgemeine Gemeinwohlförderung reicht nicht aus, um Raumunternehmen zu sein. Das Kerngeschäft von Raumunternehmen ist darauf ausgerichtet, langfristig ohne öffentliche Zuschüsse auszukommen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass sie keine Startfinanzierung oder für Teilvorhaben öffentliche Hilfen in Anspruch nehmen dürfen.

Raumunternehmen und „gewöhnliche“ Unternehmen

Die oben beschriebenen und im Anhang aufgelisteten Raumunternehmen lassen sich von „gewöhnlichen“ Unternehmen abgrenzen, die kaum sozialen Nutzen für den lokalen Ort stiften. Zu ihnen zählt ein Großteil der auf Gewinnmaximierung ausgerichteten Unternehmen. Sie können zwar wichtige Funktionen in Quartieren wahrnehmen – z.B. eine nahegelegene Fabrik als wichtiger Arbeitgeber, oder die Aldi-Filiale als zentraler Punkt lokaler Versorgung – ihre Wirkung geht aber nicht über das normale Wirtschaften hinaus, stiftet also keinen zusätzlichen sozialen Nutzen. So mag zwar die Aldi-Filiale wichtig für die lokale Versorgung des Quartiers sein, die Abführung des Gewinns an die Zentrale, das oft nicht quartiersinterne Personal und Management und die vermutlich nicht vorhandene Vernetzung mit lokalen Zulieferern und Betrieben führt aber eher zu einem Absaugen der Kaufkraft, als dass ein überdurchschnittlicher Nutzen für das Quartier zu erwarten wäre. Das Quartier dient hier zur Realisierung von Gewinnen. Für das Funktionieren des Quartiers und die Verbesserung der Lebensqualität wird keine Verantwortung übernommen, da die Unternehmen nicht auf den Standort angewiesen sind und sich nicht sonderlich mit ihm verbunden fühlen. Diese Art der Mainstream-Ökonomie ist aber auch deshalb für unsere Untersuchung nicht beachtenswert, da diese Unternehmen auch von allein, aus ihrer betriebswirtschaftlichen Logik heraus funktionieren und hinsichtlich der Bedingungen für ihr Gelingen genügend Standortgutachten vorliegen. Uns geht es vielmehr um den bisher wenig betrachteten Bereich von Unternehmen, für deren Erfolg der Raum zentrale Ressource ist und die einen besonderen Raumnutzen aufweisen.

Aldi ist kein
Raumunternehmen

Raumunternehmen und Stadtteilbezogene Unternehmen

Im Laufe der Experteninterviews wurde deutlich, dass gerade in schwachen Quartieren und Räumen oftmals klassische, weniger innovative, inhabergeführte Klein- und Kleinstunternehmen zur Gruppe der Raumunternehmen zählen können, so z.B. Kioske, Friseure, Gemüseläden und Kneipen. Diese Unternehmen sind im lokalen Kontext gebunden und arbeiten in Quartieren mit Entwicklungsdefiziten oft am Rande der Rentabilität und könnten an anderen Orten gar nicht existieren. Ihnen kommen jedoch, vorausgesetzt sie führen ihr Unternehmen gut, in mehrfacher Hinsicht wichtige Funktionen und damit Nutzen für ihren jeweiligen Raum zu:

- Sie fragen lokale Arbeitskräfte nach (sei es auch nur den Inhaber)
- Sie tragen zur lokalen Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen bei
- Gewinn/Einkommen wird oft vor Ort konsumiert/investiert
- Sie dienen der lokalen Identifikation und als Treffpunkt
- Oft sind die Inhaber in den Quartieren verankert und dienen ihnen als Vorbild und gleichzeitig Advokat

Die Bedeutung solcher lokalräumlich verwurzelten Unternehmen für die lokale Ökonomie ist vielfach belegt (z.B. Neumann et al. 2010). Ihre Förderung ist ein wichtiger Bestandteil der Maßnahmen zur Förderung der lokalen Wirtschaft. Aus unserer Sicht erscheint es sinnvoll, diese als *Stadtteilbezogene Unternehmen* (Läpple 1994; Läpple 2000) bezeichneten Akteure auch als Raumunternehmungen zu betrachten, wenn sie am jeweiligen Ort verwurzelt sind, ihr lokales Wissen für eine gute Unternehmensführung einsetzen und somit durch eine örtliche Verbesserung einen sozialen Nutzen stiften. Hinzu kommt, dass solche Raumunternehmen oftmals nur dort, wo die Ressource Raum vergleichsweise günstig ist, ihre Vorhaben realisieren können.

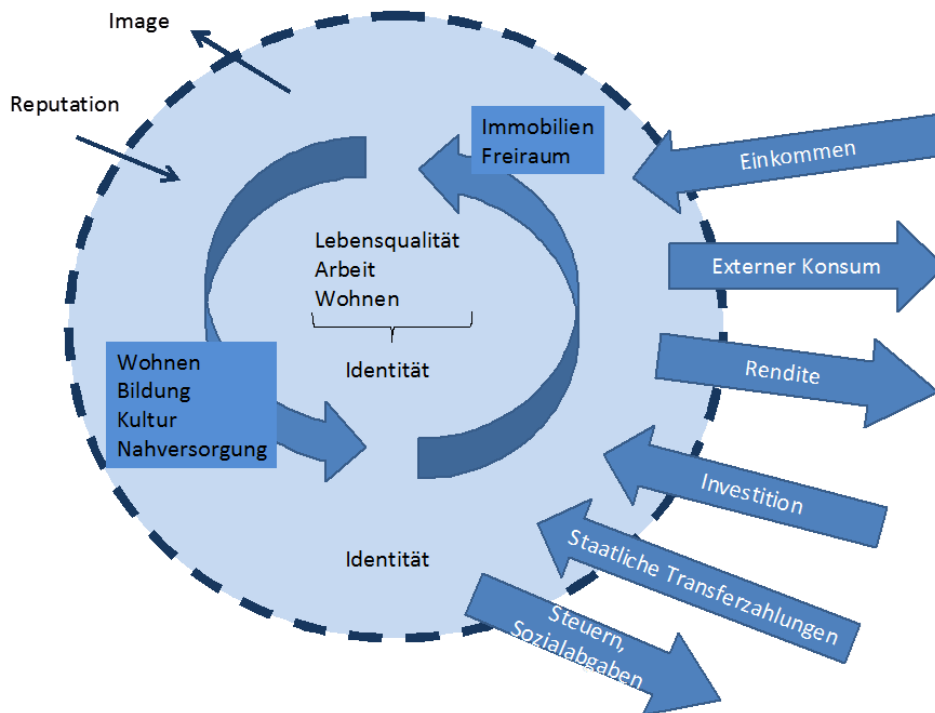
Viele stadtteilbezogene Unternehmen in schwachen Quartieren sind raumwirksam

Nicht jeder Kiosk ist ein Raumunternehmen. Wenn der Kiosk schlecht geführt und nicht integriert ist, kann er keinen sozialen Nutzen am Ort stiften.

3. Räumlicher Kontext

Ausgangspunkt der Überlegungen zu Raumunternehmen ist ein systemisches Verständnis von lokalräumlicher Ökonomie. Wie in Abbildung 1 dargestellt, fließen verschiedene (monetäre) Ströme in und aus einem Raum. Für ein Wohnquartier wären dies vor allem Einkommen, Transferzahlungen und Investitionen (z.B. in die Wohnungssubstanz). Gleichzeitig fließen monetäre Ströme aus einem Quartier hinaus, wie Ausgaben für den externen Konsum (z.B. Energiekosten), Steuern, Sozialabgaben und Renditen.

Abbildung 1: Systemische Betrachtung quartiersökonomischer Prozesse



Quelle: eigene Darstellung

Das spezifische quartiersinterne Angebot an Wohnraum, Bildung, Kultur, Nahversorgung, aber auch Freiraum, bestimmt die Lebensqualität vor Ort mit, ist Verursacher monetärer Strömungen sowie von Identität und Image. Wenn beispielhaft die Kaufkraft der Bewohner eines Quartiers in Folge eines Rückgangs an Einkommenszahlungen sinkt, so ist auch eine hochwertige Nahversorgung gefährdet, was wiederum Auswirkungen auf die Lebensqualität hat. Das Zusammenspiel dieser Faktoren hat dann Auswirkungen auf die Bevölkerungszusammensetzung. Sinkt die Lebensqualität, werden Bes-

sergestellte wegziehen. Für einzelne lokale Räume kann es zu einer sich selbst verstärkenden Abwärtsspirale kommen. Dies kann durch Stigmatisierung aber auch in Folge des Fehlens einer lokalen Identität (aufgrund des hohen Bevölkerungsumsatzes), mit dem Erodieren von lokalem Sozialkapital (z.B. nachbarschaftliche Beziehungen, Verantwortung) einhergehen. Es entstehen benachteiligte Quartiere, in denen den Bewohnern die soziale Teilhabe und Aufstiegschancen erschwert werden. Das Fehlen von Vorbildern in der Nachbarschaft sowie das Fehlen von Nahversorgung und lokalen Treffpunkten können ebenfalls benachteiligend für die Bewohner wirken.

Raumunternehmen können dazu beitragen, dass die Kaufkraft der Bewohner in den Quartieren gehalten, das Image des Ortes verbessert und die Substanz der Bebauung aufgewertet wird. Sie können damit die Versorgungsqualität erhöhen und die Beschäftigungs- und Einkommenssituation für die Bewohner verbessern. Gleichzeitig können Raumunternehmungen als Vorbilder in den Räumen dienen und ihre Identität sowie den sozialen Zusammenhalt fördern. Welchen Raumnutzen Raumunternehmungen stiften, ist stark von der individuellen Situation abhängig.

Raumunternehmen nutzen unzureichend in Wert gesetzte räumliche Ressourcen. Räumliche Ressourcen und Möglichkeiten sind jedoch nicht gleichverteilt, der räumliche Kontext in und mit dem die Unternehmen arbeiten ist relevant. Da wir davon ausgehen, dass es in verschiedenen Räumen, je nach Lage, Gebäudestruktur und vorherrschender ökonomischer Funktion, unterschiedliche Chancen für Raumunternehmen gibt, haben wir die Unternehmen in einem räumlichen Kontext analysiert.

Um eine Übertragbarkeit der erzielten Ergebnisse sicherzustellen und den quartierspezifischen Bedingungen von Raumunternehmen Rechnung zu tragen, wurden diesbezüglich Raumtypen gebildet. Handlungsleitend war dabei *erstens*, dass in diesen Räumen eine bestimmte Problemkonstellation (Gemengelage von Funktionsstörungen) vorliegt, die eine Intervention sinnvoll erscheinen lässt, *zweitens* dass es sich um Gebietstypen mit unzureichend genutzten räumliche Ressourcen handelt und *drittens* die Quartierstypen so zu fassen, dass einerseits der nachbarschaftsräumliche Kontext abgebildet werden kann, gleichzeitig jedoch die Einteilung nicht so kleinteilig wird, dass keine Verallgemeinerung mehr möglich ist. Im folgen-

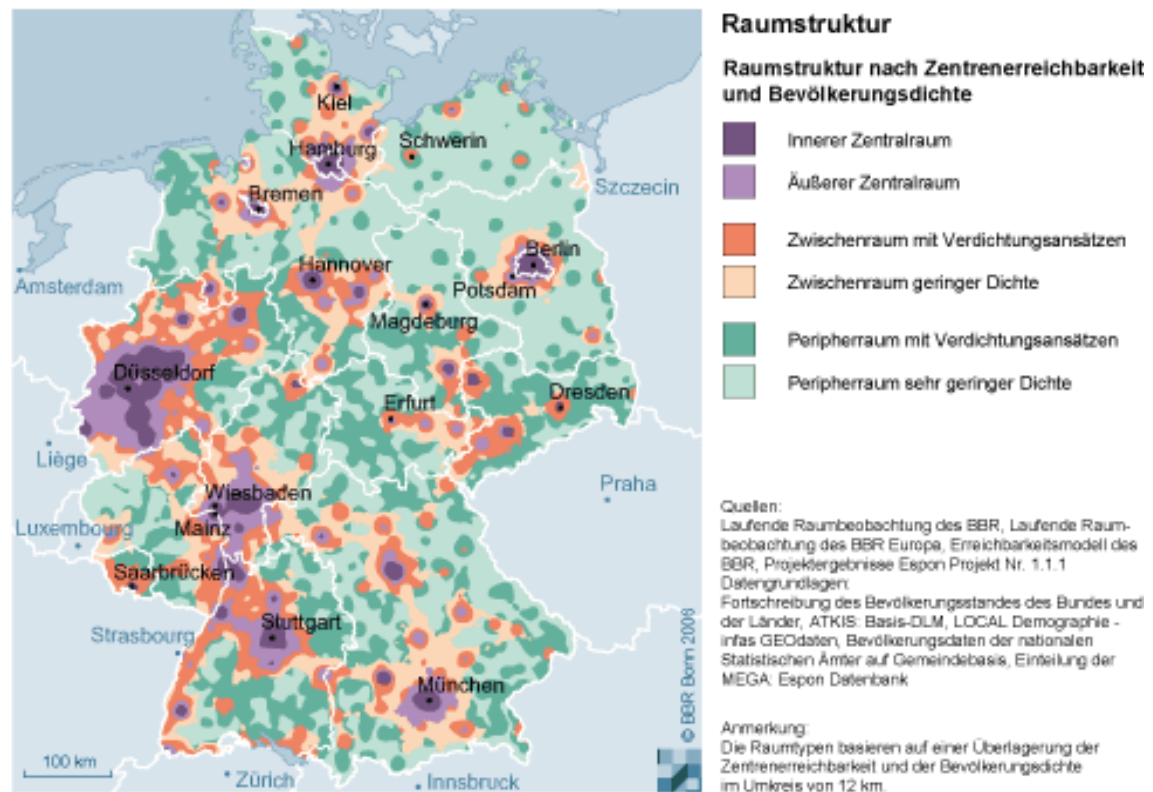
den Unterkapitel (3.1) werden die untersuchten Merkmale vorgestellt, die zu der Typisierung (Kap. 3.2) geführt haben.

3.1 Untersuchungsraumtypen nach vier Merkmalen

Die heuristische Klassifizierung erfolgte aufgrund von Literaturstudien, der Befragung von Expertinnen und Experten (siehe Anhang) und der Recherche einzelner Raumunternehmensbeispiele. Die Untersuchungsraum-Typisierung basiert auf den folgenden vier Merkmalen.

Erstens die Lage im Raum: Die Lage im Raum bildet den Makrokontext für Chancen von Raumunternehmen und ist dabei ein entscheidendes Merkmal für die Typisierung von Räumen. Die Wirtschaft eines Stadtteils ist sowohl von der gesamtstädtischen Situation, als auch von der großräumlichen Lage abhängig (Läpple 2000). Um zunächst einmal die makroräumliche Lage einzufangen, verwenden wir die vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) erstmals 2005 entwickelte Raumstrukturtypisierung, wie in der folgenden Abbildung dargestellt.

Abbildung 2: Raumstrukturtypisierung



Quelle: Schürt et al. 2006

Wie in der obigen Karte dargestellt, ergeben sich aufgrund der Typisierung die folgenden Raumtypen: Innerer und äußerer Zentralraum, Zwischenraum mit Verdichtungsansätzen sowie mit geringer Dichte und Peripheraum, der wieder in Räume mit Verdichtungsansätzen und mit sehr geringer Dichte unterteilt wird (Schürt et al. 2005, BBR 2005 15ff). Innerhalb dieser drei Einheiten haben wir, wie in Tabelle 1 dargestellt, eine weitere einfache Unterteilung hinsichtlich der Lage zum nächsten urbanen Raum aufgenommen (vgl. Raumordnungsbericht 2005), indem wir in urbane und periphere Lage unterteilen.

Tabelle 1: Räumliche Lage

Räumliche Lage	Zentralraum		Zwischenraum		Peripheraum	
	Urban	Peripher	Urban	Peripher	Urban	Peripher
Urban/Peripher						

Zweitens die bauliche Struktur: Die bauliche Struktur eröffnet und verhindert als relativ persistentes Merkmal bestimmte Nutzungsmöglichkeiten. Grundsätzliche und großflächige Änderungen der baulichen Struktur sind sehr kostenaufwendig. Folgende sieben Typen haben wir in Anlehnung an Schnurs Quartierstypen bestimmt (Schnur 2010, Schnur 2009).

Das **historische überformte Stadtzentrum** besteht aus präindustriellen Bauten mit gemischter Gewerbe und Wohnnutzung. Meist ist es jedoch stark überformt, so dass großflächige Einkaufsstätten und Bürogebäude dominieren. Es bieten sich gerade in strukturschwachen Quartieren (was die Bebauung angeht) vielfältige Flächen für Raumunternehmungen.

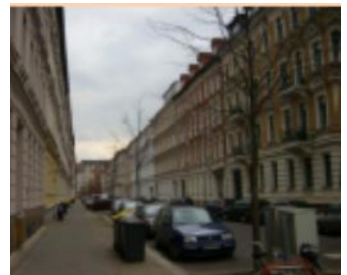
Das **gründerzeitliche Wohnquartier** ist in den Zeiten starker Verstädterung und fordistischer Produktionsregime entstanden. Neben Wohnraum bietet es viel Raum für gewerbliche Nutzung. Dieser Umstand sowie die oft innenstädtische Lage machen diese Quartiere für raumunternehmerische Nutzung attraktiv.

Überformtes Stadtzentrum



©www.gelsenkirchen.de

Gründerzeitliches Wohnquartier



© Schnur

Gartenstädte bieten attraktiven Wohnraum, sind meist architektonisch und landschaftlich ansprechend bei guter Verkehrsanbindung. Da sich hier eine monofunktionale Raumnutzung etabliert hat, bieten diese Quartiere weniger Möglichkeiten für Raumunternehmungen. Es existieren jedoch teilweise integrierte Ladenflächen.

Die **Wohnquartiere der Wiederaufbauphase** sind geprägt durch die fast ausschließliche Bebauung durch Mehrfamilienhäuser in Zeilenbebauung. Die Bebauungsdichte ist nicht so hoch wie in den Großwohnsiedlungen, jedoch gibt es ähnlich wenig Raum für die gewerbliche Nutzung, obwohl in solchen Quartieren Raumunternehmungen besonders wichtig wären.

Die aus heutiger Sicht meist wenig attraktiven Wohnungen in den hochverdichteten **Großwohnsiedlungen** sowie das Fehlen von gewerblichen Räumen und Treffpunkten machen diesen Siedlungstyp oft zu Problemquartieren. Das Potential für Raumunternehmungen in diesem Bebauungstyp wird von Experten als schwierig eingeschätzt, wie unsere Interviews zeigen. Dennoch gibt es auch hier vereinzelte Lokal- und Ladenflächen sowie Möglichkeiten zur Umnutzung von Wohnraum.

Einige Experten sehen bei dem Bebauungstyp **Einfamilienhaussiedlungen/Reihenhaussiedlungen** weder Potential noch Bedarf an Raumunternehmungen, da Funktionsstörungen unwahrscheinlich sind. Einzig die fehlende Nahversorgung könnte im Zuge der Bevölkerungsalterung problematisch werden.

Historisch entstanden aufgrund der Überformung ländlicher Dörfer durch sich ausbreitende Städte, bietet der Siedlungstyp **überprägter alter Siedlungskern mit heterogener Bebauung** Möglichkeiten für Raumunternehmungen. Die eher extensive Flächennutzung erschwert aber klassisch urbane Raumunternehmungen, die auf Fußläufigkeit angewiesen sind.

Drittens die Soziale und Wirtschaftliche Lage der Bevölkerung: Ob ein Quartier Funktionsdefizite aufweist, ist oft von der Bevölkerungsstruktur und der wirtschaftlichen Situation abhängig. So kann beispielsweise zunächst nicht von Funktionsstörung geredet werden, wenn in einem Quartier keine Nahversorgung vorhanden ist, solange die Bevölkerung mobil ist und problemlos den entfernt gelegenen Einzelhandel erreichen kann. Wir folgen

Gartenstadt



© Schnur

Wiederaufbauphase



© Schnur

Großwohnsiedlungen



© Schnur

Einfamilienhaussiedlung



© Schnur

Überprägter alter Siedlungskern



© Schnur

der Klassifikation von Stadtteilen nach Strohmeier et al. (z.B. 2004), der Stadtteile empirisch anhand von Indikatoren zum Migrantenanteil, zur Jugendquote und zum Einkommen eingeteilt hat.

Viertens die Flächennutzung: Die Flächennutzung und deren Entwicklung in den Quartieren sagt viel über die Chancen und Möglichkeiten von Raumunternehmungen aus. Halden, alte Industriegebäude, sakrale Gebäude, aber auch Verwaltungsgebäude oder Kasernen können bestimmte Nutzungen verhindern, gleichzeitig aber vor allem, wenn sie nicht mehr genutzt werden, eine Möglichkeit sein. Die mit der dominierenden Raumnutzung einhergehende Wirtschaftsstruktur sagt ferner etwas über Chancen, Versorgung und Attraktivität aus. Ob Raumunternehmen gebraucht werden und welche Möglichkeiten sie in den Quartieren haben, ist stark von der Entwicklungsdynamik der Raumnutzung abhängig.

3.2 Bestimmung der Untersuchungsraumtypen

Mit Hilfe des obigen Rasters haben wir Raumtypen klassifiziert, die entweder Erneuerungsbedarf haben oder/und (durch die Bewohner selbst wahrgenommene) Funktionsstörungen aufweisen, auch wenn diese von der Sozialstruktur her gesehen als wenig problematisch gelten (z.B. normal situierte Dörfer ohne Nahversorgung). Es ging also darum, Räume zu identifizieren, in denen Raumunternehmen besonders wichtig wären und in denen sie Potentiale in Form von unzureichend in Wert gesetzten räumlichen Ressourcen finden.

Die spezifische Kombination der Ausprägung der vier Merkmale führt nach unserer Ableitung zu sechs Quartierstypen (siehe Tabelle 2) mit Funktionsstörung, in denen Raumunternehmungen mit unterschiedlichen Wahrscheinlichkeiten auftreten können. Unsere Hypothese ist, dass nach obigen Kriterien ähnliche Quartiere ähnliche Problemlagen, Potentiale und Lösungsmöglichkeiten haben und damit vergleichbare Bedingungen für Raumunternehmen bieten.

Bei der Klassifizierung gilt es zu beachten, dass die Merkmalsausprägungen jeweils nur in ihrem spezifischen Kontext bewertet werden können und auf Problemlagen hindeuten. Es geht dabei um Funktionsstörungen in Folge

einer spezifischen Kombination von Merkmalen. So ist z.B. ein hoher Ausländeranteil nicht immer ein Zeichen für Ausgrenzung und Integrationsprobleme. Wenn es sich z.B. um die Quartiere der transnationalen Elite handelt, erscheinen Interventionsversuche unnötig.

Tabelle 2: Beschreibung der Quartierstypen

Name	Beschreibung	Beispiele	Problemlagen/ Funktionsstörungen	Raum- unternehmen	Vermutetes Raumunterneh- menspotential
Altindustrielle urbane Gründerzeitquartiere	Innerstädtische Quartiere mit vorwiegend gründerzeitlicher Bebauung, hohem Migrantenanteil, junger Bevölkerung, niedriger sozialer Lage und weggebrochenem Sektorprofil im produzierenden Gewerbe	Duisburg-Marxloh, Gelsenkirchen-Bismarck, Bremen-Gröpelingen, Hamburg-Wilhelmsburg, Mannheim Jungbusch, Dortmund-Nordstadt, Gelsenkirchen Südost	Hohe Arbeitslosigkeit, niedriger Bildungsstand und hoher Migrantenanteil führen zu Integrationsdefiziten der Bewohner und sozialen Spannungen. Stigmatisierung der Quartiere und Wegzug von Aufsteigern bei Zuzug von Benachteiligten (hoher Bevölkerungsumsatz) erschweren kollektive Aktionen, Selbsthilfe und positive Identifikation. Schlechte bauliche Substanz und Nahversorgung aufgrund unterdurchschnittlicher Kaufkraft. Leerstand und fehlende Investition.	Lokale Ökonomie (Kiosk, Friseur, Gastro, Fitnessstudio...), Imageprägende auf bestimmte Communities ausgerichtete Pioniere (türkische Wellnessoase), urbane Ladenwirtschaft (culture), Bildung, Kultur	+++
Altindustrielle städtebaulich nicht integrierte Innenstädte	Im Peripheraum gelegene urbane Räume meist mit überformten Siedlungskernen und städtebaulich nicht integrierten Neubausiedlungen, bei starker Überalterung, schlechtem sozialen Rang und weggebrochenem Sektorprofil im produzierenden Gewerbe	Hoyerswerda, Schwedt, Pirmasens, Goslar	Hohe Arbeitslosigkeit aufgrund der Schließung zentraler Betriebe bzw. deutlicher Reduktion der Belegschaft. Die Wirtschaft ist nicht hinreichend diversifiziert, um den Strukturwandel abzufedern. Es kommt zum Wegzug Junger und Qualifizierter. Schlecht ausgebildete und Ältere bleiben zurück. Kommunen und Investoren müssen bei sinkenden Einnahmen die Infrastruktur anpassen (vgl. schrumpfende Städte Problematik). Es kommt zwangsläufig zur Reduktion des öffentlichen und privaten Angebotes.	Nahversorgung, Entwicklungsgesellschaften, Zwischennutzungsagenturen	+
Periphere dörfliche Räume mit schlechter Nahversorgung	Peripherer ländlicher, (überformter) Siedlungskern mit leicht alternder Bevölkerung, teilweise vom Agrarstrukturwandel aber immer von desintegrierenden Versorgungsstrukturen außerhalb der Region betroffen	Barmen-Jülich, Diesdorf/Dähre und Fleetmark/ Brunau im Altmarkkreis Salzwedel, Germersheim Dömitz-Malliß	Aufgrund des Strukturwandels in der Landwirtschaft und ggf. einiger größerer Arbeitgeber kommt es zum Wegzug junger und qualifizierter Menschen, bzw. pendeln diese in die größeren Metropolen. Die zurückgebliebenen sind von der Reduktion des öffentlichen und privaten Angebots betroffen. Es kommt zu Versorgungsproblemen, z.B. im Einzelhandel, aber auch bei Schulen (sehr lange Fahrzeit für Schüler und Schülerinnen), Gesundheitsversorgung und Mobilität.	Dorfläden (Social Business), Verkehrs-genossenschaften, Regionale Lebensmittel, Entwicklungsgesellschaften, Künstlergenossenschaften	++
Profillose mittelgroße Städte	Im Zwischenraum gelegene mittelgroße Städte mit teilweise überformten Stadtzentren, leichter Überalterung, die Versorgungsfunktionen an bedeutendere Zentren in der Umgebung verloren haben	Ahlen, (Hamm), Geithain im Landkreis Leipziger Land, Dülken im Kreis Viersen	Historisches Marktzentrum in eher peripheren Regionen die aufgrund der Änderung im Konsumverhalten (höhere Ansprüche an Einkaufsstätten und höhere Mobilität) und der Suburbanisierung von Einzelhandel mit Leerstand und Verödung zu kämpfen haben.	Dülkener Entwicklungs AG	+

Großwohnsiedlungen am Stadtrand	Peripher im Zentral- oder Zwischenraum liegende Großwohnsiedlung mit niedrigem sozialen Rang, überwiegender Wohnnutzung und Leerstand	Rostock-Groß-Klein, Schwerin-Neu-Zippendorf, Köln-Chorweiler, Dortmund Schamhorst, Berlin Marzahn, Potsdam Schlaatz	Aufgrund der wenig attraktiven Wohnungen und der meist wenig attraktiven Stadtrandlage in den Großwohnsiedlungen ziehen Bessergestellte weg und Benachteiligte zu. Leerstand und Verschlechterung der Versorgung sind die sich selbst verstärkenden Folgen. Soziale Spannungen, Stigmatisierung und das Fehlen von Vorbildern machen solche Quartiere oft zu Ghettos der gesellschaftlich Ausgegrenzten.		-
Marginalisierte metropolitane Quartiere im Umbruch	Urbane Quartiere im Zentralraum mit attraktiver überwiegend gründerzeitlicher Bebauung mit Sanierungsbedarf, schlechtem sozialen Status, teilweise Wegzug und Verlust zentraler Arbeitgeber; durch Zuzug junger (kreativer) Bevölkerung im Umbruch	Berlin-Neukölln, Hamburg-Gängeviertel, Hamburg-St. Georg, Hamburg-Veddel, Dresden-Neustadt, Düsseldorf-Oberbilk, Köln-Mülheim, Frankfurt Gallus	Die gesamtstädtische Lage (hohe Bodenpreise) sorgen für Zuzug der sogenannten kritischen Masse. Trotz der Gentrifizierungstendenzen ist der soziale Rang der Bewohner dieser Quartiere relativ niedrig. Die Tendenz zur Verdrängung von weniger zahlungskräftigen Bewohnern kann zu Konflikten führen. Dennoch befinden sich diese Quartiere meist in einer Aufwärtsspirale mit sich mildernden Funktionsstörungen. Inwieweit auch benachteiligte Bewohner hiervon profitieren, ist jedoch fraglich (da Verdrängung).	Kulturpreneurs (Galerien, Künstler, Bildung, Großprojekte), Gastromonomie (Lifestyle/gesunde regionale Ernährung), urbane Landwirtschaft zum lokalen Verzehr	+++

4. Untersuchungsgebiete und ihre Raumunternehmen

In Absprache mit der Montag Stiftung Urbane Räume wurden drei Untersuchungsgebiete aus der 6er-Klassifizierung ausgewählt, in denen Raumunternehmen systematisch gesucht und analysiert wurden. Ziel der Auswahl war es, möglichst repräsentative Räume für die erarbeiteten Typen zu wählen und gleichzeitig eine Vergleichbarkeit von Gebieten zu ermöglichen. So lassen sich die gewählten Quartiere (Gelsenkirchen Südost, Frankfurt Gallus, Dömitz-Malliß) mit Hilfe der folgenden Matrix einordnen.

Abbildung 3: Untersuchungsgebetsmatrix- Gründe für die Auswahl



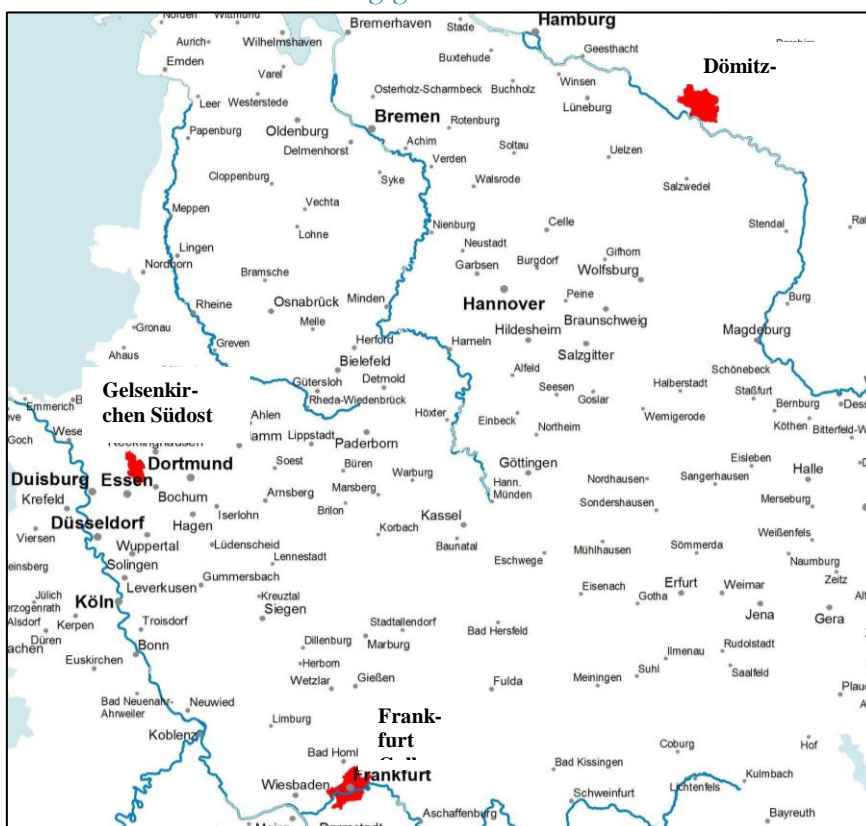
Zwei urbane Räume und ein ländlich-peripherer Raum

Quelle: eigene Darstellung

Ein „Altindustrielles urbanes Gründerzeitquartier“ (oben links in der Abbildung) zu untersuchen ist relevant, da trotz intensiver Interventionen noch immer eine bedeutende Anzahl sozialer Brennpunkte existiert. Des Weiteren bergen gründerzeitliche Quartiere vermutlich hohe Potentiale und Möglichkeiten für Raumunternehmungen. Um eine Kontrastierung zu ermöglichen, wurde zudem ein Quartier des Typs „marginalisierte metropolitane Quartiere im Aufbruch“ (oben rechts in selbiger Abbildung) gewählt.

In Ergänzung zu diesen städtischen Quartieren wird vor dem Hintergrund anhaltender Wanderungsverluste und starker Überalterung im ländlichen Raum die Kategorie „Periphere dörfliche Räume mit schlechter Nahversorgung“ (unten in selbiger Abbildung) unter die Lupe genommen. Ziel der Wahl eines peripheren Untersuchungsgebietes war es zu prüfen, ob Raumunternehmen auch dort existieren. Agrarischer Strukturwandel und anhaltende Abwanderung sorgen in diesem Quartiertyp für schlechte Lebensbedingungen, die aufgrund fehlender engagierter Eliten nur schwer zu überwinden sind.

Karte 1: Übersicht Untersuchungsgebiete



Quelle: INKAR, 2009

So wurden zwei urbane Gebiete gewählt (Gelsenkirchen Südost und Frankfurt Gallus), die eine ähnliche räumliche Lage in der Stadt, Bebauungsstrukturen und Verkehrsbedingung aufweisen. Ferner haben die Untersuchungsgebiete ähnliche Probleme (weggebrochene Industrie-Arbeitsplätze), unterscheiden sich aber vom gesamtstädtischen Kontext deutlich (Frankfurt am Main vs. Gelsenkirchen). Als Gegenstück zu diesen urbanen Gebieten befinden sich zwei ländliche Gebiete (Dömitz und Gelsenkirchen Südwest), die eine ähnliche räumliche Lage in der Stadt, Bebauungsstrukturen und Verkehrsbedingung aufweisen. Ferner haben die Untersuchungsgebiete ähnliche Probleme (weggebrochene Industrie-Arbeitsplätze), unterscheiden sich aber vom gesamtstädtischen Kontext deutlich (Frankfurt am Main vs. Gelsenkirchen).

det sich das dritte Untersuchungsgebiet in einem agrarisch-ländlichen Kontext (Dömitz-Malliß in Mecklenburg-Vorpommern).

Tabelle 3 gibt Merkmale hinsichtlich der Größe, Siedlungsstruktur, Demographie und Problemkonstellation der Untersuchungsgebiete wieder.

Tabelle 3: Merkmale der Untersuchungsgebiete

	Gelsenkirchen-Südost	Frankfurt-Gallus	Dömitz-Malliß	Bundesdurchschnitt
Einwohnerzahl	41360	25808	9 400	-
Fläche	7,5 km ²	2,84 km ²	258 km ²	-
Bevölkerungsdichte	5467	9087	37	230
Lage	Innerer Zentralraum	Innerer Zentralraum	Peripherium mit sehr geringer Dichte	-
Anteil nicht Deutscher	20,10%	42,30%	2,10%*	8,80%
Bevölkerung unter 18 Jahre	20,10%	15,40%	14,50%	17%
über 65 Jahre	19%	12,80%	20,8%	20,10%
Arbeitslosigkeit	16,50%	9,40%	9,90%	6,90%
Langzeitarbeitslose in % der Arbeitslosen	51,70%	-	35,90%	36,70%
Steuern je Einwohner	572,8* €	1697,6* €	266,7*€	639,7 €
Flächennutzung (eigene Schätzung)	Hoher Anteil Brache bzw. Freifläche	Hoher Anteil an Wohnnutzung sowie Büros	Hoher Anteil für Landwirtschaft	-

* Angaben beziehen sich auf die nächst größere Gebietseinheit, da Daten auf Untersuchungsebene nicht verfügbar waren

Quelle: INKAR 2006; INKAR 2009; Kersting et al. 2008; Buch 2006

Im Folgenden werden die drei Untersuchungsgebiete dargestellt und die Ergebnisse der Raumunternehmensanalyse präsentiert.

4.1 Gelsenkirchen Südost

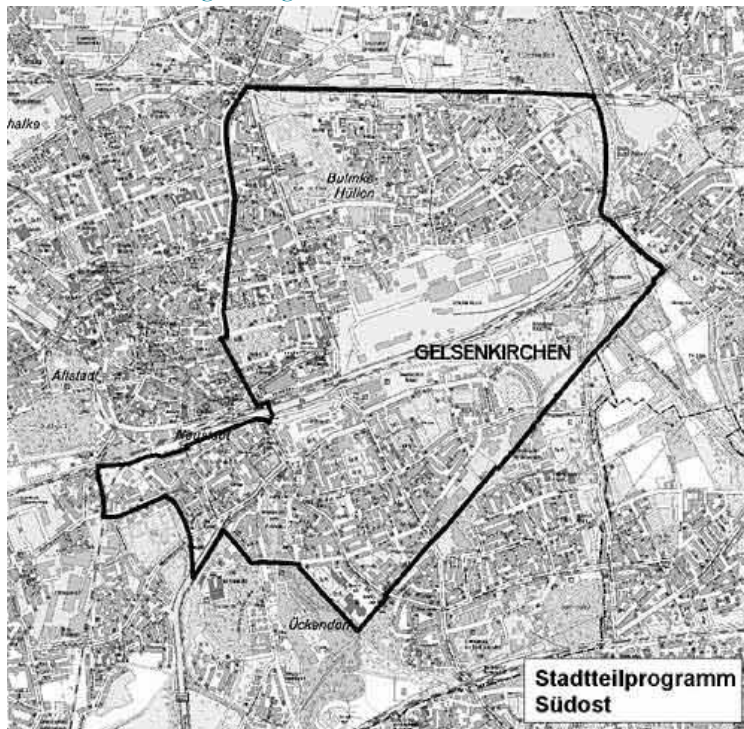
Das Soziale Stadt Programmgebiet mit den Stadtteilen Bulmke-Hüllen, Neustadt sowie Ückendorf-Nord befindet sich in Gelsenkirchen, in zentraler Lage, direkt südöstlich der Altstadt. Gelsenkirchen ist im nördlichen Ruhrgebiet gelegen, wird von drei Autobahnen durchzogen und ist nach der BBR-Klassifizierung dem inneren Zentralraum zugerechnet. Hohe Zentralität und eine relativ hohe Bevölkerungsdichte (5.467 Einwohner/km²) zeichnen das



©IAT

Untersuchungsgebiet aus. Das Gebiet gruppiert sich um den Gelsenkirchener Hauptbahnhof und wird von einer stark frequentierten Bahntrasse durchzogen (vgl. Karte 2). Die Landeshauptstadt Düsseldorf kann mit der Bahn in einer halben Stunde erreicht werden, die Stadt Essen ist in 10 min Fahrzeit mit der Regionalbahn erreichbar.

Karte 2: Das Programmgebiet Soziale Stadt Gelsenkirchen-Südost



Quelle: Stadtplanung Gelsenkirchen

Bauliche Struktur

Die Bausubstanz ist kleinräumlich sehr heterogen und es überwiegen die von der Montanindustrie geprägten, teilweise stark vernachlässigten, gründerzeitlichen Wohnquartiere. Bei dem Stadtteil Bulmke-Hüllen handelt es sich um zwei vormals selbstständige Dörfer, die im Zuge der Urbanisierung überformt wurden. Vereinzelt sind Einfamilienhäuser und Stadtvillen anzutreffen. Dennoch ist die Wohnbebauung durch Mietshäuser geprägt. Nach dem ersten Weltkrieg wurde der Wohnungsbau durch Werkswohnungen und gemeinnützige Baugesellschaften vorangetrieben.

In den 1960er und 1970er Jahren kam es zu Rückbaumaßnahmen, bei denen besonders die gründerzeitlich geprägte Neustadt umgestaltet wurde, hier prägen nun hochgeschossige Wohnhäuser das Bild. Insgesamt muss der



©IAT

Zustand der meisten Gebäude und die Qualität der Wohnungen auch nach 9 Jahren Programmgebietsarbeit als sehr schlecht bewertet werden.

Sozialstruktur

Ausländeranteil

Das Programmgebiet ist gekennzeichnet durch einen hohen Anteil nicht deutscher Bürger und Bürgerinnen (20,1%). Wobei die Zahl der Bewohner mit Migrationshintergrund insgesamt deutlich höher sein dürfte. Neben dem für das Ruhrgebiet typischen, hohen Anteil türkischer Staatsbürger, leben, verglichen mit dem Bundesdurchschnitt, sehr viele Bürger aus dem ehemaligen Jugoslawien im Untersuchungsgebiet (Kersting et al. 2008).

Bevölkerung

Mit 20,1% sind junge Menschen überdurchschnittlich häufig in Gelsenkirchen-Südost anzutreffen (Bundesdurchschnitt 2004 ca. 18%), doch auch ältere Menschen leben leicht überdurchschnittlich häufig im Programmgebiet.

Soziale Lage

Die Arbeitslosenquote im Programmgebiet ist mit 16,5% (2004) höher als im Bundesdurchschnitt (8,8% 2005). Besonders der Anteil Langzeitarbeitsloser ist deutlich höher als im Bundesdurchschnitt (51,7% zu 36,3%). Auch der Anteil der Sozialhilfeempfänger liegt mit 10,5% deutlich über dem Bundesdurchschnitt von 3,55% (2004). Eine Verfestigung von Benachteiligung und Chancenlosigkeit bei vielen Bewohnern des Untersuchungsgebietes ist klar erkennbar (hohe Langzeitarbeitslosigkeit und viele Sozialhilfeempfänger).

Soziale Lage

<i>Arbeitslosigkeit (2004):</i>	16,5% (Bund 2005: 8,8%)
<i>Arbeitslosigkeit der Migranten (2004):</i>	20,2%
<i>Langzeitarbeitslose in % der Arbeitslosen:</i>	51,7% (Bund 2005: 36,3%)
<i>Anteil der Sozialhilfeempfänger (2004):</i>	10,5% (Bund 2004: 3,55%)
<i>Steuereinnahmen je Einwohner 2007:</i>	572,80 Euro (gesamte Stadt) (Bundesdurchschnitt: 639,70 Euro)

Quelle: Kersting et al. 2008; INKAR 2009



©IAT

Ausländeranteil(2004): 20,1%
Nationalitäten der Migranten (2004):

- Türkisch: 51%
- Jugoslawisch: 16%
- Asiatisch: 9,9%

Quelle Kersting et al. 2008

Bevölkerung

Bevölkerung unter 18 Jahren (2004): 20,1%

Bevölkerung über 65 Jahren (2004): 19%

Quelle: Kersting et al.2008

Ethnische Netzwerke



©IAT

Flächennutzung

Das Untersuchungsgebiet ist durch brachgefallene, ehemalige Industrieflächen geprägt. Insbesondere das im Zentrum des Gebiets liegende Areal der Gießerei Schalker Verein klafft als Lücke und ist in Verbindung mit der Bahnanlage als deutliche Trennlinie des Programmgebiets zu erkennen.

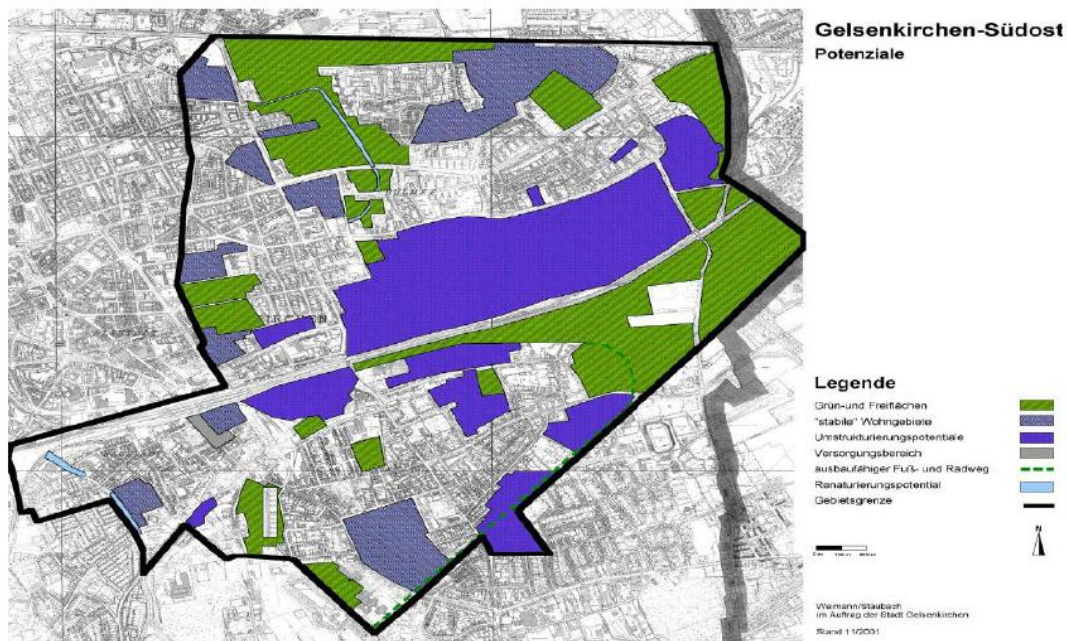
Insgesamt wird ein sehr beachtlicher Teil des Untersuchungsgebiets entweder als Freifläche, als Brache oder für Verkehrsinfrastruktur genutzt (vgl. Karte 3). Wohnbebauung dominiert die weitere Flächennutzung. Einige Flächen werden für die Industrie/Dienstleistungsproduktion und den Einzelhandel genutzt.

Flächennutzungen



©IAT

Karte 3: Flächennutzung in Gelsenkirchen-Südost



Quelle: Staubach 2001

Als Dienstleistungsstandort hat sich der Wissenschaftspark etabliert, wobei einige Teile des Gebäudes leer stehen und andere nicht wie geplant durch Forschungseinrichtungen, sondern durch die Stadtverwaltung temporär genutzt werden. Die Einrichtung eines Justizzentrums in der Nähe des Wissenschaftsparks soll das Profil des Programmgebiets als Dienstleistungsstandort stärken und weitere privatwirtschaftliche Serviceanbieter (Anwaltskanzleien, Notare, Übersetzungsdienste etc.) anziehen. Ferner ist ge-

plant, die Kreativ- und Wirtschaftswirtschaft am Standort zu etablieren (Reicher et al. 2010).

Die Bochumer Straße zeichnet sich durch Gebäude mit Ladenlokalen und Supermärkten als Einkaufsstraße aus, wobei Leerstand und Banalisierung des Angebotes erkennbar sind.

4.1.1 Potentiale und Problemlagen des Untersuchungsgebiets

Um ein näheres Verständnis der Chancen und Problemlagen des Untersuchungsgebiets zu erhalten und den Kontext möglicher Raumunternehmungen zu verstehen, wurden Interviews mit dem Stadtteilmanagement (Herr Gerwin und Frau Laux) sowie mit dem Büro für lokale Wirtschaftsentwicklung Gelsenkirchen-Südost (Frau Becker) geführt und eine systematische Begehung des Untersuchungsgebiets unternommen.

Das „soziale Stadt“ Programmgebiet Gelsenkirchen-Südost ist ein politisches Konstrukt und kein gewachsener Stadtteil mit eigener Identität. Es ist mit über 40.000 Einwohnern viel zu groß, baulich sind die einzelnen Stadtteile kaum miteinander verbunden. Die Bewohner identifizieren sich folglich nur eingeschränkt mit dem Programmgebiet, wohl aber mit den jeweiligen Stadtteilen. Die Identifikation ist laut dem Quartiersmanagement im Stadtteil Ückendorf besonders stark ausgeprägt. Der Stadtteil Bulmke-Hüllen ist innerhalb des Programmgebiets wiederum ein politisches Konstrukt. In der Neustadt ist nur eine geringe Identifikation mit dem Stadtteil zu erkennen, darum sei bürgerschaftliches und unternehmerisches Engagement schwer zu aktivieren.

Südost: zu groß für
nachbarschaftliche Bezüge

Problemlagen

Will man die Problemlagen des Untersuchungsgebiets verstehen, so ist der städtische Kontext relevant. Die Stadt Gelsenkirchen befindet sich finanziell in einer schlechten Lage und ist durch Schrumpfung gekennzeichnet. Das Programmgebiet sticht noch einmal negativ hervor. Es ist aber keineswegs so, dass andere Stadtteile in Gelsenkirchen als florierend gelten könnten. Innerhalb des Programmgebiets gibt es wiederum Unterschiede, so gilt besonders Ückendorf als benachteiligt, wohingegen Teile von Hüllen von

der türkischstämmigen Mittelschicht bewohnt werden. Doch auch in Ückendorf/Neustadt gibt es eine relativ wohlhabende Bevölkerung, so z. B. westlich des Wissenschaftsparks.

Insbesondere Ückendorf ist dadurch geprägt, dass bei natürlich abnehmender Bevölkerung (wie in ganz Gelsenkirchen) insbesondere Familien in problematischen Lebensumständen (Überschuldung, Suchtprobleme usw.) zuziehen, was dazu beiträgt, dass der Stadtteil relativ jung und arm ist (vgl. Reicher et al. 2010). Die hohe Konzentration benachteiligter Bewohner birgt erhebliche Probleme für das Gebiet. So fehlt es an Kaufkraft, was sich natürlich auf das lokale Angebot des Einzelhandels und der Gastronomie auswirkt. Daher kann es auch nicht verwundern, dass das Angebot von Einzelhandel und Gastronomie insbesondere in Ückendorf von geringer Qualität und wenig diversifiziert ist (z.B. Dönerläden und andere Imbissbuden). Dies führt dazu, dass Kaufkraft, z.B. von den im Verwaltungsgericht und Wissenschaftspark arbeitenden Angestellten, nur bedingt im Quartier eingesetzt wird.

Ferner fehlen aufgrund der Bevölkerungszusammensetzung Unternehmerpersönlichkeiten, die sich für die Quartiere einsetzen. Wohlhabende „Strippenzieher“, die sich im Hintergrund für die Belange des Quartiers einsetzen könnten, gibt es kaum. Sie fehlen auch als Vorbilder.

Vorbilder fehlen!

Herr Gerwin vom Stadtteilbüro skizzierte ein Problemensemble aus Bildungsferne, Chancenlosigkeit und Armut bzw. Transferzahlungsabhängigkeit, welches viele Bewohner mit Migrationshintergrund, aber genauso deutschstämmige, auszeichne. So sind in den Wohnorten der türkischstämmigen Mittelsicht (Hüllen) kaum Probleme zu verzeichnen.

Die Chancenlosigkeit und Bildungsferne der Kinder und Jugendlichen ist ein schwerwiegendes Problem. 50% der Kinder leben von Transferzahlungen. Laut Gerwin fehlt es oft an Vorbildern und einem lernunterstützenden Umfeld in den Familien, aber auch im Quartier. Die Chancenlosigkeit manifestiert sich nach der Schullaufbahn, so bekommen laut Gerwin nur 4 von 100 Absolventen einiger lokaler Schulen einen Ausbildungsplatz, Aussichten die natürlich nicht bildungsmotivierend wirken. Die z.T. durch lernschwache Schüler und einen hohen Migrantenanteil geprägten Schulen wirken wiederum abschreckend auf Eltern aus höheren sozialen Schichten.

Chancenlosigkeit auch nach der Schullaufbahn

Offensichtlich zu erkennen war bei der Begehung der z.T. schlechte bauliche Zustand der Gebäude, gleichzeitig stehen viele Ladenlokale und ganze Mietshäuser leer. So ergab eine Eigentümerbefragung für Ückendorf aus dem Jahre 2006, dass ca. 20% der Wohnungen und 35% der Ladenlokale leer standen.

Auf dem Portal der Landesjustizverwaltung (www.zvg-portal.de) sind für Gelsenkirchen pro 100.000 Einwohner 72 Immobilienzwangsversteigerungen aufgelistet und im Programmgebiet Südost beläuft sich dieser Wert sogar auf rund 85 (im Landesdurchschnitt sind es nur 29 und in Düsseldorf nur rund 7 Objekte pro 100.000 Einwohner). Dies zeigt die ambivalente Situation: Auf der einen Seite besteht ein großes Potential in Form von günstigen Gebäuden und damit auch an Möglichkeitsräumen, auf der anderen Seite zeigen sich auch eine geringe Wertschätzung und eine ausgeprägte Problemlage.

Für Frau Becker von der lokalen Wirtschaftsentwicklung ist dies weniger ein Problem der geringen Nachfrage per se, sondern vielmehr dem Desinteresse und/oder den mangelnden Fähigkeiten der Eigentümer geschuldet. So gab es mehr Anfragen nach Ladenlokalen beim Büro für lokale Wirtschaftsentwicklung, als sich Räume auf dem Markt befänden. Viele Vermieter würden schlicht kein Interesse daran zeigen, die Objekte zu vermieten oder seien nicht bereit/in der Lage die Objekte instand zu setzen oder angemessene Mietpreise zu akzeptieren. Dies suggeriert auch die Eigentümerbefragung: jeder Fünfte möchte seine Immobilie veräußern. Es kann vermutet werden, dass die Investitionszurückhaltung nicht nur in der negativen Erwartung der Stadtteilentwicklung begründet liegt, sondern dass einige Eigentümer schlicht mit ihrem Eigentum finanziell und/oder organisatorisch überfordert sind.

Die Immobiliensituation verschärft sich insbesondere entlang der wichtigen Verkehrsachsen (z.B. Ückendorfer Str., Hohenzollern Str., Bochumer Str.), da hier aufgrund der Verkehrsbelastung das Wohnen besonders unattraktiv ist. Die Seitenstraßen bieten hingegen Potentiale, so sind sie verkehrsberuhigt, z.T. durch attraktive Altbaubebauung geprägt und bieten oft große Gärten und Grünflächen.

Immobilienbezogene staatliche Interventionen, wie sie z. B. im Rahmen eines revolvingenden Immobilienfonds zur Aufwertung der Bochumer Straße angedacht sind, sind in den Untersuchungsgebieten jedoch deshalb so schwierig, da die Eigentümerstruktur (teilweise auch innerhalb einzelner Immobilien) stark fragmentiert ist. Das nebenstehende Foto betont die begrenzten Handlungsoptionen. Bei dem abgebildeten Objekt wird nur eine einzige Wohnung zwangsversteigert. Zwar ist die Eigentümergemeinschaft nicht mehr als geordnet zu bezeichnen und finanziell sowie organisatorisch nicht handlungsfähig, ein Zugriff auf das ganze Haus durch einen (öffentlichen) Investor ist aber nur schwer zu realisieren. Dennoch stellt die Aufwertung der Wohnbestände eine wichtige Interventionsmaßnahme dar, da es zurzeit kaum freien Wohnraum im Untersuchungsgebiet gibt, der höheren Ansprüchen genügen kann.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass das dreifach schlechte Angebot (1. an Wohnraum und Gewerbeimmobilien, 2. an qualitativ höherwertiger Gastronomie und Einzelhandel und an 3. guten Schulen) dazu führt, dass Einkommensstärkere das Untersuchungsgebiet verlassen und Bevölkerungsgruppen mit problematischeren Lebensumständen in die Quartiere ziehen (dies gilt insbesondere für Ückendorf und die Neustadt). Eine Durchbrechung der Abwärtsspirale erscheint ohne Intervention oder eine massive Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Situation wenig wahrscheinlich.

Potentiale

Nichtsdestotrotz bietet das Untersuchungsgebiet auch Potentiale. Die zentrale Lage und sehr gute Verkehrsanbindung, insbesondere durch den ÖPNV (Gelsenkirchen Hauptbahnhof), verbinden das Gebiet mit großen Universitätsstädten mit Fahrzeiten von deutlich unter einer Stunde (z. B. Essen, Bochum, Dortmund, Düsseldorf). Gleichzeitig ist die Bebauung und Siedlungsstruktur teilweise attraktiv, so prägen viele Altbauten mit Gärten Teile des Untersuchungsgebiets und einige markante historische Gebäude wie das jetzige Amtsgericht und die Heilig-Kreuz-Kirche bieten durchaus sehenswerte Architektur. Insbesondere die Neustadt und Ückendorf verfügen über viele grüne Freiflächen und Parkanlagen, aber auch Bulmke-Hüllen ist grüner, als andere Stadtteile in Gelsenkirchen.

Leerstehendes Gebäude
Josefstr. 17: nur eine
Wohnung wird zwangs-
versteigert



©IAT

Aufgrund der günstigen Verkehrsanbindung sieht die lokale Wirtschaftsentwicklung gerade für die Neustadt und die bahnhofsnahe Teile Ückendorfs Potential als Standort für Dienstleister und Unternehmensverwaltungen. Erste Erfolge in der Unternehmensansiedlung konnten bereits verbucht werden. So errichtet Mr. Chicken (eine Fast-Food-Kette, vgl. Anhang) hier sein Finanzzentrum mit Schulungsräumen und einem Restaurant. Weitere Hoffnungen ruhen auf der Ansiedlung des Justizzentrums in der Bochumer Straße/Junkerweg, das auch für die umliegenden Gebiete Ansiedlungen damit verbundener Dienstleistungen (z.B. Anwälte, Notare, Übersetzungsbüros) mit sich bringen soll.

Dank der niedrigen Miet- und Kaufpreise können auch Vorhaben mit geringen Erträgen im Untersuchungsgebiet realisiert werden. Als Fläche mit besonderem Potential wurde vom Quartiersmanagement und der lokalen Wirtschaftsentwicklung die Freifläche des ehemaligen Schalker Vereins genannt. Hier sollen Gewerbe und Industrie angesiedelt werden sowie höherwertiger Wohnraum entstehen. Die günstigen Miet- und Kaufpreise haben bereits ganz andere, ungewöhnliche Raumnutzungen ermöglicht, die im nächsten Kapitel „Raumunternehmungen“ beschrieben werden.

Erhebliches Potential geht auch von der geplanten Gründung der Stadterneuerungsgesellschaft aus. Diese aus Mitteln der Stadt und Sparkasse Gelsenkirchen finanzierte Gesellschaft soll u. a. Immobilien im Untersuchungsgebiet kaufen (zunächst soll der Fokus der Bemühungen auf die Bochumer Str. gerichtet werden), diese aufwerten und einer Nutzung zuführen und sie dann wieder veräußern. Hiervon verspricht man sich, dass die Wohn- und Gewerbeflächensituation aufgewertet wird und ein besseres Angebot zur Verfügung gestellt werden kann (Reicher et al. 2010). Für Frau Becker ist dies eine wichtige Grundvoraussetzung zur Aufwertung des Gebiets, da auf diese Weise die Möglichkeit geschaffen wird, dass Einkommensstärkere wieder in das Gebiet zurückziehen. Hoffnung geht auch von der im Bau befindlichen Klimaschutzsiedlung auf dem Parkgelände des Wissenschaftsparks aus. Hier entstehen hochwertige Sozialwohnungen, deren energieeffiziente Bauweise sowohl die Umwelt, als auch die Ausgaben der Mieter für Nebenkosten schont, wodurch mehr Kaufkraft im Quartier bleibt.

Neue Mr. Chicken-Zentrale: hier wird nur „halal“ gegessen



©IAT

Entwicklung der Fläche „Schalker Verein“: Stadt in der Stadt



©IAT

4.1.2 Raumunternehmen in Gelsenkirchen Südost

Im Rahmen der durchgeführten Experteninterviews, der Ortsbegehungen und der Auswertung der Materialien sind wir auf deutlich mehr Raumunternehmensbeispiele gestoßen, als wir anfänglich vermutet hätten. Diese sind in der folgenden Tabelle eingetragen.

Tabelle 4: Mutmaßliche Raumunternehmer in Gelsenkirchen Südost

Raumunternehmen	Was wird unternommen?
Schumann Haus*	Räume der Heilig-Kreuz-Kirche werden als Internat für koreanische Musikstudenten/innen genutzt
Eurasia Kulturverein e.V.*	Asiatische und Europäische (Hoch)Kultur wird präsentiert; interkultureller Dialog gefördert
Kiosk Müller*	Mit Bewohnern verwurzelter Kiosk mit starkem Dienstleistungsgedanken und innovativen Serviceangeboten
Yaman Market 2*	Gülser Yaman ist eine türkischstämmige Unternehmerin mit einem gut geführten Supermarkt und einem wahrscheinlich nicht zu realisierenden Plan, eine Wellness-Oase für muslimische Frauen zu schaffen
Galerie Stein*	Von Irmgard und Heinz Stein geführte Galerie für Holzschnitte, Radierungen und Lyrikbücher (wichtiger Kristallisierungspunkt)
Atelier Wilfried Stephan*	Atelier des bildenden Künstlers Wilfried Stephan; Bilder und Skulpturen
CAREkauf	In dem integrativen Supermarkt werden Menschen mit Behinderungen oder nach langer Arbeitslosigkeit beschäftigt und es wird ein lokaler Versorgungseingpass überwunden
Atelieregemeinschaft Evelyn Krick & Barbara Ring	Ausstellungen Malerei, Grafik und Objektkunst
Galerie Hundert	Sammlung, Verkauf und Vertrieb außergewöhnlicher Fotografien zum Ruhrgebiet
Stadtteilgalerie bild.sprachen	Ausstellung von Fotografien & Fotoansichtskarten, sowie Fotografie Messen
Bund Gelsenkirchener Künstler (BGK)	Maler, Grafiker, Fotografen, Bildhauer, Literaten, Musiker und Tänzer; Bundgalerie mit wechselnden Ausstellungen
Alevi-BektsachiKultur Verein	Alevitischer Verein und Treffpunkt für Anwohner alevitischer Herkunft
Spanischer Verein e.V.	Wichtiger lokaler Treffpunkt
Mr. Chicken Deutschland GmbH	Konzernzentrale; Mr. Chicken ist ein Fast-Food Franchise Unternehmen mit türkischstämmigem Besitzer, welches halal Hähnchen verarbeitet

*mit diesen Raumunternehmern wurden narrative Interviews geführt

Narrative Interviews wurden mit Herrn Yun geführt, der eigentlich für zwei Raumunternehmungen im untersuchten Quartier steht und zwar für das Schuman Haus und den Kulturverein Eurasia. Ferner wurde das Ehepaar Stein der gleichnamigen Galerie befragt, die sich seit rund 30 Jahren am und für den Standort engagieren, sowie der Künstler Wilfried Stephan, der sein Atelier im Stadtteil betreibt. Die Gemüsehändlerin Frau Yaman stand ferner für mehrere Interviews zur Verfügung. Ihr Geschäft ist laut Stadteilexpertinnen und –experten ferner ein wichtiger Kristallisationspunkt und die Unternehmerin plant im Quartier eine Wellnessoase für türkische Frauen zu

entwickeln. Ein weiteres in Gelsenkirchen untersuchtes Beispiel ist der Kiosk Müller, dessen Inhaber sich als „Dienstleistungsbude“ bezeichnet und für den Stadtteil Kommunikations- und Treffpunkt ist. Mr. Chicken, ein stark auf die muslimische Community ausgerichtetes Unternehmen, das ausschließlich halal-zertifiziertes Fleisch anbietet und aufgrund der Herkunft des Inhabers Erhan Baz mit seiner Unternehmenszentrale nach Gelsenkirchen-Ückendorf zurückgekommen ist, wäre ein interessantes Beispiel gewesen. Ückendorf dient ihm als Resonanzboden, um seinen Erfolg zu demonstrieren. Erhan Baz ist aber auch deshalb (vielleicht) ein Raumunternehmer, da er für die in diesem Quartier lebende Bevölkerung eine große Vorbildfunktion erfüllt. Leider stand Herr Baz nicht für ein Interview zur Verfügung.

Das „Schumann Haus“ – Die Geschichte des Il Yun aus Ückendorf

Intro: Herrn Yun, Sänger am Musiktheater in Gelsenkirchen, hat es auf der Suche nach einem Ladenlokal für seinen Kulturverein „EURASIA“ nach Gelsenkirchen-Ückendorf verschlagen. Um die sozioökonomische Situation im Stadtteil zu verbessern, engagiert er sich im Rahmen seines Kulturvereins sowie mit zahlreichen künstlerischen und kulturellen Projekten. Die Fähigkeit, Visionen zugunsten des Stadtteils zu entwickeln und diese mit einem ausgeprägten Unternehmergeist umzusetzen, macht ihn bereits zum Raumunternehmer. Paradebeispiel für ein Raumunternehmen ist allerdings die Nachnutzung der Heilig-Kreuz-Kirche durch das „Schumann Haus“, ein Musikinternat für koreanische Studierende. Aufgrund seiner persönlichen Bindung zu der nicht mehr genutzten Kirche suchte er nach Nachnutzungskonzepten, um die Kirche vor dem Verfall zu schützen. Dadurch konkretisierte sich die Idee, koreanische Musiker und Musikerinnen durch eine intensive Betreuung (Spracherwerb und Musik) auf die Aufnahmeprüfung an deutschen Musikhochschulen vorzubereiten. Die für den Umbau des Gebäudes benötigten 50 T € bekam er jedoch von keiner Gelsenkirchener Bank oder Sparkasse als Unternehmenskredit gewährt. Ausschlaggebend war dabei nicht das Projekt an sich, sondern vor allem die schlechte Lage der Gebäude.

Leben und Wirken

Vor rund 16 Jahren zog Byeong-Il Yun im Alter von 28 Jahren nach Essen-Werden, um an der Folkwang Hochschule Musik zu studieren. In seinem Heimatland Süd-Korea hatte er bereits ein Studium des Musiktheaters absolviert. Während seiner Studienzeit lebte Herr Yun in dem gutsituierten und bei Kreativen sehr beliebten Essener Stadtteil Rüttenscheid. Nachdem er am Gelsenkirchener Musiktheater eine Festanstellung als Sänger bekam, suchte er ein geeignetes und kostengünstiges Ladenlokal für die Gründung eines eurasischen Kulturvereins. Als Mittler klassischer europäischer und asiatischer Kultur wollte er ehrenamtlich wirken. Ohne zu wissen, wie angespannt die soziale Lage in Gelsenkirchen Südost ist, mietete er ein Ladenlokal in Ückendorf (Gelsenkirchen Südost) und verlegte ebenfalls seinen Wohnsitz dorthin. Mit Frau und Sohn lebt er seitdem in Ückendorf und schafft dort dank zahlreicher Projekte, Eigeninitiative und Kreativität einen spürbaren Mehrwert für den Raum. Zum jetzigen Zeitpunkt, so gibt er offen zu, würde er sich nicht noch einmal für diesen Stadtteil entscheiden. Es kommt für ihn jedoch nicht in Frage, seine neue Heimat zu verlassen. Vielmehr ist er entschlossen, zur Entwicklung des Stadtteils beizutragen.

Ideenfindung und Entwicklung

Für asiatische Musikbegeisterte ist Europa – insbesondere mit den Ländern Deutschland, Italien, Frankreich und Österreich – das Mekka klassischer Musik und Studienplätze an der Folkwang Musikhochschule sind international sehr begehrt. Talent allein reicht jedoch nicht aus, eine intensive Vorbereitung ist zwingend, um an deutschen Hochschulen zugelassen zu werden. Herr Yun hatte daher schon lange die Idee, ein „Base Camp“ für koreanische Studienanwärter zu gründen und diese bei der Vorbereitung auf die Aufnahmeprüfung zu unterstützen. Mit der Schließung der Heilig-Kreuz-Kirche in der Bochumer Straße nahm Yuns Idee im Jahr 2007 allerdings konkrete Gestalt an. Ziel war eine Rundumbetreuung junger koreanischer Musiker: Unterkunft, Verpflegung, ein Intensivkurs an Sprachschulen sowie täglicher Musikunterricht.

Den Schlüssel für den Erfolg des „Schumann-Hauses“ sieht Herr Yun in der schnellen sprachlichen und sozialen Integration der Studenten in eine völlig

Herr Yun (links) im Rahmen des narrativen Interviews



©IAT

neue Kultur, wodurch sich die Erfolgswahrscheinlichkeit bei der Aufnahmeprüfung maßgeblich erhöhe, meint der Raumunternehmer. Und tatsächlich – seit Beginn des Projekts im Jahr 2009 haben insgesamt 15 seiner Schützlinge die Prüfung bestanden und einen der halbjährlich zu vergebenden Studienplätze erhalten.

Gebäude, Ort und Stadtteil

Die Heilig-Kreuz-Kirche kann als bedeutendes Beispiel für backsteinexpressionistische Baukunst herangezogen werden. Herr Yun ging es aber bei seinem Engagement für das sakrale Bauwerk nicht nur um den baukulturellen Wert. Sein Sohn Noah wurde dort getauft und als Katholik hat er eine besondere Bindung zu der Kirche entwickelt. Die Zerstörung, zum Beispiel in Form eingeschlagener Kirchenfenster, schmerzte ihn.

Von der besonderen Atmosphäre der Heilig-Kreuz-Kirche, so sagt er, konnte er sich auch durch die Teilnahme an Kunst- und Kulturveranstaltungen überzeugen. So nahm er im Jahr 2008 an der vom Gelsenkirchener Stadtmarketing organisierten Ausstellung „Geister, Götter und Dämonen“ teil. Die seit 2007 geschlossene Heilig-Kreuz-Kirche wurde außerdem im Rahmen des Kulturhauptstadt-Programms als „Spirituelle Kulturtankstelle“ an jedem letzten Sonntag im Monat des Jahres 2010 geöffnet und Besuchergruppen erfreuten sich an Herrn Yuns Konzerten der Streichmusik.

Obwohl die Idee sich aufgrund der leerstehenden Heilig-Kreuz-Kirche konkretisierte, musste Yun sich zunächst auf die Suche nach einer anderen leerstehenden Kirche machen, da es hieß, dass die für das Projekt notwendigen Nebengebäude (Pfarrhaus) nicht zur Verfügung stehen würden. Systematisch prüft Herr Yun leerstehende Gemeindehäuser der evangelischen Kirche in der Bokermühlstraße und die Kirche in der Josefstraße, die aber aus baulichen bzw. aus kircheninternen Gründen nicht geeignet waren.

Letztlich war es purer Zufall, dass er auf einem Spaziergang durch die Bochumer Straße auf Herrn Schweimar, den ehemaligen Ückendorfer Kirchenvorstand traf, der ihm berichtete, dass die Nebengebäude nun doch zur Verfügung stünden. So konnte im Pfarrhaus sein Internat mit Küche, Essensraum und Freizeitkeller entstehen und Sakristei sowie der Kirchturm wurden zu Proberäumen. Im Zuge einer ersten Expansion mietete er zusätzlich

Altarraum der Heilig-Kreuz-Kirche



©IAT

„Geister, Götter und Dämonen“ in der Heilig-Kreuz-Kirche in Gelsenkirchen



Foto: WAZ

Wohnungen im gegenüberliegenden Gebäude Bochumer Straße 117 als Unterkunft für die männlichen Internatsbewohner an. Der Standort in Gelsenkirchen ist aufgrund der Nähe zum Bahnhof und der damit verbundenen schnellen Erreichbarkeit Dortmunds (Sprachschule) und Essens (Folkwang Hochschule) gut geeignet.

Mit Internat und „EURASIA“ Kulturverein ist Yun ein starker Akteur im Problemstadtteil, wobei sich beide Unternehmungen gut ergänzen. So spielen seine Studenten oft auf Veranstaltungen des Kulturvereins und anderen Events im Stadtteil, die Yun musikalisch begleitet. Bei seinen Künstlerkollegen (siehe Atelier Stein) finden seine Ausstellungen und Konzerte großen Anklang. Zur Eröffnung seines Kulturvereins „EURASIA“ im Jahre 2001 präsentierte er eine Ausstellung über zeitgenössische Kunst mit musikalischer Untermalung; ein Event, von dem die Ückendorfer heute noch sprechen. Insgesamt, beklagt Yun, sei die Resonanz in Ückendorf jedoch eher gering.

Als vielseitig interessierter Bürger beteiligt sich Herr Yun ebenso aktiv an kulturellen Aktivitäten seiner Ückendorfer Mitbürger. Und so möchte er als Mitglied des portugiesischen Kulturvereins in Zukunft neben Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch auch noch Portugiesisch sprechen. Als Teil der Ückendorfer Gemeinschaftsprojekte „Tür auf“ im Juni/Juli sowie „Licht an“ am 1. Adventswochenende 2010 trug Herr Yun mit Kurzkonzerten seiner koreanischen Nachwuchskünstler aktiv zum Gelingen dieser Veranstaltungen bei.

Barrieren und Unterstützung

Einige Hindernisse bei der Gründung des „Schumann Hauses“ sind trotz des Gesamterfolgs von Herrn Yuns Projekt zu nennen.

So ist er mit seiner Geschäftsidee vor allem auf Skepsis und Unverständnis von Seiten der Banken sowie von Seiten öffentlicher Institutionen wie der Ausländerbehörde oder dem Finanzamt gestoßen. Als er sein Projekt vorstellte, habe er weder bei der Commerzbank, noch bei der Sparkasse eine entsprechende Finanzierung als Firmenkredit bekommen. Ausschlaggebend für die Prüfung seines Kreditantrags seien lediglich gängige Kennzahlen, vor allem aber Wert und Lage der Immobilien in der Bochumer Straße gewesen. Da man Ückendorf nicht gerade als „Top-Lage“ bezeichnen kann und Herr

Yuns Idee als „normales“ Vermietungsvorhaben eingestuft wird, gewährte man ihm keinen Gewerbekredit. Nachdem ihm die Möglichkeit einer gewerblichen Finanzierung versagt wurde, beschaffte sich Herr Yun die für die Einrichtung und Renovierung der Wohn- und Proberäume notwendigen finanziellen Mittel von 50.000 Euro mittels eines privaten, deutlich höher verzinsten Konsumentenkredites, was dank seiner Festanstellung möglich war.

Ebenso wenig habe man ihm sinnvolle Hilfestellungen oder Beratungsleistungen bei der IHK angeboten, da man seine Geschäftsidee weder nachvollziehen konnte, noch das ihr innewohnende Potential erkannt habe. Herr Yun wollte das Internat zunächst gemeinnützig als Verein betreiben, was aber aufgrund des Vermietungsgeschäfts nicht möglich war. Aber auch als Unternehmen wurde es vom Finanzamt zunächst nicht anerkannt, da man die Geschäftsidee für so abwegig hielt, dass man das Vorhaben als Liebhaberei einstufen wollte und befürchtete, dass sich durch die Verluste auf Dauer nur das versteuerbare Einkommen reduziere.

Die Hilfe aus seinem Freundeskreis sowie der Rückhalt von seiner Frau, auf deren Namen die Vermietung läuft, seien besonders wertvoll gewesen. Unterstützung bei der Beurteilung geeigneter Standorte und Planung der Umbauten und Renovierungsarbeiten findet er vor allem innerhalb seines privaten Netzwerkes, bestehend aus vielen Freunden und Bekannten aus seiner Studienzeit in Essen. Bei Renovierungs- und Nutzungsfragen berät ihn ein befreundeter Architekt. Die Leistungen einer Unternehmensberatung haben ihm nur wenig Nutzen gebracht, da diese lediglich vermögensmäßig kalkuliert habe, das Potential des Projektes jedoch nicht in vollem Umfang berücksichtigte.

Herr Yuns Unternehmergeist scheint noch lange nicht erschöpft und es bedarf zudem noch einer angemessenen Nutzung des großen Kirchenschiffs. Der besondere Charme der Backsteinexpressionismus-Kirche soll dabei unbedingt erhalten bleiben. Yuns Idee ist es, in den Seitenschiffen der Kirche abgetrennte Ateliers für bildende Künstler aus Asien, insbesondere Korea, einzurichten. Dabei soll die Nutzung des Mittelschiffs für Veranstaltungen und Ausstellungen erhalten bleiben. Offene Ateliers, mit viel Glas und ansprechender Ausstattung konzipiert, würden, so Yun, als Ausstellungs- und

Seitenschiff der
Heilig-Kreuz-Kirche



©IAT

Schaffensraum für asiatische Künstler in Gelsenkirchen großen Anklang finden. Insgesamt sollen zehn Kleinateliers sowie jeweils eine variable Ausstellungs- und Veranstaltungsfläche (z.B. für geplante regelmäßige Konzert- oder Informationsveranstaltungen) entstehen. Die Ateliers würden koreanischen Künstlern und Kunststudenten zur künstlerischen Fortbildung in Deutschland dienen und ihnen außerdem die Möglichkeit geben, ihre Arbeiten auf mobilen Ausstellungswänden zu präsentieren.

Demgegenüber stehen allerdings relativ hohe Investitionskosten für Umbau und Haustechnik, insbesondere im Bereich der Wärmebereitstellung. Allerdings stellt ihn dies vor zurzeit unlösbare Finanzierungsprobleme. Zwar geht es ihm finanziell gut, da er einen gesicherten Job hat und sein Internat großen Anklang findet, doch stößt er bei der Finanzierung über private Konsumentenkredite schnell an seine Grenzen, zumal die persönliche Haftung hohe Risiken beinhaltet. Da er, wie er selbst sagt, ein sehr bodenständiger Mensch ist, wolle er es nicht übertreiben und habe aus genau diesem Grund bisher keine Investitionen in dieses neue Projekt getätigt.

Atelier-Galerie Stein – Pionier in Ückendorf

Intro: Das Ehepaar Stein – Heinz Stein ist als gebürtiger Ückendorfer mit dem Stadtteil verwurzelt – gründete in den 1970er-Jahren ihre Atelier-Galerie in der Bergmannstraße. Die positive Ausstrahlungskraft ihres Schaffens, sowie die Arbeit, die Heinz und Irmgard Stein in der Künstlerszene Gelsenkirchen und im Stadtteil leisten, dürften wesentlich dazu beigetragen haben, dass es in Ückendorf heute eine erstaunliche Konzentration von Kunstschaffenden gibt.

Leben und Wirken

Heinz Stein, Jahrgang 1934, ist gebürtiger Gelsenkirchen-Ückendorfer, Irmgard Stein stammt aus der unmittelbaren Nachbarschaft Gelsenkirchens. In den 1970er-Jahren wohnten die Eheleute Stein mit ihren drei Kindern in einer Wohnung in der Bergmannstraße in Ückendorf. Heinz Stein, der als Kalkulator und EDV-Beauftragter arbeitete, widmete sich in seiner Freizeit dem künstlerischen Schaffen und der Vermarktung seiner und anderer Werke. Heinz Stein ist Holzschneider und Drucker, schreibt aber ebenso

Irmgard und Heinz Stein



©B. Kroll: www.atelierstein.com

Prosa und Aphorismen. Irmgard Stein arbeitet als Galeristin und betreibt den Edition Xylos Verlag, in dem neben den Steins auch andere Künstler publizieren.

Ideenfindung und Entwicklung

Von einer eigenen Galerie mit Atelier träumten die Steins schon lange. In den 1970er Jahren arbeitete Heinz Stein in der gemeinsamen Wohnung, wo auch seine Druckerpresse stand. Dieser Zustand war jedoch sehr schwierig, da die Wohnung klein war und wenig Platz für das künstlerische Schaffen ließ. So mieteten sie vor fast 35 Jahren ein Ladenlokal in der Gelsenkirchener Altstadt (Hauptstraße) und richteten dort eine der ersten Galerien Gelsenkirchens ein. Die Eröffnung war ein großer Erfolg und die Besucher mussten anstehen, um in die kleinen Räumlichkeiten der Galerie zu gelangen. Neben einem Ausstellungsraum gehörte zu der Galerie ein kleines Hinterzimmer, welches Heinz Stein als Atelier nutzte. Jedoch wurden die Räumlichkeiten ebenso zu klein, wie aufgrund steigender Miete und Nebenkosten unangemessen.

Gebäude, Ort und Stadtteil

Unzufrieden mit den Räumlichkeiten ihrer Galerie in der Altstadt, machten sich die Steins (insbesondere Irmgard Stein) auf die Suche nach neuen Räumen. Der Zufall brachte sie zurück nach Ückendorf. Es ergab sich, dass ein Ladenlokal in der Bergmannstraße, schräg gegenüber ihrer damaligen Wohnung, frei war. So schlossen die Steins ihre Galerie in der Innenstadt nach drei Jahren wieder, mieteten das Gebäude und richteten dort ihr Atelier ein.

Wenige Monate nach der Eröffnung entschloss sich der Eigentümer jedoch, das Haus zu verkaufen. Die Steins wurden vor die Wahl gestellt, das Gebäude entweder zu kaufen, oder binnen kurzer Zeit ausziehen. Kreditfinanziert erwarben sie das Objekt, das ihnen seitdem als Atelier, Galerie und Wohnung dient. Im Garten richteten sich die Steins ein (Künstler-) Gartenhaus ein, in dem sie Gäste und Kunstschaffende zu Kaffee und Kuchen am Kamin einladen.

Holzdruck von Heinz Stein



©Stein: www.atelierstein.com

Atelier – Galerie Stein
in der Bergmannstraße



©IAT

Die Steins empfangen regelmäßig interessierte Schulklassen und andere Gruppen in ihrer Galerie. Auch sonst bringen sie sich im Stadtteil ein, insbesondere unterstützen sie das Stadtteilbüro und die lokale Wirtschaftsentwicklung bei der Etablierung der Galeriemeile. So ist Heinz Stein Urheber des Kunst- und Kulturpfades. Die Idee dazu hatte er beim Stadtmarketing eingebracht.

Regelmäßige Vernetzung und Austausch der Künstler untereinander gibt es laut Heinz Stein nur, weil dies vom Quartiersmanagement angeregt wird. Die Vernetzung nütze ihm persönlich nicht viel, da er, wie viele Künstler, Einzelgänger sei und seine Ideen und Vorhaben allein entwickle. Jedoch scheinen die Steins gut in der Künstlerszene vernetzt zu sein und bestens zu wissen, was die Kollegen im Stadtteil machen. Zur wirtschaftlichen Hochphase der Galerie, in den 1980er Jahren, gab es noch keine anderen Künstler im Stadtteil Ückendorf. Heinz Steins Erzählungen lassen darauf schließen, dass er damals sehr weiträumig vernetzt war. So z.B. mit Galerien im süddeutschen Raum, wo man Holzschnittkunst besser verkaufen konnte, oder in seiner Künstlergruppe Chamäleon, einem Netzwerk von Künstlern, welches sich in den 1980er Jahren regelmäßig traf, heute jedoch nicht mehr existiert.

Barrieren und Hilfen bei der Umsetzung

Stolz betonen die Steins, dass sie keine öffentliche Hilfe für ihre wirtschaftlichen Tätigkeiten in Anspruch genommen haben. Die Kreditfinanzierung, die für den Kauf ihrer Galerie notwendig war, bezeichnen beide Steins als einen schweren Schritt. Dennoch war die Finanzierung vermutlich weniger problematisch, da Heinz Stein über eine feste Anstellung verfügte und so die Finanzierung über einen gewöhnlichen Hypothekenkredit realisiert werden konnte.

Ausblick/weitere Pläne

Die Hochphase ihres wirtschaftlichen und künstlerischen Schaffens hatten die Steins in den 80er Jahren. Zu jener Zeit veranstalteten sie viele Ausstellungen in der Galerie und Heinz Stein reiste während seines Tarifurlaubs von einer Galerie zur nächsten, um seine Kunst zu vermarkten und Ausstellungen aufzubauen. Diese Energie können die Steins heute auf Grund ihres

Atelier mit Druckerpresse



©IAT

Runder Tisch im (Künstler) Gartenhaus



©IAT

Alters nicht mehr in die Galerie stecken. Dennoch sind sie weiterhin im Stadtteil aktiv, so auch am Tag der offenen Galerie, an dem Irmgard Stein alle Gäste mit Kaffee und selbstgebackenem Kuchen bewirtete. Kleinere Erneuerungen in der Galerie (z.B. die Umstellung auf LED-Technik) und neue Kunstwerke zeugen von dem immer noch regen Schaffen der Steins.

Die Steins waren lange Zeit die einzigen Künstler in Ückendorf, von der an Ückendorf angrenzenden Künstlersiedlung Halfmannshof (siehe nebenstehenden Text) abgesehen. Heinz Stein lässt keinen Zweifel daran, dass die neuerlichen Ansiedlungen von Galerien, insbesondere in der Bergmannstraße, auf die Anwesenheit der Galerie Stein als kulturellem Kristallisationspunkt zurückzuführen sind. Im Laufe der Zeit entwickelte sich nach seinen Angaben, wie folgt beschrieben, die Künstlermeile in Ückendorf, die heute eine durchaus bemerkenswerte Ballung von Galerien, Ateliers und Kunstvereinen aufweist:

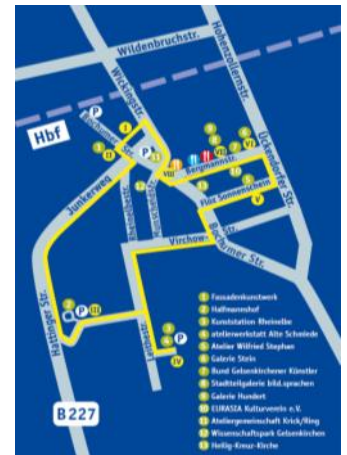
1. EURASIA Kulturverein: Herr Yun hat vor gut 10 Jahren ein Ladenlokal in der Bergmannstraße zum Vereinshaus seines Eurasischen Kulturvereines (siehe Biographie „Schumann Haus“) umfunktioniert. Seit er sich und sein Vorhaben bei den Steins vorstellte, sind die Steins mit den Yuns befreundet und besuchen regelmäßig die von Herrn Yun organisierten Konzerte und Veranstaltungen.

2. Bund Gelsenkirchener Künstler: Als drittes bezog der Bund Gelsenkirchener Künstler seine Gemeinschaftsgalerie in der Bergmannstraße. Der Bund besaß ein kleines Domizil am Hafen, welches aber nicht gut gelegen war. Die Bergmannstraße wurde aufgrund des geeigneten Ladenlokals, der schon vor Ort ansässigen Kulturschaffenden und aufgrund der finanziellen Unterstützung durch das Quartiersmanagement gewählt.

3. Galerie südamerikanischer Kunstwerke: Roggenbug sammelte südamerikanische Kunst in Peru, wo er für die Konrad-Adenauer-Stiftung lange Zeit forschte. Nachdem sein Vertrag ausgelaufen war, siedelte er zurück nach Deutschland und eröffnete vor knapp 10 Jahren eine Galerie für seine gesammelte Kunst in der Ückendorfer Straße, da er hier sein Elternhaus be-

Künstlersiedlung Halfmannshof
1931 auf Anregen der Stadt Gelsenkirchen ins Leben gerufene Hof-Gemeinschaften von Künstler-Ateliers auf dem Gelände eines ehemaligen Bauernhofes (Halfmannshof). Bis heute leben und arbeiten hier Künstler und Kunsthandwerker (z.B. Buchbinder).

Galeriemeile Gelsenkirchen



©Infoflyer „Licht an“ 2010

Bund Gelsenkirchener Künstler



©IAT

sitzt. Er veranstaltet Führungen durch den Kunst- und Kulturpfad, wobei er oft einen Stopp bei den Steins macht.

4. Atelier Wilfried Stephan: Wilfried Stephan eröffnete vor 8 Jahren sein Atelier in Ückendorf (siehe Raumunternehmensbiographie „Atelier Wilfried Stephan“). Die Steins und Stephans kennen sich und kooperieren miteinander.

5. Galerie Hundert/Pixelprojekt: Vor zwei Jahren zog das Pixelprojekt/Galerie Hundert von Peter Liedtke in die Bergmannstraße. Die Niederlassung dieses namhaften Künstlers aus Essen hat die Künstlermeile spürbar belebt und aufgewertet.

6. Atelieregemeinschaft: Evelin Krick, Barbara Ring:

Die beiden Malerinnen betreiben ihre Gemeinschaftsgalerie an der Bochumer Straße seit ca. zwei Jahren in Ückendorf. Barbara Ring geht es bei ihren Portraits, Aktzeichnungen, Siebdrucken und Objekten vor allem um den emotionalen Ausdruck. Dabei erweckt sie sowohl reale als auch Fantasiewesen zum Leben. Künstlerisches Produkt ihrer Atelierpartnerin sind vor allem imaginäre Landschaften und abstrakte Bildinhalte.

8. Kunststation Rheinelbe

In der denkmalgeschützten Halle der ehemaligen Kokerei Rheinelbe befindet sich das Atelier des Künstlerpaares Marion und Bernd Mauß. Marion Mauß ist Malerin, beschäftigt sich mit Eingießungen in Polyesterharz und erstellt Objekte. Bernd Mauß ist Bildhauer, arbeitet in Steatit, Holz, Eisen und kombiniert diese drei unterschiedlichen Materialien zu spannungsvollen Objekten. An Kreativsamstagen oder während eines Aufenthaltes in der Ferienwohnung der Kunststation können Besucher selbst experimentieren und ihrer Kreativität freien Lauf lassen.

7. Atelier Stutzinger

In den Räumen des Ateliers auf Rheinelbe arbeitet Jürgen Heinrich Stutzinger seit zwanzig Jahren als transdisziplinärer Künstler des Ruhrgebiets an der Vernetzung von Menschen, Kunstformen und Wissenschaftsdisziplinen. Sein Ziel ist es, gesellschaftliche Prozesse zu dokumentieren, wobei er sich unterschiedlicher ästhetischer Ausdrucksformen bedient u.a. Video- und

Pixelprojekt/Galerie Hundert



©IAT

Atelieregemeinschaft
Evelin Krick/Barbara Ring



©IAT

Kunststation Rheinelbe



© Marion Mauß

Musikexperimenten sowie der Objektkunst mit insgesamt 200 großformatigen Glasobjekten im Rahmen seines Projektes DOKOB.

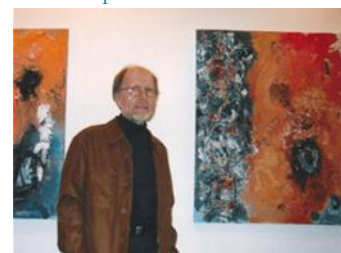
Atelier Wilfried Stephan – „Visuelle Musik“ in Ückendorf

Intro: Den Blick hinter die Fassade der bildlichen Oberfläche warf Wilfried Stephan zum ersten Mal im Jahr 1965. Die Begeisterung für die Malerei blieb dauerhaft. In Darwin, Australien, arbeitete der aus Gelsenkirchen stammende Künstler viele Jahre als Grafiker, Illustrator, Designer und Drucker. Die Freiheit der abstrakten Formen begann der Künstler jedoch erst in Gelsenkirchen-Bülse zu erforschen, nachdem er aus familiären Gründen zurücksiedeln musste. Kunst braucht Raum, der im Hause der Familie Stephan knapp war. Auf der Suche nach einem geeigneten und bezahlbaren Atelier, wurde der Künstler im Problemquartier Gelsenkirchen-Ückendorf fündig, wo gleich mehrere Ladenlokale in Frage kamen. Überrascht stellte Wilfried Stephan fest, dass bereits mehrere Künstler im Quartier arbeiteten. Sein Atelier ist nun fester Bestandteil der Gelsenkirchener Galeriemeile und er kooperiert mit den anderen Künstlern des Quartiers.

Leben und Wirken

Wilfried Stephan ist seit seiner Jugend Gelsenkirchener, gefolgt von seiner Verlobten zog er nach Darwin, Australien, um zusammen mit gleichgesinnten ein Zentrum für die Erforschung der Sprachen der Aborigines aufzubauen und bei der Übersetzung der Bibel und anderer Bücher in die vielen indigenen Sprachen zu helfen. In Darwin gründeten die Stephans ihre Familie. Wilfried Stephan besuchte eine Schulung für Commercial Art und begann seine Arbeit als Grafiker, Illustrator und Designer. Er illustrierte und vervielfältigte die in die indigenen Sprachen übersetzten Werke. Aufgrund familiärer Umstände siedelten die Stephans zurück nach Gelsenkirchen und bezogen das Elternhaus von Frau Stephan. Mit Australien sind die Stephans jedoch weiterhin eng verbunden, da ihre Kinder dort leben.

Herr Stephan vor seiner Kunst



© Wilfried Stephan

Skulptur in einer Ausstellung



© Wilfried Stephan

Ideenfindung und Entwicklung

Entfesselt wurde die Leidenschaft für die bildende Kunst laut Wilfrid Stephan durch ein Schlüsselerlebnis. So begegnete ihm zufällig ein Gemälde in einem Schaufenster und er begann, hinter die Fassade der bildlichen Oberfläche zu schauen. Seit diesem Erlebnis im Jahre 1965 begeistert ihn das Zusammenspiel aus Form, Farbe und Struktur, welches in seinen Werken zu spannungsgeladenen und harmonischen Kompositionen verschmilzt. Der Begeisterung für die bildende Kunst verlieh er zunächst durch seine Arbeit als Illustrator Ausdruck, doch war sein Schaffen eingeschränkt in den Vorgaben der Form/des Körperlichen. Erst durch die Rückkehr nach Gelsenkirchen konnte Wilfrid Stephan seinem künstlerischen Verlangen nach freien Formen in der abstrakten Kunst Ausdruck verleihen. Befreit von den Zwängen der Arbeit als Drucker und Illustrator hatte er Zeit, Kunst zu schaffen, wie er sie mochte. Er fing an in seiner Garage zu malen, wobei er heute offen zugibt, dass seine ersten Versuche alles andere als perfekt waren. Als „Visuelle Musik“ bezeichnet Wilfried Stephan seine Kompositionen aus Farben, Hölzern, Stoffen, Spachtelmasse und Papier. Seine Bilder und Skulpturen entwickelten sich und mit ihnen auch der Platzbedarf, ein Atelier musste her.

Gebäude , Ort und Stadtteil

In der Atelieregemeinschaft Stadthafen wurde Wilfrid Stephan zunächst fündig. Als 2003 die Räumlichkeiten der Atelieregemeinschaft anderweitig genutzt werden sollte, machte sich der Künstler auf die Suche nach einem neuen Atelier. Frau Stephan begann, die Anzeigen nach geeigneten Räumen zu durchforsten. In Gelsenkirchen-Ückendorf schauten sich die Stephans ein Ladenlokal an. Zufällig entdeckte Frau Stephan jedoch ein noch geeigneteres Ladenlokal, um die Ecke in der Flöz-Sonnenschein-Straße, schön gelegen gegenüber einer Kirche. Die großen Fenster waren Ideal, um Wilfrid Stephans Werke auszustellen, doch die Miete war zu hoch. Aufgrund fehlender Alternativen im Problemquartier war der Vermieter jedoch bereit, das Ladenlokal zu einem stark reduzierten Preis an die Stephans zu vermieten, so dass Wilfrid Stephan 2004 sein Atelier dort eröffnen konnte. Neben dem großen Ausstellungsraum verfügt das Atelier über ein Arbeitszimmer sowie einen Lagerraum.

Werk von Herrn Stephan



© Wilfried Stephan

Atelier Wilfried Stephan



©IAT

Die Eröffnung des Atelier Wilfrid Stephan sprach sich herum unter den Ückendorfer Künstlern. Herr Stein (siehe Porträt Atelier-Galerie Stein) besuchte den neuen Kollegen und informierte den Künstler über die Probleme im Stadtteil und die gemeinsamen Aktionen im Rahmen der Galeriemeile Gelsenkirchen. Heute ist Wilfrid Stephan aktives Mitglied der Galeriemeile und organisiert Einzel- und Gemeinschaftsausstellungen, etwa in der Galerie des Bund Gelsenkirchener Künstler. Dennoch ist die Lage seines Ateliers nicht optimal, es fehlt an kunstinteressierter Laufkundschaft. So wohnen in Ückendorf kaum Menschen die sich für Kunst interessieren. In einem anderen Quartier könnte er sich jedoch kaum ein so geräumiges Atelier leisten.

Unterstützung und weitere Pläne

Den Umbau des Ladenlokals haben die Stephans in Eigenleistung bewerkstelligt, viel Geld benötigten sie dafür nicht. Um Fördermittel für sein Schaffen hat der Künstler sich nie bemüht. Hilfe erhält Wilfrid Stephan jedoch von seiner Frau, die einen Großteil der organisatorischen Arbeit übernimmt. Leben können die Stephans von der Kunst jedoch nicht. Die Malerei ist Leidenschaft. Auch wenn Wilfrid Stephan gelegentlich Werke verkauft, reichen die Einnahmen nicht aus, um die Kosten des Ateliers zu decken. In den frühen Jahren verkaufte Wilfried Stephan seine Werke häufig auf Kunstmärkten. Heute stellt er nur noch in Ausstellungen aus, so hat er seine Werke bereits in einigen Galerien Europas präsentiert. Doch damit nicht genug, gerne möchte Wilfrid Stephan seine Bilder in seiner zweiten Heimat Australien ausstellen. Doch dies ist aufgrund der hohen Transportkosten schwierig.

Yaman-Market und der Traum von der Wellnessoase

Intro: Die Geschäftsfrau Yaman ist eine (bedingte) Raumunternehmerin: sie versteht die im Stadtteil lebende Community und mit ihrem Yaman-Market schuf sie durch die professionelle Geschäftsführung einen gewissen Mehrwert für die Versorgungslage des Stadtteils. Die Einnahmen investierte sie auch gleich wieder im Stadtteil, kaufte ein teilbebautes Grundstück und ließ sich gemeinsam mit ihrem Mann ein repräsentatives Wohnhaus darauf errichten. Da aufgrund ausufernder Baukosten die Eigennutzung des unterhaltungsaufwendigen Objekts durch die Familie nicht mehr möglich ist,

Lebensmittelladen von Frau Yaman



©IAT

entwickelte sie ein Konzept zur wirtschaftlichen Nachnutzung: Ihr schwebt dabei eine Wellness-Oase für (muslimische) Frauen vor. Ort und Stil der Immobilie und auch das Konzept scheinen aufgrund der hohen Affinität zur Zielgruppe erfolgversprechend. Die Realisierungschancen sind allerdings aufgrund der angespannten finanziellen Lage der Yamans unwahrscheinlich.

Leben und Wirken

Die Yamans zogen aufgrund des Angebots ihrer Wohnungsgesellschaft, eine familiengerechte Wohnung anzumieten, in den frühen 1990er Jahren von Essen-Katernberg nach Gelsenkirchen-Ückendorf. Ückendorf ist seitdem persönlich, kulturell und wirtschaftlich ihr Lebensmittelpunkt geworden.

1992 wurde Herr Yaman durch einen Arbeitsunfall in einem Bergwerk erwerbsunfähig. Nachdem Frau Yaman erkannte, dass ihre Zeit aufgrund der geringen Arbeitsrendite als Putzfrau nicht ausreichte, um die Familie finanziell über Wasser zu halten und sich gleichzeitig um die Kinderbetreuung und Hausarbeit zu kümmern, entschieden sich die Yamans für die Selbstständigkeit und für den Aufbau eines Lebensmittelladens. Der Schwager von Frau Yaman betrieb schon seit 30 Jahren mehrere Lebensmittelläden in Deutschland und versprach, die erste Ware für den Laden über seine guten Kontakte zu Lieferanten zu beziehen und ihnen somit indirekt einen Lieferantenkredit zu beschaffen. Frau Yaman fand ein geeignetes Ladenlokal in unmittelbarer Nähe zu ihrer Wohnung. Startkapital für die Einrichtung und Renovierung des Ladens beschaffte sie sich durch den Verkauf des Familienautos. Die Eröffnung und die ersten Geschäftsjahre waren ein großer Erfolg, sodass der Laden zunächst finanziellen Spielraum für die Familie brachte. Yamans Lebensmittelladen war nicht nur erfolgreich, weil man sich im Hinblick auf Sauberkeit, Ausstattung und Frische der Ware von anderen Geschäften abgrenzte, sondern auch, weil man verlässlich und glaubwürdig die Zielgruppe muslimischer Kunden mit Halal-Produkten bediente. Damit übernahm der Laden sowohl für muslimische, als auch für nicht-muslimische Kunden eine wichtige Versorgungsfunktion im Stadtteil.

Ideenfindung und Entwicklung

Aufgrund der finanziellen Lage der Familie Yaman entstand die Notwendigkeit, ihr Wohnhaus einer wirtschaftlichen Nachnutzung zuzuführen. So entwickelte sich schrittweise die Idee, ein Beauty- und Freizeitzentrum für (muslimische) Frauen einzurichten. Muslimischen Frauen fehlt es an auf ihre Wünsche ausgerichteten Treff- und Freizeitorten, so ist es für sie beispielsweise nicht üblich, gemeinsam mit Männern schwimmen zu gehen oder sich zu sonnen. Hieraus ergab sich die Idee, den Pool und den Garten als Freizeitbad für Frauen zu nutzen, aber auch gastronomische Nutzungen anzubieten. Kern des Vorhabens sind die Beautyangebote für Frauen. Der Plan ist eine Art Shop-in-Shop-Konzept, bei dem verschiedene Gewerke (Friseur, Kosmetik etc.) jeweils einen Raum anmieten und auf eigene Rechnung arbeiten. Frau Yaman ist die Professionalität dabei sehr wichtig; sie würde nur mit gut ausgebildeten Anbieterinnen, am besten mit Meistertitel, eine Vertragsverpflichtung eingehen. Die Beautyangebote sollen sich ausdrücklich an alle Frauen richten. Obwohl das Gebäude für eine private Nutzung geplant war, ist es aufgrund der Repräsentativität und damit einhergehenden großzügigen Erschließungen für eine solche Nutzungen durchaus geeignet. Geeignete Geschäftspartnerinnen, die eigene Investitionsmittel einbringen, konnte Frau Yaman trotz ausgiebiger Suche ruhrgebietsweit über einen Zeitraum von zwei Jahren nicht finden. So suchte sie nach einer Reportage des WDR eine türkischstämmige Unternehmerin mit einem ähnlichen Konzept in Duisburg auf, um sie für ihre Idee nach Gelsenkirchen zu holen. Dies blieb jedoch ohne Erfolg.

Die erste Idee, ein Shisha-Café für Jugendliche einzurichten, wurde in Zusammenarbeit mit einer Unternehmensberaterin verworfen, da die Einnahmen unmöglich die hohen Kosten des Hauses, die Frau Yaman auf 3 000 Euro in Monat beziffert, decken könnten. Auch die zweite Idee, in dem geräumigen Keller einen Hamam, ein türkisches Bad für Frauen einzurichten, musste verworfen werden, da die Investition und Betriebskosten zu hoch wären. So würde der nötige Umbau allein schon mindestens 70 000 Euro kosten.

Räume für Friseur und Kosmetikerin im ersten Stock



©IAT

Gebäude, Ort und Stadtteil

Mit dem wirtschaftlichen Erfolg reifte die Idee, ein Haus für die Familie zu bauen. „Für später und für die Rente“, wie Frau Yaman sagte. Es sollte jedoch nicht irgendein Haus sein, sondern ein besonders schönes. Sie kauften ein Grundstück mit zwei Mehrfamilienhäusern in der Ückendorfer Straße, in unmittelbarer Nähe zu ihrem Laden und der alten Wohnung, vermieteten das vordere Haus und ließen das hintere abreißen. Hier entstand nun Frau Yamans Traumhaus. Jedoch waren die Pläne zu ambitioniert und das Projekt lief aufgrund fehlender Baukoordinierungserfahrung finanziell völlig aus dem Rahmen. Die fehlende Finanzierung sorgte dafür, dass das durchaus hochwertig gebaute und ästhetisch auf ihre Community ausgerichtete Haus teilweise noch im Rohbau ist. Da die Familie eingesehen hat, dass sie finanziell nicht in der Lage ist, das Haus zu Wohnzwecken zu halten, hat Frau Yaman ein stark auf den Stadtteil ausgerichtetes Nachnutzungskonzept entwickelt, was aber aufgrund finanzieller Engpässe kaum zu realisieren ist.

Auf die Frage, ob Frau Yaman ihre Vorhaben auch in einem anderen Haus realisieren könnte antwortet sie: „Nein in einem anderen Haus würde so etwas nicht gehen.“ Neben der Liebe zu ihrem Haus scheint Frau Yaman eine Bindung zum Stadtteil entwickelt zu haben. Zu ihren Plänen meint sie „für Ückendorf möchte ich es wirklich machen“. Sie geht hin und wieder zu Veranstaltungen der Wirtschaftsförderung, um zu schauen ob und wie man ihr dort helfen kann. Mit türkischstämmigen Unternehmern ist sie im Stadtteil kaum vernetzt. Vielmehr sucht sie nach Kontakten und Geschäftspartnern in der Region. Frau Yaman kennt aber ihre Zielgruppe und die muslimischen Frauennetzwerke ganz genau: Die Frauen treffen sich regelmäßig in einem türkischen Restaurant im Stadtteil und stellen sich gegenseitig als private Kreditgeber kleinere Geldsummen zinslos zur Verfügung.

Barrieren, Unterstützung und Ausblick

Für die Immobilienfinanzierung nahm Frau Yaman einen Kredit bei der NRW Bank auf. Sie erkannte jedoch, dass sie sich finanziell übernommen hat und versucht nun, das Haus einer ökonomischen bzw. gewerblichen Nutzung zuzuführen. Für die Realisierung der wirtschaftlichen Umfunktionierung ihres Hauses wandte sie sich an die Arbeitsagentur. Diese schickte sie zu einer 6-wöchigen Gründerwerkstatt, wo sie ihre Idee entwickelte und ver-

„Den [Neubau] haben wir so gemacht wie ich mir das vorgestellt habe mit einem großen Eingang, einem Pool und einem Haman, einer türkischen Sauna.“

Interview Frau Yaman

Eingangsbereich des „Traumhauses“ der Yamans



©IAT

Rohbau des Pools



©IAT

feinerte. Ihre Beraterin Frau Suider half ihr sehr dabei, ihre Ideen zu professionalisieren. Jedoch konnte die Arbeitsagentur ihr nicht die notwendigen Investitionskosten bereitstellen bzw. vermitteln.

Frau Yamans oberste Priorität ist es zunächst, den Konkurs abzuwenden. Die Verwirklichung eines Beauty Centers mit einer von ihr betriebenen Cafeteria wäre daher bereits ein großer Erfolg für sie. Sollte das Beauty Center tatsächlich realisiert werden und erfolgreich laufen, so würde sie u.U. das Angebot um den ursprünglich geplanten Haman, den Pool und das Fitnesscenter erweitern. Im Verlauf der Untersuchung hat Frau Yaman ihr Haus mit großem Bedauern zur privaten Nutzung an eine Familie verkauft. Für die Realisierung ihrer Pläne müsste sie sich also zunächst auf die Suche nach einer ähnlich geeigneten Immobilie in Gelsenkirchen Ückendorf machen und ihre Idee sowie den Investitionsbedarf den Gegebenheiten entsprechend anpassen.

Finanzierungsbiographie

Die Finanzierung ihres Lebensmittelgeschäfts stammten die Yamans privat: sie verkauften ihren Gebrauchtwagen und ihr Schwager bezog die Waren über sein Geschäft, so dass sie indirekt einen Lieferantenkredit bekamen. Für den Kauf des Grundstücks und die Errichtung der Immobilie war Frau Yaman dann hinreichend kreditwürdig, auch, da sie Eigenkapital mitbrachte. Sie nahm einen Kredit bei der NRW-Bank in Düsseldorf auf. Auch die Sparkasse hätte ihr einen Kredit gewährt, jedoch waren dort die Zinsen höher. Mittlerweile bereut Frau Yaman ihre Entscheidung, da sie bei Problemen nur mit ihrer Bank telefonieren kann bzw. extra nach Düsseldorf für ein persönliches Gespräch reisen muss. Der schnelle persönliche Kontakt mit der örtlichen Sparkasse wäre deutlich einfacher gewesen.

Da die Kosten für das Haus stetig anstiegen, brauchte Frau Yaman immer neue Geldquellen und schichtete ihr Vermögen entsprechend um. Die Isbank, eine große türkische Bank, gewährte Frau Yaman für die Renovierung ihres Ladens und den Wareneinkauf einen weiteren Kredit von 50 000 Euro, für den aber ihre Eltern mit ihrem Haus in der Türkei haften mussten. Die Bürgschaft aus der Türkei wurde von der İşbank ohne weiteres akzeptiert, die einen Mitarbeiter der türkischen Filiale zum Objekt schickte, um dessen Wert zu schätzen.

Müllers Kiosk – Die zwei von der Tankstelle machen jetzt das „Büddchen mit Mehrwert“

Intro: Die Raumunternehmer, Herr Müller und Herr Keirath, waren zuvor in einer Ückendorfer Tankstelle beschäftigt und betreiben den Kiosk an der Ecke Ückendorfer/Bochumer Straße mit einem Höchstmaß an Professionalität und persönlichem Einsatz. Kunden- und Serviceorientierung sind dabei die Grundlage ihres Erfolgskonzepts. Sowohl Produkte des täglichen Bedarfs (Brötchen, Zeitungen und Knabberereien) als auch personalisierte Dienstleistungen (Getränke- und Partylieferservice) gehören zum Angebot. Eigene Ersparnisse, eine gut angelegte Gründungsfinanzierung sowie -beratung und natürlich das Kiosk und sein Standort haben Ihnen die Realisierung ihres Vorhabens ermöglicht. Mittlerweile sind sie so erfolgreich, dass sie expandieren möchten und im gesamten Gelsenkirchener Stadtgebiet auf der Suche nach geeigneten Immobilien sind.

Leben und Wirken

Unser vorrangiger Interviewpartner und treibende Kraft bei allen unternehmerischen Fragen, Herr Müller, kommt gebürtig aus Gelsenkirchen Feldmark, ist mit zwanzig für insgesamt zehn Jahre nach Bottrop gezogen und letztendlich wieder nach Gelsenkirchen zurückgekehrt. Auf Empfehlung seines Bruders wohnt er seit nunmehr zehn Jahren trotz anfänglicher Skepsis in einer Ückendorfer Wohnsiedlung, gleich in der Nähe seines Kiosks. Seit er selbst als Kunde an der von seinem Vorgänger heruntergewirtschafteten „Bude“ enttäuscht worden war, hatte er den Kiosk Ecke Ückendorfer Straße/Bochumer Straße ins Visier genommen. Er und sein Partner Bernd Keirath waren an einer nahe gelegenen Tankstelle tätig, die Herr Müller als gelernter Einzelhandelskaufmann leitete. Dabei war es doch schon immer sein Traum gewesen, sich selbstständig zu machen. Gemeinsam mit seinem Partner hat er sich im Jahr 2009 seinen langjährigen Traum erfüllt und sich selbstständig gemacht. Nun ist er stolzer Besitzer der mittlerweile sehr profitablen Trinkhalle „Müllers Kiosk“.

Es war schon immer Müllers Traum, sich selbstständig zu machen

Müllers Erfolgsrezept: **Kunden- und Serviceorientierung:**

- Freundlichkeit
- Sauberkeit
- Breite Produktpalette
- Warenpräsentation
- Werbung
- Einkaufsstrategie
- Kundenwünsche
- Personalisierte Dienstleistungen

Ideenfindung und Entwicklung

Als gelernte Fachkraft im Lebensmittel-Einzelhandel hat Herr Müller das Verkaufen „von der Pike auf“ gelernt. Im Laufe seiner Karriere hat er sich kontinuierlich vom stellvertretenden Filialleiter zum Bezirksleiter hochgearbeitet und weiß ganz genau, worauf es ankommt. An der Auswahl seines Warensortiments sowie der einwandfreien Warenpräsentation und Werbung zeigt sich Herr Müllers Expertise. Bereits seine Mutter war in einem Kiosk in seinem Heimatstadtteil Gelsenkirchen-Feldmark angestellt.

So lag ihm die Idee, sich mit einem Kiosk selbstständig zu machen, im Blut. Die Idee konkretisierte sich dann aber, durch die Wahrnehmung des sehr schlecht geführten Kiosks. Da er den Verfall und das sinkende Warenangebot täglich beobachten konnte und für ihn die Insolvenz abzusehen war, kontaktierte er den Vermieter und bat sich als neuer Kioskbetreiber an. Aufgrund der Tatsache, dass der damalige Betreiber schon lange keine Miete mehr bezahlte, wurden die beiden schnell vertragseinig. Kunden – und Serviceorientierung sowie die persönliche Beziehung zu seinen Kunden sind bei Herrn Müller „das A und O“. Für seine Kunden, ob jung oder alt, deutsch oder nicht-deutsch, hat er immer ein offenes Ohr. Das gilt nicht nur für Herrn Müller, sondern auch für seinen Partner sowie für die 2 Verkäuferinnen, die gelegentlich sowie an den Wochenenden aushelfen. Auch die aktuellsten Trends bei seinen jüngsten Kunden – ob Süßigkeiten für die gemischte Tüte oder die neusten Fußballkarten – berücksichtigt er bei der Planung seines Warensortiments.

Neben gängigen Produkten des alltäglichen Bedarfs bietet Müllers Kiosk auch Dienstleistungen mit einem Zusatznutzen an. So ergänzt man das Angebot um einen Getränkelieferservice und trägt die Kästen bis in die Wohnung seiner Kunden, im Zweifelsfall bis in die 5. Etage. Sonderwünsche und Marken, die er nur in geringeren Mengen absetzen kann, werden dennoch den Wünschen der Kunden entsprechend eingekauft.

Ein weiterer Service, den es so im Raum Gelsenkirchen/Bochum bisher nicht gab, ist der von Müllers Kiosk angebotene Partyservice. Damit ist nicht etwa die Versorgung mit selbstgemachtem Kartoffelsalat oder Frikadellen gemeint, sondern am Wochenende sowie vor Feiertagen kann man in Gelsenkirchen ebenso wie in Bochum ab einem Warenwert von 15 Euro telefo-

nisch Produkte aller Art bestellen. Für Partys werden typischerweise Spirituosen, Bier, Zigaretten und Knabberkram nachgefragt. Herr Keiraths 19-jähriger Neffe liefert die Bestellungen mit seinem PKW bis 2 Uhr morgens aus.

Gebäude, Ort und Stadtteil

Bei der Wahl des Standorts sei nicht der Stadtteil ausschlaggebend gewesen, so Müller, sondern vielmehr die „super Lage“ der Kiosk-Immobilie an der Kreuzung Ückendorfer Straße/Bochumer Straße mit je 2 Bus- und Bahnhofstestellen sowie der nahegelegenen Schule. Zudem war die geringe räumliche Distanz zwischen Wohn- und Arbeitsort ein nicht zu unterschätzender Standortvorteil. Eine hohe Laufkundschaft, Parkmöglichkeiten, geringe Konkurrenz und ein fester Kundenstamm waren und sind für Herrn Müller wichtige Standortfaktoren.

Barrieren, Unterstützung und Ausblick

Fragt man die beiden Raumunternehmer nach den Barrieren bei der Umsetzung ihrer Pläne ist man erstaunt, wie reibungslos alles funktioniert zu haben scheint. Bis auf einige „Problemchen“ mit dem vorherigen Mieter der Trinkhalle, der zu Anfang den Schlüssel der Immobilie nicht abtreten wollte, hat es keine nennenswerten Barrieren gegeben. Auch treue Kunden habe man sich im Falle von „Müllers Kiosk“ zunächst neu erarbeiten müssen, sagt er. Nachdem sein Vorgänger die Ückendorfer mit einem schlecht sortierten Warenangebot, unregelmäßigen Öffnungszeiten und allgemeiner Misswirtschaft vergrault hatte, sollte dies einige Zeit dauern. Zum Glück – oder vielleicht auch als Teil der Strategie – haben Müller und Keirath beide von ihrer Tätigkeit an der Tankstelle profitiert. Bekannt wie ein „bunter Hund“ unter den Ückendorfern haben sie sicherlich den einen oder anderen Kunden für Brötchen, Zeitungen oder Zigaretten zu ihren Gunsten abgeworben.

Auch das vorhandene Angebot an Beratungsleistungen hat Herr Müller als positiv empfunden (siehe Infobox Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit). Nachdem er die Idee eine Trinkhalle zu eröffnen hinreichend durchdacht hatte, so erzählt er uns voller Stolz, habe er sich entschlossen, bei der Gründerberatung des Arbeitsamtes vorzusprechen. Trotz der beträchtlichen Konkurrenz von 80 Bewerbern habe er noch am gleichen Tag

„Also ich kann nur sagen, ich bin sehr zufrieden. Es kommt vielleicht auch immer auf die Personen drauf an, wie die sich geben.“

Interview Müller

eine Einladung zu einem Beratungsgespräch erhalten. Nach Ablauf der Unterstützung durch das Arbeitsamt haben die beiden Raumunternehmer bis heute keine weiteren Leistungen in Anspruch genommen. Überhaupt betonen sie immer wieder ihre finanzielle Unabhängigkeit und Planungsgenauigkeit. Zu den anfänglichen Zuschüssen durch das Arbeitsamt habe man eigene Ersparnisse beigesteuert und für die Expansionspläne (siehe Ausblick/weitere Pläne) seien mittlerweile ausreichend Rücklagen gebildet worden.

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

Als angehender Unternehmer hat Herr Müller für die Eröffnung von „Müllers Kiosk“ den sogenannten Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit erhalten. Die Auszahlung ist in zwei Phasen erfolgt: Vom 1. bis 9. Monat hat er Arbeitslosengeld I plus 300 € als Beitrag für die Kranken- und Sozialversicherung erhalten. Die nächsten 5 Monate hat man ihn weiterhin mit 300 € monatlich unterstützt. Zusätzlich zu der monetären Unterstützung hat er, von der Bundesagentur vermittelt und finanziert, die Beratungsleistungen des KfW- Programms „Gründercoaching Deutschland“ in Anspruch genommen und in der Planungsphase mit einem Unternehmensberater zusammengearbeitet.

Voraussetzungen, um überhaupt einen Zuschuss des Arbeitsamtes zu erhalten, sind die Begutachtung des Existenzgründungsvorhabens durch eine fachkundige Stelle sowie der Anspruch auf Arbeitslosengeld I für mindestens 90 Tage. Herr Müller hat diesen Anspruch durch seine letzte Tätigkeit als angestellter Geschäftsführer erworben und die Begutachtung seines Konzepts dank seiner Einzelhandelserfahrung und mit einem gut kalkulierten Businessplan problemlos gemeistert.

Was die beiden Trinkhallenbesitzer immer wieder betonen, ist die besondere Unterstützung, die sie von ihren Familien erhalten haben und auch nach wie vor erhalten. So hilft Herr Keiraths Schwester an den Wochenenden im Kiosk aus, sein Neffe übernimmt die Lieferungen des Partyservices und beide Familien helfen bei anfallenden Renovierungsarbeiten.

Müllers Kiosk wurde kurz nach unserem Interview begehbar gemacht, damit sich die Ückendorfer nun an einem noch breiteren Angebot an Zeitungen, Zeitschriften und alltäglichen Produkten erfreuen können. Herr Müller und Herr Keirath möchten im laufenden Jahr noch „ein Paar“ Trinkhallen eröffnen. Man müsse viele der bereits genannten Faktoren (s.o.) dabei berücksichtigen und sei zurzeit auf der Suche nach geeigneten Standorten.

„Also wenn wir die Familie nicht gehabt hätten, hätten wir es nie so schnell geschafft.“

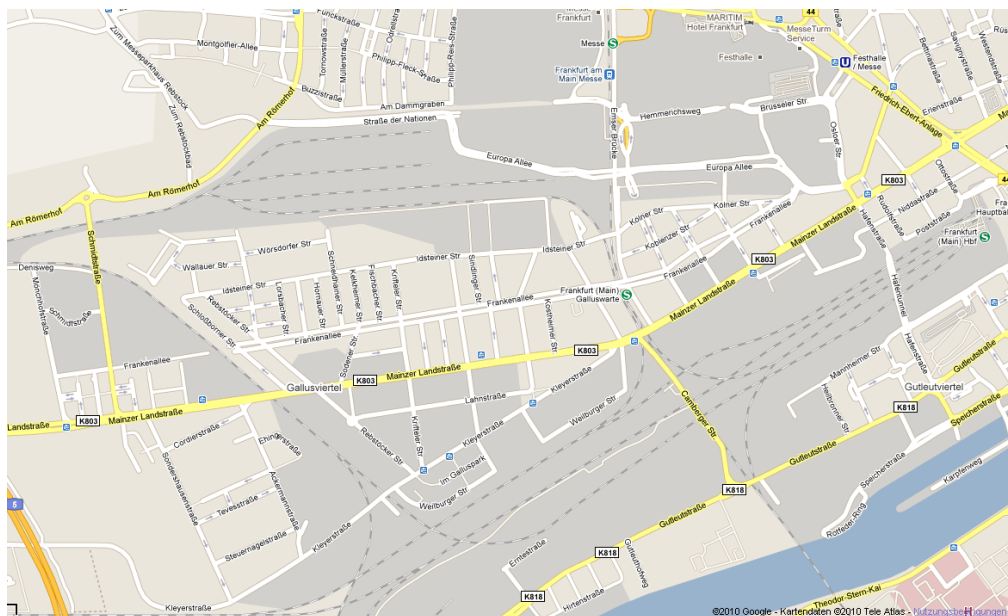
„Wir wollen also noch ein Paar Trinkhallen im Laufe des Jahres aufmachen.“

4.2 Frankfurt Gallus

Das Soziale Stadt Programmgebiet liegt im westlichen Zentrum Frankfurts und ist durch seine historisch gewachsene Lage zwischen den beiden großen Eisenbahnanlagen, dem 1969 stillgelegten Güterbahnhof im Norden und dem Frankfurter Hauptbahnhof im Süden gekennzeichnet (Buch 2006). Durch die Gleisanlagen im Norden und Süden sowie die Kleingartensiedlung im Osten ist das Quartier in drei Richtungen relativ klar von anderen Stadtteilen abgegrenzt, wobei nach Osten die Grenze Richtung Bahnhofsviertel/Innenstadt verschwimmt (vgl. Karte 4). Durch die isolierte Lage und die Ansiedlung von Industriebetrieben im 19. Jahrhundert entwickelte sich der Gallus zu einem eigenständigen Industrie- und Arbeiterstadtteil (Buch 2006). Zurzeit wird der ehemalige Güterbahnhof im Rahmen der Entwicklung „Europaviertel“ mit Wohn- und Dienstleistungsnutzungen bebaut. Durch die Erschließung des riesigen Areals wird das Gallus in nördlicher Richtung seine isolierte Lage verlieren.

Gallus: Zentrale Lage,
aber isoliert

Karte 4: Gallus



Quelle: Google Maps

Wichtige Einfallstraßen nach Frankfurt (Mainzer Landstraße) sowie eine gute ÖPNV-Erschließung kennzeichnen das Viertel, das zentral am Haupt-

bahnhof der Finanzmetropole liegt. Die Bevölkerungsdichte ist mit 9.087 Einwohnern je km² sehr hoch, was sich auch an dem eingeschränkten Angebot an öffentlichen Grünanlagen zeigt. Die Lage des Untersuchungsgebiets kann nach der Klassifizierung des BBR als innerer Zentralraum eingestuft werden. Die verkehrliche Belastung ist hoch.

Bauliche Struktur

„Die Baustruktur weist eine große Bandbreite auf und reicht von Gründerzeitquartieren, Industrieflächen und -brachen, Gewerbeflächen, großen Büro- und Dienstleistungsbauten, Siedlungen der 20er/30er und 50er Jahre bis hin zu aktuellen Bebauungen aus den 90er Jahren“ (Buch 2006).

Im östlichen und nordöstlichen Bereich des Gallus überwiegen gründerzeitliche Gebäudestrukturen. Das nördliche Gallus ist durch die nordsüdgerichteten Zeilenstrukturen des „Neuen Frankfurt“ gekennzeichnet (Wohnungsbauprogramm der 20er Jahre im funktionalen Baustil). Viele Wohnbauten stammen jedoch aus der Zeit nach 1945, da aufgrund der Kriegszerstörung Lücken geschlossen werden mussten. Einige dieser Nachkriegsbauten sowie auch teilweise die Zeilen des „Neuen Frankfurt“ verfügen im Erdgeschoss über Ladenlokale. Wie die Einwohnerdichte bereits vermuten lässt, ist die Wohnbebauung intensiv. Die Innenhöfe der geschlossenen Blockrandbebauung sind recht klein und können daher nur eingeschränkt als Gärten genutzt werden. Der Wohnungsbestand zeichnet sich oft durch sehr kleine Wohnungen mit einfacher Ausstattung aus, die teilweise Erneuerungsbedarf haben. Am westlichen Rand des Viertels befinden sich auch Wohnungsneubauten aus den 1990er Jahren.

Große Flächen des Gallus wurden durch Industrie- und Gewerbebetriebe in Anspruch genommen. Durch den Strukturwandel sind diese Flächen brach gefallen. Sie werden nun meist für Einzelhandel und Dienstleistungen, insbesondere im Bereich BackOffice für Banken- und Finanzdienstleistungen, vor allem im östlichen Teil (so z.B. der Commerzbank Bürokomplex an der Hafenstraße) genutzt. Die Neustrukturierung des ehemaligen Rangier- und Güterbahnhofs und Entwicklung eines neuen Quartiers (Europaviertel) befindet sich in vollem Gang. In guter Lage zur Messe Frankfurt entsteht hier

Wenig öffentliche und private Freifläche

Zeilenbebauung „Neues Frankfurt“



©IAT

Kaum Platz für privates Grün



©IAT

das Europaviertel mit Einzelhandels-, Büro- und Wohngebäuden. Die Entwicklung des 200 Meter hohen Towers am Rande des Europaviertels soll 2011 fertig gestellt werden. Obwohl die Fläche des Europaviertels nicht zum Programmgebiet gehört, wird diese Entwicklung maßgeblich die Dynamik des Gebiets beeinflussen. So werden zwar auch Sozialwohnungen im Europaviertel gebaut, doch der größte Teil der Wohnbebauung dient der Eigentumsbildung und ist eher hochwertig. Kritische Stimmen befürchten daher eine weitere Gentrifizierung, die im Gallus trotz der Sozialstruktur bereits eingesetzt hat.

Sozialstruktur

Ausländeranteil

Die Geschichte ist bei allen (Finanz-)städten mit internationalen Flughäfen ähnlich. Der Flughafen spült Menschen aus aller Herren Länder in die Stadt, die sich als Ziel nicht Frankfurt, sondern vielmehr Deutschland oder Europa ausgesucht haben. Da sie aber nicht wussten, welche Stadt für sie komparative Vorteile hat, sind sie zunächst in Frankfurt (Ausländeranteil 26%, [www.frankfurt.de]) geblieben und dort in die schlechter gestellten Stadtteile mit vergleichsweise günstigem Wohnraum, wie das Gallus (Ausländeranteil von 42,3%) gezogen. Ist dann einmal die kritische Maße erreicht, ziehen Personen aus demselben Kulturkreis aufgrund der Ankerfunktion der bereits Ansässigen nach. Abweichend vom Bundesdurchschnitt sind nicht türkische Staatsbürger, sondern Bürger des ehemaligen Jugoslawien, die am häufigsten vertretene Ausländergruppe. Abgesehen von diesen beiden Gruppen zeigt sich eine hohe ethnische Vielfalt, was sich nicht nur aus der Statistik ergibt, sondern auch bei einem Spaziergang durch das Viertel offensichtlich ist.

Ausländeranteil (2004):

42,3%

Nationalitäten der

Migranten (2004):

Jugoslawisch: 25%;

Türken: 22%

Quelle: Buch 2006

Bevölkerung

Das Untersuchungsgebiet zeichnet sich durch einen hohen Anteil von Menschen im erwerbsfähigen Alter aus. Die meisten alten Menschen (über 65-jährige) leben in den Teilgebieten Gallus Nordwest und in der Friedrich-Ebert-Siedlung. Besonders in der Hellerhof-Siedlung steigt der Anteil an älteren Mieter/-innen, so dass die Alterung des Untersuchungsgebiets neue Anforderungen an die Infrastruktur stellen könnte (Buch 2006). Insgesamt ist das Gebiet durch eine geringe Jugendquote gekennzeichnet.

Soziale Lage

Die überdurchschnittlich hohe Arbeitslosigkeit (im Vergleich zu Frankfurt und zum Bundesdurchschnitt), die erhöhte Migranten- und Langzeitarbeitslosigkeit (leider keine konkreten Zahlen verfügbar) klassifizieren das Gebiet nach Strohmeier et al. als Stadtteil mit unterdurchschnittlichem sozialen Rang (1). Aufgrund der insgesamt guten Beschäftigungssituation in Frankfurt ist die Arbeitslosigkeit jedoch deutlich niedriger, als in anderen Problemstadtteilen z. B. des Ruhrgebietes.

Flächennutzung

Die Flächennutzung ist momentan (2011) einer erheblichen Dynamik unterworfen. Die Entwicklung des Europaviertels unterstützt auch im Gallus den Strukturwandel von der Industrie- zur Wissensgesellschaft. Gleichzeitig gibt es noch immer unbebaute Flächen und Industriebrachen (Buch 2006).

Historisch ist der Gallus neben Industrie- durch dichte Wohnflächennutzung geprägt. Das Fehlen von Frei- und Erholungsflächen wird explizit als ein Mangel in dem integrierten Handlungskonzept angeführt (Buch 2006). Dieser konnte mit baulichen Maßnahmen teilweise behoben werden, so durch die bereits realisierte Entwicklung des Europaspielplatzes in der Idstein Straße.

Neben den beiden dominierenden Nutzungsarten Wohnen und Büro (insbesondere BackOffice für Frankfurts Finanzwirtschaft) werden große Flächen für die Verkehrsführung genutzt. So durchlaufen und fragmentieren wichti-

Bevölkerungsdaten

Bevölkerung unter 18 Jahren

2004: 15,4%

(Gesamtstadt: 15,7%;

Bund: 18%)

Bevölkerung über 65 Jahre 2004:

12,8%

(Gesamtstadt: 22,6%

Bund: 18,6%)

Quelle: Buch 2006, INKAR 2006

Soziale Lage

Arbeitslosigkeit 2004: 9,4%

(Gesamtstadt 6,5%; Bund

2005: 8,8%)

Arbeitslosigkeit der Migranten:

höher als Durchschnitt

Langzeitarbeitslose in % der

Arbeitslosen:

höher als Durchschnitt

Steuereinnahmen je Einwohner:

1697,60 Euro (gesamte Stadt)

(Bund: 639,70 Euro)

Quelle Buch 2006; INKAR 2006

ge Eisen- und S-Bahn Linien das Programmgebiet. Die Mainzer Landstraße ist eine wichtige Einfallstraße für den Straßenverkehr. Entlang der Mainzer Landstraße findet auch eine starke Flächennutzung durch großflächigen Einzelhandel statt (Buch 2006).

4.2.1 Potentiale und Problemlagen des Untersuchungsgebiets

Chancen und Problemlagen des Gallus wurden durch die Analyse von Dokumenten, Berichten und Zeitungsartikeln und durch Gespräche mit Herrn Jreisar und Herrn Voigt vom örtlichen Gewerbeverein, mit Frau Goltsman vom „Kinder im Zentrum Gallus e.V. – KiZ“ und Herrn Spoerhase vom Caritas-Quartiersbüro analysiert. Ferner haben die Gespräche mit den drei im Stadtteil untersuchten Raumunternehmern, insbesondere die im Rahmen des SIKS e.V (siehe Raumunternehmen) durchgeführten informellen Gespräche, wesentlich zum Erkenntnisgewinn beigetragen.

Problemlagen

Vergleichsweise schlecht ausgestattete kleine Wohnungen, wenig öffentliches Grün, dichte Bebauung, fehlende Wegebeziehung und damit eine isolierte Lage und durch Ein- und Ausfallstraßen sowie eine in Teilen hohe verkehrliche Belastung sind die im Groben dem Städtebau zuzurechnenden Problemlagen. Hinzu kommt eine schlechte Reputation, die teilweise Folge obiger Faktoren ist, teilweise in der Sozialstruktur und teilweise in mittlerweile überkommenen Dingen, wie dem starken industriellen Besatz, begründet liegt. So werden bei „Urfrankfurtern“ die Bewohner aus dem Gallus mitunter immer noch als Kameruner bezeichnet, was keine Hommage an die Ethnie ist, sondern daher rührt, dass viele der Industriearbeiter im Gallus ihre „dreckige Arbeit“ mit schwarzen Gesichtern verließen.

Schlechte Reputation hält sich bei manchen Frankfurtern

Im Rahmen des Soziale Stadt Programms wird zurzeit die Aufenthaltsqualität verbessert und es werden Plätze gestaltet und Grünanlagen, wo immer möglich, angelegt. Aufgrund der gesamtstädtischen Entwicklung Frankfurts und des damit verbundenen Drucks auf den Wohnungsmarkt besteht die Gefahr, dass sich viele Potentiale und Chancen des Quartiers, wie die zentrale Lage, die vielen Kulturinitiativen etc. in Verbindung mit den vorgenommenen Aufwertungen, für die ansässigen Bewohner aufgrund von Verdrängungseffekten ins Gegenteil verkehren. Insgesamt sind Wohn- und Arbeitsflächen in Gallus selbst in Gebäuden im schlechten Zustand meist deutlich teurer, verglichen mit Gelsenkirchen-Südost, welches das Potential für Raumunternehmer reduziert. Vor diesem Hintergrund weiß man nicht, ob das gemeinhin als Defizit diskutierte Faktum der fehlenden gymnasialen Oberstufe im Gallus, tatsächlich als Nachteil angesehen werden muss, da dadurch der Gentrifizierungsprozess abgemildert wird.

Potentiale

Vorteile sind eindeutig die innerstädtische Lage, die Nähe zum Bankenviertel und zur Messe bei teilweise durchaus interessanter und ansprechender historischer Architektur im Wohnungs- und Industriebereich und markante Orte wie die Galluswarte oder die Adlerwerke.

Bei den Interviews im Stadtteil Gallus, als auch bei Durchsicht der relevanten Entwicklungskonzepte wurde offensichtlich, dass die Entwicklung der lokalen Ökonomie, im Gegensatz zu Quartiersentwicklungskonzepten in altindustriellen Städten nicht so stark im Vordergrund steht. Auch die Diskussion um Kultur und Kreativität – in vielen strukturschwachen Regionen strategischer Leuchtturm am Horizont für den wirtschaftlichen Aufschwung – ist recht unökonomisch und wird vor allem in Bezug auf Lebensqualität und für die (kulturelle) Bildung von Kindern und Jugendlichen diskutiert. Und dies ist auch folgerichtig, denn Frankfurts Wirtschaft boomt und es gibt ein großes Angebot an Arbeitsplätzen für Geringqualifizierte außerhalb des Stadtteils, wodurch quartiersökonomische Fragestellungen weniger dringend sind.

Arbeitsplätze sind in benachbarten Quartieren vorhanden



©IAT

Wahrzeichen Galluswarte



©IAT

Als ein lokalökonomisches Projekt ist das Programm Frauenkooperative zu nennen, in dessen Rahmen Frauen mit Migrationshintergrund kooperativ auf die Selbstständigkeit vorbereitet wurden. Arbeits- und Verkaufsräume wurden ihnen im Mehrgenerationenhaus im Stadtteil mit angeschlossener Kinderbetreuung zuerst kostenlos, mittlerweile kostenpflichtig, zur Verfügung gestellt. (Siehe auch die Biographien der Unternehmerinnen Jimenez und Ghaussy, zwei der Gründerinnen, sowie Kasten S. 69).

Das traditionell schlechte Image des Quartiers verbessert sich seit Jahren und insbesondere bei jungen, gut ausgebildeten Menschen wird das innerstädtische Quartier zunehmend beliebt. Dazu haben auch die vielen Initiativen, Vereine und Einzelpersonen beigetragen, die auch ohne oder mit nur wenig Unterstützung kulturelle Projekte, z.B. Betreuungsangebote oder Ausstellungen organisieren. Im Gallus scheint – so unser Eindruck – vieles von unten zu kommen, was erst nach intensivem „Durchkämmen“ der Stadtteile ersichtlich wird. Problematisch dabei ist, dass durch die dadurch in Gang gesetzte Aufwertung, eben diese Akteure sich selbst verdrängen (siehe Raumunternehmung SIKS e.V.). Wobei allerdings zu beachten ist, dass sich viele Wohnungen des Stadtteils im Besitz kommunaler Wohnungsbaugesellschaften befinden und hierdurch die Renovierung und Vermietung, auch von Ladenlokalen, gesteuert werden kann.

Potential liegt auch in der Multiethnizität im Stadtteil, auch wenn dies einige Akteure im Stadtteil (siehe insbesondere Biographie Trixel-Planet) noch immer als Defizit sehen und die Stadt sich daher nicht traut, dies aktiv, z.B. für ein entsprechendes Branding, zu nutzen.

Als Chance ist die Entwicklung des ehemaligen Güterbahnhofs durch das Projekt Europaviertel zu nennen, weil es die städtebauliche Isolation des Quartiers reduzieren und kaufkräftige Bewohner in die Nähe des Viertels bringen wird.

Mehrgenerationenhaus



©IAT

Gründerin im Mehrgenerationenhaus



©IAT

Ferner konnte das Quartier durch den Strukturwandel und die Verlagerung von Produktionsstandorten aus innerstädtischen Bereichen profitieren, ohne dass dadurch starke Verwerfungen durch den Verlust von Arbeitsplätzen entstanden sind. So ist in den ehemaligen Adlerwerken die Deutsche Bahn mit mehreren Tochterunternehmen vertreten und ein Internetanbieter betreibt im Keller ebendieser Werke Europas größten Internetknoten. Zusätzliche Flächen werden durch Umsiedlungen und Standortaufgaben, zum Beispiel der DB, in den nächsten Jahren die Potentiale des Stadtteils erhöhen. Ein bereits genutztes, von unten angestoßenes Projekt ist die Umnutzung der Teves-Hallen durch ein soziokulturelles Zentrum (siehe dazu die Biographie Trixel Planet)

Entwicklung von unten findet statt:



©IAT

Fahrradprojekt SIKS e.V.



©IAT

4.2.2 Raumunternehmen im Gallus

Auch wenn die Raumunternehmen im Gallus nicht so offensichtlich sind, wie wir zu Beginn vermutet haben – so ergaben sich durch die Befragung des Quartiersmanagements und des Gewerbevereins nur wenige Anhaltspunkte – zeigt sich auch hier das Phänomen Raumunternehmung. Im Rahmen einer Vor-Ort Recherche, ergänzender Interviews und der Befragung der Raumunternehmer selbst bzw. ihres Umfeldes wurden weitere Beispiele deutlich.

Tabelle 5: Raumunternehmen in Frankfurt-Gallus

Raumunternehmen	Was wird unternommen?
SIKS e.V.*	Soziokultureller Verein mit ausgeprägter Stadtteilarbeit
Maritzas Dessous *	Atelier für maßgeschneiderte Dessous (<i>keine Raumunternehmerin</i>)
Trixel-Planet*	Der Künstler Frank Reinecke hat mit seinem Atelier alte Industriehallen besetzt und bezieht sich in seiner Kunst und seinen Projekten stark auf den Stadtteil
Nähsalon Zargoona Ghaussy *	Afghanische Schneiderin, die sich stark auf die Nachfrage muslimischer Frauen spezialisiert hat
Günes-Theater	Aus der Türkei stammendes Theater, was aufgrund politischer Probleme nach Frankfurt kam und vermittelt durch Reinecke (Trixel-Planet) ein Quartier in den Teves- Hallen bezog
Kriegstr. 12	Atelier/Galerie mit Stadtteilbezug
Kölner Str. 80	Atelier/Galerie mit Stadtteilbezug
Stiftung Hochhut Museum	Historisches Maschinen- und Oldtimermuseum als private Stiftung

*mit diesen Raumunternehmern & Frau Jimenez wurden narrative Interviews geführt

Im Rahmen narrativer Interviews haben wir die Entwicklungsgeschichte der Raumunternehmungen SIKS e.V., Trixel Planet, Maritzas Dessous und Näh-salon Zargoona Ghaussy untersucht. Maritza Jimenez und Zargoona Ghaussy haben den Schritt in die Selbständigkeit mit Unterstützung des Förderprogramms Frauenkooperative (siehe Kasten S. 69) unternommen. Maritzas Dessous hat sich allerdings als „raumloses“ Unternehmen entpuppt - da die Entstehungs- und vor allem Betreuungsgeschichte und die Finanzierungsproblematik für unsere Untersuchung von Bedeutung ist, haben wir dieses Beispiel aber trotzdem aufgenommen. Frau Jimenez ist ferner ein gutes Beispiel für eine Unternehmerin, die ihr Unternehmen aufgrund von Subventionen zwar in einem bestimmten Raum gründet, aber unmittelbar nach Ablauf dieser Vergünstigungen ihren Unternehmenssitz wieder verlegt, weil sie eben nicht räumlich integriert ist.

Trixel-Planet – oder: Gekappte Stromleitungen ziehen Raumaneignung nach sich

Intro: Raum, relationale Beziehungen, Migration und die Transformation sind für den Künstler Frank Reinecke schon lange zentrales Thema seines Schaffens. Der multiethnische Stadtteil Gallus und die Lebens- und Migrationsgeschichten sind dabei zentrale Raumressourcen für seine Arbeiten. Dass Reinecke zum Raumunternehmer par excellence wurde, lag jedoch an leerstehenden Industriehallen, die aufgrund eines Baggerunfalls nicht mehr mit Strom versorgt wurden und somit vom vorherigen Nutzer, einem türkischen Elternverein, nicht mehr genutzt werden konnten. Die Stadt war nicht bereit, die Stromversorgung für die wirtschaftlich ungenutzten Hallen instand zu setzen. Reinecke eignete sich daraufhin das Gebiet an und errichtete in den Hallen sein Atelier. Es ist aber eine wechselseitige Beziehung, so profitiert Reinecke nicht nur von der untergenutzten Ressource Raum, sondern von seinem Atelier geht auch ein raumwirksames Kraftfeld aus: andere Kulturschaffende zogen nach und heute wird das gesamte Gelände sozial-kulturell genutzt.

Leben und Wirken

Der in der DDR aufgewachsene bildende Künstler und Schreiner kam 1984 nach Westdeutschland und zog, weil seine Frau in Frankfurt Arbeit fand, ins Gallusviertel.

(Migrations-) Geschichten, also das Wechselspiel zwischen Wanderung, Heimat und fremden Welten inspirieren den Künstler stark, was sich auch in seinen gemalten und gehauenen Bildern, seinen Installationen, Choreographien und Theaterprojekten zeigt. Angereichert wurde seine thematische Leidenschaft durch die 1997 in den USA publizierte Nachricht, dass zukünftig die Welt durch trag- und finanzierbare 3-D-Scanner abgetastet und in Dreiecks-Gitternetze umgerechnet und somit erfass- bzw. begreifbar gemacht werden könne. Sein seitdem als „Trixel Planet“ bezeichnetes Wirken verknüpfte sich in den Folgejahren immer stärker mit dem Stadtteil Gallus. Für den Entwurf seiner Arbeit „Kraftfeld“ wurde er mit dem ersten Preis des von der Stadt Frankfurt ausgelobten Ideenwettbewerbs für ein Gastarbeiterdenkmal ausgezeichnet. In dem gemeinsam mit Architekten und Stadtplanern konzipierten Projekt plante er, die ohnehin zur Umgestaltung anstehende Frankenallee im Gallus entsprechend der Längengrade der Erde in 360 Abschnitte einzuteilen und da beinahe alle Nationen der Welt im Quartier vertreten sind, den Herkunftsorten der Migrantinnen und Migranten zuzuordnen. Das stadträumliche Relief sollte Raumnutzungen anbieten, die einen Themenpfad für menschliche Wanderung modellieren und die die Relativität von Herkunft und unsere Vorstellung von geographischer und sozialer Zuordnung hinterfragen. Das Projekt wurde trotz der Auszeichnung mit dem ersten Platz auf Bestreben des örtlichen Gewerbevereins – der die ethnische Heterogenität nicht als Potential, sondern als Stigma empfand – nicht realisiert. Herr Reinecke ist nicht nur auf freundschaftlicher Ebene persönlich stark im Gallus integriert, sondern unterstützt intensiv die Stadterneuerung, organisiert Projekte, in denen Jugendlichen der Einstieg in den Beruf erleichtert werden soll und ist die tragende Säule der soziokulturellen Aktivitäten auf dem Teves-Gelände.

Aktuelle Arbeit, die die Symbole der verschiedenen im Gallus lebenden Ethnien wiedergibt



©IAT

„Mein Viertel verlinkt mich mit den Herkunftsorten, mit denen ich zu tun habe, von dort aber wieder zu anderen Orten auf der Welt“

Interview Reinecke

Ideenfindung und Entwicklung

Reinecke weiß nicht mehr, ob er vorher nicht-materiell arbeitete, weil er kein Atelier hatte, oder ob er kein Atelier hatte, weil er nichts Materielles herstellte, also nur konzeptionell arbeitete. Als der türkische Verein aufgrund des zerstörten Stromanschlusses die Teves-Halle nicht mehr nutzen konnte und seinen Auszug ankündigte, wusste er aber sofort, dass er sich den Raum aneignen würde und auch dringend ein Atelier benötigte, auch wenn er zu Beginn nicht wusste, wofür eigentlich. So war das leerstehende Gelände Initialzündung dafür, es sich anzueignen und ein Atelier einzurichten. Er hat keinen Standort für ein Atelier gesucht, sondern der Raum hat sich das Atelier Reinecke gesucht.

Gebäude, Ort und Stadtteil

Reinecke ist einfach eingezogen, ohne jemanden zu fragen oder sich über die Besitzverhältnisse Gedanken zu machen. Er hat lediglich dem Stadtplanungsamt mitgeteilt, „Achtung, ich bin jetzt da drin. Nicht abreißen!“ Ferner hat er angeregt, die Entwicklung des Teves-Geländes in die Rahmenplanung Soziale Stadt einzubinden, wofür er sich dann auch vielseitig engagiert hat.

Und dies ist ihm auch gelungen, denn die Abrissbagger sind bis heute nicht gekommen. Stattdessen haben es ihm zwei Künstler nachgetan und er hat dem aus der Türkei vertriebenen Günes-Theater Unterschlupf geboten. Im Rahmen des Soziale Stadt Programms hat man dann das große Potential der „Raumaneignung von unten“ erkannt, hat für Strom und Wasser gesorgt und die Raumnutzung legalisiert. Gleichzeitig wurden weitere Hallen saniert und dem Günes-Theater, einem Ausbildungsküche/Caferestaurant, einem sozialen Bauhof der Stadt und einem Tischtennis- sowie einem Boxcamp eine Heimat gegeben. Das sozioökonomische Projekt Teves-West und auch Reineckes Atelier werden jetzt von der Beratungsgesellschaft für Stadtentwicklung und Modernisierung mbH (BSMF) verwaltet. Die Dynamik des Projekts und sein Erfolg sind für Reinecke eigentlich Grund genug, sein Atelier aufzugeben, denn er wollte ja als Raumpionier nur ein Zeichen gegen den Verfall setzen und dass das Gelände jetzt extern verwaltet wird und er nicht mehr allein das Sagen hat, war für ihn zunächst befremdlich. Aber die Atmosphäre sowie die Kontraste zwischen dem Bauhof, dem Boxcamp, dem

Der Künstler vor der
Konzeptskizze Kraftfeld



©IAT

„Als die raus sind, bin ich rein“

Das Teves Gelände bietet viel
Platz für Frank Reineckes Werke



©IAT

Günes-Theater und den Ateliers gefallen ihm viel zu gut, als dass er ernsthaft darüber nachdenken würde, es wieder aufzugeben. Und dies ist auch gut so, denn das Atelier hat seine Arbeiten und sein Schaffen verändert. Zum einen hat er dort die Möglichkeit, großformatige Arbeiten zu schaffen, wie z.B. eine Serie von Wandbildern, die Herkunftsgeschichten der im Stadtteil lebenden Migranten erzählen, oder das Objekt „Alles dreht sich um mich“, einer aus Röhren geflochtenen großen Kugel, in der man innen laufend wandern kann, Besuche machen oder am Boden Spuren hinterlassen kann, zum anderen arbeitet er eng mit dem Günes-Theater zusammen, indem er beispielsweise Berufsvorbereitungskurse anbietet.

Barrieren, Unterstützung und Ausblick

Die Biographie der Raumeignung Teves-Hallen scheint ohne Schwierigkeiten verlaufen zu sein. Ein Raumpotential wurde durch Eigenengagement ohne monetäres Kapital in Wert gesetzt und die öffentlichen Akteure haben diesen Freiraum zugelassen und nicht die Bagger kommen lassen. Sie haben dann sogar, als sie das Potential erkannten, Unterstützung geleistet und den durch Reinecke gesetzten Nukleus zu einem soziokulturellen Zentrum erweitert. Dabei ist das Gelände von den Gebäuden her keinesfalls spektakulär und wurde auch im Rahmen der Sanierung nicht auf Hochglanz getrimmt. Die Qualität liegt eher in den Inhalten, in Form der Aktivitäten der Akteure und ihren Begegnungen.

Stadtteilinitiative Koblenzer Straße e.V. – oder:

Alles fng mit Lolek an

Intro: Die Stadtteilinitiative Koblenzer Straße e.V. (SIKS) ist zwar weniger Unternehmen als Initiative, dafür aber umso mehr Raum. Die Initiative und insbesondere das Ladenlokal an der Koblenzer Straße wären ohne die zu dem damaligen Zeitpunkt untergenutzte Ressource Raum nicht möglich gewesen. Der Raumnutzen von SIKS, z.B. in Form von Stabilisierungseffekten durch Projekte mit Kindern und Jugendlichen, diverse Kulturveranstaltungen, die jährlich stattfindenden Straßenfeste, ist so groß, dass die Gefahr besteht, dass SIKS damit einen Beitrag zur Gentrifizierung leistet. Daher steht zu befürchten, dass die Initiative nicht nachhaltig agieren kann, wenn

Eine der Teves-Hallen



@ Stadtplanungsamt Frankfurt



©www.siks-ffm.de

ein neuer Immobilieneigentümer die Miete für das Ladenlokal der Initiative erhöhen würde.

Leben und Wirken

Eigentlich fing alles mit Lolek Lorey (LL) an, der, nachdem er seit seinem 16. Lebensjahr in alternativen Wohnprojekten gewohnt hatte, endlich einmal „ordentlich“ wohnen wollte und daher 2001 im damals schlecht situierten Wohnquartier Gallus eine kleine Wohnung in der Koblenzer Straße anmietete. Dadurch, dass LL die Hausmeisterfunktion für die gründerzeitliche Immobilie mit Hofgebäude übernahm, wurde er zur Keimzelle von SIKS: Er hatte Einfluss auf die Wohnungsvergabe und holte bei Mieterwechsel nach und nach seine Freunde und Bekannten in die Koblenzer Straße. LL ist seit Jahrzehnten in der Frankfurter Kulturszene stark vernetzt und engagiert sich vielfach in Form von öffentlichen Kulturveranstaltungen, der Organisation von Konzerten und Ausstellungen und ist als Lichtkünstler ohnehin in der Kreativwirtschaft tätig. Er bildete zwar durch seine damalige Hausmeisterfunktion die Keimzelle, aber natürlich gab und gibt es weitere engagierte wichtige Personen, die durch ihr Wirken die Initiative weiter entwickelt haben. Die bei unserem spontanen Besuch angetroffenen waren, neben LL, Manuel Hansen* und Felix Neuman*. Manuel Hansen wohnt zwar nicht im Gallus, war aber schon von Beginn an dabei, er kümmert sich vor allem um Veranstaltungen und die baulichen Instandsetzungen. Der Medizinstudent Felix Neuman engagiert sich als Hobbyschrauber vor allem in der Fahrradwerkstatt und der Betreuung Jugendlicher. Felix hat aus Begeisterung für den Verein seinen Wohnsitz in die Koblenzer Straße verlegt und wohnt jetzt in der von LL verwalteten Immobilie.

Ideenfindung und Entwicklung

Die Idee, ein Straßenfest zu organisieren, ist unabhängig von dem späteren Austragungsort Koblenzer Straße entstanden. Dass es dort stattfindet, ist jedoch nur logisch, denn als LL und seinem subkulturellen Freundeskreis die Idee kam, ein Straßenfest mit Kunst- und Kultur-, aber auch Unterhaltungsprogramm für Kinder und Senioren zu veranstalten, war als Austragungsort die Koblenzer Straße gesetzt, da dort ohnehin schon so viele der Beteiligten wohnten. Natürlich war das Straßenfest ein finanzielles Risiko für die Betei-

* Nachnamen sind
Pseudonyme

Stadtteilfest August 2010



©www.siks-ffm.de

ligten, denn es mussten Lebensmittel und Getränke eingekauft, Sitzgelegenheiten besorgt und Gagen für Kleinkünstler bezahlt werden. Ob durch den Verkauf von Speisen und Getränken die Ausgaben gedeckt waren, war nicht abzusehen. Seit sich das Straßenfest etabliert hat – es wird nun seit 2004 jährlich veranstaltet – bekommen die SIKS-Leute eine kleine finanzielle Unterstützung seitens der Stadt und einer Brauerei.

Aufgrund der erfolgreichen Straßenfeste ist der Wunsch entstanden, regelmäßiger im Stadtteil Flagge zu zeigen und kulturelle sowie soziale Projekte durchzuführen, was die Anmietung des Ladenlokals „Knobbe“ erforderlich machte. Heute wird die „Knobbe“ vielfältig genutzt; es findet eine Fahrradwerkstatt mit und für Kinder(n) und Jugendliche(n) statt, Konzerte und Kunstausstellungen werden organisiert, das Vereinslokal öffnet einmal pro Woche als Bar, die Räume werden diversen Gruppen als Treffpunkt zur Verfügung gestellt und manchmal kochen die Vereinsmitglieder auch einfach nur für sich oder laden benachbarte Kinder und Jugendliche zum Essen ein. Selbstverständlich sind die SIKS-Leute im Stadtteilbeirat vertreten. Eine Vernetzung im Stadtteil besteht vor allem mit dem Günes-Theater auf dem Teves Gelände (siehe Raumunternehmung Trixel Planet) und zu den Galerien/Ateliers auf der Kriegstraße 12 und auf der Kölner Str. 80 im Gallus.

Gebäude, Ort und Stadtteil

Dass das Straßenfest im Gallus ausgetragen wurde, lag nicht nur an der Konzentration der einschlägigen Akteure in der Koblenzer Straße, sondern auch daran, dass das Gallusviertel seit jeher ein schlechtes Image hat und vor einigen Jahren auch tatsächlich noch deutlich mehr soziale Probleme aufwies als heute. So wollten die Akteure auch etwas gegen die Stigmatisierung und für verbesserte Lebensbedingungen im ehemaligen Industrieviertel der Bankenmetropole unternehmen.

Die Straßenfeste liefen so gut an und hatten eine so große Resonanz in der Bevölkerung, dass der Wunsch nach mehr und vor allem nach Verstetigung entstand. Zufall war die Geschäftsaufgabe des Teppichhändlers „Knobbe“ in der Koblenzer Straße, unmittelbar angrenzend an das von LL als Hausmeister verwaltete Wohngebäude. Die Wahrnehmung der nicht genutzten räumlichen Ressource war die Initialzündung dafür, über die Anmietung

Angebote im „Knobbe“

- FAHRRADWERKSTATT
- Musikstudio SIKSOUNDS
- Offene Hausaufgabenbetreuung und Kreativwerkstatt HAUSIS +X

eines Ladenlokals nachzudenken. Um dies zu realisieren wurde der Verein SIKS e.V. gegründet. Aufgrund des negativen Stadtteilimages und des extrem schlechten Zustandes der Fläche konnte das 170 qm große Ladenlokal zu einem für Frankfurt günstigen Preis angemietet werden. Die 750 € Kaltmiete, die für das Objekt ohne Toiletten, Heizung und Isolierverglasung, dennoch monatlich aufgebracht werden müssen, erwirtschafteten die Mitglieder für die ersten Monate, indem die sieben Gründungsmitglieder ein paar Euro – jeder so viel er konnte – aufbrachten. Die Instandsetzung erfolgte mit einfachen Mitteln und durch die Vereinsmitglieder selbst. So kommt aus dem Wasserhahn nicht nur Wasser, sondern manchmal auch Strom.

Zu Beginn der Anmietung gab es kein Nutzungskonzept. So ergaben sich Angebote und Nutzung auch aus der Struktur des Gebäudes. In den Lagerräumen des Ladenlokals wurde eine Werkstatt eingerichtet, in der Fahrradworkshops angeboten werden. Der Hof wird als Sitzgelegenheit und Fahrraddepot genutzt. Im vorderen und mittleren Bereich des Ladenlokals findet die Bar-, Koch- und Kulturnutzung statt, im Büro wird das Projekt verwaltet sowie ein Schlafplatz für auswärtige Künstler vorgehalten. Im Keller findet sich ein Tonstudio in dem mit Jugendlichen produziert wird.

Barrieren, Hilfen und Ausblick

Manchmal hilft es, keinen Businessplan zu haben, nicht auf öffentliche Förderung ausgerichtet zu sein, einfach einmal mit privatem Kapital (auch wenn es zusammengenommen nur wenige Hundert € sind) anzufangen und der Unternehmung dann die Form zu geben, die sich aus der Struktur ergibt. Eine Kreditfinanzierung wurde nie angestrebt, da die Straßenfeste und die Anmietung des Ladenlokals durch die Mitglieder vorfinanziert wurden.

Die SIKS e.V. erhielt und erhält mittlerweile verschiedene öffentliche Förderungen (z.B. LOS oder temporäre Finanzierung vom Jugendamt) und ist immer auf der Suche nach neuen Förderprogrammen, um die sozialen Projekte zu finanzieren. Die Arbeit, die die Stadtteilinitiative in die Projekte investierte, überstieg aber deutlich den Betrag der Fördermittel. Insgesamt wird vor allem auf Eigeninitiative und Eigenwirtschaftlichkeit gesetzt. So ist SIKS gerade dabei, ins Bierbusiness einzusteigen. Die Idee ist es, von den Bieren der großen Konzerne unabhängig zu werden und den Gewinn für soziale Projekte einzustreichen. Nach langem Testtrinken hat man sich mit einer kleineren inhabergeführten Brauerei geeinigt und nimmt deren Bier Kastenweise ab. Das Bier wird mit dem Label „Quartiermeister“ etikettiert und an Vereine, Unternehmen, Kneipen, und Privatpersonen, die für einen guten Zweck trinken wollen, mit einem Aufschlag von 3 € pro Kasten vertrieben. Mit den daraus generierten Einnahmen will SIKS dauerhaft, und ohne auf Förderung angewiesen zu sein, soziale Projekte im Quartier finanzieren.

Ein wesentliches Erfolgskriterium für das Raumengagement von SIKS war und ist die vergleichsweise günstige Ressource Raum in Verbindung mit der hohen Toleranz gegenüber Lärmemissionen des nicht etablierten Stadtteils. Letzteres hat sich durch die aufwendige Sanierung und Umwandlung des Nachbargebäudes in Eigentumswohnungen bereits geändert. Die Mieter machen Mietminderungen geltend, ein Schreiben eines Rechtsanwaltes wegen Ruhestörung ist bereits eingegangen und Kaufangebote an den Vermieter der „Knobbe“ gibt es auch schon. Dies vor dem Hintergrund, dass Frankfurt aufgrund der gesamtstädtischen Entwicklung einen hohen Entwicklungsdruck auf zurzeit noch unterentwickelte innerstädtische Quartiere ausübt. Ironie des Schicksals ist dabei, dass die neuen Bewohner die Kulturangebote der „Knobbe“ mögen und die Stabilisierung durch die sozialen Projekte von SIKS zur Imageaufbesserung des Stadtteils beigetragen hat. Mit anderen Worten: SIKS verdrängt sich selbst und weiß dies auch. Um einem eventuellen Verkauf der Immobilie, in der das Ladenlokal ist, zuvor zu kommen, denkt SIKS darüber nach, eventuell gemeinsam mit dem Häusersyndikat aus Freiburg, das Objekt zu erwerben.

Quartiermeister eine Non-Profit-Initiative dessen Idee SIKS übernimmt



©www.quartiermeister.org

Plattform die Häuserprojekte unterstützt und Startfinanzierung anbietet:
www.syndikat.org

Maritzas Dessous – Geschäftsfrau mit viel Energie und Kreativität, jedoch keine Raumunternehmerin

Intro: Für die Realisierung ihrer Geschäftsidee, maßgeschneiderte Dessous zu produzieren, nutzte Frau Jimenez das Existenzgründungsprogramm Frauenkooperative des Mehrgenerationenhauses im Stadtteil Gallus. Trotz dieser Förderung, die sich an Bewohnerinnen aus dem Stadtteil mit Migrationshintergrund richtete, kann Frau Jimenez nicht als Raumunternehmerin gelten. Sie profitierte zwar vom Förderprogramm und der Kooperation zu anderen Unternehmerinnen im Rahmen der Frauenkooperative, nicht aber vom Stadtteil. Ihre eher zahlungskräftigen Kunden kommen nicht aus dem Gallus und haben Berührungängste mit den Räumlichkeiten des Mehrgenerationenhauses. Das Unternehmen stiftet auch keinen Nutzen im Stadtteil, da Frau Jimenez Lebensmittelpunkt in einem anderen Stadtteil liegt und sie sich somit in keiner Weise im Stadtteil einbringt. Es kann daher auch nicht überraschen, dass die Unternehmerin plant, ihr Atelier zu verlegen, jetzt wo die Mietförderung ausgelaufen ist. Das Beispiel ist aufgrund der spezifischen Förderung und der Finanzierungsschwierigkeiten der erfolgreichen Gründerin trotzdem von Interesse.

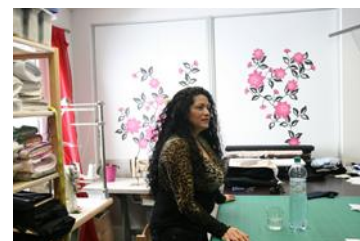
Leben und Wirken

Frau Jimenez stammt aus Kolumbien, wo sie bereits als Schneiderin Erfahrungen gesammelt hat. Wegen ihres deutschen Mannes ist sie nach Frankfurt gezogen. Sie ist jetzt seit 10 Jahren verheiratet und hat vier Kinder. Ihr Mann ist erwerbstätig und die Unternehmerin durch Kindererziehung und die Pflege der Schwiegereltern doppelt belastet. Das Frau Jimenez sich trotzdem selbstständig machte, zeugt von ihrer enormen Energie. Vor ihrer Unternehmensgründung hatte sie von Betriebsführung keine Ahnung, hinzu kamen Probleme mit der deutschen Sprache.

Ideenfindung und Entwicklung

Als modebewusste Frau wusste Frau Jimenez schon lange, dass Unterwäsche standardisierte Massenware ist. „Die Fabriken machen alles Standard, von einer Puppe skaliert, ja, aber wir sind nicht gleich“, so die Dessouschneiderin. Besonders aufwendige Unterwäsche ist für vom Standard ab-

Unternehmerin
Maritza Jimenez in ihrem Atelier



© IAT

weichende Frauen kaum zu bekommen, wie sie am eigenen Leib nach ihren vier Schwangerschaften erfahren hat. Sie begann zunächst, für sich und ihre Freundinnen selber einige Teile maßgeschneidert zu produzieren. Ein unternehmerisches Interesse stand zunächst nicht hinter dieser Tätigkeit. Erst das Programm Frauenkooperative (siehe folgender Kasten) machte aus der Hobbyschneiderin eine Unternehmerin.

Gebäude, Ort und Stadtteil

Auf das Förderprogramm ist die heutige Unternehmerin durch eine Freundin aus dem Gallus aufmerksam geworden. Der Verein „Kinder im Zentrum e.V.“ (KiZ e.V.) führte ein durch Xenus (Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) und den Europäischen Sozialfonds (ESF) Mittel) finanziertes Projekt durch, welches Frauen mit Migrationshintergrund in die Selbstständigkeit führen sollte. Zwar hat Frau Jimenez von dem Förderprogramm profitiert (siehe folgender Kasten) und ohne dieses würde es ihr Unternehmen wahrscheinlich nicht geben, dennoch erweist sich ihre Lokation im Gallus als zunehmend unzureichend.

Kundinnen aus dem Gallus hat sie kaum, da das Viertel einen hohen Anteil muslimischer Bevölkerung aufweist, die nicht die notwendige Affinität zu ihrer Unterwäsche hat und von einer eher unterdurchschnittlichen Einkommenssituation gekennzeichnet ist. Das Mehrgenerationenhaus als Standort wird hierbei zunehmend zum Problem, ihre Kunden sind irritiert. Sie plant nun, ihr Atelier in ihren Heimatstadtteil zu verlegen, auch weil dies ihre Arbeitswege deutlich reduzieren würde. Da Frau Jimenez Unternehmen weder von dem Raum Gallus profitiert (nach Ablauf des Förderprogrammes), noch einen positiven Beitrag für den Stadtteil und dessen Bewohner leistet, kann es nicht als Raumunternehmen gelten.

Beratungsleistung der Frauenkooperative: Betriebswirtschaftliches Wissen ist selbstverständlich, aber ohne Ermutigung wird es auch nichts

Das Projekt Frauenkooperative bestand aus zwei Projektphasen, die in unterschiedlicher Weise die Selbstständigkeit der Frauen mit Migrationshintergrund förderten.

In Phase I wurden ca. 40 Frauen durch die Frauenbetriebe e.V. in zwei jeweils 8 wöchigen Seminaren die betriebswirtschaftlichen sowie rechtlich/organisatorischen Grundlagen der Selbstständigkeit vermittelt. Gleichzeitig wurde an der Gründungsidee gearbeitet.

Phase II diente hingegen mehr der Unterstützung und Stärkung der Frauen in der schwierigen Gründungsphase. So wurden die sieben Frauen, die sich entschieden hatten den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, intensiv in ihrer Gründung begleitet. Ihnen wurden Räume, Einrichtung und eine Beraterin zur Verfügung gestellt. Integraler Bestandteil der Förderung war hierbei der Kooperationsgedanke, also die gegenseitige Unterstützung der Frauen. So traf sich die Gruppe regelmäßig unter Moderation der Beraterin um über Erfahrungen, Probleme und Erfolge zu berichten und sich gegenseitig Mut zu machen. Für Frau Goltsman, die Beraterin, war hierbei die Persönlichkeitsbildung ganz besonders wichtig. Viele der Frauen mit Migrationshintergrund waren es nicht gewohnt, selbstsicher aufzutreten und einige der Gründerinnen hatten mit Vorbehalten in der Familie (bzw. des Ehemanns) zu kämpfen, da nicht in jedem Kulturkreis unternehmerisch erfolgreiche Frauen eine Selbstverständlichkeit sind. So war z.B. die Öffentlichkeitsarbeit ein zentrales Anliegen von Frau Goltsman, damit die Frauen es lernten, sich und ihr Unternehmen selbstbewusst zu präsentieren.

(Quelle: Interview Goltsman)

Barrieren, Unterstützung und Ausblick

Das Förderprogramm Frauenkooperative war ein entscheidender Meilenstein auf Frau Jimenez Weg in die Selbstständigkeit. In den intensiven Seminaren und für die Startphase hat sie von Coaching, dem kostenlosen Atelier und dem Austausch mit den anderen Frauen profitiert. Die Finanzierung der Anfangsinvestitionen in Höhe von 5.000 € musste sie jedoch selber akquirieren. Im Gegensatz zu den meisten Frauen der Kooperative konnte sie aufgrund des Einkommens ihres Mannes nicht auf die Zuschüsse bzw. Finanzierungshilfen der Arbeitsagentur zurückgreifen. Und für Banken sind solche

Kreditsummen zu klein, die fangen, nach ihrer Aussage, erst ab 20.000 € an, sich mit einer Unternehmensfinanzierung auseinander zu setzen. Die Finanzierung erfolgte dann über das Mikrofinanzinstitut KIZ in Offenbach, nachdem ihr Mann für den 5.000-Euro-Mikrokredit bürgte. Die Berater des Mikrofinanzinstituts entwickelten im Rahmen der Finanzierung gemeinsam mit Frau Jimenez einen Businessplan. Dies war für sie sowohl sprachlich als auch inhaltlich schwierig. Die Rückzahlung des Kredites erfolgt über 24 Monate und ist für sie unproblematisch. Die relative hohe Verzinsung hält Frau Jimenez für angemessen und fair. Wie sie im Interview (siehe Randbemerkung) durchblicken lässt ist sie eigentlich froh, dass sie nicht von der Arbeitsagentur gefördert wurde.

Mittlerweile ist die Unternehmerin bereits auf Expansionskurs, so investiert sie in ihre Ausbildung und absolviert an der Dessous-Akademie Ginsheim ein Fernstudium. Über Trends informiert sie sich auf Dessous Messen und plant, über Dessous-Partys ihre Absatzkanäle zu diversifizieren. Aufgrund ihrer häuslichen Arbeitsbelastung ist es Frau Jimenez leider nicht möglich, mehr als drei Tage in der Woche zu arbeiten, welches dem Unternehmenswachstum etwas im Wege steht.

Zargoona Ghaussy – Eine Quartiersschneiderin mit Vorbildfunktion

Intro Mit den Kindern fing alles an – sie waren sowohl Motivation, als auch Informations- und Kommunikationsquelle. So warb der Trägerverein des Hortes für ein Gründungsförderungsprogramm für Frauen mit Migrationshintergrund. Frau Ghaussy traute sich zunächst kaum, ihre Idee einer Änderungsschneiderei laut vorzutragen. Doch die Kinder waren überzeugt davon, dass ihre Mutter, die bereits in Afghanistan die Schneiderei gelernt hatte und in Frankfurt ihr Können weiter verbesserte, dies könnte. Der Wunsch, Vorbild für die Kinder zu sein und eigenes Geld zu verdienen, bewegte Frau Ghaussy dazu, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

„Die Frauen [Frauen der Kooperative die Einstiegs geld erhalten haben] entweder hatten Sie mehr Glück, oder Pech, ja? (lacht), weil da sind Frauen, die entweder diese Hilfe vom Staat gekriegt haben, also Starthilfe. Aber die haben immer zu tun mit dem Jobcenter.“

Interview Maritza Jimenez

Zargoona Ghaussy



© www.betriebe.kiz-gallus.de/naehsalon/

Leben und Wirken

Seit 20 Jahren lebt Frau Ghaussy nun in Deutschland, konkret in Frankfurt Gallus. Die aus Afghanistan stammende Jungunternehmerin, deren Verwandten noch dort leben, hat in Gallus ihre Familie gegründet und fünf Kinder zur Welt gebracht. Im Stadtteil ist Zargoona Ghaussy gut integriert, sie hat regen Kontakt zu den Bewohnerinnen und Bewohnern des Quartiers ihrer ethnischen Community und darüber hinaus. Ein integrierender Bestandteil ist der Verein Kinder in Zentrum e.V. (KiZ e.V.), der seit langem im Gallus aktiv ist und seit einigen Jahren ein Mehrgenerationenhaus im Stadtteil betreibt. Ihre Kinder besuchten die vom KiZ e.V. betriebenen Betreuungseinrichtungen. Zargoona Ghaussy nahm zwei Jahren an den im Stadtteil organisierten Frauennähkursen teil, mittlerweile veranstaltet sie selber Nähkurse in ihrem Nähsalon.

Ideenfindung und Entwicklung

Nähen hat Zargoona Ghaussy bereits in Afghanistan gelernt, wo sie als Schneiderin arbeitete. In Gallus konnte sie ihr Können in den Frauennähkursen der Lehrerverbände vertiefen; ein kommerzielles Interesse stand anfangs nicht dahinter. Jedoch bestand bei Zargoona Ghaussy durchaus der Wunsch, ihrer großen Familie mehr bieten zu können und die Abhängigkeit von Sozialtransfers zu verringern.

Der älteste Sohn war es, der Frau Ghaussy überredete, zum Elternabend des KiZ e.V. zu gehen und die Chance der Selbstständigkeit zu ergreifen. Der KiZ e.V. bereitete die Anmietung des Mehrgenerationenhauses vor, auch um dort Selbstständigkeit zu fördern und dementsprechende Räume anzubieten. So warb der Verein auf der Elternversammlung dafür, Gründungsideen und Wünsche vorzutragen, um genügend Kandidaten für das Förderprogramm Frauenkooperative (siehe Kasten S.70) zu mobilisieren. Zargoona Ghaussy erinnert sich noch gut, dass sie sich kaum traute ihre Geschäftsidee, eine Änderungsschneiderei zu eröffnen, vorzutragen. Der Veranstalter musste ihre Idee laut wiederholen, sodass alle Eltern im Saal sie hören konnten. Doch die Idee war gut, so entsprach sie Ghaussys Fähigkeiten, gleichzeitig konnte sie die spezifische Nachfrage ihrer ethnischen Communi-

ty bedienen und es gab keinen weiteren Änderungsschneider in der näheren Umgebung.

Zargoona Ghaussy nahm am achtwöchigen Gründungstraining teil, nur um danach wieder vor der Frage zu stehen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, oder nicht. Noch waren keine Verpflichtungen eingegangen. Um sich selbständig zu machen, benötigte sie einen Businessplan, um Förderung der Arbeitsagentur zu erhalten, sowie Startkapital für Nähmaschinen und Material zu bekommen.

Man glaubt Zargoona Ghaussy, einer bescheidenen, zurückhaltenden Frau, auf der Stelle, dass ihr der Schritt in die Selbstständigkeit nicht leicht gefallen ist. Aber die Kinder wollten es unbedingt und ließen sich auch nicht davon beirren, dass ihre Mutter dann weniger Zeit für ihre fünf Kinder hat. So vollzog Frau Ghaussy 2009 den Schritt in die Selbstständigkeit, auch um ihren Kindern ein Vorbild zu sein und ihrer Familie mehr bieten zu können.

Gebäude, Ort und Stadtteil

Vorbild ist Zargoona Ghaussy jedoch nicht nur ihren Kindern, die Stadtteil-schneiderin ist bekannt im Quartier und gut vernetzt in ihrer ethnischen Community. Ihre Schneiderei im KiZ e.V. Mehrgenerationenhaus ist ein lebhafter Treffpunkt geworden. Bekannt muss die Dienstleisterin ja auch sein, denn sie lebt von ihrer Kundschaft. Zunächst nahmen nur Bekannte aus der Community das Angebot wahr, doch Zargoona Ghaussy setzte früh auf Werbung. So verteilten sie mit Familie und Freunden Flyer im Stadtteil. Ihre Verbindungen im Quartier, besonders über die Kinder, nutzt die Unternehmerin um auf sich aufmerksam zu machen. So preist sie schon mal auf Elternversammlungen und Stadtteilstesten ihr Angebot an. Eltern der Klassenkameraden ihrer Kinder zählen bereits zum Kundenstamm. Auch wenn Kunden aus ihrer ethnischen Community noch immer zentral für die Änderungsschneiderei sind, kommen immer öfter Kunden anderer Kulturkreise aus dem Stadtteil. Insbesondere ältere Menschen, die häufig in den angrenzenden Sozialwohnungen des neuen Frankfurts wohnen, sind eine potentiälträchtige Kundengruppe. Auch sonst ist Frau Ghaussy recht zufrieden mit ihrem Standort im Mehrgenerationenhaus.

Flyer des Nähsalons



©Ghaussy

Die Schneiderei, die Frau Ghaussy von 9 bis 17 Uhr geöffnet hat – danach muss sie die Kinder aus dem Hort abholen – nimmt viel Zeit in Anspruch und die Versorgung der Kinder lastet ebenfalls auf ihren Schultern. Dennoch ist Zargoona Ghaussy aktiv im Stadtteil und in ihrer ethnischen Community. So gab sie Nähunterricht im Rahmen eines KiZ Projekts für Schüler der örtlichen Realschule, sehr zum Stolz ihrer Kinder, die diese Schule besuchen. Sie kümmert sich um neue Mitglieder ihrer ethnischen Community und hilft bei Behördengängen und Spracherwerb. Zargoona Ghaussy kann daher als im Quartier verwurzelte Unternehmerin gelten, die sich nicht nur in Ihrem Unternehmen engagiert und Vorbild sein will, sondern gleichzeitig Neuankömmlingen im Stadtteil hilft und sich für die Bildung ihrer und aller Kinder einsetzt.

Barrieren und Unterstützungen

Knapp zwei Jahre ist Zargoona Ghaussy nun als Unternehmerin aktiv - dass sie es so lange geschafft hat kann bereits als Erfolg gewertet werden. Damit aus der Familienmutter eine Unternehmerin werden konnte, war neben viel Mut auch umfangreiche Unterstützung nötig. So war die sechswöchige Schulung nur der Anfang der Unterstützung des Programms Frauenkooperative. Zusammen mit Frau Goltsman, die für die Begleitung der Unternehmerinnen zuständig war, hat Frau Ghaussy ihren Businessplan erstellt, mit dem sie sich für das Einstiegsgeld der Arbeitsagentur qualifizierte. Hinzu kam ein Förderdarlehen der Arbeitsagentur von etwa 5 000 Euro für Nähmaschinen und Material. Die Einrichtung des Salons wurde im Rahmen des Förderprogrammes Frauenkooperative zum Teil gestellt und die Renovierung wurde (in Zusammenarbeit) durch Frauen der Kooperative, sowie Freunde und Bekannte realisiert. Insbesondere die Unterstützung ihrer langjährigen Freundin, die ihr viel im Salon hilft, hebt Frau Ghaussy hervor. Das heute geräumige und helle Schneidereiatelier war früher ein dunkler Keller.

Seit zwei Jahren nun laufen die Geschäfte gut, jedoch sei ihr Umsatz durchaus noch steigerungswürdig, so die Unternehmerin. Sorgen macht der Unternehmerin das Auslaufen der Fördermaßnahmen. Seit kurzem muss Zargoona Ghaussy für ihren Salon Miete zahlen und auch das Darlehn der Arbeitsagentur muss getilgt werden. So ist Frau Ghaussy mit ihren Zukunftsplä-

Ghaussys Nähsalon



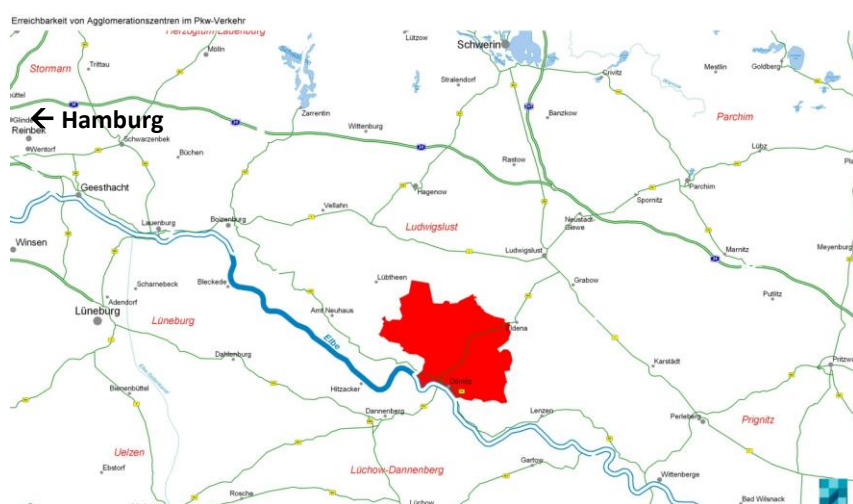
©IAT

nen realistisch und hofft auf Konsolidierung und Stabilisierung ihres Unternehmens. Zurzeit ist sie noch weit davon entfernt, ihre Familie alleine ernähren zu können. Stolz kann die Jungunternehmerin auf jeden Fall auf das von ihr Erreichte sein und die Kinder sind es auch.

4.3 Dömitz-Malliß

Das Amt (Gemeindeverband) Dömitz-Malliß, zu dem die Gemeinden Dömitz, Vielank, Neu-Kaliß, Malliß, Grebs-Niendorf, Malk-Göhren und Karenz gehören, befindet sich am südöstlichen Rand des Landkreises Ludwigslust (Mecklenburg-Vorpommern), an der Grenze zu Niedersachsen (Wendland) und Brandenburg (Prignitz) (vgl. Karte 5).

Karte 5: Amt-Dömitz-Malliß



Quelle: INKAR, 2009

Das Untersuchungsgebiet Dömitz-Malliß zeichnet sich durch seine dünne Besiedlung (durchschnittlich 37 Einwohner je km²) und seine sehr periphere Lage aus. So ist die Kreisstadt Ludwigslust (ein Mittelzentrum mit nur 13.000 Einwohnern) in 27 Minuten Fahrtzeit zu erreichen. Die nächste Metropole Hamburg kann in 1,5 Stunden mit dem Auto erreicht werden. Zwei Bundesstraßen, die B195 und die B191, durchqueren das Amtsgebiet. Flächenmäßig große Teile (um Vielank) sind jedoch recht weit entfernt von diesen. Die ÖPNV-Versorgung muss als schlecht bezeichnet werden, so gibt es keine

Ältestes Fachwerkhaus Mecklenburg Vorpommerns in Laupin



Quelle: open domaine

Bahnverbindung und auch Busse verkehren nur sehr unregelmäßig. Der nächste Fernverkehrsbahnhof ist mit einer Fahrtzeit von 32 Minuten zu erreichen. Zusammenfassend wird die Lage des Untersuchungsgebiets nach der Klassifizierung von BBR als Periphererraum mit sehr geringer Dichte klassifiziert.

Bauliche Struktur

Für die Untersuchung stehen die Dörfer des Gebiets Dömitz-Malliß im Vordergrund. Traditionell sind diese durch große Backstein-Fachwerkbauten (Wohngebäude, Scheune und Stall) geprägt (siehe Fotos Rand). Zum Teil sind diese Gebäude verfallen oder dienen als Scheunen, einige sind zur Wohnnutzung umgebaut. Auch prägen die gegenwärtig als reine Wohnhäuser genutzten ehemaligen Büdnerhäuser das Bild vieler Dörfer des Untersuchungsgebiets.

Zu DDR-Zeiten sind in einigen Dörfern Wohnblöcke für die Arbeiter der Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften entstanden, die heute z.T. leer stehen (bzw. gezielt leergezogen wurden), oder aber schwer zu vermieten sind. Solche Wohnblöcke existieren in einigen Dörfern des Untersuchungsgebiets, so z.B. Heiddorf (Neu Kaliß). Nach der Wiedervereinigung sind in einigen Dörfern Mehrfamilienhäuser (Mitte der 1990er Jahre) und Einfamilienhäuser entstanden.

Neben der Wohnbebauung befinden sich in den meisten Dörfern größere Anlagen und Gebäude der ehemaligen Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften. Diese z.T. sehr großen Gebäude prägen das Dorfbild, befinden sich aber meist in Dorfrandlagen.

Neben der Dorfkirche verfügen die meisten größeren Dörfer über Gebäude die als Kneipen, Läden oder sonstige öffentliche Einrichtungen genutzt wurden oder noch immer als solche genutzt werden. Zu DDR-Zeiten haben insbesondere die größeren Dörfer ein Kultur/Gemeindehaus bekommen. Ein weiteres Merkmal einiger Dörfer ist ein Gebäude der freiwilligen Feuerwehr. Gebäude für Schulen, Kitas und Produktionsbetriebe sind vereinzelt zu finden.

Dörflicher Wohnblock in Heiddorf



Quelle: Wohnungsbau- und
Wohnungsverwaltung GmbH
Neustadt/Glewe

Mehrfamilienhaus in Kronskamp,
entstanden nach der
Wiedervereinigung



Quelle: Wohnungsbau- und
Wohnungsverwaltung GmbH
Neustadt/Glewe

Sozialstruktur

Ausländeranteil

Es sind nur Daten für den gesamten Landkreis Ludwigslust vorhanden. Hier beträgt der Anteil von Menschen nicht-deutscher Staatsangehörigkeit 2,1%. Dieser ohnehin schon niedrige Wert dürfte in Amt Dömitz-Malliß noch deutlich niedriger ausfallen, da die meisten nicht-Deutschen vermutlich in den größeren Städten des Landkreises wie der Kreisstadt Ludwigslust (alle Asylbewerber des Landkreises leben dort) ansässig sind.

Bevölkerung

In Dömitz-Malliß lebten 2009 9.434 Menschen, die sich wie in Tabelle 6 dargestellt auf die Gemeinden aufteilen, Dömitz hat hierbei Stadtrecht, bei den anderen Gemeinden handelt es sich um Dörfer. Dömitz-Malliß ist durch eine alte und alternde Bevölkerung geprägt. Nur 14,5% der Bevölkerung ist unter 18 Jahre (Bundesdurchschnitt 2007 17%). Das Untersuchungsgebiet leidet sowohl an natürlichem Bevölkerungsrückgang, als auch an Wanderungsverlusten und ist als schrumpfende Region zu klassifizieren.

Soziale Lage

Arbeitslosigkeit und Langzeitarbeitslosigkeit in diesem Untersuchungsgebiet sind „nur“ leicht überdurchschnittlich. Dies liegt vermutlich in der hohen Anzahl auspendelnder Arbeitnehmer begründet, so liegt das Pendlersaldo bei -75%. Die niedrigen Steuereinnahmen pro Einwohner von 266,70 € (Bundesdurchschnitt liegt bei 639,70 €) lassen auf eine schwache wirtschaftliche Lage schließen.

Flächennutzung

Die Fläche wird überwiegend durch die landwirtschaftliche Produktion (50,2%), als Naturschutzgebiet (Naturpark Elbetal)/militärischer Truppenübungsplatz und als Waldfläche (39,3%) genutzt. Die durch Siedlungs- und Verkehrsfläche bebauten Gebiete betragen nur 6,8% des gesamten Amtsgebiets (INKAR, 2009).

Ausländeranteil 2007: 2,1%

Quelle: INKAR, 2009

Bevölkerungsdaten

Bevölkerung unter 18 Jahren 2007:

14,5% (Bund: 18%)

Bevölkerung über 65 Jahren 2007:

20,8% (2004 18,8%)

Bevölkerungsentwicklung

(2002 bis 2007): -6,1%

Natürlicher Saldo 2007: -5,3%

Gesamtwanderungssaldo 2007: -1,9%

Quelle: INKAR, 2009; INKAR, 2006

Soziale Lage

Arbeitslosigkeit 2007: 9,9%

(Bund 2007 10,1%)

Langzeitarbeitslose in % der

Arbeitslosen 2007: 35,9%

(Bund 2007 36,7%)

Steuereinnahmen je Einwohner:

266,70 € (Bund: 639,70 €)

Quelle INKAR, 2009; INKAR, 2006

Tabelle 6: Sozio-Demographische Daten Dömitz-Malliß

<i>Gemeinden des Amt Dömitz-Malliß</i>	<i>Bevölkerung 2009</i>	<i>Bestand an Arbeitslosen, Jahresdurchschnitt 2008</i>	<i>Fläche in km²</i>	<i>Einwohner je km²</i>
Dömitz,Stadt	3226	241	60,42	53
Karenz	294	24	6,83	43
Malk Göhren	505	20	22,56	22
Malliß	1331	115	25,17	53
Neu Kaliß	1984	115	34,05	58
Vielank	1408	68	77,37	18
Grebs-Niendorf	686	35	31,17	22
Gesamt	9434	618	257,57	37

Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit; Kreisverwaltung Landkreis Ludwigslust

4.3.1 Potentiale und Problemlagen des Untersuchungsgebiets

Der räumliche Kontext in Dömitz-Malliß als ländliche Region in Ostdeutschland unterscheidet sich erheblich von den beiden urbanen Untersuchungsgebieten. Über Problemlagen und Chancen in der Region und über die Bedingungen, unter denen Raumunternehmer operieren, informierte uns in einem Interview Frau Herrmann, die LEADER-Koordinatorin und Regionalmanagerin des Untersuchungsgebiets. Des Weiteren wurden mit Herrn Thees (Amtsvorsteher des Amtes Dömitz-Malliß und Bürgermeister von Neu Kaliß) sowie Frau Schult (Referat Wirtschaft, Tourismus, Vereine und Verbände) kurze Gespräche geführt und Informationen per E-mail beschafft.

Wie der Name bereits verrät ist das Amt (der Gemeindeverband) Dömitz-Malliß aus dem Zusammenschluss der Gemeindeverbände Dömitz und Malliß entstanden, beide Gemeindeverbände bestehen wiederum aus mehreren Gemeinden, mit eigenem Bürgermeister und Gemeinderat, jedoch ohne Verwaltung. Von einer einheitlichen Amtsidentität der Bewohner kann nicht ausgegangen werden, vielmehr scheinen die interviewten Raumunternehmer eher eine Bindung zur jeweiligen Gemeinde und zur Region (Landkreis Ludwigslust, bzw. Griese Gegend/Südwest Mecklenburg) zu haben. Die Verwaltung ist am Amtssitz Dömitz konzentriert, die einzelnen Gemeinden bestimmen jedoch über einen eigenen Haushalt.

Problemlagen

Arbeitslosigkeit ist zwar ein Problem in der Region, aber bei weitem kein so schwerwiegendes, wie in anderen Regionen von Mecklenburg. Der Landkreis Ludwigslust und auch Dömitz-Malliß sind durch ihre Lage zu den westdeutschen Bundesländern ausgeprägte Auspendlerregionen und verfügen auch über einige Produktionsstätten großer Konzerne. Das Auspendeln bringt zwar Kaufkraft in die Region, ist aber auch mit Nachteilen verbunden. So verbringen Auspendler weniger Zeit in ihrem Wohnort, was zu Lasten der Community und des lokalen Einzelhandels/der Gastronomie geht.

Der Wanderungssaldo ist mit -1,9 % negativ (vergleiche Quartierssteckbrief), was vermutlich auch an den geringen Beschäftigungsmöglichkeiten in der Region liegt. Zusammen mit der ebenfalls negativen natürlichen Bevölkerungsentwicklung sind Bevölkerungsrückgang und Überalterung der Bewohner ein Problem, welches sich schon in Ansätzen abzeichnet (moderater Bevölkerungsrückgang und Überalterung der Bewohner), jedoch potentiell an Dynamik gewinnen wird. Noch funktioniert die Versorgung mobilitätseingeschränkter Bewohner und Bewohnerinnen auf dem Land meist durch Verwandte relativ gut, so Frau Herrmann, und auch das Angebot im Einzelhandel schätzt die Regionalmanagerin als noch ausreichend ein. Sie warnt aber vor den Folgen des demographischen Wandels. Die Abwanderung der Jungen und der damit verbundene Rückgang an Kaufkraft hat natürlich Folgen für die Nahversorgung und schwächt gleichzeitig die familiären Versorgungsleistungen. So werden Einkaufs- und Fahrdienst für die älteren Bewohner auf den Dörfern momentan meist von deren Kindern erledigt.

Auf den Dörfern werden ÖPNV Leistungen hauptsächlich mittels Schulbusverkehr erbracht, also morgens Richtung Stadt und nachmittags wieder zurück. Dieses, so wie auch andere experimentelle ÖPNV Angebote, werden von den Bewohnern kaum wahrgenommen. Das Auto und Fahrleistungen der Verwandten für mobilitätseingeschränkte Menschen sind so dominierend, dass, solange dies noch möglich ist, keinerlei Bereitschaft besteht, öffentliche Angebote zu nutzen.

In den größeren Dörfern sowie in Dömitz ist eine Nahversorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs gesichert. Auf den kleinen Dörfern kann die Nahver-

sorgung nur mit dem Auto realisiert werden. Einige unversorgte Dörfer werden jedoch von mobilen Verkäufern angesteuert. Welche Bedeutung der mobile Verkauf für die Versorgung hat, konnte nicht sicher geklärt werden. Bäcker Görlitz berichtete jedoch, dass sich seine Kunden regelmäßig mit alltäglichen Lebens- und Genussmitteln in seinem Wagen eindecken (siehe Raumunternehmen Bäcker Görlitz).

Griese Gegend wird die Region wegen der sandigen Böden und der wenigen Gewässer genannt (siehe Randbemerkung Seite 82). Hier wachsen nur wenige Nutzpflanzen, so dass Direktvermarkter nur Kartoffeln, Spargel und Erdbeeren anbieten können. Dies ist ein sehr mageres Angebot für Hofläden und auf lokale Küche ausgerichtete Gastronomie, so dass es innovativer Bauern und Gastwirte bedarf, die sich hier behaupten können. Die regionalen Produzenten versuchen gemeinsam mit dem Regionalmanagement, aus der Not eine Tugend zu machen und mit Kartoffeltour und Kartoffelkochbuch, die heimische Knolle zu vermarkten (siehe z.B. Wege übers Land. Die Ludwigsluster Tüffeltour).

Die einzige Kleinstadt des Untersuchungsgebiets ist Dömitz, sie ist von der Landesplanung als Unterzentrum mit Versorgungsfunktion für die umliegenden Gemeinden bestimmt. Dömitz kommt dieser Funktion jedoch kaum nach. Die mittelalterliche Altstadt ist original erhalten geblieben und bietet nur kleinere Ladenlokale und eine eher schlechte Parkplatzsituation. Dömitz steht vor der Herausforderung, die Sanierung der Innenstadt voranzutreiben, diese als Einkaufslage wiederzubeleben und gleichzeitig Mittel für den Erhalt der an die Innenstadt angrenzenden historischen Festungsanlage bereitzustellen, so Frau Herrmann. Eine noch ungelöste Aufgabe. Leerstand und fehlende Investitionen bedingen sich in der Altstadt gegenseitig. Der Dömitzer Hafen hat hingegen durch die Großinvestition von Herrn Hagen (Hafen Hotel/Gastronomie) als Geschäftslage an Attraktivität gewonnen, so dass weitere Kunden der Altstadt fern bleiben. Bei einer Begehung zeigte sich die äußerst kritische Lage sehr deutlich, ca. jedes zweite Ladenlokal steht leer und etliche Gebäude sind leergezogen und dem Zerfall preisgegeben. Einige Dörfer sind bereits dabei, Dömitz den Rang als lokales Versorgungszentrum streitig zu machen, so insbesondere das verkehrsgünstig an

Die **Griese Gegend** ist ein Landstrich im Landkreis Ludwigslust, der durch seine sandigen Böden geprägt ist. Diese ungünstigen Anbaubedingungen führten dazu, dass Gutshöfe sich nicht durchsetzen konnten, so dass das Land durch Bauern und Büttner bewirtschaftet wurde, die dem Mecklenburgischen Herrschaftshaus direkt unterstellt waren. Der Name kommt vermutlich vom grau = griese des Sandes.

Quelle: www.griesegegend-online.de

Leerstand und Zerfall in Dömitz



©IAT

der B 191 gelegene Neu-Kaliß. Für Herrn Larsen (siehe Raumunternehmerportrait), sind auch die örtlichen Geschäftsleute mit für die schlechte Situation verantwortlich, so gibt es kaum Zusammenarbeit und Koordination um z.B. gemeinsame Öffnungszeiten auch am Sonntag zu gewährleisten und so Touristen anzulocken.

Zusammenfassend muss die regionale Situation in Dömitz-Malliß als noch stabil und für Mecklenburgische Verhältnisse relativ gut eingeschätzt werden. Die demographische Entwicklung birgt jedoch eine hohe Herausforderung für die zukünftige Versorgung, wobei die aktuelle Lage im Bereich Nahversorgung, Mobilität und Altenpflege bereits jetzt bestenfalls ausreichend ist. Potentiell dürfte der erwartete Rückgang an Mitteln der öffentlichen Hand und Fördermitteln zusätzliche Belastungen mit sich bringen.

Potentiale

Die räumliche Lage des Untersuchungsgebiets ist zwar ländlich und peripher, dennoch birgt die Nähe zu den alten Bundesländern und die Erreichbarkeit der Metropolen Hamburg, Hannover und Berlin durchaus Potentiale im Bereich Industrie und Tourismus.

Das Amt Dömitz-Malliß ist jedoch nicht so, wie man sich das Urlauberbundesland Mecklenburg-Vorpommern vorstellt. Die Ostsee ist gut 100 Kilometer entfernt und Seen gibt es in der Griesegegend kaum. Tourismus kann folglich nicht das dominierende Standbein der Region sein, dennoch bergen Elbe, Müritz-Elde-Wasserstraße, UNESCO Biosphärenreservat Flusslandschaft Elbe, die Festung Dömitz, die Barockstadt Ludwigslust sowie Agrar- und Reittourismus (z.B., Landgestüt Redefin, viele Reiterhöfe) gewisse Potentiale, die durch Vernetzung und Vermarktung gezielt gefördert werden. So kommen Fahrradtouristen entlang der Fernradwanderwege in die Region und auch Tagestouristen aus den Metropolen (insbesondere Hamburg) zählen zu den Gästen. Neuere gastronomische Investitionen des Unternehmers Kai Hagen (Vielanker Brauhaus, Hafen Hotel/Gastronomie Dömitz und Kulturkaufhaus Dömitz) sind bedeutende Touristenmagnete geworden, deren Entwicklung jedoch momentan unklar ist. Der Investor zieht sich aus der Region zurück, die Objekte stehen zum Verkauf. Durch innovative touristische Angebote, Vernetzung der Angebote und bessere Vermarktung,

kann man das touristische Potential noch deutlich ausbauen, meint Frau Herrmann. Dennoch ist eins klar, zum langen Aufenthalt in der Region wird man die Touristen nicht bewegen können, dafür gibt es einfach zu wenige Angebote, so konzentriert sich die Region auf Tagestouristen und Kurzurlauber, sowie Urlauber auf der Durchreise.

Im verarbeitenden Gewerbe birgt die Region durchaus einiges Potential, die günstige Lage zu den alten Bundesländern brachte wichtige Produktionsstätten großer Konzerne in die Region, so die Melitta Papierfabrik und Alete Babynahrung. Insgesamt sieht die Regionalmanagerin im Bereich der Lebensmittelverarbeitung durchaus noch Wachstumspotential, wobei die Produktion und Vermarktung von regionalen und hochwertigen Speise- und Getränkespezialitäten ein potentialträchtiger Nischenmarkt ist.

In einigen Dörfern ist das bürgerschaftliche Engagement sehr hoch. So ist es den Unternehmern und der engagierten Bürgerschaft in Neu Kaliß, dem Dorf mit knapp 2 000 Einwohnern, gelungen, 700 Arbeitsplätze zu halten bzw. neu zu schaffen. Extreme Unternehmerfreundlichkeit und cleveres Agieren im Umgang mit Investoren dürften dazu beigetragen haben. Auch gesellschaftlich ist das Dorf sehr aktiv und der lokale Einzelhandel ist so stark, dass er Dömitz den Rang als regionales Versorgungszentrum streitig macht.

Das Untersuchungsgebiet Dömitz-Malliß birgt einiges Potential im Bereich Tourismus und Lebensmittelproduktion. Engagiertes Agieren der Bürgerschaft, Politik und findige Unternehmer zeigen besonders in Neu Kaliß, wie die Lage an der ehemaligen innerdeutschen Grenze auch zum Potential für Produktion und Unternehmertum werden kann. Dennoch stehen große Herausforderungen, insbesondere die demographische Entwicklung und Rückgang der Subventionen, bevor.

4.3.2 Raumunternehmen in Dömitz-Malliß

Die befragten Akteure vor Ort nannten neun mögliche Raumunternehmen (siehe Tabelle 7), wobei nicht für jedes Unternehmen geklärt werden konnte, ob es sich tatsächlich um ein Raumunternehmen handelt. Berücksichtigt

man die niedrige Einwohnerzahl des Untersuchungsgebiets (ca. 9400 Einwohner), so überrascht die hohe Anzahl an Raumunternehmern durchaus und bestätigt, dass Raumunternehmen nicht nur ein urbanes Phänomen sind.

Die meisten Raumunternehmer waren im Bereich Tourismus/Gastronomie und der Produktion, sowie Direktvermarktung von lokalen Agrar-Spezialitäten tätig. Mit ihren Produkten und touristischen Angeboten steigern sie die Attraktivität der Region, fördern die positive Identifikation mit der Region (z.B. durch Erhalt und Wiederentdeckung der lokalen Speisen) und erhöhen die Kaufkraft der Region. Die lokalen Produktionsketten und der Export der Spezialitäten bringen und halten Kaufkraft in Dömitz-Malliß. Kai Hagen kann als der bekannteste Raumunternehmer in Dömitz-Malliß gelten, stand aber leider nicht für ein Interview zur Verfügung (siehe Randbemerkung). Die Bäckerei Görlitz stiftet darüber hinaus hohen sozialen Nutzen, da sie mit ihrem innovativen mobilen Verkauf maßgeblich zur Versorgung der Dörfer dieser ländlichen Region beiträgt. Martins Café ist von großem Interesse, da Martin wesentlich zur kulturellen Versorgung der Region beiträgt.

Tabelle 7: Mutmaßliche Raumunternehmer in Dömitz-Malliß

Raumunternehmen	Was wird unternommen?	Ort
Martin Larsen*	Martins Café; Bar/Café mit Bühne und regelmäßigen Kulturveranstaltungen	Dömitz
Roland Görlitz*	Bäckerei Görlitz; innovativer Bäcker mit mobilem Verkauf	Neu Kaliß
Angela Händler und Silke Storeck	Reiterhof HOF „AS“Reiterhof und soziale Projekte für Kinder und Frauen aus Problemkreisen	Vielank/OT Woosmerhof
Kai Hagen	Vielanker Brauhaus, Hafen Gastronomie Dömitz, Kaufhaus Dömitz; innovativer Großgastronom und Investor	Vielank, Dömitz
Roswitha Beu	Agrarproduktion Lübtheen; gläserne Produktion, innovative regionale Produkte	Lübtheen
Sylvia Mohn*	Forsthof Gleisin; Gaststätte mit lokalen Produkten und Kulturveranstaltungen, Pension in historischem Gebäude	Gleisin
Klaus Elsner	Hochseilwald Dömitz	Dömitz
Herr Hamm	Bauer Hamm; Bauer und Direktvermarkter	Malk Göhren
Herr Hattinger	Gut Schwechow; innovative Obstbrände/Hofladen und Gastronomie	Schwechow

*mit diesen Raumunternehmern wurden narrative Interviews geführt

Kai Hagen – der Großinvestor aus dem Westen

Kai Hagen ist ein bedeutender Raumunternehmer in Dömitz-Malliß. Mit innovativen gastronomischen Kompetenzen und viel Kapital gelang es ihm, markante brachliegende Gebäude in Wert zu setzen und Touristen in die Region zu locken. So richtet er z.B. im ehemaligen Speicher des Dömitzer Hafens ein Hotel mit Panoramacafé ein, welches einen grandiosen Blick über die Elbe gewährt. Der Investor aus Düsseldorf, der aufgrund von Liegenschaften seines Vaters in die Region gekommen ist, will sich, nachdem sein Vater verstorben ist, wieder zurückziehen. Seine drei Objekte stehen zum Verkauf, ein Vorgang, der mit Besorgnis verfolgt wird und brisant ist, so dass Herr Hagen uns leider kein Interview gewährte.

Narrative Interviews haben wir mit Martin Larsen, Roland Görlitz und Sylvia Mohn in ihren jeweiligen Unternehmen geführt. Frau Mohn haben wir nicht als Unternehmensportrait in diesen Forschungsbericht aufgenommen, da ihr Fall wenige neue Erkenntnisse lieferte. Im Folgenden werden die beiden Raumunternehmer porträtiert.

Genug von der Metropole – Ein Musikunternehmer auf dem Land

Intro: Mit fünfzig schon zu alt? Das gibt es so wohl nur in wenigen Branchen. Für die Stadt Dömitz war es ein echter Glücksfall, das Martin Larsen, der als Produzent und Musikverleger tätig war, das Gefühl hatte, zu alt für das schnelllebige Geschäft der Hamburger Musikszene zu sein. Sicherlich mehr im Spaß entstand die Idee, beim Besuch von Freunden, die ein Ferienhaus in Dömitz hatten, einfach dorthin zu ziehen. Doch Larsen zögerte nicht lange und erwarb ein Haus mit großem Ladenlokal in der historischen und durch Leerstand und Zerfall gezeichneten Altstadt von Dömitz. Der ursprüngliche Plan, einen Online-Musikverlag zu betreiben, erwies sich schnell als unrealisierbar, doch materialisierte sich Larsens geheimer Traum: Er eröffnete in dem Ladenlokal ein stilvoll eingerichtetes Musik Café, welches seit nun gut 5 Jahren regelmäßig Konzerte und Veranstaltungen in die abgelegene Kleinstadt Dömitz bringt. Ein echter Mehrwert für die Region, die sonst kaum kulturelle Angebote zu bieten hat. Und auch Larsen ist zufrieden, so verdient er zwar deutlich weniger als zu seinen Hamburger Zeiten, aber in Dömitz gibt es ja kaum Gelegenheit, Geld auszugeben. Die mageren Einnahmen des Musik Cafés treiben den Raumunternehmer zu immer neuen Ideen, um sein eigenes Einkommen sowie das Kulturangebot und die Attraktivität in Dömitz zu verbessern.

Leben und Wirken

Als Musikverleger und Plattenhändler war Larsen lange Zeit in der Hamburger Szene aktiv und mitverantwortlich für den Erfolg von Hip Hop Größen wie „Fettes Brot“. Mit fünfzig ergriff den erfolgreichen Unternehmer das Gefühl, nicht mehr mithalten zu wollen in der schnelllebigen und wettbe-

Der Raumunternehmer
in seiner Bar



©www.martins-musiccafe.de

werbsorientierten Musikbranche. Er suchte nach einer Möglichkeit, sich etwas zurückziehen aus Geschäft und Metropole und als online Musikhändler in der „zweiten Reihe“ weiter mitzumischen. So kaufte er ein Haus mit Ladenlokal in Dömitz, das Ladenlokal war als Sitz des Musikhandels gedacht.

Ideenfindung und Entwicklung

Der Onlinehandel auf dem Land erwies sich als fixe Idee. Dömitz war zu weit von Hamburg entfernt um vernünftig im Musikgeschäft mitmischen zu können. Schnell wurde Larsen klar, dass er mit diesem Konzept seinen Lebensunterhalt nicht bestreiten kann. Doch das Ladenlokal bot Raum für einen Jugendtraum des Unternehmers: ein Musik Café. Mit Martins Café sorgt Larsen nun am Wochenende für Livemusik, gleichzeitig veranstaltet er Konzerte in der Dömitzer Festung, so spielten die Ostrocker „Karat“ bereits mehrmals in der Kleinstadt.

Gebäude, Ort und Region

Mit Dömitz verband den Raumunternehmer nichts, bis auf die Elbe, die durch Hamburg und Dömitz fließt. Auf Einladung eines Freundes verbrachte Herr Larsen mehrere Tage in dessen Ferienhaus in Dömitz. Wie die Idee entstand, hierher zu ziehen, ist Larsen nicht mehr genau bewusst, zwar plante er den Ausstieg aus der Metropole, aber Dömitz war eigentlich zu weit weg für seine Pläne. So muss es wohl eine Laune gewesen sein, welche Larsen dazu bewog, 1999 nach einem geeigneten Gebäude für seinen Onlinehandel in Dömitz zu suchen. Der Standort Dömitz bot jedoch auch handfeste Vorteile, so konnte sehr preiswert ein geeignetes Haus in der historischen Altstadt von der Liegenschaftsverwaltung erworben und kostengünstig hergerichtet werden. In den oberen Stockwerken wohnt Herr Larsen nun und die Ladenfläche sollte als Firmensitz dienen.

Das große Ladenlokal des Hauses ermöglichte es, nachdem die Idee des Onlinehandels nicht zu realisieren war, das Musik Café einzurichten, mit Gastraum, kleiner Bühne und Tanzfläche. Martins Café ist eine Bar, die man so nicht in Dömitz erwartet. Stilvoll wie ein Pub ist sie eingerichtet, mit großer Zapfsäule und historischen Zeitungsausgaben an den Wänden. Nach über 10

Martins Café



©IAT

Jahren in Dömitz gibt der Raumunternehmer sich keiner Illusion hin, der Standort ist schwierig, seine Gäste reisen meist von weit her an. Im Ort gibt es nur wenig Kundschaft. So hat er im Winter nur am Wochenende geöffnet. Im Sommer diversifizieren Touristen, welche es ins Hafenhôtel und zur Festung zieht, die Kundschaft.

Diversifizieren musste Larsen auch seine Aktivitäten in der Kleinstadt, sehr zum Nutzen des Ortes. Um von seinem Unternehmen leben zu können, aber auch zur Verbesserung der Lebensqualität in seiner Wahlheimat, initiierte er den Verein Leben und Kultur (LuK e.V.). Dieser hat sich die Aufgabe gesetzt, Kultur und Lebensqualität in Dömitz zu fördern. Frühlingsfest, Musiknacht und Bürgerfrühstück sind nur einige der Aktivitäten des Vereins, welche natürlich auch die Kundschaft in Martins Café erhöhen. Die Dömitzer Festung nutzt der Musikunternehmer als spektakuläre Kulisse für größere Konzerte und seit neustem hat er einen Laden für gebrauchte Bücher und Tonträger im historischen Dömitzer Kaufhaus des Investors Kai Hagen eröffnet, ein Unterfangen, das besonders von Touristen lebt.

Barrieren, Unterstützung und Ausblick

Wie schwierig es ist, in Dömitz von Kultur zu leben, demonstriert Martin Larsen eindrucksvoll, so hat er zwar mittlerweile drei unternehmerische Standbeine (Musik Café, Buch- und Medienhandlung und Konzertveranstaltung), dennoch reicht dies nicht aus, so dass der Unternehmer zwei Tage in der Woche einem Angestelltenverhältnis nachgeht. Auch das Einleben in Dömitz war nicht ganz einfach – Martin Larsens Freunde und Bekannte sind überwiegend Zugezogene. Alteingesessene Dömitzer bleiben eher unter sich. Doch schätzt er die raue aber ehrliche Mecklenburger Art und wenn man erst einmal befreundet ist, dann auch richtig. Da die Region eine Auspendlerregion ist, müssen viele Bewohner täglich lange Wege auf sich nehmen, so dass die Bereitschaft, abends noch in eine Kneipe zu gehen, gering ist, ein riesiges Problem für die Gastwirte der Region. Von der lokalen Politik und Verwaltung ist Larsen eher enttäuscht und bescheinigt ihr Investorenunfreundlichkeit. Doch Larsen wäre kein Raumunternehmer, würde er nicht an diesen Herausforderungen wachsen. Gemeinsam mit Gleichgesinnten des LuK e.V. versucht er, die Attraktivität der Altstadt zu verbessern und

Touristen zum Verweilen zu bewegen. Und das hat die potentiell wunderschöne Stadt auch nötig, so ist nicht nur Leerstand und baulicher Zustand vieler Gebäude abschreckend, es fehlt auch an touristenfreundlichen Öffnungszeiten der Geschäfte und Sehenswürdigkeiten.

Fördermittel und Fremdkapital hat Larsen noch nie in Anspruch genommen, er weiß nicht, wie er Fördermittel bekommen kann und verspürt wenig Lust, sich dort einzuarbeiten. Kauf und Umbau seiner Immobilie finanzierte er durch den Verkauf seiner Hamburger Firmen.

Bäcker Görlitz – vom DDR-Traditionsbäcker zum kundenorientierten mobilen Versorger

Intro: Die schlichte Notwendigkeit, in der nach der Wiedervereinigung veränderten Marktsituation, brachte die traditionsreiche Bäckerei Görlitz unter der Führung des Juniors Roland Görlitz dazu, ein kundenorientiertes, mobiles Verkaufsmodell zu entwickeln. Heute wird ein Großteil des Umsatzes durch die drei Verkaufswagen generiert, so dass der innovative Bäcker seine Produktionsanlagen auf den mobilen Vertrieb hin optimiert hat. Die dünn besiedelte Region mit den vielen kleinen Dörfern scheint ideal für den mobilen Verkauf geeignet zu sein und die Dorfbewohner profitieren vom Angebot an Backwaren, Zeitungen, Fleischereiprodukten und Alkoholika. Fast 50 Dörfer erreicht der Bäcker im Zweitagestakt, wobei die Verkaufsmobile in vielen dieser Dörfer die einzigen Nahversorger sind.

Leben und Wirken

Als Sohn eines Bäckermeisters war der Lebensentwurf von Roland Görlitz bereits vorgezeichnet. Sein Vater schickte ihn zu den besten Ausbildungsbetrieben und Akademien der ehemaligen DDR und legte besonderen Wert auf eine hochwertige Ausbildung. Diese Bemühungen wurden auch belohnt, so machte der Junior sich bald einen Namen als innovativer Bäcker und erntete viele Auszeichnungen. Erst kurz vor der Wiedervereinigung stieg der junge Meister in das Unternehmen seines Vaters ein, um schon bald durch die wirtschaftlichen Umwälzungen vor schwere Herausforderungen gestellt zu sein.



©www.baekerei-goerlitz.de

Ideenfindung und Entwicklung

Die Bäckerei Görlitz hatte ihre einzige Verkaufsstelle in einer abgelegenen Wohnstraße in der 2000-Einwohner-Gemeinde Neu Kaliß. In Zeiten der Planwirtschaft war dies auch kein Problem, da die Kunden weite Wege auf sich nahmen, um ein reichhaltiges Sortiment an qualitativen Backwaren vorzufinden. Mit der Wiedervereinigung reduzierte sich die Kundschaft jedoch schlagartig, der abgelegene Standort war in Zeiten des kapitalistischen Überflusses einfach nicht mehr wettbewerbsfähig, da die Kunden nun alle Produkte auch im Supermarkt kaufen konnten. Die Bäckerei musste neue Kunden erreichen, um zu überleben. Es gelang Herrn Görlitz, eine gut gelegene Bäckereifiliale in der Kleinstadt Dömitz zu übernehmen und wieder herzurichten, was das Überleben zwar sicherte, der Absatz blieb jedoch weit hinter dem aus Zeiten der Planwirtschaft zurück.

Die zündende Idee des mobilen Verkaufs trug eine Bekannte an den Bäcker heran. Sie war arbeitslos geworden und bat Roland Görlitz um den Firmenlieferwagen, damit sie Backwaren in den Dörfern verkaufen konnte. Dieses Verkaufsmodell war so erfolgreich, dass der Bäcker nicht lange wartete und bereits nach einem Monat einen professionellen Verkaufswagen beschaffte. Seit 1993 ist die Bäckerei nun im mobilen Verkauf tätig, das Geschäftsmodell hat sich immer weiter entwickelt und vergrößert, so dass es mittlerweile den meisten Umsatz generiert. Neben den Verkaufsmobilen betreibt die Bäckerei zwei Filialen, beliefert einige größere Einrichtungen (Altersheime) und betreibt einen Partyservice mit mobilem Backofen. Herr Görlitz betont, dass ein kleines Unternehmen immer innovativ sein muss, um wettbewerbsfähig zu bleiben, Offenheit für neue Ideen und Förderung der Mitarbeiter sind hierbei zentral, dies zeigt sich auch in der innovativen und kreativen Produktpalette des Unternehmens.

Gebäude, Ort und Region

Mittlerweile hat sich die Idee des mobilen Verkaufs zu einer ausgeklügelten Geschäftspraktik entwickelt, die in Sortiment, Produktion, Mitarbeiter- und Routenführung auf innovative Einzelaspekte setzt, die in der Praxis gemeinsam mit den Mitarbeitern entwickelt wurden. Die Mitarbeiter in den mobilen Verkaufswagen entscheiden selber über Ausstattung der Wagen, Warensortiment und genaue Routenführung. Sie erhalten ein Grundgehalt und sind prozentual am Umsatz ihres Wagens beteiligt. So ist es gelungen, über 90 Einzelprodukte in die Wagen aufzunehmen, neben den hauseigenen Backwaren werden konservierte Produkte eines befreundeten Metzgers angeboten. Auf Wunsch der Kunden sind die Wagen zusätzlich mit Zeitungen und hochprozentigem Alkohol beladen, der leider ein Verkaufsschlager ist, so der Bäcker, doch die Kunden wünschen es eben. Sonderbestellungen können in den Wagen aufgegeben werden und auch die Route der Verkäufer wurde auf Kundenwunsch hin schon des Öfteren angepasst. Ganz auf den mobilen Verkauf ist auch die Bäckerei, die mittlerweile ausschließlich Produktionsstätte ist, ausgerichtet. So schließt an die Backstube eine überdachte Verladestation an, in denen die Autos in der Frühe beladen werden. Jedes Auto hat eine eigene Garage, in der die Akkus für die Technik über Nacht aufgeladen werden.

Neben der Versorgungsfunktion im ländlichen Raum ist Herr Görlitz ein wichtiger Akteur der lokalen Wirtschaft. Als Zunftmeister ist er für die Bäcker Ausbildung in der Region zuständig, er beschäftigt in seinem Betrieb 19 Mitarbeiter, darunter drei Lehrlinge. Er unterstützt die Gemeinde und den lokalen Karnevalsverein, dessen Vorstand er ist. Verwurzelung im Ort und Vernetzung sind ihm wichtig, wobei es sich um ein Geben und Nehmen handelt, er hilft gern und oft, so z.B. wenn er seinen Firmenwagen der Gemeinde kostenlos zur Verfügung stellt, erhält aber auch Unterstützung aus seinen Netzwerken.

Barrieren, Unterstützung und Ausblick

Da Herr Görlitz sowohl in seiner Region, als auch in seiner Zunft gut vernetzt ist, erhält er vielfältige Hilfestellungen. Von helfenden Händen, über Beratung bei Strategiefragen, bis hin zu Hilfe im Störfall seiner Maschinen

Backöfen und Teigmaschine der Bäckerei



©IAT

erhält er eigentlich alles aus seinen Netzwerken. Ehefrau, Freunde und Zunft sind hierbei explizit zu nennen.

Fördermittel oder professionelle Beratung nutzte er nicht. Bei der Finanzierung und Vermögensverwaltung vertraut er mittlerweile exklusiv auf die Sparkasse, da sie ihm unbürokratisch alle benötigten Investitionen finanziert. Jedoch hat er seine Verschuldung mit dem unternehmerischen Erfolg auch deutlich reduzieren können. Kredite der privaten Banken, die er nach der Wiedervereinigung für die Investitionen aufnehmen musste, ist er nun, wie er sagt, glücklicherweise los. Die Konditionen waren so gestrickt, dass der Zins nach einigen Jahren deutlich anstieg, eine vorzeitige Tilgung jedoch nicht möglich war.

Die Zukunftspläne des Bäckers sind absichtlich weniger ambitioniert, er fährt bewusst eine moderate Wachstumsstrategie und setzt auf Diversifizierung der Geschäftstätigkeit. So bedarf es im mobilen Verkauf Zeit, um Route, Sortiment und Arbeitsabläufe zu optimieren, bis ein neuer Wagen profitabel fährt, auch ein geeigneter Verkäufer muss erst einmal gefunden werden. Da die drei Wagen mittlerweile den gewünschten Umsatz liefern, steht die Erweiterung bevor. Experimentell geht es beim Catering zu, wo er ständig neue Angebote erprobt und neue Zielgruppen anspricht. Jagden, für die die Bäckerei Görlitz seit neustem exklusiv in Dömitz-Malliß catert, sind eine enorme Herausforderung, da hier das Angebot mobil und ohne Stromanschluss realisiert werden muss.

4.4 Raumunternehmen und ihr räumlicher Kontext

Ohne die Erfolgsaussichten jedes einzelnen untersuchten Raumunternehmers im Detail bewerten zu wollen, lässt sich bei den meisten durchaus ein wirtschaftlicher Erfolg attestieren. In allen drei untersuchten Gebieten konnten wir Raumunternehmer nachweisen, wobei uns die hohe Anzahl der Raumunternehmer in dem wirtschaftlich besonders benachteiligten Quartier Gelsenkirchen Südost sehr überraschte. So scheinen strukturschwache Quartiere und Regionen Hindernis und Chance zugleich zu sein. Die Fähigkeit, vor Ort zu handeln und ungewöhnliche Geschäftspraktiken verwirkli-

chen zu können, gepaart mit lokalem Wissen ist ein Wettbewerbsvorteil, der es den untersuchten Unternehmen ermöglichte, trotz des schwierigen Umfeldes, wirtschaftlich zu agieren. Hierbei war für die Unternehmen des Einzelhandels die unzureichend versorgte Nachfrage, welche sie mit angepassten Angeboten bedienen konnten (z.B. mobiler Verkauf, Lieferservice), ein Wettbewerbsvorteil. Als klarer Vorteil in den untersuchten strukturschwachen Gebieten hat sich die preiswerte und verfügbare Ressource Raum herausgestellt. Aufgrund von Leerstand, sowie niedrigen Immobilienpreisen, ist Raum auch für unkonventionelle und weniger rentable Nutzungen vorhanden, was Freiraum auch für (künstlerische) Selbstverwirklichung liefert. Nicht zuletzt aufgrund von erheblichem persönlichen Engagement und Einsatz, auch für das Quartier, ist es den untersuchten Unternehmern gelungen, positive Wirkung im Quartier zu entfalten und hierbei wirtschaftlich zu arbeiten. Neben lokalem Wissen ist (lokales) Sozialkapital für viele Raumunternehmer von erheblicher Bedeutung für den Geschäftserfolg, Kontakte zu den Kunden der Community oder auch die helfenden Hände der Nachbarn und Freunde waren wichtige Ressourcen. In wenigen Fällen war Wirtschaftlichkeit kein Ziel, hier wurde die Raumunternehmung als Hobby betrieben und durch privates Kapital dauerhaft subventioniert.

Zusammenfassend: Raumunternehmer sind wichtige Akteure in strukturschwachen Quartieren, die wir in allen drei Orten nachweisen konnten. Anpassungsfähigkeit und die unzureichend in Wert gesetzte Ressource Raum sind die Potentiale, die es Raumunternehmern ermöglichen, an Orten erfolgreich zu sein, wo sich andere Unternehmen zurückgezogen haben.

5. Klassifikation der Raumunternehmen und Bestimmung des Förderbedarfs

Die im vorherigen Kapitel dargestellten Unternehmensportraits dienten dazu, konkrete Raumunternehmen im räumlichen Kontext kennenzulernen und ihre Entstehung, Wirkungsweisen sowie ihre Erfolgsfaktoren zu verstehen. Um über den Einzelfall hinausgehende Aussagen über den Unterstützungsbedarf und die Handlungsfelder zu identifizieren, bedarf es einer Klassifikation von Raumunternehmen. Um eine solche Typisierung vorzunehmen, haben wir folgende Schritte unternommen:

Erstens wurden anhand der Interview-Abschriften fünf Dimensionen gebildet, die sich auf die Entstehung der Raumunternehmen beziehen und diesen zwei Kategorien zugeordnet (Kap. 5.1).

Zweitens haben wir in einer Art Delphi-Verfahren¹ Punkte für jedes Unternehmen und für jede der fünf Dimensionen vergeben (Kapitel 5.2).

Drittens wurden mit Hilfe einer grafischen Analyse vier Raumunternehmens-Typen heuristisch gebildet (Kap. 5.3).

Viertens wurde abschließend der Unterstützungsbedarf für diese vier Typen analysiert (Kapitel 5.4).

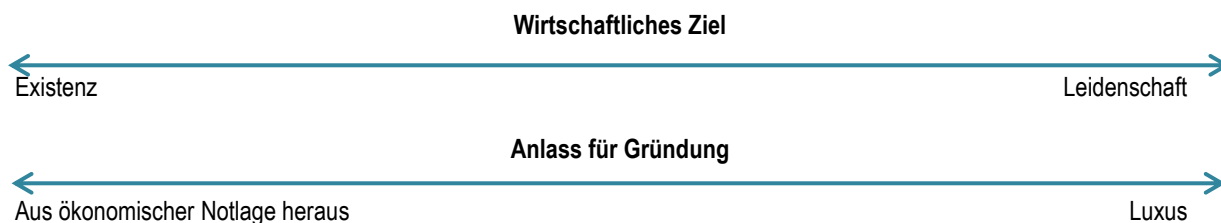
5.1 Wie entstehen Raumunternehmen? Dimensionen von Raumunternehmen

Im Hinblick auf die Entstehung von Raumunternehmen ergeben sich für die von uns untersuchten Fälle zwei Kategorien, mit jeweils zwei, respektive drei Dimensionen, die in Abbildung 6 dargestellt und im folgenden Text beschrieben werden.

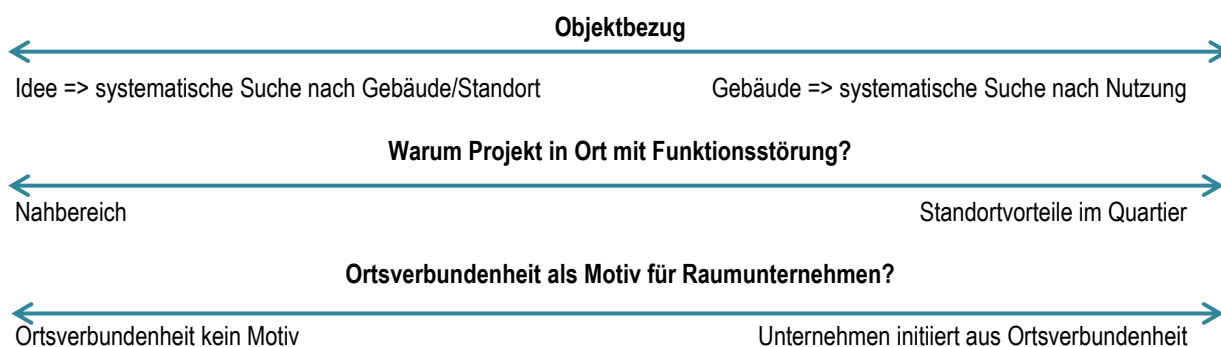
¹ Die Gewichtung wurde mit am Projekt beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vorgenommen und in einem mehrstufigen Verfahren zu einer Konsensmeinung weiterentwickelt (z.B. Volkmann 2000).

Abbildung 3: Kategorien und Dimensionen von Raumunternehmen

1. Kategorie: Motivation für Projekt/Selbstständigkeit



2. Kategorie: Gründe für Standortwahl



Quelle: Eigene Darstellung

1. Kategorie: Motivation für das Projekt/Selbstständigkeit

Die erste Kategorie beleuchtet die Motivationslage der Unternehmerinnen und Unternehmer, sich des Projektes anzunehmen bzw. ein Unternehmen zu gründen. Die Gründe für das Raumunternehmertum lassen sich in zwei Dimensionen aufgliedern:

Die erste Dimension beschreibt das wirtschaftliche Ziel des Unternehmens zwischen den beiden Polen Existenzsicherung (links) und Leidenschaft (rechts). So sind stadtteilbezogene Unternehmen bzw. Unternehmen der lokalen Ökonomie eher durch Existenzsicherung und Einkommengenerierung motiviert, bei Künstlern und Künstlerinnen dürfte ihr Tun eher leidenschaftlich motiviert sein. Die Dimensionen sind als Kontinuum zu verstehen, in der Praxis kommen gemischte Motivationen häufig vor. So kann die Arbeit einer Künstlerin oder eines Künstler sowohl durch Leidenschaft bedingt sein, als auch der Existenzsicherung dienen.

Die zweite Dimension innerhalb der Motivations-Kategorie konzentriert sich auf den konkreten Anlass für die Gründung des Raumunternehmens. War es die ökonomische Notwendigkeit oder ist das Raumunternehmertum aus einer ökonomisch gesicherten Position (Luxus) heraus entstanden? Diese Dimension korrespondiert mit den Push/Pull Motiven der Gründungsfor-schung (siehe z.B. Caliendo und Kritikos, 2009).

2. Kategorie: Standortwahl

Wie der Name Raumunternehmen zum Ausdruck bringt, ist der Raum, und hierbei gerade auch der konkrete Standort des Unternehmens von zentraler Bedeutung. Die zweite Kategorie fragt daher nach der Standortwahl, die wir in drei Dimensionen aufgeteilt haben:

Dies ist erstens der Ortsbezug. Ist die Idee unabhängig von einem konkreten Ort oder Gebäude entwickelt worden und wurde dafür ein geeigneter Standort gesucht, oder war das Gebäude Initialzündung für die Idee? Also wurde systematisch nach einer Nutzung für ein konkretes Gebäude ge-sucht? So war eine nicht unerhebliche Zahl der Raumunternehmen von einem Gebäude motiviert worden und entwickelte in und an diesem Ge-bäude die konkrete Unternehmensidee. Andere Raumunternehmer hinge-gen suchten systematisch nach einem geeigneten Standort für ihre Idee.

Zweitens lässt sich die Standortwahl danach differenzieren, warum ein Standort in einem Ort mit Funktionsstörungen gewählt wurde. Befand sich der Standort im persönlichen Nahbereich des Raumunternehmers, oder wurde ein Standort aufgrund konkreter Standortvorteile in einem Quartier mit Funktionsstörung gewählt? Hierzu zählen vor allem günstige und nicht genutzte Gebäude und Flächen. Gemischte Gründe sind hierbei eher die Regel, als die Ausnahme, so dass in vielen Fällen Raumunternehmen auf-grund ihres Nahbereiches auf ein geeignetes Gebäude aufmerksam wurden. Die Realisierung der Unternehmung war jedoch nur möglich, da aufgrund der räumlichen Funktionsstörung dieses Gebäude preiswert angeboten wurde. Zu marktüblichen Kauf-/Mietpreisen hätte die Unternehmung in vielen Fällen nicht realisiert werden können.

Die letzte Dimension bezieht sich auf die Verbundenheit mit dem Ort. So war in vielen Fällen die explizite Verbundenheit mit dem Stadtteil/mit der Region der Grund, dort aktiv zu werden. Andere Raumunternehmerinnen und -unternehmer betrachteten den Stadtteil eher als guten Standort und unternehmerische Chance, ihre Unternehmung ist jedoch nicht aus einem Verbundenheitsmotiv heraus entstanden.

5.2 Zuordnung der Raumunternehmen

Tabelle 8 stellt die Ergebnisse der Bewertungen (1-5 Punkte wurden vergeben) in den oben beschriebenen Dimensionen dar, die im Folgenden beispielhaft begründet werden.

Tabelle 8: Einordnung der Raumunternehmen in den Dimensionen

DIMENSIONEN/ RAUM- UNTERNEHMER	Yun Musik- internat	Stein Atelier	Stephan Atelier	Yaman Wellness- café	Müller Kiosk	Reinecke Kunst- halle	Siks e.V.	Ghaussy Nähsalon	Larsen Café	Görlitz mobiler Bäcker
Motivation/ Initiative										
Wirtschaftliches Ziel Existenz/Leidenschaft	5	5	5	2	2	5	5	2	4	2
Anlass für Gründung Notlage/Luxus	5	5	5	1	4	4	5	2	5	3
Gründe Standortwahl										
Objektbezug Idee→Objekt/Objekt → Idee	4	1	1	5	4	5	5	3	4	1
Warum Ort mit Funktionsstörungen Nahbereich/Standortvorteil	2	1	5	2	3	4	3	1	3	1
Ortsverbundenheit (OV) OV kein Motiv/ initiiert aus OV	5	3	1	4	1	4	5	5	5	4

Quelle: Eigene Darstellung

Als der Prototyp eines aus *Leidenschaft* motivierten Raumunternehmers kann der leidenschaftliche Künstler Reinecke gelten. Er eignete sich sein Gebäude erst dann an, als Strom, Wasser und Heizung fehlten. Ähnliche Begeisterung war bei den anderen Künstlern (Stein und Yun) zu spüren. Für Bäckermeister Görlitz hingegen ist sein Unternehmertum Grundlage seiner *Existenz*:

„Also es war so, dass mir von klein auf der Weg als Bäcker schon vorgezeigt wurde, dass meine Eltern darauf hingewirkt haben.“ Interview Görlitz

Ähnlich, wenn auch nicht ganz so eindeutig, verhält es sich mit dem Kioskbetreiber Müller und dem Investor Hagen.

Mit seinem Internat für koreanische Musikstudenten ist Herr Yun ein klarer Fall eines Raumunternehmers aus *Luxus*:

„Es geht ja darum [bei Yuns Unternehmungen], dass die koreanischen Künstler nach Deutschland kommen und auch die deutsche und die europäische Kultur kennenlernen wollen.“ Interview Yun

Finanziell ist er durch seine Anstellung als Sänger abgesichert, so dass sein Einsatz für den Kulturaustausch zwischen Asien und Europa und die Verbundenheit mit dem Stadtteil ihn motivierten, keinesfalls jedoch eine finanzielle Notlage. Nur wenige Häuser von Herrn Yun entfernt, doch völlig anders zum Raumunternehmertum gebracht, lebt Frau Yaman, die erst nach einer ökonomisch sinnvollen Nutzung ihres Gebäudes suchte, als die finanzielle *Notlage* sie dazu trieb:

„Wir sind auch in finanzielle Schwierigkeiten geraten und mussten dies und das abbezahlen. Das war schon schwierig genug und am Ende habe ich gesagt, ich möchte das Haus wirklich so machen, dass ich die Kosten loswerde.“ Interview Yaman

Die meisten unserer Fälle begannen ihre Raumunternehmertätigkeit jedoch nicht aufgrund von ökonomischen Zwängen.

Wie *von einem Gebäude aus* die Unternehmensidee wächst und sich an diesem Gebäude entwickelt, zeigt Siks e.V. (*Dimension Objektbezug*). So bestand zwar am Anfang die diffuse Idee, etwas im Quartier zu unternehmen, die konkreten Konturen und Aktivitäten der Initiative wurden jedoch erst aus den angemieteten Räumlichkeiten heraus entwickelt:

„Genau, Teppichladen Klemens Knobbe, der dann quasi in Rente gegangen ist, irgendwie und dieser Laden hier frei wurde. Und daraus ist die Möglichkeit entstanden auf einmal Barabende zu veranstalten. Und auch weiter wurde auch einfach dieses Straßenfest gemacht. Und weil halt hinten noch so'n schöner Lagerraum ist, hat es sich dann irgendwie ganz schnell angeboten, dass wir da auch werkstatttechnisch was machen“ Interview Siks.e.V.

In ähnlicher, jedoch abgeschwächter Weise äußerten sich auch Reinecke, Yaman, Larsen, Yun und Müller. Die übrigen Raumunternehmer hatten zu Beginn eine *Idee* und suchten mehr oder weniger systematisch nach einem passenden Gebäude/Standort. So die Künstler Stein und Stephan, die konkrete Anforderungen an ihre Ateliers hatten und gezielt nach einem entsprechenden Objekt suchten.

In der Dimension *Warum Projekt in Ort mit Funktionsstörungen* ergab sich ein Fall, bei dem die Unternehmung eindeutig „nur“ aufgrund von Standortvorteilen in dem jeweiligen Ort mit Funktionsstörungen errichtet wurde. Für den Künstler Wilfried Stephan war es ein Glücksfall, dass sein Vermieter das Ladenlokal nicht anderweitig vermieten konnte und ihm daher sehr mit dem Preis entgegen kam. Vermutlich sind jedoch auch andere Künstler und Künstlerinnen der Ückendorfer Galeriemeile (siehe Beschreibung des Raumunternehmens Galerie Stein) im Wesentlichen durch sehr preiswerte Ladenlokale und Förderung aus Geldern des Soziale Stadt Programms in das Problemquartier gezogen. Die meisten Fälle profitierten zwar davon, dass der Ort, an dem sie aktiv wurden, preisgünstige und freie Gebäude und Flächen zur Verfügung stellte – aufmerksam wurden sie auf diese jedoch, da es sich bei dem Ort um ihren *Nahbereich* handelte bzw. sie sich zu diesen Orten hingezogen fühlten. Aus diesem Grund weisen die meisten unserer Raumunternehmen in dieser Dimension mittlere Werte auf. Die Chancen, die sich aufgrund der unterversorgten Kaufkraft des ländlichen Raumes ergaben, entdeckte Bäcker Görlitz z.B. erst im Laufe seiner Unternehmertätigkeit.

Viele der befragten Raumunternehmerinnen und -unternehmer gaben an, dass sie mit ihrer Tätigkeit ganz explizit etwas Gutes für den Stadtteil bzw. Ort tun wollen, so besonders Larsen, Reinecke, Ghausy und Yun:

„Ich wollte für diesen Stadtteil weiter kämpfen und nicht ausziehen. Alle, einer nach dem anderen, zieht hier aus. Das ist ja nicht richtig. Lieber hier bleiben und wenn etwas nicht stimmt, kämpfen.“ Interview Yun

Die *Ortsverbundenheit* war in diesen Fällen ein entscheidendes Motiv für die Gründung ihres Raumunternehmens. Für einige Raumunternehmer – insbesondere den Kiosk-Betreiber Müller, aber auch die Künstler Stein und

Stephan – war der konkrete Ort zunächst irrelevant, die *Ortsverbundenheit* also kein relevantes Motiv für die Tätigkeit. Sie machten deutlich, dass sie ihr Unternehmen eigentlich an jedem Ort hätten realisieren können, wenn dieser vergleichbare Bedingungen geboten hätte:

„Das hängt eigentlich nicht vom Stadtteil ab. Wenn jetzt irgendwo anders etwas Gutes frei geworden wäre, aber es kam halt gerade dieser Punkt hier. Es war dann halt Ückendorf.“ Interview Müller

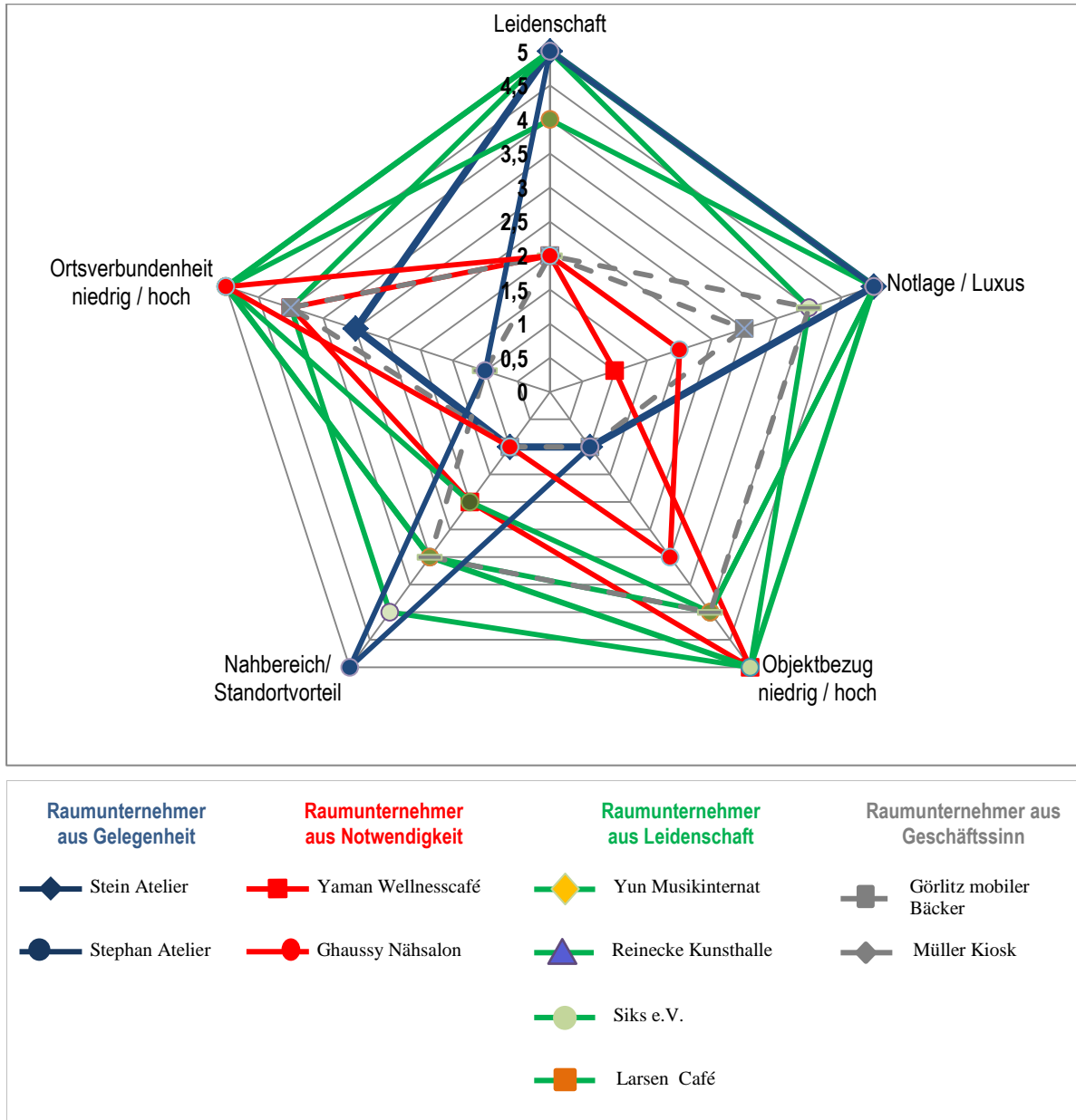
5.3 Bestimmung der Raumunternehmertypen und ihre Unterstützungs- sowie Kapitalbedarfe

Nachdem die Einordnung der Fälle in die Dimensionen erfolgte, haben wir heuristisch mit Hilfe grafischer Darstellungen und in Diskussion aller am Projekt beteiligten Kolleginnen und Kollegen sowie der Montag Stiftung Urbane Räume, vier Typen von Raumunternehmen bestimmt. Es handelt sich um den „*Raumunternehmer aus Geschäftssinn*“, den „*Raumunternehmer aus Leidenschaft*“, den „*Raumunternehmer aus Gelegenheit*“ und den „*Raumunternehmer aus Notwendigkeit*“. Bei der Erarbeitung der Typen war deren Anzahl nicht vorab vorgegeben, sondern hat sich im Verlauf der Analyse als sinnvoll ergeben. Die Abbildung 4 und Tabelle 9 präsentieren die einzelnen Raumunternehmen und ihre Zuordnung zu den jeweiligen Typen.

Tabelle 9 beinhaltet auch Angaben zu den Finanzierungs- und Unterstützungsbedarfen, die in Kapitel 5.4 diskutiert werden. Es handelt sich um eine erste vorläufige Einteilung, da aufgrund der geringen Fallzahl nur sehr bedingt verallgemeinerbare Aussagen getroffen werden können. Die in dieser Untersuchung festgehaltene Fallzahl je Typ muss nicht zwangsläufig etwas über die allgemeine Häufigkeit des jeweiligen Typs aussagen, da es sich bei der Auswahl der Fälle nicht um ein repräsentatives Verfahren gehandelt hat. So ist der „*Raumunternehmer aus Leidenschaft*“ ein sehr hervorstechendes/schillerndes Beispiel, welches wir unter Umständen bei der von uns verwendeten Suchmethode besonders häufig gefunden und porträtiert haben. Andere Raumunternehmen wie Künstlerateliers, die oft dem „*Raumunternehmer aus Gelegenheit*“ zuzurechnen sind, wurden absichtlich

nicht häufig porträtiert, da sie besonders häufig auftraten und mit ihren jeweiligen Geschichten wenig neue Erkenntnisse geliefert hätten.

Abbildung 4 Typen von Raumunternehmern



Quelle: Eigene Darstellung

Tabelle 9: Die vier Raumunternehmertypen und ihre Eigenschaften

TYPISIERUNG	Raumunternehmer aus Geschäftssinn			Raumunternehmer aus Leidenschaft					Raumunternehmer aus Gelegenheit			Raumunternehmer aus Notwendigkeit		
DIMENSIONEN/ RAUMUNTERNEHMER	Görlitz Bäcker	Müller Kiosk	arithm. Mittel	Yun Musik- internat	Reinecke Kunst- halle	Siks e.V.	Larsen Café	arithm. Mittel	Stein Atelier	Stephan Atelier	arithm. Mittel	Yaman Well- nesscafé	Ghaussy Näh- salon	arithm. Mittel
Motivation/Initiative														
Wirtschaftliches Ziel Existenz/Leidenschaft	2	2	2	5	5	5	4	4,75	5	5	5	2	2	2
Anlass für Gründung Notlage/Luxus	3	4	3,5	5	4	5	5	4,75	5	5	5	1	2	1,5
Gründe Standortwahl														
Objektbezug Idee→Objekt/Objekt → Idee	1	4	2,50	4	5	5	4	4,5	1	1	1	5	3	4
Warum Ort mit Funktionsstörungen Nahbereich/Standortvorteil	1	3	2	2	4	3	3	3	1	5	3	2	1	1,5
Ortsverbundenheit (OV) OV kein Motiv/ initiiert aus OV	4	1	2,50	5	4	5	5	4,75	3	1	2	4	4	4
Nutzen der Hilfestellungen														
Professionell:-/+	1	5	3	1	1	1	1	1	1	1	1	4	5	4,5
Privat: -/+	4	5	4,5	5	3	4	2	3,5	4	2	3	1	3	2
Finanzierung														
Fremdfinanzierung: Nein/Ja	5	5	5,00	5	1	1	1	2	5	1	3	5	5	5
Formalität: informell/formal	5	5	5,00	5				5	5		5	3	5	4
Bezug: Personen/Projekt	5	5	5,00	1				1	3		3	3	5	4
Bedarf: -/+	5	1	3	3				3	5		5	4	1	2,5
Beschaffungsprobleme:-/+	2	1	1,5	4				4	1		1	5	1	3

Quelle: Eigene Darstellung

5.3.1 Raumunternehmer aus Geschäftssinn

Der „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“ ist von seinem Selbstverständnis her ein „klassischer“ Unternehmer. Er hat unzureichend in Wert gesetzte räumliche Ressourcen entdeckt und bewirtschaftet diese. So berichtete der Kioskbetreiber Müller davon, wie er von der guten Lage seines Kiosks überzeugt war und die Chance witterte, ihn zu übernehmen, da der damalige Pächter nicht in der Lage war, diesen vernünftig zu führen. Auf die gleiche Weise zögerte Bäcker Görlitz nicht lange, als der mobile Verkauf in der unterversorgten Region erfolgversprechend anlief und investierte in spezielle Fahrzeuge.

Betrieben werden die Unternehmen, um die Existenz zu sichern. Hierdurch unterscheidet sich dieser Typ ganz besonders von dem „Raumunternehmer aus Leidenschaft“, bei dem ökonomische Interessen im Hintergrund stehen. Entstanden ist das Raumunternehmen weniger aus einer Notlage heraus, als vielmehr aufgrund des entdeckten Raumpotentials, so dass der Unternehmertyp in der Dimension „Anlass für die Gründung“ relativ hohe Werte erzielt (siehe Tabelle 9).

Der „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“ weist niedrige bis durchschnittliche Werte in der Kategorie Standortwahl auf (siehe Tabelle 9 und Abbildung 7). Er ist meist von einer Idee motiviert und sucht nach einem passenden Gebäude. In den analysierten Fällen gründeten und betrieben die Unternehmer ihre Unternehmen eher im Nahbereich. Dies kann vermutlich daran liegen, dass sie dort auf die unzureichend genutzten Raumressourcen aufmerksam geworden sind. So sind Müller und Hagen durch Zufall in ihren Stadtteil/ihre Region gekommen und haben die ungenutzten Räume erkannt. Die Verbundenheit mit den jeweiligen Orten, an denen die Unternehmer arbeiten, war tendenziell kein Motiv für die unternehmerische Tätigkeit. Dennoch stiften alle drei „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“ – durch vorbildlich geführte Unternehmen und innovative Geschäftsideen – hohen sozialen Nutzen für den Raum in Form von Versorgung und Attraktivitätssteigerung.

Seinen relativ hohen **Kapitalbedarf** realisiert der **Raumunternehmer aus Geschäftssinn** in unseren Fällen ausschließlich formal und projektbezogen

(also z.B. über Unternehmenskredite oder Gründungszuschüsse). Seine Geschäftsidee ist zwar mitunter durchaus innovativ, dennoch handelt es sich meist um gut verständliche und weniger spektakuläre Unternehmenskonzepte. Die explizite Fokussierung auf Gewinn macht es diesem Typ Raumunternehmer zusätzlich leicht, seine Vorhaben vor Fremdkapitalgebern zu rechtfertigen. Daher hat sein Unternehmen durchaus hohe Chancen auf Finanzierung durch den formalen Bankensektor, Angebote der Gründerförderung sowie der KMU-Förderung. Die drei analysierten Fälle hatten alle wenige bis keine Probleme, ihr benötigtes Kapital zu beschaffen. Bäcker Görlitz hat z.B. Unternehmenskredite von verschiedenen Banken wahrgenommen und bezieht mittlerweile sein Fremdkapital ausschließlich von der lokalen Sparkasse. Restriktionen in der Kreditvergabe erlebt er nicht, da sein Geschäft profitabel läuft, seine Bonität gut ist und er langjährige Kundenbeziehungen mit der Sparkasse pflegt (siehe Randbemerkung).

In allen drei Fällen weist der „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“ hohe kaufmännische Fähigkeiten und unternehmerisches Geschick auf. Er benötigte daher wenig bis keine professionelle Hilfe. Der Kiosk-Betreiber Müller nahm einen Unternehmensberater für die Erstellung des Businessplans in Anspruch. Dies war jedoch obligatorisch, da er nur so die Gründungsförderung der Arbeitsagentur erhalten konnte. Weitere Hilfestellungen, auf die er kostenlos Anspruch hat, nahm er bisher nicht wahr. Unterstützung bezieht der „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“ oft aus seinen privaten Netzwerken, die er, wie der Fall Görlitz veranschaulicht, explizit für seinen Unternehmenserfolg einsetzt.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“ wenig bis keinen formalen Unterstützungsbedarf in Form von Beratung und Fremdkapital hat, den er nicht über marktübliche Transaktionen befriedigen könnte. Die Entdeckung der unzureichend in Wert gesetzten Raumressource ist der Anstoß für das Raumunternehmertum, bei dessen Verwirklichung ihm eher wenige unüberwindbare Hürden begegnen.

„Bei der Sparkasse Mecklenburg-Schwerin und ich muss sagen, die sind wirklich ein super Partner für uns. Sie fördern uns, sie machen Seminare, wir haben einen ganz guten Draht.“ Interview Görlitz

„Die haben zu uns gesagt: „Wenn sie Beratung brauchen, kein Problem, ist jederzeit möglich.“ Bis jetzt toitoitoi brauchen wir keine in Anspruch zu nehmen.“ Interview Müller

5.3.2 Raumunternehmer aus Leidenschaft

Der Raumunternehmer aus Leidenschaft versteht sich eher als Künstler, Kreativer oder gemeinwohlorientierte Unternehmung (in unserem Fall Initiative), denn als Unternehmer. Seine unternehmerische Tätigkeit ist klar seine Leidenschaft, dennoch kann sie auch der Existenzsicherung dienen, wie im Fall von Martins Café. Daher ist das Unternehmen auch nicht aus einer ökonomischen Notlage heraus gegründet worden, sondern aus Interesse oder Luxus. Nichtsdestotrotz sind bei diesem Typ Missstände oft Anlass für das Raumunternehmertum. Diese sind jedoch nicht persönlicher, finanzieller Art, wie beim „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“, sondern Missstände vor Ort. So beschrieb Herr Yun zum Beispiel, dass er nicht tatenlos mit ansehen konnte, wie die Heilig-Kreuz-Kirche dem Zerfall preisgegeben war.

Der „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ wurde von uns nicht nur deshalb so genannt, weil er mit Leidenschaft seiner Tätigkeit nachgeht, sondern auch und besonders, weil er sich leidenschaftlich für „seinen“ Raum einsetzt. Hierdurch unterscheidet er sich vom „Raumunternehmer aus Gelegenheit“. So berichteten alle vier Fälle davon, dass sie sich mit dem Ort eng verbunden fühlen. Dies geht sogar so weit, dass der Raumunternehmer sich für den Ort verantwortlich fühlt, so wie im Fall von Herrn Yun (siehe Randbemerkung). Alle vier „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ haben sich zunächst eines Gebäudes angenommen, von dem aus sich ihre Idee entwickelte. Die analysierten Fälle dieses Typs sind eher durch Zufälle an einen Ort mit Funktionsstörungen gekommen und haben dann das Bedürfnis verspürt, in ihrem Nahbereich etwas zu machen. Nichtsdestotrotz waren die Funktionsstörungen auch Standortvorteile für die Raumunternehmer, da sie sich nur so ihre Räume aneignen konnten. Aus diesem Grund sind die Unternehmen in der Dimension „Warum Projekt in Stadtteil mit Funktionsstörung?“ in mittlerer Position (siehe Tabelle 9).

Durch sein auf die Verbesserung der lokalen Situation ausgerichtetes unternehmerisches Agieren, trägt dieser Typ Raumunternehmer direkt und intendiert zur Verbesserung seines Raums bei und stiftet so hohen sozialen Nutzen.

„Trotzdem solange ich hier bin im Ruhrgebiet, in Gelsenkirchen und hier im Stadtteil Ückendorf, wenn das besser wird und ich was erreiche, dann kann ich ja aufatmen und woanders hinziehen. Aber jetzt nicht, ich will ja jetzt kämpfen aber im guten Sinne mit Kultur, mit europäischer Kultur.“

Interview Yun

Die Unternehmensidee des „Raumunternehmers aus Leidenschaft“ ist oft relativ außergewöhnlich und unkonventionell und das Ziel der Unternehmung ist nicht vordergründig die Gewinnmaximierung. Dennoch arbeiten unsere vier untersuchten Fälle kostendeckend, da z.T. auch nur geringe Kosten entstehen, wie z.B. bei der Herrichtung der Teves-Hallen durch den bildenden Künstler Reinecke. Insbesondere Herr Yun berichtete mit Stolz, dass sein Internat durchaus Gewinne erzielt. Er ist sogar erstaunt darüber, wie schnell sein Unternehmen wirtschaftlich arbeitet.

Drei der vier untersuchten **Raumunternehmen aus Leidenschaft** hatten keinen **Unterstützungsbedarf** und haben kein Fremdkapital für ihr Vorhaben in Anspruch genommen, sie investierten nur wenig Kapital. Handwerkliche Arbeiten zur Herrichtung der Gebäude waren im Fall Reinecke und Siks e.V. bedeutsamer. Larsen konnte sein Vorhaben mit Eigenkapital finanzieren. Im vierten Fall gestaltete sich die Fremdfinanzierung schwierig. Das von Herrn Yun benötigte Kapital von ca. 50 000 Euro konnte er nur über einen Konsumentenkredit, also über seine Person, finanzieren. Die Banken verstanden seine unkonventionelle Unternehmensidee nicht. Die Konsumentenkreditfinanzierung war aufgrund der guten Bonität zwar möglich, Yun musste jedoch deutlich schlechtere Konditionen akzeptieren. Hieraus schlussfolgern wir, dass der „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ Schwierigkeiten hat, seine Projekte zu finanzieren, da diese aufgrund ihrer unkonventionellen Beschaffenheit meist nicht finanzierungsfähig sind. Jedoch haben nur einige „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ überhaupt Fremdfinanzierungsbedarf. Wir wissen allerdings nicht, wie viele Raumunternehmungen aus Leidenschaft nicht realisiert wurden, da sie an der Finanzierung scheiterten.

Professionelle Hilfestellungen nehmen „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ eher nicht in Anspruch, wohl aber z.T. intensive Hilfe aus ihren privaten Netzwerken. Die kaufmännischen und unternehmerischen Fähigkeiten unserer untersuchten Fälle haben wir als eher hoch eingeschätzt, Yun, Larsen und der Siks e.V. demonstrierten in den Interviews, dass sie erfolgreich als Unternehmer agieren. Dies ist insbesondere bei Siks e.V. verwunderlich, da es sich ja um einen Verein und nicht um ein Unternehmen handelt.

Für den „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ ist es meist schwer, Fremdkapital für sein Projekt zu erhalten, da sein Vorhaben unkonventionell und meist nicht auf Gewinn ausgerichtet ist.

Zusammenfassend besteht Fremdfinanzierungsbedarf bei einigen „Raumunternehmern aus Leidenschaft“ für deren unkonventionelle Projekte, die über formale Projektfinanzierung nicht realisiert werden können. Beratungsbedarf konnten wir in der Analyse der Interviews nur eingeschränkt erkennen.

5.3.3 Raumunternehmer aus Gelegenheit

Der „Raumunternehmer aus Gelegenheit“ ist auch leidenschaftlich, jedoch leidenschaftlich in seiner Tätigkeit, die meist eine künstlerische/kreative ist. Für diese sucht er geeignete Gebäude/Räume, welche er an Orten mit Funktionsstörungen zu günstigen Konditionen findet. Dies bedeutet jedoch nicht, dass der „Raumunternehmer aus Gelegenheit“ nicht auch von seiner Tätigkeit leben kann. Denkbar sind hier neben erfolgreichen Künstlern auch Start-Ups in der Kultur- und Kreativwirtschaft sowie im Technologiebereich.

In starkem Kontrast zum „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ ist die Ortsverbundenheit des „Raumunternehmers aus Gelegenheit“ eher gering, und entwickelt sich eventuell erst mit der Zeit, wie der Fall Stein belegt. So hat Herr Stein nicht aus Liebe zu Ückendorf sein Atelier dort eingerichtet, dennoch ist er ein engagierter Unterstützer der Arbeit des Stadtteilbüros geworden. Ähnlich verhält es sich mit Willfried Stephan: erst nachdem er sein Atelier im Stadtteil eingerichtet hatte, erfuhr er von den Problemen die seine neue Schaffensstätte umgeben.

Sozialen Nutzen stiftet dieser Typ Raumunternehmer durch die Leerstandnutzung und die Instandsetzung von Gebäuden. Gleichzeitig sorgt er oft für eine Aufwertung des Images seines Quartiers.

Aussagen zum **Unterstützungsbedarf des „Raumunternehmers aus Gelegenheit“** sind aufgrund der dünnen Fallzahl schwer zu treffen, zumal das Atelier Stein bereits vor über 30 Jahren gegründet wurde, damals die Bedingungen andere waren und Stein somit kein typischer Vertreter dieser Gruppe ist. Damit haben die Aussagen bezüglich dieses Raumunternehmertyps einen hypothetischen Charakter. Sie stützen sich nicht nur auf die narrati-

ven Interviews, sondern auch auf Gespräche² mit Künstlerinnen und Künstlern der Ückendorfer Galerieemeile.

Da der „Raumunternehmer aus Gelegenheit“ leidenschaftlich tätig ist und Gewinnorientierung folglich nicht zentral ist, ist seine Unternehmung meist nur bedingt profitabel. So gehen viele der Künstler der Ückendorfer Galerieemeile einem anderen Beruf nach, wie auch Heinz Stein. Nichtsdestotrotz müssen die Unternehmen Einkünfte erzielen, damit die laufenden Kosten (zumindest partiell) gedeckt werden können. Dass der „Raumunternehmer aus Gelegenheit“ sein Gebäude mit Hilfe eines Kredites erwirbt, wie im Fall Stein ist eher die Ausnahme. Die meisten Künstler der Galerieemeile konnten ihre Räume sehr günstig mieten und haben sie nur notdürftig in Stand gesetzt. Die Nutzung hat oft Züge einer Zwischennutzung, daher ist ein höherer Kapitalbedarf ebenfalls die Ausnahme. Für die Realisierung des Projektes ist eine professionelle Unternehmensberatung überflüssig und es ist uns kein Fall bekannt, bei dem diese genutzt worden wäre.

Zusammenfassend lässt sich, trotz der Vorbehalte aufgrund der sehr dünnen Empirie, sagen, dass der Erfolg des „Raumunternehmers aus Gelegenheit“ von preiswerten und geeigneten Räumen abhängt. Fremdfinanzierung ist hingegen aufgrund der unsicheren Erlöse für die aus Leidenschaft betriebene Unternehmung ein weniger benötigtes und geeignetes Mittel der Förderung.

5.3.4 Raumunternehmer aus Notwendigkeit

Der „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ unterscheidet sich besonders von anderen Raumunternehmern, da seine Geschäftstätigkeit aus einer ökonomischen Notlage heraus entstanden ist. Er ist durch finanzielle und/oder mentale Immobilität an einen Raum, einen Ort und/oder eine Immobilie, gebunden. Er muss an diesem Ort unternehmerisch tätig werden, um seine Existenz zu sichern oder die Immobilie halten zu können. Seine Ortsgebundenheit führt zu einer „Lock-In“ Situation, aus welcher her-

Der Raumunternehmer aus Gelegenheit bedarf i.d.R. keiner Fremdfinanzierung da er meist wenig Kapital investiert

² Durchgeführt bei der Aktion Licht An (Tag des offenen Atelier) am 27.11.2010

aus eine Idee entwickelt wird, um den Raum ökonomisch zu nutzen. Im Fall Yaman war es die Bindung an das viel zu teure Wohnhaus, die die Raumunternehmerin dazu trieb, nach einer wirtschaftlich sinnvollen Nutzung zu suchen. Es ist aber auch denkbar, dass „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ aufgrund ihrer Verwurzelung am Ort, diesen nicht verlassen können/wollen und deswegen zum Raumunternehmer werden. So im Fall Ghaussy, die sich selbstständig machte, da sich ihr am Ort keine andere Erwerbsmöglichkeit bot.

Dieser Typ Raumunternehmer ist nicht dadurch motiviert, dass er die lokale Situation verbessern möchte, zunächst will er seine individuelle Situation verbessern. Dennoch können auch Motive der Ortsverbundenheit eine Rolle spielen wie im Fall Ghaussy, die sich sehr mit ihrer Community identifiziert. Sozialer Nutzen kann aufgrund der erzwungenen Inwertsetzung der Raumressource entstehen. So können aus der Not heraus geborene Ideen und Unternehmen durchaus eine hohe lokale Wirkung erzielen, zumal der „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ meist über wertvolles lokales Wissen verfügt und Zugang zur Community hat.

Der **Raumunternehmer aus Notwendigkeit** hat tendenziell erheblichen **Unterstützungsbedarf** im Bereich der Fremdfinanzierung und insbesondere bei Beratungsleistungen. Grund hierfür ist, dass er zum einen aufgrund der finanziellen Notlage, aus der heraus das Raumunternehmen entstanden ist, über sehr bescheidene finanzielle Mittel verfügt. Zum anderen ist er meist nur bedingt ein Unternehmertyp im klassischen Sinne und verfügt oft über unzureichende kaufmännische Fähigkeiten.

Aufgrund von Schulden und/oder dem Bezug von Sozialtransfers bei kaum bis gar nicht vorhandenem Eigenkapital, hat dieser Typ Raumunternehmer vermutlich erhebliche Probleme, Fremdkapital zu erhalten, auch wenn die Geschäftsidee vielversprechend und förderwürdig sein mag. Vermutlich haben viele Raumunternehmer dieses Typs, die aus der Arbeitslosigkeit heraus ihr Unternehmen gründen, weniger Fremdkapitalbedarf, oft im Bereich von wenigen tausend Euro. So wie im Fall Ghaussy, die ihren Kapitalbedarf durch Förderung der Arbeitsagentur decken konnte.

Der „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ hat erheblichen Unterstützungsbedarf

Der Beratungsbedarf bezieht sich bei den „Raumunternehmern aus Notwendigkeit“ nicht nur auf den kaufmännischen Aspekt, sondern ist im Bereich der Migrantenökonomie und bei anderen benachteiligten Gründern durchaus auf biographische und lebensberatende Bereiche zu erweitern, wie im Fall von Maritza Jimenez³ und Zargoona Ghaussy. Hier waren Ermutigung und biografische Arbeit mindestens genauso wichtig wie das kaufmännische Training (siehe Kasten: Beratungsleistung der Frauenkooperative S. 69). Im Fall Yaman hätte hingegen vermutlich ein durchsetzungsfähiger Geschäftspartner geholfen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Raumunternehmer aus Notwendigkeit oft Fremdfinanzierung in kleineren und mittleren Summen benötigt. Dieses kann bei Arbeitslosigkeit z.T. von den Arbeitsagenturen zur Verfügung gestellt werden. Gleichzeitig benötigt er häufig intensive kaufmännische und/oder soziale Beratung, Ermutigung, Kontrolle und Führung.

³ Zwar ist Frau Jimenez keine Raumunternehmerin, wie sich im Lauf der Untersuchung zeigte, dennoch hat sie viele Gemeinsamkeiten mit dem Typ „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ im Bereich des Förderungs- und Unterstützungsbedarfs.

6. Finanzierung von Raumunternehmungen: Akteure, Programme, Instrumente

Wirtschaftliche Unternehmungen benötigen zur Realisierung ihrer Vorhaben häufig Fremdkapital und Beratungs- bzw. Unterstützungsleistungen. Unternehmenskredite werden in Deutschland, einem Land mit einer ausgeprägten Hausbankenstruktur, i.d.R. über die Banken vor Ort ausgereicht, die teilweise auf Förderprogramme zurückgreifen, um insbesondere in der Existenzgründerfinanzierung die Risiken und die Kosten der Informationsbeschaffung zu reduzieren. Raumunternehmen – so zeigen unsere untersuchten Beispiele – haben aufgrund ihrer teilweise unkonventionellen Geschäftsideen, ihrer räumlichen Verortung (Redlining), ihrer sozialen Ausrichtungen sowie aufgrund der geringen Kredithöhe oft Schwierigkeiten eine adäquate Finanzierung über Hausbanken zu erhalten. Daher stellen wir folgend das für Raumunternehmen infrage kommende Unterstützungssystem vor und diskutieren mögliche Finanzierungs- und Unterstützungsengpässe.

Das Kapitel 6.1 erklärt zunächst grundsätzlich warum es zu Finanzierungsengpässen bei Raumunternehmen kommen kann. Kapitel 6.2 beschreibt die zur Verfügung stehenden Typen von Finanzierungs- und Förderinstrumenten. Eine Mehrebeneneinordnung der Unterstützungssysteme erfolgt in 6.3, während 6.4 eine Unterteilung nach Zielgruppen vornimmt, um Finanzierungslücken zu identifizieren. In 6.4 wird ein Fazit gezogen, wobei die Ergebnisse der Raumunternehmeranalyse von Kapitel 5 mit den Ergebnissen von Kapitel 6 verbunden werden. Die recherchierten Förderprogramme sind im Anhang aufgelistet.

6.1 Gründe für Engpässe bei der Fremdfinanzierung von Raumunternehmen

In einem marktwirtschaftlich organisierten Wirtschaftssystem wird die Unternehmensfinanzierung eigentlich privatwirtschaftlich organisiert. Klassisch ökonomisch argumentiert, stellen hierbei die privaten Haushalte Überschusseinheiten dar, die Kapital übrig haben, welches sie gewinnbringend anlegen wollen. Firmen suchen Fremdkapital für Investitionen. Finanzintermediäre (z.B. Banken) vermitteln zwischen Angebot und Nachfrage und transformieren Losgröße, Fristigkeit, Risiken und Rendite. Sie helfen die Informationsasymmetrie zwischen Anbietern und Nachfragern zu überwinden, welche z.B. dadurch entsteht, dass die Unternehmen besser über die Erfolgchance ihrer Investition informiert sind, als Kapitalgeber. Die Bewertung von Investitionsvorhaben ist daher eine zentrale Aufgabe der Finanzintermediäre, bei der z.T. hohe (Transaktions-)Kosten entstehen (Klagge 2009).

Wirtschafts- und sozialpolitische Bestrebungen führen nun dazu, dass verschiedene Akteure in das Marktgeschehen eingreifen, sei es durch Regulierungen oder durch das Erstellen von Förderangeboten, welche wir in Kapitel 6.2 beschrieben und im Anhang aufgelistet haben. Zwei wesentliche Gründe lassen sich feststellen, warum einige Raumunternehmen keinen Zugang zu privatwirtschaftlichem Fremdkapital bekommen:

Zu kleine Losgrößen

Aus den Prozesskosten, die mit der Überprüfung der Anträge verbunden sind und den Transaktionen eines Kreditabschlusses und einer Kreditbetreuung ergibt sich eine gewisse Mindestbetragsgröße, unterhalb welcher Financiers keine Finanzierung vergeben. Die anfallenden Fixkosten können bei einem zu kleinen Volumen nur durch extrem hohe Zinsen bestritten werden, welche gesellschaftlich nicht akzeptabel sind (Stichwort Wucherzins). Sind die Losgrößen nur klein genug, ergibt sich trotz guter Bonität aufgrund von Prozesskosten und einem schlechten Kosten-/Ertragsverhältnis eine Finanzierungslücke bei der Unternehmensfinanzierung. Da es sich bei Raumunternehmen oft um Klein- und Kleinstunterneh-

men mit moderatem Kapitalbedarf handelt, sind Raumunternehmen besonders von diesem Finanzierungsproblem betroffen.

Zu hohe Informationsbeschaffungskosten

Mit dem Grad der Neuheit und dem Fehlen „harter“ quantitativer Daten steigen die Kosten der Informationsbeschaffung des Finanzintermediärs. Bei für den Intermediär unbekanntem Geschäftsideen fehlt es zum Beispiel an Routinen und Hilfsmitteln, um die Erfolgchancen zu bewerten. Fehlen Informationen, so kostet die Beschaffung Geld und Zeit. Raumunternehmen sind schwierig zu bewerten, da ihre Geschäftsideen oft unkonventionell sind und ihr Agieren oft nur bedingt unternehmerische Ziele verfolgt. Die Kreditbegleitung einiger Raumunternehmer (besonders des „Raumunternehmers aus Notwendigkeit“) kann zusätzlich erhöhte Kosten verursachen.

Die Bankfähigkeit wird von den Finanzintermediären i.d.R. als *wirtschaftliche Bonität* über quantitative Daten ermittelt: Finanzlage des Unternehmens, Sicherheiten, Kredit- und Firmenhistorie, Geschäftszahlen et cetera. Auch viele Förderprogramme beziehen sich auf bankübliche Kriterien und richten ihr Angebot somit an *bankfähige* Unternehmenskunden. Gegenstand der Prüfung ist bei Klein- und Kleinstunternehmen neben dem Investitionsprojekt, auch die finanzielle Situation des Unternehmers. Raumunternehmer, so die Empirie (vgl. Kapitel 4), haften oft persönlich für ihre Investitionen, so dass sich zwei Dimensionen ergeben anhand derer sich Finanzierungslücken in der Praxis aufzeigen lassen:

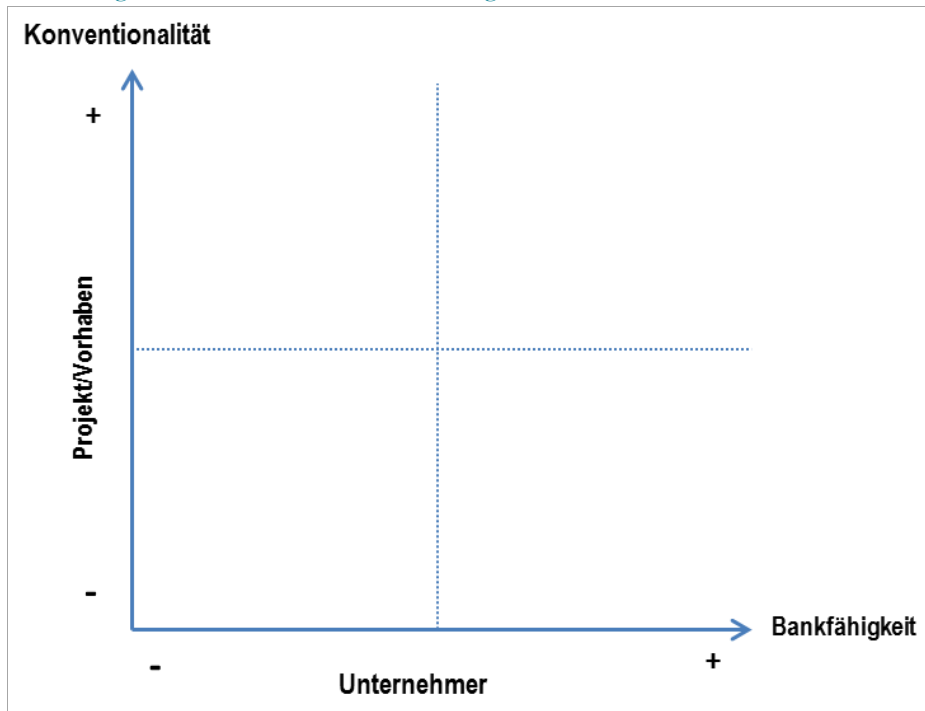
Der *Unternehmer* selbst kann als nicht bankfähig (bzw. kreditwürdig) eingestuft werden, z.B. aufgrund einer schlechten oder einer fehlenden Kredithistorie, aufgrund un stetigen und fehlenden Einkommens und dadurch fehlender Sicherheiten oder Ähnlichem. Insbesondere bei Kleinstunternehmen ist die Bonität des Unternehmers ein entscheidendes Vergabekriterium.

Das *Vorhaben/Projekt* kann als nicht kreditwürdig eingestuft werden: Wenn eine Bank aufgrund ihrer Analyse (entlang klassisch quantitativer Indikatoren) zu dem Schluss kommt, dass Investitionsvorhaben sei nicht rentabel, zu unsicher o.Ä., kann auch bankfähigen und kreditwürdigen Kunden ein Unternehmenskredit versagt werden. Dies ist gerade auch bei Vorhaben der

Fall, die besonders neu und innovativ sind, so dass die Bank das Vorhaben nicht versteht bzw. nicht bewerten kann.

Dementsprechend ergibt sich folgendes Schema, in das sich Raumunternehmungen und vor allem Finanzierungsinstrumente, die sich an diese Raumunternehmungen richten, einordnen lassen.

Abbildung 5: Dimensionen der Kreditfähigkeit



Quelle: Eigene Darstellung

Im Folgenden werden nun die grundsätzlich zur Verfügung stehenden Finanzierungsinstrumente vorgestellt, die für Raumunternehmen geeignet sein können. In einem weiteren Schritt werden dann die recherchierten Instrumente in das hier erarbeitete Schema eingeordnet (siehe Kapitel 6.4).

6.2 Instrumente

Die Finanzierung von Unternehmungen kann z.B. durch Zuschüsse, Darlehen, Beteiligungskapital oder auch Mezzanine-Finanzierungsformen geschehen. Im Rahmen der Untersuchungen wurden diese Kategorien noch ergänzt um *Mikrodarlehen*, Sachzuwendungen und indirekte Instrumente (Garantien, Bürgschaften).

6.2.1 Darlehen

Das am weitesten verbreitete Finanzierungsinstrument – sowohl hinsichtlich der vorhandenen Instrumente als auch hinsichtlich der Inanspruchnahme durch Unternehmen – sind Darlehen, die in Deutschland meistens über die Hausbanken vergeben werden.

Klassischerweise stellen Banken Unternehmen Unternehmensdarlehen zur Finanzierung ihrer Aktivitäten zur Verfügung. Allerdings sind Bankdarlehen dieser Art an bestimmte Voraussetzungen hinsichtlich der Kreditfähigkeit des Vorhabens/der Investition als auch des Unternehmers gebunden (siehe 6.1). Da sich die Untersuchung auf Unternehmen konzentriert, für die klassische Bankdarlehen nur selten in Frage kommen – noch am ehesten für den „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“ – werden klassische Bankdarlehen in dieser Auswertung nur am Rande betrachtet.

Um Finanzierungsengpässe zu überwinden, stellt zum Beispiel auf Bundesebene die KfW Mittelstandsbank zur Förderung kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU-Förderung) eine Reihe von *Förderdarlehen* zur Verfügung. Die Förderkreditlinien der KfW werden über Hausbanken zur Verfügung gestellt, d.h. der Raumunternehmer mit (externem) Finanzierungsbedarf wendet sich nicht an die KfW direkt, sondern an (s)eine Hausbank und beantragt dort das Darlehen. Die KfW gewährt den durchleitenden Hausbanken zwar teilweise Haftungsfreistellung, es verbleibt jedoch (ein Teil des) Risiko(s) bei den Hausbanken, so kann an dieser Stelle ein Finanzierungsengpass entstehen. Auch darüber hinaus können Hausbanken bei der Vergabe von Förderkrediten über kleinere Beträge zurückhaltend sein, da die Betreuung relativ zum zu erwartenden Ertrag zu arbeits- und kostenintensiv ist.

Klassische KMU-Förderkredite werden zusätzlich zur KfW auf Länderebene häufig auch von landeseigenen Förderinstituten angeboten. In den untersuchten Gebieten bietet z.B. die NRW.Bank (Gelsenkirchen-Südost) einen Universal- und einen Mittelstandskredit sowie speziell einen Gründungskredit an, während die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (Frankfurt-

Gallus) eine Förderkreditlinie anbietet, die sich unmittelbar am KfW-Unternehmerkredit orientiert.

6.2.2 Mikrodarlehen

Eine spezielle Form von Darlehen sind *Mikrodarlehen*, die sich in mehrererlei Hinsicht von den klassischen Darlehen unterscheiden. Die rechtliche Seite dessen, was ein Mikrodarlehen ist, wurde innerhalb der EU durch die Empfehlung 2003/361/EC geregelt. Demnach handelt es sich bei Mikrodarlehen um Darlehen bis 25.000 € an Kleinstunternehmen, d.h. an Unternehmen mit max. 9 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz und/oder einer jährlichen Bilanz von max. 2 Mio. €. Aus dieser speziellen Zielgruppenorientierung und dem Umstand, dass es sich um geringe Darlehensbeträge handelt, ergeben sich zudem Unterschiede in der (Aus-)Gestaltung des Instruments. So wird bei Mikrokrediten i.d.R. auf bankübliche Sicherheiten verzichtet⁴, es werden i.d.R. andere Kriterien bei der Vergabeentscheidung angewendet und auch die Betreuung des Kredits und die kontinuierliche Überwachung des eigenen Portfolios unterscheiden sich vom klassischen Bankgeschäft. Aus diesem Grund betonen die in der Szene aktiven Akteure immer wieder, dass es sich bei Mikrokrediten um ein eigenes Instrument handelt, dass nicht in den klassischen Bankbetrieb passt.

Anwendung findet dieses Instrument vor allem im Rahmen des *Mikrofinanzfonds Deutschland* (MFF). Initiiert wurde dieser Fonds von der GLS Bank und in seiner derzeitigen Form im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales auch durch diese aufgesetzt. Im Rahmen des Mikrofinanzfonds vergibt die GLS Bank in Kooperation mit einer Vielzahl einzelner Mikrofinanzinstitute (MFI) Darlehen bis 20.000 €. Bis jetzt sind deutschlandweit 41 MFI aktiv (Stand: Januar 2011). In den drei untersuchten Gebieten sind dabei zwischen acht und vierzehn Mikrofinanzierer theoretisch ansprechbar.

⁴ Stattdessen kommen Bürgschaften aus dem sozialen Umfeld des Unternehmens zum Einsatz, oder auch Bürgschaften in Form von Gegenständen mit persönlichem Wert.

6.2.3 Beteiligungskapital

Das Gegenstück zur Fremdkapitalfinanzierung über Darlehen ist gewissermaßen die Finanzierung mithilfe von *Beteiligungskapital*, in dessen Rahmen Beteiligungsgeber Anteile an Unternehmen erwerben und sich damit an dessen Wert und vor allem Wertentwicklung beteiligen. Der Beteiligungsgeber wird somit Miteigentümer des Unternehmens und ist damit auch mit entscheidungsberechtigt. Die Besonderheiten von Beteiligungskapital bestehen darin, dass dieses Kapital zum einen haftet und zum anderen, im Falle eines Konkurses nicht zurückgezahlt werden muss. Das bedeutet zum einen, dass es auf Seiten der Unternehmung keinen Refinanzierungszwang erzeugt. Stattdessen erwirtschaftet der Kapitalgeber (i.d.R. spezialisierte Beteiligungsgesellschaften) Gewinne dadurch, dass er die erworbenen Unternehmensanteile zu einem bestimmten Zeitpunkt wieder abstößt (sog. „exit“). Zum anderen werden im Rahmen von Beteiligungen i.d.R. Provisionen und/oder Gewinnbeteiligungen vereinbart. Darüber hinaus ist Beteiligungskapital keine Verbindlichkeit – es tritt stattdessen als *Eigenkapital* auf und stärkt damit die Eigenkapitalbasis eines Unternehmens, sodass sich aus Sicht der Unternehmung einfacher weitere Finanzmittel akquirieren lassen.

Häufig sind Kapitalbeteiligungsgesellschaften branchenspezialisiert und eine Vielzahl konzentriert sich auf technologieintensive Unternehmen. Das gilt neben privaten Beteiligungsgesellschaften auch für eine Reihe von öffentlichen Gesellschaften bzw. Fonds, die zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung aufgesetzt wurden. Zudem verfügt jedes Land über landeseigene Beteiligungsgesellschaften. Auf Bundesebene fördert die KfW KMU-Beteiligungen über einen Refinanzierungskredit für die Beteiligungsgesellschaften (*ERP-Beteiligungsprogramm*). Gekoppelt sind derartige Beteiligungen i.d.R. an Eigenmittelparität auf Seiten der Unternehmung. Teilweise explizit genutzt wird die Option, eine Beteiligung mit einer anderen (Fremdkapital-)Finanzierungsform in Form von Kombi-Programmen zu kombinieren: eine Beteiligung der Landesbeteiligungsgesellschaft wird dabei kombiniert mit der Bürgschaft der Landesbürgschaftsbank. Da diese – in der Regel – auf Hochtechnologie ausgerichteten Instrumente für Raumunternehmungen

gen jedoch faktisch nicht in Frage kommen, werden sie im Rahmen dieser Untersuchung nicht weiter betrachtet.

6.2.4 Mezzanine-Kapital

Eine Mischform zwischen Fremd (Darlehen) - und Eigenkapital (Beteiligungskapital) stellen Mezzanine-Finanzierungen dar. Entsprechend ihrer Ausgestaltung können mezzanine Finanzierungen entweder eher Ähnlichkeiten mit Eigenkapital aufweisen (sog. *equity mezzanine*, z.B. stille Beteiligungen) oder tendenziell eher Fremdkapitalcharakter haben (sog. *debt mezzanine*, z.B. Nachrangdarlehen). Gemein haben mezzanine Finanzierungsformen, dass sie der Unternehmung wirtschaftliches Eigenkapital zuführen (d.h. durch die Bereitstellung von Haftungskapital die Eigenkapitalbasis stärken) und dass mit der Inanspruchnahme die potentiellen Sicherheiten nicht geschmälert werden, sodass eine Kombination mit weiteren externen Finanzierungen möglich ist. Im Gegensatz zu klassischen Beteiligungen werden den Kapitalgebern allerdings selten Einflussnahme- oder Stimmrechte im Rahmen der Unternehmensführung zugestanden.

Klassischerweise tauchen Mezzanine-Finanzierungen somit in Form *stiller Beteiligungen* auf. Darüber hinaus finden sich in der deutschen Förderlandschaft *Nachrangdarlehen* – Darlehen, für die keine banküblichen Sicherheiten erforderlich sind und deren Bedienung im Insolvenzfall nachrangig gegenüber klassischen Fremdkapitaldarlehen ist. In diesem Sinne treten sie also als Haftungskapital auf und stärken die Kapitalbasis der Unternehmung.

Die KfW bietet Mezzanine-Kapital bis 500.000 € speziell für Gründer und Unternehmen bis drei Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit an (*ERP-Kapital für Gründungen*) sowie ein separates Kombi-Programm aus 50 % klassischem Darlehen und 50 % Nachrangdarlehen für Unternehmen mit mindestens drei Jahren Geschäftstätigkeit (und ausreichender Bonität) (*Kapital für Arbeit und Investitionen*). Darüber hinaus stehen in den beiden städtischen Untersuchungsgebieten Mezzanine-Finanzierungen zur Verfügung: Die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen bietet im Rahmen ihres *Kapital für Kleinunternehmen*-Programms ein endfälliges Nachrangdarlehen i.H.v. 25.000-75.000 € an, mit dem ein Hausbankdarlehen ergänzt

werden kann (d.h. das Programm erfordert eine Co-Finanzierung durch eine Hausbank i.H.v. 50 %). Ebenso bietet die NRW.Bank für KMU, die „nicht in Schwierigkeiten“ sind, *NRW-EU-Investitionskapital* bis zu 1,25 Mio. € an, das zu mind. 20 % aus einem klassischen Fremdkapital- und zu max. 80 % aus einem Nachrangdarlehen besteht.

6.2.5 Indirekte Instrumente

Indirekte Instrumente treten meist in Form von Bürgschaften auf, hierbei bürgt eine Institution für ein Risiko einer anderen Institution. So können Unternehmenskredite, die eine Bank A ausgibt durch eine Bürgschaft von Bank B, die die Rückzahlung des Kredites garantiert, abgesichert werden. Bürgschaften werden oft durch staatliche Förderbanken ausgegeben, um andere Banken zu ermutigen, mehr Kredite auszugeben. Jedes der im Rahmen der Studie untersuchten Untersuchungsgebiete verfügt über die bereits angesprochenen landeseigenen Förderinstitute (häufig Förderbanken/Landesbanken) hinaus über eine eigene Bürgschaftsbank, die *den Hausbanken* Bürgschaften zur Absicherung von Krediten anbietet. Als Äquivalent zu Bürgschaften werden ferner zur Förderung von Beteiligungen Beteiligungsgarantien vergeben⁵.

Da die Finanzierungsinstrumente aus Sicht der nachfragenden Raumunternehmungen recherchiert wurden, tauchen die indirekten Instrumente (aggregiert) in Form desjenigen Instrumentes auf, das sie stützen soll, z.B. Ausfallbürgschaften für Kredite als Darlehen. Eine Ausnahme und Innovation in diesem Bereich bilden dabei *direkte Bürgschaften (Bürgschaften ohne Bank)*. Während ein Raumunternehmer klassischerweise keinen Zugang zu einem indirekten Instrument hat – sondern z.B. die Bank darauf zurück greift, wenn Sie der Meinung ist, sich den Kredit zusätzlich absichern zu müssen – kann der Raumunternehmer im Falle einer Bürgschaft ohne Bank direkt bei der Bürgschaftsbank eine Bürgschaft beantragen und dann – ggf.

⁵ Das einzige Quartier, in dem die Recherche keine Beteiligungsgarantien bzw. kein entsprechendes Instrument ergeben hat, ist Dömitz-Malliß in Mecklenburg-Vorpommern (obgleich die Bürgschaftsbank MV Bürgschaften vergibt und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft des Landes Beteiligungen).

mit bewilligter Bürgschaft und somit besseren Aussichten auf einen Kredit – ein Darlehen bei seiner Hausbank beantragen. Damit wird der Intermediär zwischen Raumunternehmer und dem indirekten Instrument umgangen und damit möglicherweise auch eine Hürde: dann nämlich, wenn Banken aufgrund hoher Prozesskosten (vor allem in der Betreuung des Kredits) ihrerseits nur zögernd auf das indirekte Instrument zurückgreifen. Eine solche „direkte“ Form der Bürgschaft (i.S.v. direkt für den Endkunden verfügbar) findet sich in allen drei Untersuchungsgebieten und wird jeweils von der Bürgschaftsbank des Landes angeboten.

6.2.6 Sachzuwendungen/Beratungsförderung

Sachzuwendungen trifft man in der deutschen Förderlandschaft i.d.R. in Form von Beratungsförderung an, teilweise als Teil der klassischen KMU-Förderung, teilweise aber auch speziell im Gründungsbereich. Im Falle der Gründungsberatung kommt es ferner vor, dass die Beratung selbst Teil eines Programmpaketes ist, also mit anderen Instrumenten kombiniert wird oder werden kann. Das von der KfW geförderte *Gründercoaching Deutschland* lässt sich zum Beispiel mit den BA-Gründerfördermaßnahmen (Gründungszuschuss, Einstiegsgeld) kombinieren, wodurch der Förderanteil noch einmal deutlich erhöht wird. In NRW ist die (kostenfreie) Gründungsberatung durch die sog. Startercenter NRW obligatorischer Bestandteil der Inanspruchnahme des NRW-EU-Mikrodarlehens (allerdings auch darüber hinaus verfügbar). In allen untersuchten Gebieten gibt es zusätzlich zu den zwei bundesweiten Beratungsförderprogrammen landesweite Programme zur Beratungsförderung.

Über die Kopplung an andere Förderinstrumente hinaus könnte die Beratungsförderung für die Untersuchung relevant sein, wenn sich herausstellen sollte, dass mit unternehmerischen Beratungsleistungen die Erfolgchancen von Unternehmen erhöht werden können. Dies scheint gemäß bisheriger empirischer Untersuchungen allerdings nicht zwingend der Fall zu sein. (Caliendo und Kritikos, 2009)

Insofern erscheint die (weite) Verbreitung von Beratungsleistungen – die sich z.B. auch darin widerspiegelt, dass ein erheblicher Teil der akkreditierten MFI im Rahmen des Mikrofinanzfonds Deutschland, Unternehmensberatungen sind – als Eigenheit der deutschen Förderlandschaft. Einige der im Rahmen der Befragung interviewten Experten kritisierten die Kombination von Mikrokrediten und *Unternehmensberatung* auch, da die Vergabe von Mikrokrediten traditionell ein Instrument sei, das auf Selbstorganisation setzt.

6.2.7 Zuschüsse

Die Förderung von Unternehmen erfolgt auch in Form „verlorener“ monetärer Zuschüsse. Am weitesten verbreitet ist dies im Gründungsbereich. So hat die Recherche für alle drei untersuchten Gebiete insgesamt fünf Zuschüsse im Rahmen von Unternehmensgründungen ergeben. Diese tauchen in Form von Gründerprämien/-preisen⁶, Gründerstipendien⁷ und vor allem im Rahmen der Gründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit auf. Die Bundesagentur für Arbeit fördert dabei mit zwei Instrumenten angehende Unternehmensgründer, die aus der Arbeitslosigkeit kommen (*Gründungszuschuss* für ALG I-Empfänger und *Einstiegs geld* bei ALG II-Anspruch).

6.3 Mehrebenenordnung der Finanzierung von Raumunternehmungen

Eine Betrachtung der politischen Ebenen der recherchierten Finanzierungsinstrumente für Raumunternehmungen ist geboten, da sich die Instrumente sowohl hinsichtlich der Gebiete, in denen sie angeboten werden, hinsichtlich ihrer Reichweite, als auch hinsichtlich ihrer (politischen) Herkunft unterscheiden. Bei der nun folgenden Erörterung fokussieren wir uns auf Finan-

⁶ Zum Beispiel der Frankfurter Gründerpreis in Frankfurt.

⁷ Diese richten sich an Gründer aus dem akademischen Bereich, die technologieorientierte bzw. wissensbasierte Unternehmensvorhaben realisieren wollen.

zierungsinstrumente für niedrige Kapitalbedarfe, da Raumunternehmer meist relativ wenig Kapital benötigen.

6.3.1 Europa-/EU-Ebene

Auf der EU-Ebene hat das Thema Mikrofinanzierungen in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen und sich zur klassischen KMU-Förderung dazugesellt. Dabei unterstützen die EU-Programme die Finanzierung von Unternehmen i.d.R. indirekt, indem sie nationale Akteure (Finanzintermediäre) bzw. nationale Programme fördern. Das heißt, es bleibt den einzelnen Staaten überlassen, ihrerseits Finanzierungsprogramme aufzusetzen, an denen sich die EU beteiligt. So gehen von der EU-Ebene verschiedene Programme aus, die ihrerseits nationale Initiativen unterstützen, d.h. es handelt sich um *indirekte Instrumente*. Drei Förderprogramme auf EU-Ebene verfolgen das Ziel, Finanzierungsengepässe im Bereich kleiner Kapitalvolumen zu beheben:

Im Rahmen des Programms *Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises (JEREMIE)* haben EU-Mitgliedsstaaten unter Einbindung nationaler Co-Finanzierung sowie nationaler und regionaler Akteure die Option, einen Teil ihrer EFRE-Mittel⁸ zur Förderung der KMU-Finanzierung zu nutzen. Auch hier handelt es sich um ein indirektes Instrument: Aus einem Fonds, der gemeinsam von EIF und nationalen/regionalen Entscheidungsträgern aufgesetzt wird, sollen den Finanzintermediären Finanzinstrumente angeboten werden (z.B. Bürgschaften, Rückbürgschaften, Beteiligungsgarantien), die ihrerseits KMU-Finanzierungen fördern.

Im Rahmen des *JASMINE-Programmes (Joint Action to Support Microfinance Institutions)* unterstützt die Europäische Union Mikrofinanzanbieter. In Auftrag gegeben wurde das Programm von der Europäischen Kommission (Generaldirektion Regionalpolitik) und umgesetzt wird es von der Europäischen Investmentbank (EIB). Ziel ist es, die (institutionellen) Kapazitäten von Mikrofinanzanbietern zu verbessern (sog. *capacity building* und *institution building*), um so nachhaltige Marktstrukturen zu schaffen. Dafür bietet das Pro-

Die Förderung von Mikrofinanzierung ist ein zentrales Ziel der Europäischen Union. Sie erhofft sich hiervon die Förderung von Kleinunternehmen in Europa.

⁸ D.h. es werden im Rahmen von JEREMIE keine zusätzlichen Finanzmittel zur Verfügung gestellt.

gramm sowohl ein Rating von MFI an, als auch anschließende Schulungen zu Themen wie Governance, Risikomanagement, Informationsmanagement oder strategische Planung – um zuvor identifizierte Schwachstellen zu beseitigen.

Ferner hat der EIF nach Beauftragung durch die Europäische Kommission (GD Beschäftigung, soziale Angelegenheiten und Chancengleichheit) aus ESF-Mitteln eine eigene *European Progress Microfinance Facility (EPMF)* aufgelegt. Ähnlich wie der deutsche Mikrofinanzfonds dient die EPMF als Fonds, aus dem den MFI der Länder die Möglichkeit eingeräumt werden soll, mehr Finanzierungen zu vergeben – z.B. indem mittels Bürgschaften Risiken übernommen oder Refinanzierungsmittel bereitgestellt werden. Zwar hat sich aus Deutschland noch kein MFI darum beworben, als MFI im Rahmen des EPMF anerkannt zu werden, dies liegt jedoch u.a. daran, dass der Rechtsrahmen der EPMF eine Struktur wie in Deutschland gar nicht vorsieht. Es besteht gewissermaßen Inkompatibilität mit der bereits vorhandenen Struktur des Mikrofinanzfonds Deutschland. Weder ist im Rahmen des EPMF ein zentraler Akteur wie das Deutsche Mikrofinanz Institut vorgesehen, noch enthält die EPMF eine First-Loss-Haftung, wie das beim MFF Deutschland der Fall ist. Ob im Rahmen der EPMF Mittel in Deutschland platziert werden, wird daher abzuwarten sein. Nichtsdestoweniger könnte ein weiterer Fonds als alternative Finanzierungsquelle der MFI für mehr Heterogenität am Markt sorgen und so Innovation und Marktentwicklung fördern.

Für die Europäische Kommission treten sowohl die Europäische Investmentbank als auch der Europäische Investmentfonds als umsetzende Akteure auf, die den nationalen (Mikro-) Finanzintermediären direkte Darlehen, Darlehen über zwischengeschaltete Banken, Garantien, Rückgarantien und Kapitalbeteiligungen zur Verfügung stellen.

6.3.2 Bundesebene

Die Bundesebene⁹ spielt für die Finanzierung von Raumunternehmungen insofern eine außerordentliche Rolle, als drei relevante Impulse von ihr ausgehen, die im Folgenden vorgestellt werden:

Gründungszuschuss und Einstiegsgeld der Bundesagentur für Arbeit

Eine zentrale Rolle im Bereich von Unternehmensgründung und speziell Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus, spielen die Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit (BA): *Gründungszuschuss* und *Einstiegsgeld*. Mit diesen Instrumenten bezuschusst die BA über einen bestimmten Zeitraum hinweg die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus. Durch die Art der Auszahlung (monatliche Raten, abhängig von der entsprechenden ALG-Bezugshöhe) taugen die beiden Förderungen unmittelbar zwar weder als kurzfristige Liquiditätsfinanzierung, noch als Investitionsfinanzierung, dadurch, dass sie dem Unternehmer ein sicheres Einkommen bieten, schaffen Sie jedoch ein gewisses Maß an Sicherheit und setzen darüber hinaus mittelbar andere finanzielle Ressourcen frei. Vor allem der Gründungszuschuss ist dabei zwar formal an den Bezug von ALG I gebunden, kann allerdings auch für Gründungen in Anspruch genommen werden, die faktisch aus einem Beschäftigungsverhältnis erfolgen: Für die geplante Gründung wird das alte Arbeitsverhältnis gekündigt und der Gründer meldet sich arbeitslos. Die kurze Arbeitslosigkeit kommt oft gelegen, um die Unternehmensgründung vorzubereiten. Solche Mitnahmeeffekte sind aus staatlicher Sicht zwar unschön, nichtsdestoweniger gelten die Vorgänger der beiden Fördermaßnahmen (Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss) als außerordentlich erfolgreiche ar-

Gründungszuschuss; KfW Förderkredite; Mikrofinanzfonds Deutschland, drei wichtige Bundesprogramme, die von Raumunternehmen wahrgenommen werden können.

⁹ Von den recherchierten Instrumenten ist ungefähr ein Viertel auf Bundesebene angesiedelt, d.h. sie stehen (grundsätzlich) in jedem der Untersuchungsgebiete zur Verfügung und ergänzen das lokale Angebot. Damit scheint die Bundesebene eine nicht zu unterschätzende Rolle in der lokalen Finanzierung zu spielen. Einzig im Quartier Gelsenkirchen-Südost (NRW) wird das Bundesangebot an Finanzierungsinstrumenten zahlenmäßig von landes- oder quartiersspezifischen Instrumenten übertroffen. Das Problem einer zahlenmäßigen Betrachtung vorhandener Instrumente liegt allerdings darin, dass diese Zahlen nichts über das Volumen der Programme und damit über die tatsächliche Relevanz dieser Programme aussagen.

beitsmarkt- und sozialpolitische Instrumente (IAB 2011: 22ff.). So war bei geförderten Gruppen ein Anstieg sowohl des Beschäftigungs- als auch des Einkommensniveaus zu beobachten.

Förderkredite der KfW Mittelstandsbank

Die KfW Mittelstandsbank ist Teil der KfW Bankengruppe und das primäre Wirtschaftsförderungsinstitut des Bundes. In dieser Rolle ist es u.a. für die klassische Förderung kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU-Förderung) zuständig. Dieser Aufgabe kommt die KfW mit verschiedenen Förderdarlehen nach. So verfügt sie über einen klassischen *Unternehmerkredit* (mit vergünstigten Konditionen für KMU), eine Mezzanine-Finanzierungslinie für Gründungen (*ERP-Kapital für Gründungen*), eine weitere Mezzanine-Finanzierungslinie für bereits am Markt tätige Unternehmen (*Kapital für Arbeit und Investitionen*) und ein zinsvergünstigtes Darlehen, das sie im Rahmen der Bund-Länder-Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ ausgibt (*ERP-Regionalförderprogramm*). Über diese klassische KMU-Förderung hinaus gibt die KfW im Gründungsbereich und auch an nicht-bankfähige Kunden das Förderdarlehen *Start-Geld* aus. Ferner bezuschusst die KfW die Inanspruchnahme von Beratungsdienstleistungen im Rahmen des *Gründercoaching Deutschland*. Sofern dieses im Rahmen einer bereits durch Gründerzuschuss oder Einstiegsgeld geförderten Gründung in Anspruch genommen wird, steigt der Anteil der Bezuschussung zudem nochmals (auf 90 %). Darüber hinaus verwaltet die KfW das ERP-Sondervermögen, aus dem ebenfalls eine Reihe von Förderprogrammen finanziert wird (auch solche auf Landesebene).

Mikrokredite des Mikrofinanzfonds Deutschland

Ausgangspunkt für den Aufbau eines bundesweiten Mikrofinanzprogramms war die Beobachtung, dass kleinteiliger Finanzierungsbedarf (bis 25.000 €) sowohl im Gründungsbereich als auch bei Fremdfinanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen, einen beachtlichen Teil des Marktvolumens abdeckt. Für das Jahr 2008 schätzt die KfW das Gesamtvolumen des Mikrofinanzierungsmarktes auf ca. 6 Mrd. €, das sich zusammensetzt aus der Mikrofinanzierungsnachfrage von Gründern (ca. 1,2 Mrd. €) und der Nachfrage

von KMU im Bestand (ca. 4,8 Mrd. €) (KfW 2009). Während der Anteil gemessen am Volumen des Unternehmensfinanzierungsmarktes sehr gering ist, so ist die Stückzahl der Mikrofinanzierungen schon deutlich höher. So fragen z.B. jährlich knapp 200 000 Gründer Finanzierungen bis 25 000 € nach, rund 150 000 haben sogar „nur“ einen Finanzierungsbedarf von max. 10 000 €. (KfW 2009)

Dieser überwiegend kleinteilige Finanzierungsbedarf bleibt allerdings in Teilen unbedient. Aus den in Kapitel 6.1 beschriebenen Gründen haben vor allem Gründer und Kleinunternehmen Schwierigkeiten, Kredite über den regulären Bankensektor zu erhalten. So erhalten ca. 15 % der Kleinunternehmen (ungefähr 650.000) kein Fremdkapital (Meißner et al. 2009). Vorhandene Förderprogramme konzentrieren sich dabei häufig auf den Gründungsbereich (siehe Start-geld, Gründungszuschuss, Einstiegs-geld etc.). Um ein Finanzierungsangebot zu schaffen, das auch den Finanzierungsbedarf bereits etablierter Unternehmen bedienen könnte, hat der Bund 2009 die GLS Bank mit der Schaffung eines bundesweiten Mikrokreditangebots beauftragt. Die GLS Bank hatte zu diesem Zeitpunkt bereits einen eigenen Mikrokreditfonds, auf dessen Strukturen und Erfahrungen man beim Aufbau des MFF Deutschland teilweise zurückgreifen konnte. 2010 ging der Fonds an den Start, ausgestattet mit 100 Mio. €, von denen 60 Mio. € aus dem ESF stammen und 40 Mio. € vom BMAS. Da es sich beim MFF Deutschland um eine Innovation für die deutsche Mikrofinanzierung mit hoher Bedeutung für Raumunternehmer handelt, sollen Struktur, Instrumente und Tätigkeit des MFF Deutschland im Folgenden detailliert dargestellt werden.

Struktur des Mikrofinanzfonds Deutschland

Beim MFF Deutschland handelt es sich um eine Konstruktion bestehend aus mehreren Akteuren, die gemeinsam die Versorgung mit Mikrokrediten in Deutschland sicherstellen sollen (siehe Abbildung 8). Hierbei zahlt die GLS Bank die Kredite aus, für deren Vergabe und Betreuung sind jedoch die MFI zuständig, welche hierfür eine Gratifikation aus den Fonds erhalten. Sie müssen allerdings auch einen erheblichen Teil der Risiken tragen.

Die Gelder des Fonds sind in Bundesanleihen angelegt und werden von der NBank (der Förderbank Niedersachsen) verwaltet. Die Zuständigkeit der

Es besteht ein Finanzierungsbedarf im Mikrobereich (bis 25 000 Euro) der in Deutschland nicht hinreichend bedient wurde. Der Mikrofinanzfonds Deutschland soll hier Abhilfe schaffen.

NBank beschränkt sich auf die Verwaltung der Fondsgelder. Im Rahmen der Vergabe taucht sie nicht auf. Diese Rolle übernimmt die GLS Bank. Die Beteiligung einer Bank im Rahmen des Mikrofinanzfonds ist notwendig, weil nach deutschem Recht¹⁰ *nur Banken als Kreditgeber* auftreten dürfen: Gemäß § 1 KWG zählen gewerbsmäßige Unternehmen, die Gelddarlehen gewähren zu den Kreditinstituten und benötigen zur legalen Ausführung ihrer Geschäfte nach § 32 Abs. 1 KWG eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstaufsicht (BaFin). Mit der Erlaubnis zur Kreditvergabe sind damit hohe Markteintrittsbarrieren verbunden. Gemäß § 33 KWG beträgt das Anfangskapital für Finanzdienstleistungsinstitute, die auf eigene Rechnung Kredite vergeben, mindestens 730.000 €. Weitet das Finanzdienstleistungsinstitut sein Geschäft zudem auf Einlagen seiner Kunden aus, ist sogar ein Anfangskapital von mind. 5 Mio. € Pflichtvoraussetzung. Außerdem sind weitere Pflichten, wie z.B. Transparenz und Berichtspflichten, zu erfüllen.

Aus diesem Grund tauchen die MFIs im Rahmen des MFF Deutschland zwar als Finanzintermediäre auf, die Kreditvergabe obliegt mit der GLS allerdings einer Bank i.S.d. KWG. Beide Akteure (bzw. die GLS Bank auf der einen Seite und mit dem MFI eine Gruppe von Akteuren auf der anderen Seite) arbeiten im Rahmen des Fonds in einem *kooperativen Modell* zusammen. Als Finanzintermediäre kommen den MFIs alle Aufgaben zu, die in den Bereich der Kundenbetreuung fallen: Sie stellen den Kontakt zum Kunden her, sie nehmen Kreditanträge an, sie entscheiden in erster Linie über diese Anträge (und leiten sie dann an die GLS Bank weiter). Im Falle eines zustande gekommenen Kreditvertrages (zwischen der GLS Bank und einem Endkunden) sind sie für die Kreditbetreuung zuständig, d.h. sie sollen die Rückzahlung gewährleisten und im Störfall intervenieren. Für die Erfüllung dieser Aufgaben erhalten die MFIs derzeit ein Festentgelt von 800 € für jeden abgeschlossenen Kreditvertrag (Stückentgelt), was sich jedoch in den nächsten Jahren reduzieren wird. Darüber hinaus erhalten sie bei Rückzahlung eine Gratifikation in Höhe von 10 % ihres Kreditumschlages. Andererseits tragen sie ein First-Loss-Risiko in Höhe von 20 % ihres gesamten Kreditportfolios,

¹⁰ Einschlägig ist hier das *Kreditwesengesetz* (KWG), abzurufen unter <http://www.gesetze.juris.de/kredwg/index.html>.

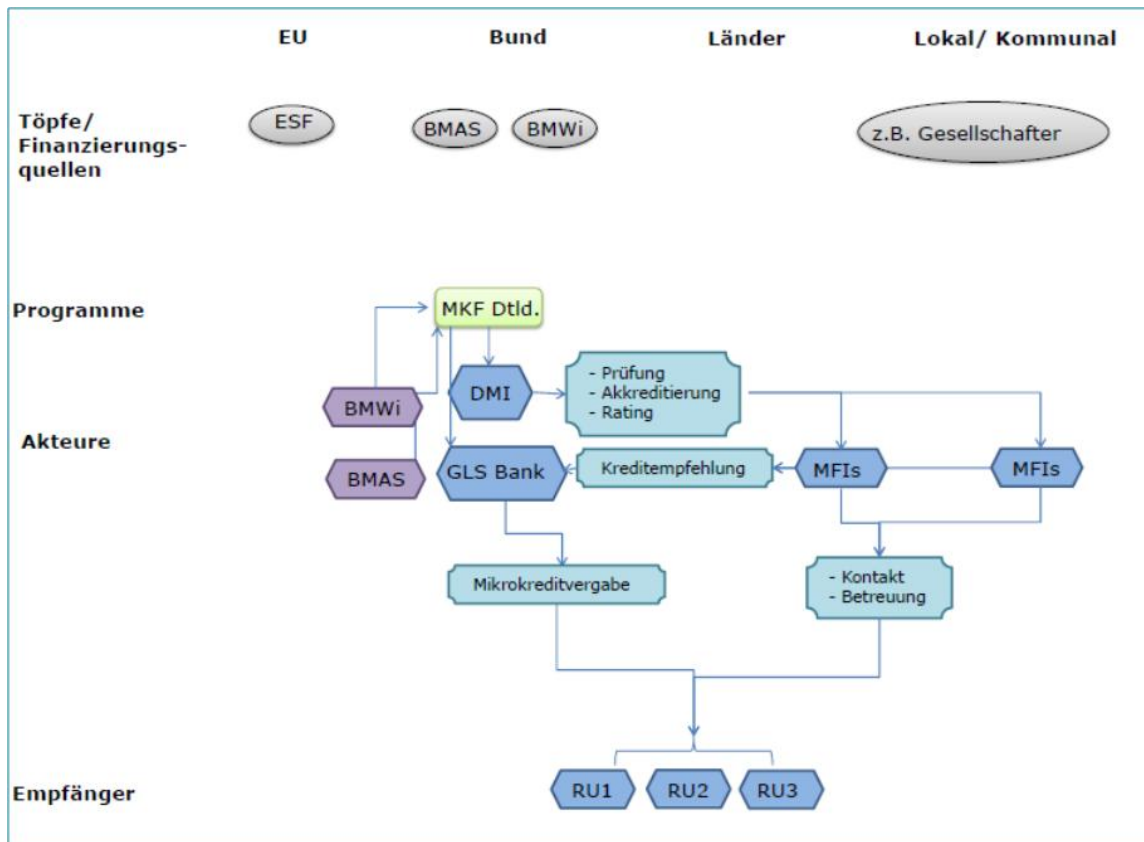
d.h. abhängig von den eigenen Kreditausfällen verringert sich die tatsächlich erhaltene Gratifikation, bis hin zu selbst zu tragenden Verlusten. Bei einer Ausfallquote ab 20 % werden die Verluste allerdings gedeckelt.

Dieses Risiko muss die GLS Bank nicht übernehmen. Tatsächlich ist die Absicherung dieser Risiken (und damit die Entlastung der GLS) die primäre Aufgabe der Fondsgelder. Um die Risiken zu handhaben, arbeiten die MFIs sowohl mit der GLS Bank zusammen als auch mit dem Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI). So überwacht die GLS Bank die Leistung der MFIs und tritt bei (sich anhäufenden Ausfällen und/oder) anspringenden Risikokennzahlen mit diesen in Verbindung. Auf der anderen Seite steht den MFIs mit dem DMI Unterstützung bei auftretenden Schwierigkeiten zur Verfügung, um zu reagieren. So berät das DMI in einer solchen Situation und unterstützt die MFI darin, eine Strategie zur Krisenbewältigung (und im Weiteren zur Krisenprävention) zu entwickeln.

Das DMI tritt allerdings auch schon vorher in Erscheinung: Es prüft, akkreditiert und rated die MFIs. Ein Unternehmen darf im Rahmen des MFF Deutschland nur dann als Mikrofinanzinstitut auftreten, wenn es als solches akkreditiert wurde. Dafür muss es seinerseits einen Akkreditierungsprozess und im Rahmen dessen bestimmte Auflagen im Hinblick auf die eigene Organisation, die angebotenen Produkte, den Vertrieb dieser Produkte und die Kreditbetreuung erfüllen. Für die Ausgestaltung dieses Akkreditierungsprozesses und die Akkreditierungsentscheidungen ist das DMI zuständig. Bereits akkreditierte MFI nehmen darüber hinaus in regelmäßigen Abständen an Seminaren/Workshops zu Themen wie Produktentwicklung und Vertrieb teil, auch diese werden vom DMI organisiert und geleitet.

Insgesamt ergibt sich damit für den Mikrofinanzfonds Deutschland ein arbeitsteiliges Modell, das in Abbildung 8 dargestellt ist.

Abbildung 6: Das kooperative Modell des Mikrofinanzfonds Deutschland



Quelle: eigene Darstellung

Instrumente des MFF Deutschland

Im Rahmen des MFF Deutschland werden Kredite i.H.v. bis zu 20 000 € und einer Laufzeit von maximal 36 Monaten vergeben. Dabei wird auf Sicherheiten, wie sie üblicherweise von Banken verlangt werden, verzichtet. Stattdessen arbeiten die MFI im Rahmen des MFF Deutschland häufig mit Bürgschaften aus dem sozialen Umfeld des Kreditnehmers oder mit Gegenständen von persönlichem Wert als Sicherheiten. Teilweise (bei sehr kleinen Beträgen) wird sogar ganz auf Sicherheiten verzichtet. Bei vielen MFIs ist ein Stufenkreditmodell anzutreffen: Der erste Kredit, der an einen bestimmten Kunden vergeben wird, hat einen stark begrenzten Betrag (unterhalb von 20 000 €, z.B. 2000 € oder 5000 €), der bei reibungsloser Abwicklung des ersten Kredites im Folgenden stufenweise erhöht werden kann. Auch andere Mo-

delle der Kreditvergabe sind vereinzelt anzutreffen, z.B. Gruppenkredite¹¹. Mit der Bearbeitung des Kredites sind (derzeit) für potentielle Kreditnehmer keine Kosten verbunden, für die Inanspruchnahme eines MFF-Mikrokredit wird ein Zins von derzeit effektiv 8,9 % p.a. fällig, wobei es sowohl endfällige Darlehen als auch Kredite mit kontinuierlicher Tilgung gibt. Die Entscheidung über einen Kreditantrag fällt im Rahmen des MFF Deutschland i.d.R. innerhalb von einer Woche.

Tätigkeiten und Herausforderungen der Mikrofinanzinstitute

Aufgesetzt von der Bundesregierung (mit Mitteln aus dem ESF) Anfang 2010 stellt der Mikrofinanzfonds Deutschland eine genuine Innovation im Bereich der Unternehmensfinanzierungen dar. Durch die Anwendung nicht-klassischer Kreditmodelle, z.B. die Arbeit mit Kreditgruppen oder das Akzeptieren nicht banküblicher Sicherheiten, werden dabei zwei der Ursachen für Finanzierungsgenpässe bei KMU und Gründern in Angriff genommen: die mit der Informationsbeschaffung assoziierten Kosten (im Falle fehlender Kredithistorie) und der Mangel an Sicherheiten. Mit der Einführung des Stückentgeldes von 800 Euro hat sich die Kreditvergabe deutlich erhöht. So wurden 2010 rund 1.600 Kredite vergeben, aktuell sind es insgesamt 2.600 wobei jeden Monat ca. 300 Kredite dazukommen. (Interview Herr Zientz GLS-Bank).

Indes sind 41 MFIs akkreditiert, die somit im Rahmen des MFF Deutschland Mikrokredite anbieten dürfen. Sieben davon vergeben nach eigenen Angaben bundesweit Kredite und die Kreditvergabe im Fonds konzentriert sich zu großen Teilen auf ebendiese bundesweit aktiven MFIs¹². Gewissermaßen ist der Mikrofinanzfonds damit in doppelter Hinsicht ein Programm auf Bundesebene: Nicht nur wurde er vom BMAS in Auftrag gegeben und ist ein Programm, das bundesweit umgesetzt wird, die Kreditvergabe im MFF wird auch überregional oder gar bundesweit von den agierenden Mikrofinanzin-

¹¹ Die Vergabe eines Kredites nicht an einen Einzelkunden, sondern an eine Gruppe von Kunden. Gruppenmitglieder haften gegenseitig für die Rückzahlung, so dass die Haftung erhöht und Kreditüberwachungskosten reduziert werden.

¹² Diese Informationen/Zahlen erhielten wir im Rahmen von Interviews (siehe Übersicht Interviews im Anhang). Eine ausführliche Evaluierung des Programms ist für 2011 geplant.

stituten bestimmt. So stehen sieben bundesweit aktiven MFIs ein MFI in Mecklenburg Vorpommern und zwei MFIs in Hessen gegenüber. In NRW wiederholt sich wiederum die Beobachtung, dass es hier mehr MFIs gibt: fünf Stück, wobei eines allerdings aus einer Kooperation eines lokalen Akteurs (dem Büro für Wirtschaftsentwicklung der Stadt Gelsenkirchen) mit einem bundesweiten Akteur (KIZ Finanzkontor) hervorgegangen ist.

Die in der Zahl der MFIs angedeutete Tendenz der „Zentralisierung“, spiegelt sich auch im Volumen der Kreditvergabe wieder: Zwar gab es 2010 im Rahmen des Mikrofinanzfonds Deutschland mehr als 700 Bewerbungen, vom DMI als Mikrofinanzinstitut akkreditiert zu werden, und indes sind 41 MFI akkreditiert, über 90 % der Kreditvergabe konzentrieren sich allerdings auf sehr wenige MFI (ca. 10 Stk.), die schon lange in der Branche aktiv sind – und diese vergeben Kredite dann notwendigerweise überregional.

Im Rahmen des Mikrofinanzfonds Deutschland wird indes von den MFIs bei der Entwicklung ihrer Angebote Zielgruppenspezifität gefordert, wobei es ihnen offen steht, ob sie sich dabei räumlich oder sektoral spezialisieren. Allerdings ergibt sich an dieser Stelle möglicherweise ein Widerspruch: Einerseits gibt das DMI vor, dass die MFI mittelfristig ca. 150 Mikrokredite jährlich vergeben sollen, um ein gewisses Niveau an Skalen- und Verbundeffekten und damit zumindest ein gewisses Maß an Eigenwirtschaftlichkeit zu erreichen. Dem stände zumindest eine zu enge räumliche Zielsetzung entgegen. Ein MFI, das nur in einem engen lokal-räumlichen Umfeld aktiv ist, wird es außerordentlich schwer haben, die Zielvorgaben des DMI und der GLS Bank hinsichtlich der Kreditvergabe zu erfüllen. Wenn eine lokal-räumliche Schwerpunktsetzung damit verhindert ist, bleibt nur noch eine Sektor- bzw. Branchenspezialisierung. Die Herausforderung dabei ist es allerdings, bei dieser Kreditvergabe auch noch erfolgreich zu sein, d.h. eine möglichst geringe Ausfallquote und ein Kosten-/Ertragsverhältnis zu erzielen, dass so gut wie möglich Eigenwirtschaftlichkeit erlaubt. Dazu ist eine Struktur vonnöten, die zugleich die Vorteile von Skalen- sowie Verbundeffekten realisiert. In der Praxis unterhalten die großen MFIs (z.B. KIZ Finanzkontor) ein Netz an lokalen Zubringern, die über die notwendigen Kenntnisse der lokalen Märkte und Akteure verfügen und den ersten Kontakt her-

stellen. Auch werden Kredite aus der Ferne, also ohne persönlichen Kontakt, vergeben, wenn diese ausreichend, z.B. in Form von Bürgschaften, gesichert sind. Beide Entwicklungen sind zwar konsequent, da sie die Wirtschaftlichkeit der MFI fördern, andererseits besteht die Gefahr, dass der Fördergedanke der Mikrokredite unterminiert wird.

In jedem Fall scheint die Entwicklung des Mikrofinanzfonds seit das Programm Anfang 2010 aufgesetzt wurde zu zeigen, dass es in Deutschland einen gewissen Bedarf an Kleinkrediten mit niedrigschwelligen Zugängen gibt. Als indirektes Finanzierungsinstrument gibt der Mikrokreditfonds mittels Haftung durch den Fonds und Geschäftsabwicklung durch die GLS Bank den MFI die finanzielle und organisatorische Ausstattung, um offiziell „nicht bankfähigen“ oder „beinahe nicht bankfähigen“ Kleinunternehmen Kredite zu gewähren.

Aktuell entwickeln sich einige MFI zu deutschlandweit aktiven Vergabeinstituten mit regionalen Zubringernetzwerken

6.3.3 Instrumente auf Landesebene

Auf Landesebene sind vor allem Förderinstitute (meist Banken) und landeseigene Beteiligungsgesellschaften anzutreffen. Diese vergeben i.d.R. Förderdarlehen bzw. Beteiligungen im Rahmen der klassischen KMU-Förderung. Ebenfalls Teil dieser Art der Wirtschaftsförderung sind die Bürgschaftsbanken der Länder, die ebendiese Instrumente, Darlehen und Beteiligungen mit Ausfallbürgschaften bzw. Beteiligungsgarantien fördern.

Nur in geringem Ausmaß vorhanden sind nicht-klassische Finanzierungsinstrumente. So gibt es zwar in jedem untersuchten Quartier MFIs, die im Rahmen des MFF Deutschland Mikrodarlehen vergeben, aber die hinsichtlich der Vergabe stärksten MFI sind, wie bereits beschrieben, bundesweit aktive MFI, ggf. in Kooperation mit lokalen Akteuren. Mezzanine-Finanzierungen werden durch die landeseigenen Beteiligungsgesellschaften in zwei Fällen vergeben: *Kapital für Kleinunternehmen* von der WI-Bank Hessen und das *NRW-EU-Investitionskapital* von der NRW.Bank.

6.3.4 Instrumente auf lokaler Ebene

Auf lokaler Ebene sind Finanzierungsinstrumente denkbar, die vom Quartiersmanagement oder speziell von lokalen Akteuren initiiert wurden. In Frankfurt und Gelsenkirchen-Südost fanden sich der Frankfurter Gründerfonds und das Mikrodarlehen des Wirtschaftsentwicklungsbüros Gelsenkirchen-Südost, das das Quartiersmanagement in Kooperation mit einem bundesweit aktiven MFI des Mikrofinanzfonds (KIZ Finanzkontor) aufgelegt hat.

6.4 Matchinganalyse der Instrumente/ Identifikation von Finanzierungslücken

Für die nun folgende Analyse wurden die recherchierten Finanzierungsinstrumente (Kapitel 6.2 und Anhang) der in Kapitel 6.1 vorgeschlagenen Typisierung zugeordnet, um auf diese Weise Finanzierungslücken zu identifizieren. Wobei wir uns zunächst auf einen Kapitalbedarf bis 50 000 € konzentriert haben. Im letzten Abschnitt haben wir Finanzierungsengpässe für größeren Kapitalbedarf skizziert, da entgegen erster Vermutungen zumindest einige Raumunternehmer einen deutlich höheren Fremdfinanzierungsaufwand aufweisen.

6.4.1 Finanzierung bis 50 000 Euro

Nichtbankfähigkeit aufgrund des Unternehmers

Instrumente, die sich (außerhalb des Gründungsbereiches) explizit und speziell an nicht-bankfähige Kunden richten, waren bis jetzt eher die Ausnahme. Liegt eine solche Zielgruppenkonzentration vor, geschieht dies zum Teil mit explizit sozialpolitischer Aufgabenstellung¹³. Mit ihrer speziellen Ausrichtung auf von finanzieller Exklusion bzw. allg. Marginalisierung betroffene Gruppen bzw. solche, bei denen eine entsprechende Gefahr wahrge-

¹³ So sind zum Beispiel Gründungszuschuss und Einstiegsgeld nicht nur Gründungsförderprogramme, sondern richten sich speziell an *arbeitslose Gründer*, eine auch aus sozialpolitischer Sicht hochrelevante Gruppe. Nicht zufällig erfolgt die Förderung durch die Arbeitsagentur (die dem Sozialministerium untersteht, nicht dem Wirtschaftsministerium).

nommen wird (Jayo et al. 2010: 32), erfüllt auch Mikrofinanzierung als Instrument eine *kombiniert wirtschafts- und sozialpolitische Zielstellung*. In diesem Zusammenhang kann man von *inclusion lending* (KfW 2007: 36) sprechen, also von einer Kreditvergabe, die speziell die (Wieder-) Eingliederung finanziell, sozial oder wirtschaftlich exkludierter Gruppen zum Ziel hat und sich daher explizit an nicht bankfähige Kunden(gruppen) richtet.

Diese Art von lending steht damit gewissermaßen im Kontrast zum sog. *micro-enterprise lending*, das sich an bankfähige (bankable) oder beinahe bankfähige (nearly-bankable) Kunden mit entsprechend geringem Finanzierungsbedarf richtet. Die Konzentration auf inclusion lending und damit nicht bankfähige Gruppen ergibt sich in Deutschland aus dem Stand vorhandener Finanzmärkte: Während Mikrofinanzierung international (v.a. in Entwicklungs- und Schwellenländern) teilweise Funktionen des klassischen Finanzsektors übernimmt, weil dieser noch unterentwickelt ist, sollte ein solches Defizit in Deutschland nicht bestehen.

Abbildung 7 stellt die Ergebnisse der Instrumentenanalyse dar. Förderangebote für nicht bankfähige Unternehmer sind in der linken Spalte gelistet und werden nun genannt.

Neben den *Mikrokrediten* des MFF Deutschland richten sich auch die anderen Mikrokreditangebote, wie z.B. das NRW-EU-Mikrodarlehen tendenziell an nicht bankfähige Unternehmer. In Abbildung 7 sind alle Mikrokredite als Mikrodarlehen zusammengefasst dargestellt. Diese Angebote richten sich zwar tendenziell und in der Vergabepaxis an konventionelle Vorhaben, so zählen Kioske, Sonnenstudios und Imbissbuden zu beliebten Kunden von Mikrokrediten, dennoch werden auch unkonventionelle Projekte gefördert. Dies insbesondere wenn Garantien und andere Sicherheiten vorhanden sind. (Quelle: Interview Weidner)

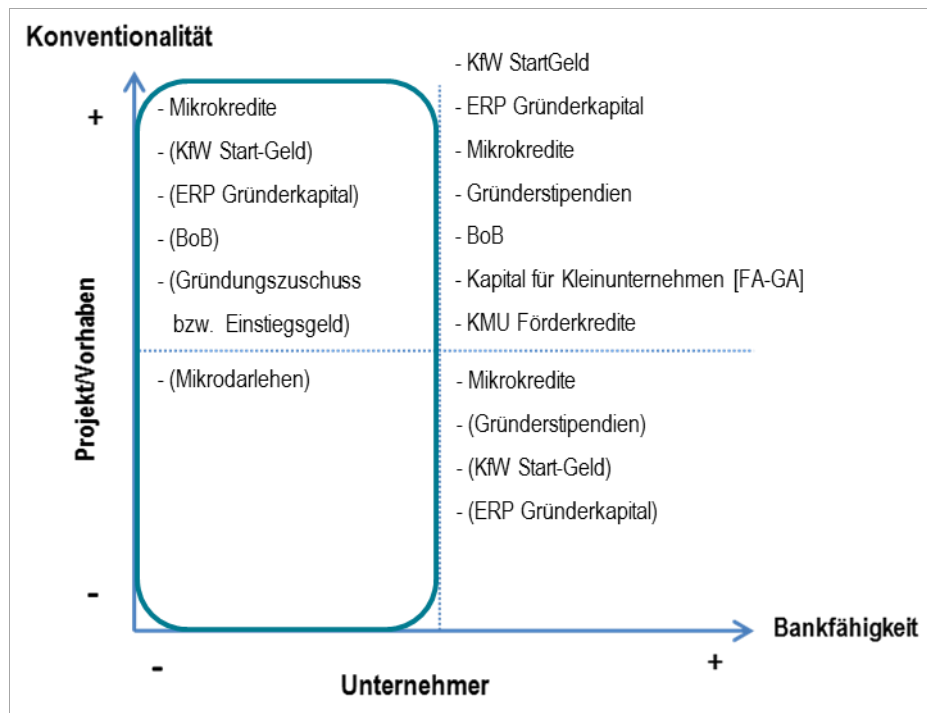
Wenn Anspruch auf diese Instrumente besteht, kann ein *Gründungszuschuss bzw. Einstiegsgeld* der Arbeitsagenturen zur Finanzierung des Raumunternehmertums verwendet werden. Diese Instrumente richten sich jedoch eher an konventionelle Projekte, da Unternehmensberatung und Businessplan obligatorisch sind und es der Stellungnahme einer „fachkundigen Stelle“ bedarf (z.B. IHK, Unternehmensberatung).

Mikrokredite in Deutschland richten sich an eine andere Zielgruppe als Mikrokredite in Entwicklungsländern, da es in Deutschland ein entwickeltes Finanzsystem gibt und nur marginalisierte Gruppen keinen Zugang zu Kleinstkapitalbeträgen von wenigen tausend Euro haben.

Die Arbeitsagenturen erleichtern das Gründungsvorhaben nicht bankfähiger Personen erheblich, sofern sie arbeitslos sind.

Eine Förderung nicht bankfähiger bis beinahe bankfähiger Kunden geschieht möglicherweise auch über direkte Bürgschaften/*Bürgschaften ohne Bank* (BoB). Dadurch, dass die Unternehmer für die Inanspruchnahme der Bürgschaft nicht auf eine Hausbank angewiesen sind, sondern dieser direkt mit einer Bürgschaft und damit verbesserten Sicherheiten gegenüber treten können, erhalten so potentiell auch Kunden, die vorher keinen Kredit bekommen hätten, eine Finanzierung. Was bei diesem Instrument aber erhalten bleibt, ist die Beschränkung auf konventionelle Vorhaben. Sowohl die Bürgschaftsentscheidung der Bürgschaftsbank als auch die Kreditentscheidung der Hausbank hängen in letzter Instanz davon ab, diese davon zu überzeugen, ein rentables Geschäft zu finanzieren. Theoretisch richtet sich auch das *KfW Start-Geld* und das *ERP Gründerkapital* an nicht oder, besser gesagt, weniger bankfähige Unternehmer und Unternehmerinnen.

Abbildung 7: Finanzierungsinstrumente im Bereich kleiner Beträge (<50.000 €) – bei Nichtbankfähigkeit aufgrund des Unternehmens



Nur Mikrodarlehen richten sich allgemein an nicht bankfähige Unternehmer. Die anderen Programme richten sich speziell an Gründer und Jungunternehmen.

Quelle: Eigene Darstellung

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass nur die Mikrodarlehen keine spezielle Zielgruppenbindung haben, alle anderen Programme richten sich an (kreditfähige) Gründer und junge Unternehmen sowie Arbeitslose.

Nichtbankfähigkeit aufgrund des Vorhabens

Tabelle 10 stellt die (Fremd)Finanzierungsmöglichkeiten von unkonventionellen Projekten vor. In der Auflistung wird sowohl nach Art des Vorhabens (Gründungsfinanzierung, Expansion oder Liquiditätsfinanzierung), als auch nach Kapitalbedarf unterschieden. Die Tabelle beschränkt sich hierbei explizit nicht auf Förderangebote, sondern versucht möglichst alle in der Praxis relevanten Möglichkeiten der (Fremd-)Finanzierung aufzuzeigen.

Wie die Tabelle verdeutlicht, richten sich die meisten Instrumente, die für unkonventionelle Vorhaben geeignet sind, an *Gründer*. Dies ist auch logisch, da neue Firmen aufgrund der Neuheit der Geschäftsidee und der fehlenden Kreditgeschichte bei fehlenden Sicherheiten und unzureichendem Eigenkapital oft Schwierigkeiten haben, sich Fremdkapital zu beschaffen.

Viele Angebote der Gründungsfinanzierung richten sich an ganz bestimmte Gründerinnen und Gründer. So ist im Bereich des Wagniskapitals eine Konzentration auf Hochtechnologie-Startups und andere Wachstumsbranchen zu verzeichnen, bei eher hohen Mindestkapitalgrößen. Dies ist sowohl bei privatwirtschaftlichen Angeboten, als auch von Seiten der Förderangebote zu verzeichnen, so setzen die meisten Programme erst ab über 50 000 Euro ein. Dies ist auch nicht verwunderlich, da von diesem Bereich hohe potenzielle Gewinne erwartet werden, so dass sich Investitionen auch bei einem hohen Betreuungsaufwand lohnen. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass Gründungsfinanzierung nur für bestimmte Projekte/Vorhaben in Frage kommt. Viele Raumunternehmensideen werden sich vermutlich nicht für diese Angebote qualifizieren.

Für *bereits am Markt etablierte Unternehmen* eröffnen sich bei guter Bonität der Unternehmen einige Möglichkeiten, über den formalen Bankenweg auch unkonventionelle Projekte zu finanzieren, da hier die Bonität ausschlaggebend ist. So sind Kontokorrentkredite und KMU Förderkredite zu nennen. Für geeignete Projekte, z.B. im Hochtechnologiebereich, sind Angebote im Beteiligungs- und Wagniskapitalbereich denkbar, die jedoch für

Raumunternehmen eher nicht relevant sein werden. Für bankfähige und kreditwürdige Raumunternehmer und Raumunternehmerinnen gibt es ferner die Möglichkeit über ihre Person, also als Konsumentenkredit, Finanzierung zu erhalten. Meist ist dies jedoch nur zu schlechten Konditionen möglich.

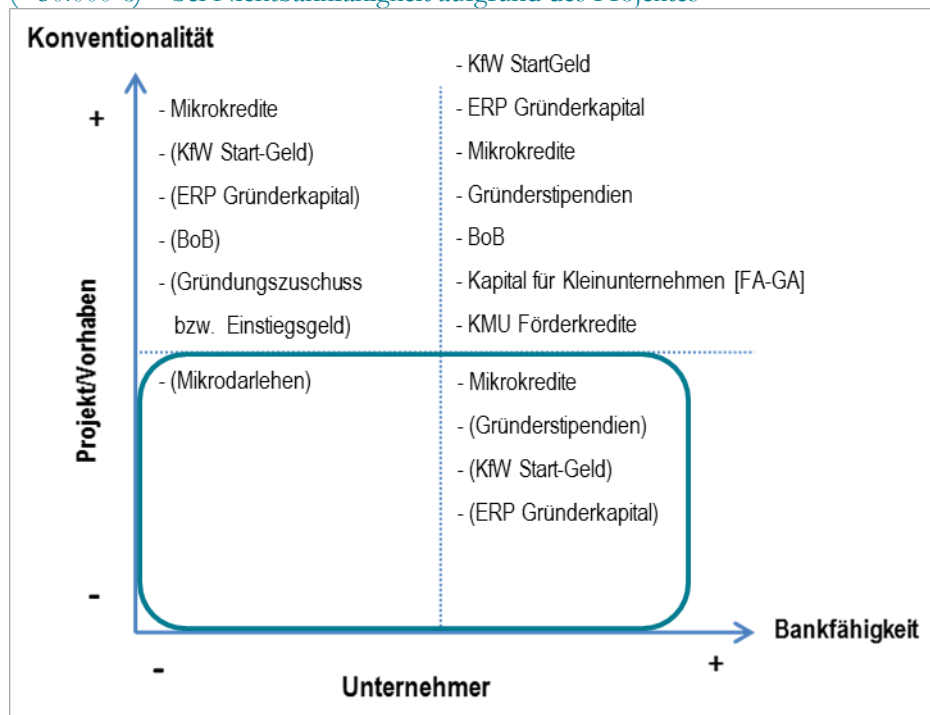
Tabelle 10: Finanzierungsmöglichkeiten von unkonventionellen Projekten/Vorhaben

	Gründungen/Start-Ups	Bereits am Markt etablierte Unternehmen	
	Investitionsfinanzierung	Wachstumsfinanzierung (Investitionsfinanzierung)	Projektfinanzierung (Liquiditätsfinanzierung)
Bis 10.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Mikrokredite • bei geeigneten Vorhaben: KfW Start-Geld • bei gegebener Bankfähigkeit der Person: Konsumentenkredit • Arbeitslosigkeit der Person: Gründungszuschuss bzw. Einstiegsgeld 	<ul style="list-style-type: none"> • Mikrokredite • bei gegebener Bankfähigkeit der Person: Konsumentenkredit 	<ul style="list-style-type: none"> • bei guter Bonität: Kontokorrent • Mikrokredite • bei gegebener Bankfähigkeit der Person: Konsumentenkredit
10.000- 20.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Mikrokredite • bei geeigneten Vorhaben: <ul style="list-style-type: none"> - KfW Start-Geld - Gründerstipendien • bei gegebener Bankfähigkeit der Person: Konsumentenkredit 	<ul style="list-style-type: none"> • Mikrokredite • bei gegebener Bankfähigkeit der Person: Konsumentenkredit 	<ul style="list-style-type: none"> • bei guter Bonität: Kontokorrent • Mikrokredite • bei gegebener Bankfähigkeit der Person: Konsumentenkredit
20.000- 50.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • bei geeigneten Vorhaben: <ul style="list-style-type: none"> - (KMU) Förderkredite - KfW Start-Geld - ERP-Gründungskapital - Frankfurter Gründerfonds [FA-GA] • bei gegebener Bankfähigkeit der Person: Konsumentenkredit 	<ul style="list-style-type: none"> • bei geeigneten Vorhaben: <ul style="list-style-type: none"> - (KMU) Förderkredite - Kapital für Kleinunternehmen [FA-GA] • bei gegebener Bankfähigkeit der Person: Konsumentenkredit 	<ul style="list-style-type: none"> • bei guter Bonität: Kontokorrent • bei gegebener Bankfähigkeit der Person: Konsumentenkredit
Über 50.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Direkte Bürgschaft • bei geeigneten Vorhaben: <ul style="list-style-type: none"> - ERP-Gründungskapital - klass. Bankdarlehen - Beteiligungskapital - (KMU) Förderkredite 	<ul style="list-style-type: none"> • Direkte Bürgschaft • bei geeigneten Vorhaben/ guter Bonität: <ul style="list-style-type: none"> - klass. Bankdarlehen - Beteiligungskapital - (KMU) Förderkredite - KfW KAul - Kapital für Kleinunternehmen [FA-GA] - NRW-EU Investitionskapital [GE-SE] 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei guter Bonität: Kontokorrent

Quelle: Eigene Darstellung

Überträgt man die Ergebnisse aus der obigen Tabelle in die Dimensionen Konventionalität des Projektes/Bankfähigkeit des Unternehmers, so ergibt sich folgende Abbildung (8):

Abbildung 8: Finanzierungsinstrumente im Bereich kleiner Beträge (<50.000 €) – bei Nichtbankfähigkeit aufgrund des Projektes



Quelle: Eigene Darstellung

Für unkonventionelle Vorhaben im Bereich kleiner Kapitalbeträge, stehen für bankfähige Unternehmer Förderangebote in Form von *Mikrokrediten* zur Verfügung, diese dürfte er aufgrund seiner Bankfähigkeit z.B. in Form von Sicherheiten bekommen, auch wenn das MFI ggf. sein Vorhaben nicht versteht und folglich nicht bewerten kann. *KfW Start-Geld*, *Gründerstipendien* und *ERP Gründerkapital* sollten zumindest für einige Vorhaben zur Verfügung stehen, so z.B. Raumunternehmer, die im Bereich innovativer und wissensintensiver Dienstleistungen tätig sind.

Wenn die Bankfähigkeit des Unternehmers nicht gegeben ist, wird es vermutlich sogar schwierig, *Mikrokredite* zu bekommen, da die Wahrscheinlichkeit gering ist, die MFI von unkonventionellen Ideen zu überzeugen. Eventuell können hier private Bürgschaften Dritter helfen. Für diese Unternehmer ist vermutlich jedoch die (Fremd-)Finanzierung des Vorhabens über

Unkonventionelle Projekte mit niedrigerem Kapitalbedarf haben es schwer, Fremdfinanzierung zu erhalten. Da die Wagnisfinanzierung, welche innovative Projekte fördert, sich meist auf Technologie „Startups“ und (vermeintliche) Wachstumsbranchen konzentriert. Die Nichtbankfähigkeit des Unternehmers macht die formale Fremdfinanzierung hierbei fast unmöglich.

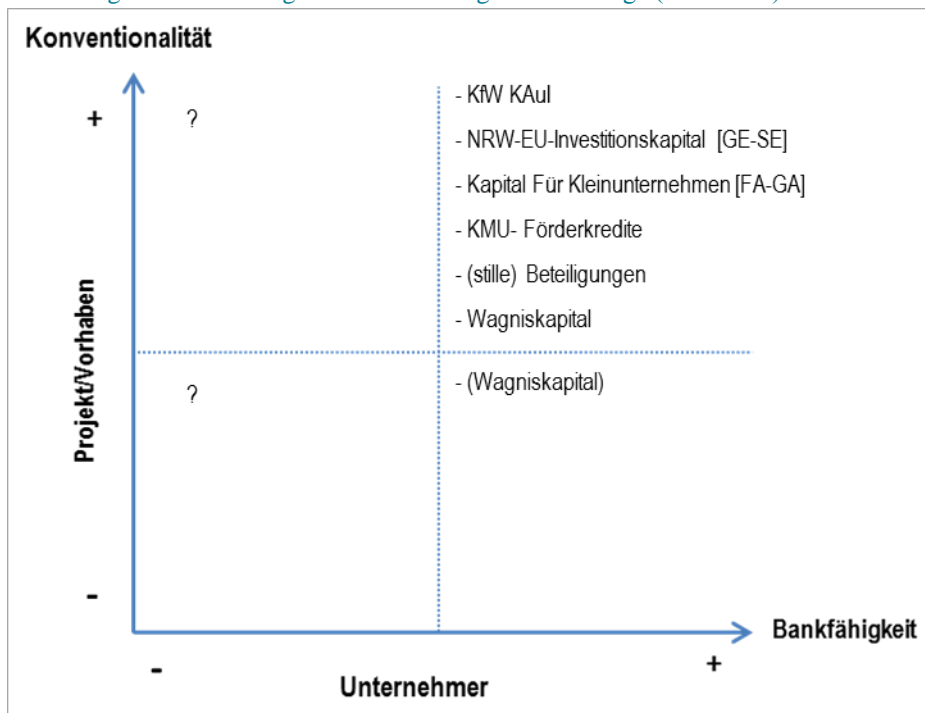
formale Wege so gut wie ausgeschlossen, Geldzuwendungen von Privatpersonen z.B. aus der Familie könnten hier jedoch eine Alternative sein.

Insgesamt scheinen wenige gezielte Förderangebote für die Fremdfinanzierung unkonventioneller Projekte in kleinen Größenordnungen zur Verfügung zu stehen, dies ist besonders zutreffend, wenn es sich um bestehende Unternehmen handelt.

6.4.2 Finanzierung über 50 000 Euro

Für nicht bankfähige Unternehmer scheint es praktisch keinen Zugang zu Fremdkapital in großen Beträgen zu geben, hier setzt die gesamte sozialpolitisch motivierte Inklusionsförderung aus (siehe Abbildung 9). Wenn Vorhaben und Person bankfähig sind, befinden wir uns im Bereich der klassischen Unternehmensfinanzierung, Raumunternehmer in diesem Bereich sollten keine Probleme haben sich Fremdkapital zu beschaffen. Im Bereich unkonventioneller Projekte scheint es jedoch eine Finanzierungslücke zu geben. Wagniskapital kommt für die meisten Raumunternehmungen nicht in Frage und andere Finanzierungen gibt es kaum.

Abbildung 9: Finanzierungsinstrumente für größere Beträge (>50.000 €)



Quelle: Eigene Darstellung

6.5 Fazit

Wie die Analyse in Kapitel 5.4 gezeigt hat, können sowohl der „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“, der „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ als auch der „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ Fremdfinanzierungsbedarfe entwickeln. In allen Fällen können die Bedarfe durchaus die 50 000 Euro Grenze überschreiten.

Für den „*Raumunternehmer aus Geschäftssinn*“ dürfte die Finanzierung über den formalen Bankensektor und durch die KMU-Förderung möglich sein, da sowohl der Unternehmer bankfähig, als auch das Projekt tendenziell konventionell ist. Er fällt sowohl bei hohem als auch bei niedrigem Fremdfinanzierungsbedarf in die obere rechte Ecke der Abbildung 8 bzw. 9, so dass im Bereich der Finanzierung für den „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“ eher kein Handlungsbedarf besteht. Ein Ergebnis, welches sowohl die narrativen Interviews als auch die Angebotsrecherche nahelegt.

Der „*Raumunternehmer aus Leidenschaft*“ zeichnet sich meist durch eher unkonventionelle Projekte aus. Wie die Angebotsrecherche ergeben hat, weisen unkonventionelle Projekte Finanzierungsengpässe auf, wenn sie nicht (vermeintlichen) Wachstumsbranchen zuzurechnen sind. Mikrodarlehen stellen hier eine gangbare Finanzierungsmöglichkeit dar, wenn der Kapitalbedarf gering ist. Bei höherem Fremdkapitalbedarf wird es schwierig, eine projektbezogene Finanzierung zu erhalten. Hier besteht die Möglichkeit der personenbezogenen Finanzierung (z.B. Konsumentenkredite), wie im Fall Yun geschehen. Dies ist jedoch keine optimale Lösung, da die Konditionen schlecht sind und die Finanzierung schnell an ihr Kapitulimit stößt (bonitätsabhängiges Limit für Konsumentenkredite). Wir sehen daher Handlungsbedarf im Bereich der unkonventionellen Projekte ab ca. 20 000 Euro. Wagniskapital, wie im Bereich der Wachstumsbranchen, könnte hierbei ein vorteilhaftes Finanzierungsinstrument sein, da so das Risiko nicht allein beim Raumunternehmer liegen würde und im Fall des Erfolges der Kapitalgeber am Gewinn partizipieren könnte.

Ein wenig beachtetes Problem, welches in der Praxis jedoch durchaus relevant ist, sind leidenschaftliche nicht bankfähige Raumunternehmer. Ge-

Kein Handlungsbedarf bei der Finanzierung des „Raumunternehmers aus Geschäftssinn“

Wagniskapital in kleinen Margen könnte für den „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ ein gutes Finanzierungsinstrument sein.

„Die Fremdfinanzierung von Vereinen ist aufgrund der reduzierten Haftung schwierig“

meint sind hiermit Vereine und ähnliche Rechtsformen, bei denen eine individuelle Haftung ausgeschlossen ist.

Die Bedienung dieser Gruppe stellt eine Herausforderung dar, für die nach unserem Kenntnisstand gerade Instrumente im Bereich der Mikrodarlehen in der Entwicklung sind. Für den „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ muss allerdings auch konstatiert werden, dass er oft keinen Fremdfinanzierungsbedarf hat, da er wenig Kapital benötigt.

Der „*Raumunternehmer aus Notwendigkeit*“ hat tendenziell große Probleme an Fremdfinanzierung zu gelangen, da der Unternehmer kaum bis nicht bankfähig ist. Handelt es sich bei seinem Vorhaben um ein konventionelles Projekt, so haben sich kürzlich dank des MFF Deutschland und im Fall von Arbeitslosigkeit durch Gründungszuschuss bzw. Einstiegsgeld (ggf. gekoppelt mit KfW Startgeld) durchaus Möglichkeiten entwickelt, das Raumunternehmertum zu finanzieren (siehe Abbildung 8). Diese sind jedoch fast ausschließlich auf konventionelle Projekte beschränkt und im Fall der MFF Deutschland auch nur theoretisch flächendeckend verfügbar. Eine Sensibilisierung für das Phänomen Raumunternehmen sowie „institution building“ im Bereich Mikrofinanzierung könnte den tatsächlichen Zugang des „Raumunternehmers aus Notwendigkeit“ zu Kapital, besonders für die Expansionsphase, erleichtern.

Sollte der „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ höhere Kapitalbedarfe haben, wie im Fall Yaman, so gibt es nach unserer Recherche keine Fremdfinanzierungsangebote (siehe Abbildung 9). Dies ist zunächst auch völlig richtig, da der Raumunternehmer aus Notwendigkeit eigentlich nicht die nötigen (kaufmännischen) Kompetenzen hat, um mit hohen Kapitalbeträgen ausgestattet zu werden. Hierdurch können andererseits gute Unternehmensideen nicht realisiert werden, ein Problem, das eventuell einer innovativen Finanzierungslösung bedarf.

Insgesamt ist festzuhalten, dass es im Bereich der nicht bankfähigen Unternehmer und kleinen Kapitalsummen kürzlich dank der Entwicklungen des MFF Deutschland zu einer Verbesserung der Fremdkapitalfinanzierung bestimmter Raumunternehmer gekommen ist. Dieser Prozess ist jedoch noch nicht flächendeckend und die Entwicklung der Institutionen noch nicht ab-

Konventionelle Projekte von „Raumunternehmern aus Notwendigkeit“ haben durchaus Chancen auf Finanzierung, da *inclusion lending* Angebote mittlerweile verfügbar sind

geschlossen, so dass noch Weichen hin zu einer besseren Unterstützung von Raumunternehmern (insbesondere unkonventioneller Projekte) gestellt werden können. Jedoch engagieren sich im und kämpfen um den Markt der Mikrokredite mittlerweile viele Institutionen, wie die Interviews ergaben. Eine Konzentration auf andere Bereiche, wie z.B. Beteiligungskapital in kleinen Margen, könnte daher gewinnbringender sein, da sich noch keine umkämpften Strukturen herausgebildet haben.

7. Handlungsfelder für die Montag Stiftung Urbane Räume

Im Rahmen dieser Untersuchung konnte aufgezeigt werden, dass es Raumunternehmer gibt, die ihr Unternehmen auf Basis von unzureichend in Wert gesetzten räumlichen Ressourcen entwickeln und hierdurch einen hohen sozialen Nutzen im Raum stiften. Es konnte anhand der porträtierten Raumunternehmerinnen und Raumunternehmer ein detaillierter Einblick in das Entstehen und Wirken dieser Unternehmen innerhalb ihres räumlichen Kontextes aufgezeigt werden. Ein wichtiges Ergebnis hierbei ist, dass es auch im ländlichen Raum Raumunternehmen gibt. Deutlich ist ferner geworden, dass in der allgemeinen Diskussion um Existenzgründerförderung und Wirtschaftsförderung die Potentiale von Raumunternehmen oftmals übersehen werden. Die systematische Auswertung der qualitativen Daten führte zur Bildung von vier Raumunternehmertypen, dem „Raumunternehmer aus Geschäftssinn“, dem „Raumunternehmer aus Leidenschaft“, dem „Raumunternehmer aus Gelegenheit“ und dem „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“, die sich hinsichtlich ihrer (Fremd)Finanzierungs- und Unterstützungsbedarfe unterscheiden. Die Recherche der Förder- und Finanzierungsangebote ergab einige mögliche Optionen, die von Raumunternehmern genutzt werden können und genutzt werden. Gleichzeitig konnten Finanzierungsengpässe bei besonders unkonventionellen Projekten und nicht bankfähigen Unternehmern (und Vereinen) identifiziert werden. Damit die Montag Stiftung ein Programm zur Nutzung des Potentials Raumunternehmen entwickeln kann, sehen wir folgende Entwicklungspfade, die es weiter zu prüfen gilt:

- I. **Unterstützende Tätigkeiten im Bereich Mikrofinanzierung:** Da – wie unsere Untersuchung gezeigt hat – mittlerweile von politischer Seite genügend Mittel für die Mikrofinanzierung bereit gestellt wurden, sehen wir hier eine Unterstützungsmöglichkeit seitens der Montag Stiftung im Bereich Aufbau von Institutionen vor Ort und Diskussion bzw. Weiterentwicklung der Instrumente. Eine Unterstützung könnte auch in

der Qualifizierung bzw. Sensibilisierung von Banken und Fördermittelgebern liegen. Hierdurch kann die praktische Verfügbarkeit von Mikrofinanzierung vor Ort verbessert und die Qualität der Vergabepaxis erhöht werden. Eine Sensibilisierung der MFIs für das Thema Raumunternehmen und Hilfestellungen, um mit den z.T. unkonventionellen Projekten der Raumunternehmen umgehen zu können, könnte die Verfügbarkeit von Mikrokrediten für Raumunternehmer erhöhen.

Von diesen Maßnahmen würde besonders der „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ profitieren, aber auch der „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ könnte mit Hilfe von Mikrokrediten Fremdfinanzierungsbedarf in kleinen Margen decken.

Finanzierungsengpässe zeigen sich ebenso – so unsere Untersuchung – bei eigenwirtschaftlichen, aber nicht gewinnorientierten Vereinen, die beispielsweise Dorfläden betreiben, oder ein Straßenfest organisieren möchten. Auch in diesem Bereich sehen wir die Möglichkeit, ein Angebot zu entwickeln bzw. die Entwicklung anzuregen.

II. **Mezzanine-, Beteiligungskapitalfonds oder experimentelles Kapital:**

Zwar gelangen potentielle Raumunternehmer im Zuge der neu aufgelegten Programme mittlerweile an Mikrokredite – zumindest dann, wenn vor Ort ein Intermediär vorhanden ist – wenn aber Raumunternehmen über den Mikrobereich hinausgehenden Investitionsbedarf bei gleichzeitig unkonventionellen Geschäftsideen haben, ist eine Finanzierung weder durch Mikrofinanzinstitute, noch durch konventionelle Banken wahrscheinlich. Für Banken ist diese Art der Finanzierung zu aufwendig und sie können sich nur schwer in die Funktionsweise von Raumunternehmen hinein versetzen, insbesondere wenn die Projekte unkonventionell sind. Besonders die „Raumunternehmer aus Leidenschaft“ sind von diesem Finanzierungsengpass betroffen.

Hier sehen wir die Möglichkeit, gemeinsam mit anderen Akteuren, einen entsprechenden Fonds zu gründen, der zunächst experimentell Kapital für Raumunternehmen zur Verfügung stellt. Aufgrund der Risikostruktur, vieler Ausfälle und hoher Gewinne bei unkonventionellen Projekten, bietet sich Beteiligungskapital, oder ähnliche Formen der

Mezzanine Finanzierung an. So haftet bei Ausfall nicht allein der Raumunternehmer und im Fall des Erfolges kann der Fonds an den Gewinnen partizipieren.

Beteiligungskapital könnte ferner in anderer Hinsicht eine interessante Option bieten: Insofern vielversprechende Raumunternehmungen auftreten, die allerdings mutmaßlich der kontinuierlichen Betreuung bedürfen, um die Erfolgsaussichten zu realisieren, könnten Beteiligungen, sofern sie eben *nicht als stille Beteiligungen* vergeben werden, eine engere unternehmerische Betreuung erlauben. Auf Seiten des Kapitalgebers wird durch die Verlustbeteiligung (die Haftung der Beteiligung im Verlustfall) zudem ein unmittelbarer Anreiz geschaffen, besondere Sorgfalt bei einer Beteiligung walten zu lassen. Dieses Element ließe sich zudem womöglich besonders bei Unternehmensberatungen (bzw. v.a. bei den Beratern) einsetzen: Durch eine Entlohnung der Berater in Form von Anteilen am Unternehmen, würde bei diesen ein besonderer Anreiz geschaffen, die Unternehmung so zu beraten, dass dies zu einer Wertsteigerung führt. Dies wäre eine Form der Unterstützung die sich an „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ richtet, die zwar sehr gute Geschäftsideen haben, jedoch nicht alle Fähigkeiten für die erfolgreiche Umsetzung mitbringen.

Ferner stellt sich die Frage, ob nicht auch mit Beteiligungskapital in kleinen Margen experimentiert werden sollte, auch um eine mögliche Schuldenfalle für Kreditnehmer zu verhindern. Es würde sich hierbei um eine Ergänzung zu den Mikrokrediten handeln. Dieses Produkt hätte eine große Schnittmenge zum Entwicklungspfad I, im Bereich der Weiterentwicklung der Instrumente.

Durch die experimentelle Erprobung von Instrumenten kann ein Beitrag zur Schließung der Finanzierungslücken für Raumunternehmer geleistet werden. Gleichzeitig würden ausgewählte Raumunternehmer durch die neuen Finanzierungsangebote gefördert. Hierdurch würden vor allem „Raumunternehmer aus Leidenschaft und Raumunternehmer aus Notwendigkeit“ unterstützt.

- III. **Sozioökonomische Begleitung von Raumunternehmern:** Unsere Analysen haben gezeigt, dass besonders „Raumunternehmer aus Notwendigkeit“, aber auch allgemein Unternehmer aus dem Bereich „Lokale Ökonomie“, neben einer betriebswirtschaftlichen Beratung oftmals eine individuelle soziale Begleitung benötigen. Dies fängt bei der Ideenentwicklung an, geht über die Ermutigung – z.B. besonders dann, wenn Frauen aus stark von Männern dominierten Kulturkreisen Existenzen aufbauen – und endet beim Coaching im Bereich der persönlichen Ausgabenkontrolle. Die Frage der Begleitung stellt sich gerade dann, wenn es um Mezzanine- und Beteiligungskapitalfinanzierung (Themenpfad II) geht. Durch die soziale Begleitung könnten Raumunternehmer und Raumunternehmerinnen gewonnen und gestärkt werden, die ohne diese Hilfe keinen Unternehmenserfolg erzielen würden. Gleichzeitig könnten die gesammelten Erfahrungen in anderen Anwendungsbereichen, z.B. Existenzgründungsförderung der Arbeitsagentur, Anwendung finden.
- IV. **Clearingstelle: Möglichkeitsplattform Raumunternehmen:** Die Eingangsüberlegung, dass sich Menschen Raum aneignen und gestalten wollen, hat sich in der Untersuchung bestätigt. Konkret haben wir mehrere Raumunternehmen analysiert, deren Idee sich von einem bestimmten Ort bzw. Gebäude aus entwickelt hat. Oft können Raumunternehmen gerade vermeintlich schwache/benachteiligte Räume in wirtschaftliche Vorteile und unternehmerischen Erfolg ummünzen. Sie erkennen hierbei durch lokales Wissen, Erfahrungen und Ideen (welche auch aus der Not heraus geboren sein können), unzureichend in Wert gesetzte Räume und bauen hieraus ihr Unternehmen auf. So können sie z.B. leerstehende Gebäude nutzen, besondere Fähigkeiten von Bewohnern in Wert setzen oder aufgrund kultureller, religiöser und örtlicher Gegebenheiten nicht bediente Nachfrage bedienen. Im Rahmen einer „Möglichkeitsplattform Raumunternehmen“ halten wir folgende Bausteine zum jetzigen Zeitpunkt für denkbar, um diese stärker in Wert zusetzen:

- 1) **Überwindung der Raumbblindheit** durch Schaffung von Öffentlichkeit: Dass Raum, Ort und Gebäude für die Entstehung von Geschäftsideen und die nachhaltige Unternehmensführung eine wichtige Rolle spielen, soll anhand guter Beispiele einer interessierten Öffentlichkeit vermittelt werden.
- 2) **Lernen und Coaching:** Die Darstellung von Beispielen soll Anregungen für potentielle Raumunternehmen geben. Gleichzeitig sollten die Beispiele nach bestimmten Merkmalen und Kategorien aufbereitet werden und modulhaft den Raumunternehmern Hilfestellung leisten. Denkbar ist es, Finanzierungsmöglichkeiten für Raumunternehmungen einfach und klar strukturiert darzustellen. Dies würde sich vor allem dann anbieten, wenn Entwicklungspfad II zum Tragen kommen würde und nach Finanzierung suchende Raumunternehmer auf diese Angebote aufmerksam gemacht würden.
- 3) **Angebot und Nachfrage an Orten und Gebäuden matchen:** Unterkapitalisierten Räumen mit vielen Möglichkeitsorten fehlt es oft an Unternehmern, Ideen und Kapital. Daher könnte eine Möglichkeitsplattform auch als Mittler und Anstifter auftreten. Kern dazu könnte eine Datenbank sein, in der Objekte gelistet sind, die für Ideen und unkonventionelle Nutzungen zur Verfügung stehen. Eine solche Plattform sollte über regionale und thematische Filter verfügen: z.B. sakrale Gebäude, Industriebrachen, Landgüter/Schlösser oder Ladenlokale. Die einzelnen Objekte könnten in ihrem lokalen Kontext beschrieben und die Nutzungskonditionen gelistet werden. Hintergrundinformationen wie Geschichte, lokale Gegebenheiten, Traditionen, Bräuche und architektonische Besonderheiten könnten ferner präsentiert werden. Im besten Fall werden die Liegenschaftsbesitzer aktiviert, die Objekte eigenständig einzustellen. Sowohl für die „Raumgeber“ als auch für die „Raumnehmer“ ergeben sich Vorteile. Die Anbieter solcher Flächen würden zusätzliche Erträge erwirtschaften, ferner würde eine Aufwertung durch städtebaulich-architektonische, künstlerische

sche und auch zivilgesellschaftliche Möglichkeiten stattfinden. Für die Nutzer wäre der Vorteil, günstig an Flächen und Immobilien zu kommen und etwas ausprobieren zu können. Beispiele gelungener Raumunternehmen sowie Betreuungs- und Förderangebote könnten die Plattform abrunden und Lust auf die eigene Raumeignung machen.

- 4) **Workshops und Wettbewerbe:** Um Nach- oder Zwischennutzungskonzepte für einzelne zentrale Gebäude oder Flächen zu entwickeln und die besten Ideen zu sammeln, könnte ein Handlungsfeld der Montag Stiftung sein, gemeinsam mit Städten oder Stadtteilen für konkrete Objekte oder Brachflächen Workshops oder Wettbewerbe zu organisieren.

Literatur

- Ang, J. S. (1992): On the Theory of Finance for Privately Held Firms. In: *The Journal of Small Business Finance* 1 (3), S. 185–203.
- Birkhölzer, Karl; Lorenz, Günther (1997): Der Beitrag sozialer Unternehmen zur Arbeitsbeschaffung in Deutschland. Der Bereich personenbezogener Dienstleistungen (Veröffentlichungsreihe des IFP/IFG Lokale Ökonomie, 28). BBR 2005 15ff.
- Buch, Britta (2006): Integriertes Handlungskonzept. Frankfurt am Main/Soziale Stadt Gallusviertel. deubert + esser.
- Caliendo, Marco & Kritikos, Alexander (2009): Is Entrepreneurial Success Predictable? An Ex-Ante Analysis of the Character-Based Approach, Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung.
- Elbe, Sebastian; Langguth, Florian (2010): Alternative Finanzierungsinstrumente. Konzeptionelle Ansätze und Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implementierung. Endbericht. Sprint.
- Eichner, Sofie; Fasselt, Jan; Brand, Georg (2010): Evaluation der Programmumsetzung 2002 - 2009. Fortschreibung des Integrierten Handlungskonzeptes für das Soziale Stadt-Programmgebiet Gelsenkirchen Südost. STADTRAUMKONZEPT GMBH.
- IAB (2011): Sachstandsbereich der Evaluation der Instrumente. Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.
- INKAR, (2009): Indikatoren, Karten und Graphiken zur Raum- und Stadtentwicklung in Deutschland und in Europa. Daten CD. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung.
- INKAR, (2006): Indikatoren, Karten und Graphiken zur Raum- und Stadtentwicklung in Deutschland und in Europa. Daten CD. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung.
- Jayo, Bárbara; González, Anabel; Conzett, Casey (2010): Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2008-2009. EMN Working Paper n°6. Hg. v. European Microfinance Network (EMN).
- Kersting, Volker; Strohmeier, Klaus Peter (2008): Soziale Kontextbedingungen der Stadtteilentwicklung. Indikatorengestütztes Monitoring im Rahmen der Evaluation des integrierten Handlungsprogramms „Soziale Stadt“ in Nordrhein-Westfalen. Städtenetz Soziale Stadt NRW.
- Klagge, Britta. (2009): Finanzmärkte, Unternehmensfinanzierung und die aktuelle Finanzkrise. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 53 (1-2), S. 1–13.
- KfW (2008): Der Markt für Mikrofinanzierung in Deutschland. Marktgröße, Instrumente und Finanzierungsschwierigkeiten. WirtschaftsObserver online, 35. KfW Bankengruppe.

- Kritikos, Alexander; Kneiding, Christoph (2009): Mikrokredite. Bedarf auch in Deutschland. In: *Wochenbericht des DIW* (27-28), S. 451–456.
- Küsters, Ivonne (2009): *Narrative Interviews. Grundlagen und Anwendungen*. 2. Aufl. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwiss.
- Läpple, Dieter (1994): Die Teilökonomien einer Großstadt in einer neuen Phase strukturellen Umbruchs: das Beispiel Hamburg. In: Blien, Uwe (Hg.): *Regionalentwicklung und regionale Arbeitsmarktpolitik : Konzepte zur Lösung regionaler Arbeitsmarktprobleme?*, S. 106–139.
- Läpple, Dieter (2000): Städte im Spannungsfeld zwischen globaler und lokaler Entwicklungsdynamik. In: ILS (Hg.): *Lokale sozial-ökonomische Strategien in Stadtteilen mit besonderem Erneuerungsbedarf*: Dortmund, S. 19–31.
- Meißner, Heinz-Rudolf; Kritikos, Alexander; Maas, Brigitte; Schmidt, Stephanie (2009): *Mikrofinanzierung und Mezzanine-Kapital für Gründungen und KMU*. Studie für das Bundesministerium für Arbeit und Soziales. FAST e.V. Berlin.
- Neumann, Uwe; Halstrick-Schwenk, Marianne; Scheuer, Markus; Schmidt Christoph, M.; Borne, Mark; Geißler, Helmut; Gutzmer, Manfred (2010): *Quartiers-Impulse: Neue Wege zur Verbesserung der lokalen Standortbedingungen*. BMVBS-Online-Publikation, 01/2010.
- Neumann, Uwe; Schmidt, Christoph M.; Trettin, Lutz (2007): *Förderung der Lokalen Ökonomie. Fallstudien im Rahmen der Evaluation des integrierten Handlungsprogramms "Soziale Stadt NRW"*. RWI Essen, zuletzt aktualisiert am 28.11.2007.
- BBR(2005): *Raumordnungsbericht 2005*. Bonn.
- Reicher, Christa; Skoda, Philipp; Vasen, Melina; Zehetner, Joana (2010): *Revitalisierung der Bochumer Straße in Gelsenkirchen-Ückendorf*. Strategischer Masterplan.
- Schürt, Alexander; Spangenberg, Martin; Pütz, Thomas (2005): *Raumstrukturtypen. Konzept – Ergebnisse – Anwendungsmöglichkeiten – Perspektiven*. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung BBR. Bonn (BBR-Arbeitspapier).
- Schnur, Olaf (2009): *Demographic impact on urban neighbourhoods in German cities – Development scenarios and options for action*. In: Bontje, Marco; Pethe, Heike (Hg.): *Living in the 21st century city. Contributions to the 13th Berlin-Amsterdam Conference*.
- Schnur, Olaf (2010): *Demographischer Impact in städtischen Wohnquartieren. Entwicklungsszenarien und Handlungsoptionen*. Wiesbaden.
- Stiglitz, Joseph E.; Weiss, Andrew (1981): *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. In: *American Economic Review* 71 (3), S. 393–410.
- Strohmeier, Klaus Peter; Heidbrink, Ingo; Kersting, Volker (2004): *Dimensionen sozialer Segregation*. In: Landtag Nordrhein-Westfalen (Hg.): *Zukunft der Städte*. Düsseldorf, S. 150ff.

Anhang

INHALT

Anhang 1: Beispielsammlung Raumunternehmungen	150
Anhang 2: Übersicht Interviewpartner	154
Anhang 3: Finanzierungsinstrumente	156
Bundesebene	156
Hessen, Untersuchungsgebiet Frankfurt-Gallus	161
NRW, Untersuchungsgebiet Gelsenkirchen-Südost	164
Mecklenburg-Vorpommern, Untersuchungsgebiet Dömitz-Malliß	168
Instrumente zur Förderung der Kreativwirtschaft	171
Anhang 4: Abbildungsverzeichnis	173
Anhang 5: Tabellenverzeichnis	173

Anhang 1: Beispielsammlung Raumunternehmungen

Raumunternehmen	Was wird unternommen?	Ort
Schuman Haus	Räume der Heilig Kreuz Kirche werden als Internat für koreanische Musikstudenten/innen genutzt	Gelsenkirchen-Südost
Eurasia Kulturverein e.V.*	Asiatische und Europäische (Hoch)Kultur wird präsentiert; interkultureller Dialog gefördert	Gelsenkirchen-Südost
Kiosk Müller*	Mit Bewohnern verwurzelter Kiosk mit starkem Dienstleistungsgedanken und innovativen Serviceangeboten	Gelsenkirchen-Südost
Yaman Market 2*	Gülser Yaman ist eine türkischstämmige Unternehmerin mit einem gut geführten Supermarkt und einem wahrscheinlich nicht zu realisierenden Plan, eine Wellnessoase für muslimische Frauen zu schaffen	Gelsenkirchen-Südost
CAREkauf	In dem integrativen Supermarkt werden Menschen mit Behinderungen oder nach langer Arbeitslosigkeit beschäftigt und es wird ein lokaler Versorgungsengpass überwunden	Gelsenkirchen-Südost
Ateliergemeinschaft Evelyn Krick und Barbara Ring	Ausstellungen Malerei, Grafik und Objektkunst	Gelsenkirchen-Südost
Galerie Hundert	Sammeln, Verkauf und Vertrieb außergewöhnlicher Fotografien zum Ruhrgebiet	Gelsenkirchen-Südost
Galerie Stein*	Von Irmgard und Heinz Stein geführte Galerie für Holzschnitte, Radierungen und Lyrikbücher (wichtiger Kristallisierungspunkt)	Gelsenkirchen-Südost
Atelier Stephan*	Künstleratelier in Ladenlokal	Gelsenkirchen Südost
Stadtteilgalerie bild.sprachen	Ausstellung von Fotografien & Fotoansichtskarten sowie Fotografie Messen	Gelsenkirchen-Südost
Bund Gelsenkirchener Künstler (BGK)	Maler, Grafiker, Fotografen, Bildhauer, Literaten, Musiker und Tänzer, Bundgalerie mit wechselnden Ausstellungen	Gelsenkirchen-Südost

Alevi-Bektsachi KulturVerein	Alevitischer Verein und Treffpunkt für Anwohner alevitischer Herkunft	Gelsenkirchen-Südost
Spanischer Verein e.V.	Wichtiger lokaler Treffpunkt	Gelsenkirchen-Südost
Mr. Chicken Deutschland GmbH	Konzernzentrale. Mr. Chicken ist ein Fast-Food Franchise Unternehmen mit türkischstämmigem Besitzer welches helal Hähnchen verarbeitet	Gelsenkirchen-Südost
SIKS e.V.*	Soziokultureller Verein mit ausgeprägter Stadtteilarbeit	Frankfurt-Gallus
Trixel-Planet*	Der Künstler Frank Reinecke hat mit seinem Atelier alte Industriehallen besetzt und bezieht sich in seiner Kunst und seinen Projekten stark auf den Stadtteil	Frankfurt-Gallus
Günes-Theater	Aus der Türkei stammendes Theater, was aufgrund politischer Probleme nach Frankfurt kam und vermittelt durch Reinecke (Trixel-Planet) ein Quartier in den Teves- Hallen bezog	Frankfurt-Gallus
Kriegstr. 12	Atelier/Galerie mit Stadtteilbezug	Frankfurt-Gallus
KölnerStr. 80	Atelier/Galerie mit Stadtteilbezug	Frankfurt-Gallus
Stiftung Hochhut Museum	Historische Maschinen und Oldtimermuseum als private Stiftung	Frankfurt-Gallus
Nähsalon Zargoona Ghaussy*	Afghanische Schneiderin, die sich stark auf die Nachfrage muslimischer Frauen spezialisiert hat	Frankfurt Gallus
Martin Larsen*	Martins Café; Bar/Café mit Bühne und regelmäßigen Kulturveranstaltungen	Dömitz
Roland Görlitz*	Bäckerei Görlitz; innovativer Bäcker mit mobilem Verkauf	Neu Kaliß
Angela Händler und Silke Storeck	Reiterhof HOF „AS“ Reiterhof und soziale Projekte für Kinder und Frauen aus Problemkreisen	Vielank/OT Woosmerhof
Kai Hagen	Vielanker Brauhaus, Hafen Gastronomie Dömitz, Kaufhaus Dömitz; innovativer Großgastronom und Investor	Vielank, Dömitz
Roswitha Beu	Agrarproduktion Lübtheen; gläserne Produktion, innovative regionale Produkte	Lübtheen
Sylvia Mohn	Forsthof Glaisin; Gaststätte mit lokalen Produkten und Kulturveranstaltungen, Pension in historischem Gebäude	Glaisin
Klaus Elsner	Hochseilwald Dömitz	Dömitz

Herr Hamm	Bauer Hamm; Bauer und Direktvermarkter	Malk Göhren
Herr Hattinger	Gut Schwechow; innovative Obstbrände/Hofladen und Gastronomie	Schwechow
Pracht Lamas	Lamas auf der Halde in GE; Lama-Wanderungen und andere Freizeitangebote, Seminare, Trainings und persönliches Coaching mit und ohne Lamas für Einzelpersonen, Firmen und Teams	Gelsenkirchen
Aktie mit Herz Dülken	Kapital beschaffen (100 Euro Aktie) und für Entwicklung von Immobilien einsetzen, Ladeneinheiten zu wirtschaftlich sinnvollen Größen zusammenfassen, renovieren und modernisieren, Ladenflächen vom Markt nehmen, energetische Aufrüstung, Schaffung von Barrierefreiheit, Förderung von Existenzgründern, regionale Auftragsvergabe	Viersen-Dülken
Regionalwert AG	Ziel der Regionalwert AG ist eine wirtschaftlich erfolgreiche und sozial – ökologisch vertretbare Wertschöpfungskette vom Acker bis auf den Teller. Dazu erwirbt sie landwirtschaftliche Betriebe sowie Unternehmen aus vor- und nachgelagerten Bereichen in der Region Freiburg und verpachtet sie dann an qualifizierte Unternehmer.	Eichstetten am Kaiserstuhl
Stadtteilgenossenschaft Wedding	Aufbau eines Dienstleistungs- und Konsumverbundes, in dem die Mitglieder Dienstleistungen und Waren preisgünstiger anbieten bzw. beziehen können und Einfluss auf das Angebot und die Produktqualität haben. Arbeitslose aus dem Stadtteil erhalten die Chance auf einen Arbeitsplatz.	Berlin Wedding
Der Ziegenmichelhof	Der Ziegenmichelhof bietet in reizvoller, ansprechender Atmosphäre ganzjährig unterschiedlichste Einzelveranstaltungen, Lehr – und Erlebniskurse sowie Themenworkshops, die für Kinder ab dem 3. Lebensjahr geeignet sind.	Gelsenkirchen

Unperfekthaus Essen	kostenlose Räume, Technik, Bühnen uvm. für Künstler, Gründer und Gruppen. 4000qm großes Gebäude in Essener Innenstadt. Gastronomie, Seminare und Besprechungen. Finanziert durch Gästeeintritt (5.50 € inklusive alkoholfreie Getränke) und Gastronomie	Essen
Verein zur Förderung des Erhalts und der Umnutzung der Güterhallen e.V.	Förderung und Erhalt der Güterhallen ermöglichen künstlerisches kreatives Arbeiten	
Köpi	Die Köpi (auch Køpi) ist ein 1990 besetztes und 1991 legalisiertes Haus in der Köpenicker Straße 137 im Berliner Ortsteil Mitte, das heute als autonomes Wohnprojekt und Kulturzentrum genutzt wird. Der Garten wird als Wagenplatz verwendet.	Berlin
Sneinton's open air market	„Local Alchemy“ Projekt zur Wiederbelebung eines heruntergekommenen Marktes	Nottingham (UK) Sneinton
Whistcastle of Eternia e.V	Von Eltern verwaltete Schülerbetreuung; Bessere hochwertigere Betreuung der Kinder aus der Nachbarschaft	Berlin-Kreuzberg
Handweberei Rosenwinkel e.V.	Handarbeitsproduktion mit hohem Standard Weberei/Färberei, Shop und Café , Schaffung von Arbeitsplätzen, Integration von behinderten Menschen	Friedland
Graz Reininghaus	Entwicklung einer Methode zur partizipativen Entwicklung eines neuen Stadtteils in Zentrumsnähe	Graz
Fink – Das Rasthaus	Café zur Re-Aneignung des Nordmarktes mit Kulturprogramm, Geschichte, Initiativen	Dortmund-Nordstadt
Dorv-Zentrum	„Dienstleistung und Ortsnahe Rundum Versorgung“ entstanden als Bürgerinitiative zur Wiederherstellung der Nahversorgung im Ortsteil Barmen nach dem Ausfall der lokalen Ökonomie.	Jülich

*mit diesen Raumunternehmern wurden narrative Interviews geführt

Anhang 2: Übersicht Interviewpartner

Interviewpartner	Unternehmen/Institution	Position	Ort	Datum
Arentz, Dr., Oliver; Hauschild, Dr., Ljuba	Institut für Mittelstandforschung		Bonn	08.11.2010
Becker, Susanne	Büro für lokale Wirtschaftsf. Gelsenkirchen - Südost		Gelsenkirchen	13.10.2010
Fasselt, Jan	StadtRaumKonzept		Gelsenkirchen	23.09.2010
Gerwin, Uwe Laux, Astrid	Stadtteilbüro Gelsenkirchen Südost	Stadtteilkoordinator	Gelsenkirchen	21.12.2010
Ghaussy, Zargoona	Raumunternehmerin	Inhaberin	Frankfurt	25.05.2011
Goltsman, Katharina	Frauenkooperative - Kinder im Zentrum Gallus e.V. (KIZ)	Projektleitung Frauenkooperative	Frankfurt	24.03.2011
Görlitz, Roland	Raumunternehmer	Inhaber	Neu-Kaliß	31.03.2011
Herrmann, Ingrid	LEADER Managerin	Regionalmanage- ment/Geschäftsstelle LEADER	Ludwigslust	25.05.2011
Jimenez, Maritza	(vermeintliche) Raumunternehmerin	Inhaberin	Frankfurt	24.03.2011
Jreisar, Elias; Voigt, Achim	Gewerbeverein Gallus	Vorsitzender	Frankfurt	24.03.2011
Larsen, Martin	Raumunternehmer	Inhaber	Dömitz	30.03.2011
Lorey, Lolek	Raumunternehmer		Frankfurt	24.03.2011
Lunke, Frank; Nagusch, Hubert	Nordhand eG.; lokale Wirt- schaftsförderung Nordstadt		Dortmund	11.10.2010

Meyer, Christian	Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen		Düsseldorf	14.10.2010
Mohn, Sylvia	Raumunternehmerin	Inhaberin	Ludwigslust	31.03.2011
Müller, Bernd; Keirath, Rolf	Raumunternehmer	Inhaber und Betreiber	Gelsenkirchen	16.02.2011
Reinecke, Frank	Raumunternehmer	Betreiber	Frankfurt	25.03.2011
Roth-Harting, Dr., Bernhard	Ministerium für Wirtschaft, Mittel- stand und Energie NRW	Leiter des Referates Grundsatzfragen Mittelstand, Gründungen	Düsseldorf	03.11.2010
Schnur, Dr. habil., Olaf	Geographisches Institut Humboldt Universität zu Berlin		Berlin	22.10.2010
Spoerhase, Christian	Caritas e.V. Quartiersmanagement Gallus	Projektmanager	Frankfurt	
Stein, Heinz & Brigitte	Raumunternehmer	Inhaber	Gelsenkirchen	08.02.2011
Stephan, Wilfried	Raumunternehmer	Inhaber	Gelsenkirchen	01.07.2011
Weck, Dr. Sabine	ILS		Dortmund	11.10.2010
Weidner, Markus	KIZ Finanzkontor und Deutsches Mikrofinanzinstitut	Geschäftsführer	Offenbach	25.03.2011
Yaman, Gülser	Raumunternehmerin	Inhaberin	Gelsenkirchen	07.02.2011
Yun, Byeong-Il	Raumunternehmer	Inhaber	Gelsenkirchen	13.01.2007
Zientz, Falk	GLS Bank	Leiter Mikrofinanz	Bochum	18.03.2011

Anhang 3: Finanzierungsinstrumente

Bundesebene

Instrument	Zielgruppe	Konditionen ¹⁴	Akteur(e) (Erst-Kontakt)	Akteur(e)	(übergeordnetes) Programm	Akteur(e)
Gründungszuschuss (Zuschuss)	Arbeitslose Existenzgründer (ALG I/ABM)	<ul style="list-style-type: none"> Auf ALG I-Anspruch (mind. Noch 90 Tage) beruhender Zuschuss in 2 Phasen: <ul style="list-style-type: none"> Mon. 1-9: in Höhe des zuletzt bezogenen ALG I + € 300 monatl. Mon. 10-15 (optional): monatl. € 300 Mehrfachförderung mögl., max. Förderung: € 24.000 Begutachtung des Existenzgründungsvorhabens durch „fachkundige Stelle“ (IHK, HWK, Banken etc.) Lebenslauf, Unternehmensplan 	Lokale Agentur für Arbeit	Bundesagentur für Arbeit		
Einstiegs geld (Zuschuss)	ALG II-Empfänger	<ul style="list-style-type: none"> Zuschuss zur Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt → Hauptberufl. Sozialversicherungspflichtig oder hauptberufl. Selbstständig Bezug i.d.R. 12 (max. 24) Monate Förderhöhe: i.d.R. ca. 50 % Regelleistung Insgesamt max. € 5000 Bei Gründungsvorhaben: Unternehmensplan und Stellungnahme einer „fachkundigen Stelle“ 	Lokales Jobcenter	Bundesagentur für Arbeit		
KfW-Start-Geld (Darlehen)	Gründer, Freiberufler und Kleinunternehmer ¹⁵ bis 3 Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit	<ul style="list-style-type: none"> Darlehen über max. € 100.000 über 5/10 Jahre für Gründungen, Übernahmen, Beteiligungen, Festigungsmaßnahmen, Investitionen Zins: 5,54/5,64 % 1/2 tilgungsfreie Anlaufjahre Kostenfreie Sondertilgung möglich 80 %-ige Haftungsfreistellung für durchleitende Hausbank Sicherheiten: Aushandlung mit Hausbank, aber nicht zwangsweise notwendig Keine Kombination mit anderen KfW- oder ERP-Fördermitteln möglich, aber mit Gründungszuschuss der BA 	Hausbank	KfW Mittelstandsbank	CIP (EIP-Teilprogramm, SME Guarantee Facility) <ul style="list-style-type: none"> Garantie zu Absicherung 	Europäische Kommission (GD Unternehmen und Industrie, GD Wirtschaft und Finanzen) Europäischer Investmentfonds

¹⁴ Zinsen sind, wenn nicht anders angegeben, effektiv p.a.

¹⁵ EU-Definition (Empfehlung 2003/361/EG der Kommission): < 50 Mitarbeiter und Jahresumsatz ≤ € 10 Mio. oder Jahresbilanzsumme ≤ € 10 Mio.

Gründercoaching Deutschland (Sachzuwendung)	Kleinunternehmer in der gewerblichen Wirtschaft bis 5 Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit, Freiberufler (Gründung bereits erfolgt!)	<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss für die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit • Coaching-Empfehlung (Regionalpartner) und Coaching-Zusage (KfW) nötig • Zuschuss i.H.v. 50/75 % des Honorars, bei € 6000 max. Bemessungsgrenze & max. € 800 förderfähigem Tageshonorar • 90 % Zuschuss, Bemessungsgrenze € 4000 bei Kombination mit Gründungszuschuss/Einstiegs geld innerhalb von 12 Monaten nach Gründung • Für dieselbe Maßnahme keine Kombination mit weiteren ESF-Mitteln 	Regionalpartner (z.B. IHK, HWK)	KfW Bankengruppe	EK BMWi BMAS ESF (Mittel)	
EXIST Gründerstipendium (Zuschuss)	Gründer aus Hochschulen und außer-universitären Forschungseinrichtungen (Wissenschaftler, Hochschulabsolventen bis 5tes Jahr nach Abschluss, Studierende)	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung für innovative, technologieorientierte Gründungsvorhaben bzw. innovative Dienstleistungen, die auf wissenschaftl. Erkenntnissen beruhen • Förderung in Form eines Stipendiums: € 2500/2000/800; Zuschüsse für Sachausgaben: max. € 10.000 Zuschüsse für Gründungsbezogenes Coaching: € 5000 Kinderzuschlag: € 100 pro Kind • max. Förderdauer: 1 Jahr 	Hochschule/Forschungseinrichtung	Projektträger Jülich	EXIST	EK BMWi ESF (Mittel)
KfW-Unternehmerkredit (KMU-Fenster) (Darlehen)	Existenzgründer, Freiberufler, private Unternehmen – KMU	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehen zur Finanzierung von Übernahmen, Investitionen, Beratungsdienstleistungen • bis € 10 Mio. • bis 5/10/12/20 Jahre Laufzeit • 1/2/12/20 tilgungsfreie Jahre • Zins: laufzeit- und risikoabhängig; fest bis 10 Jahre und bei endfälligen Darlehen, optional fest bis 20 Jahre; 3,67-9,68 % • 50 %-ige Haftungsfreistellung für Unternehmen >2 Jahre am Markt (keine Betriebsmittel, Darlehen nicht endfällig) alternativ: Bürgschaft i.H.v. 80 % des Kreditbetrages • bankübliche Sicherheiten erforderlich • Bereitstellungsprovision 	Hausbank	KfW Bankengruppe		
KfW-Unternehmerkapital – Kapital für Arbeit und Investitionen (KMU-Fenster) (Mezzanine Finanzierung)	KMU mit 3 Jahren Geschäftstätigkeit und ausreichender Bonität (Ausfallwahrscheinlichkeit ≤ 2,5 %)	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionsfinanzierung zur Hälfte als Fremdkapital- und Nachrangdarlehen • Max. € 4 Mio. • 10 Jahre Laufzeit • 7 tilgungsfreie Jahre in der Nachrangtranche, optional 2 beim Fremdkapital • Zins: fest über gesamte Laufzeit, risikoabhängig in Fremdkapitaltranche: 3,78-8,33 %, Bonitätsabhängig in Nachrangtranche: 4,78-10,60 % • Für Fremdkapitaldarlehen bankübliche Sicherheiten erforderlich • 100 %-ige Haftungsfreistellung der durchleitenden Hausbank für Nach- 	Hausbank	KfW Bankengruppe		

		<ul style="list-style-type: none"> rangtranche • Kombination mit anderen Förderprogrammen möglich • Keine außerplanmäßige Tilgung möglich • Bereitstellungsprovision 				
KfW-Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung (Mezzanine Finanzierung)	Unternehmensgründer und Unternehmer bis 3 Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Zinsverbilligtes Nachrangdarlehen ➔ Keine klass. Sicherheiten erforderlich • Aber: persönl. Haftung, Eigenmittel Erforderlich • 10/15 % der förderfähigen Kosten (neue Länder/alte Länder) • Max. € 500.000 • 15 Jahre Laufzeit (7 Jahre tilgungsfrei) • Zins: Jahr 1-3: 0,75/1,00% • Jahr 4-10: 3,17/3,42 % • Ab Jahr 11 marktorientierter Zins • 100 %-ige Haftungsfreistellung der Hausbank • Vollständige Haftung des Nachrangdarlehens (Eigenkapitalfunktion) • Kombination mit anderen Fördermitteln möglich 	Hausbank	KfW Banken- gruppe		BMWi (ERP-Sondervermögen)
ERP-Beteiligungsprogramm (Beteiligung)	KMU-Beteiligungsgeber/-gesellschaften	<ul style="list-style-type: none"> • Refinanzierungskredit für KMU-Beteiligungen • 100%-ige Refinanzierung der Beteiligung, max. € 1 Mio., Eigenkapitalparität • 10/15 Jahre Laufzeit (alte/neue Länder) • Zins: 2,72 % • Kreditvergabe über Hausbank, klass. Sicherheiten zw. Beteiligungsgeber und Hausbank • v.a. durch Eigenkapitalstatus Kombination mit anderen Programmen möglich 	Private Kapitalbeteiligungsgesellschaft Hausbank	KfW Banken- gruppe		BMWi (ERP-Sondervermögen)
ERP-Regionalförderprogramm (KU-Fenster) (Darlehen)	Freiberuflich Tätige, kleine gewerbliche Unternehmen, private Vermieter	<ul style="list-style-type: none"> • Zinsvergünstigte Darlehen zum Zwecke der Regionalförderung durch Investitionen • Max. € 3 Mio. • Förderung bis 50/85 % der förderfähigen Kosten – Eigenmittel erforderlich • Bis 5/15 Jahre (Bauvorhaben 20 Jahre) mit 1/5 tilgungsfreien Jahren • Zins: bonitäts- und sicherheitenabhängig: 1,51-7,13 %/1,76-7,40 % • Festzinssatz für Jahre 1-10, danach ERP-Zinssatz für Neuzusagen • bankübliche Sicherheiten erforderlich • Kreditvergabe über Hausbank 	Hausbank	KfW Banken- gruppe	Bund-Länder-Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“	BMWi (ERP-Sondervermögen)
Unternehmensberatung für KMU und freie Berufe (Sachzuwendung)	KMU und freie Berufe, mind. 1 Jahr am Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss i.H.v. 50/75 % der Beratungskosten, insgesamt max. € 6000 • Zu Beratungen zu wirtschaftlichen, technischen, finanziellen und persönlichen Fragen der Unternehmensführung 	Berater Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkon-			ESF (Mittel)

			trolle			
Mikrofinanzfonds Deutschland (Mikrodarlehen)	Existenzgründer und Kleinstunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehenshöhe: max. € 20.000 • Laufzeit: max. 36 Monate keine tilgungsfreie Zeit • Zins: 7,66 % (7,5 % nominal p.a.) • Beantragung, Prüfung, Bearbeitung und Betreuung für Endkunden kostenfrei • Risikoübernahme durch Fonds im Rahmen der Haftungsfreistellung der GLS-Bank • First-Loss-Risiko bei MFIs • Sicherheiten: individuell vereinbar, nicht-bankübliche Sicherheiten, persönliche Bürgschaften • Begleitendes Monitoring und ggf. Betreuung • Vorzeitige Tilgung kostenfrei möglich 	Mikrofinanzierer	GLS Bank DMI		BMAS BMW (ERP-Sondervermögen) ESF (Mittel)
KID Mikrokredit (Mikrodarlehen)	Speziell junge Unternehmer und bestehende Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Gründer-, Investitions-, Auftragsfinanzierungs-, Saison- und Projektkredite über € 1000-10.000 • Stufenweise Erhöhung möglich • Bearbeitung d. Kreditantrages i.d.R. innerhalb von 10 Tagen • MFF-Konditionen 	Kapitalinstitut Deutschland	GLS Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMW ESF
GUM Mikrokredit (Mikrodarlehen)		<ul style="list-style-type: none"> • Mikrodarlehen für erste Geschäftsausstattung, Investitionen, laufende Betriebsmittel, Auftragsvorfinanzierung, Um-, Kautions- und Kofinanzierung über max. € 10.000 • Stufenweise Erhöhung möglich • MFF-Konditionen • Bis € 4000 i.d.R. keine Sicherheiten, € 4000-7000 mind. 1 Privatbürgschaft, € 7000-10.000 mind. 2 Bürgschaften • Fachkundige Stellungnahme bei Antragstellung nötig • Überprüfung der Unterlagen und Auszahlung i.d.R. in 12 Tagen 	Gesellschaft für Unternehmensberatung und Mikrofinanzierung mbH	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMW ESF
Mikrokredit indaro Mikrofinanz (Mikrodarlehen)		<ul style="list-style-type: none"> • Mikrodarlehen für Vorfinanzierung von Aufträgen, Investitionen und Betriebsmitteln, Liquiditätsengpässe, etwaige Gründungs- und Erweiterungsanschaffungen über € 1000-20.000 • Laufzeit: 3-26 Monate • MFF-Konditionen • Kleine (?) Kredite gänzlich ohne Sicherheiten 	Indaro Mikrofinanz GmbH & Co. KG	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMW ESF
KIZ Mikrokredit (Mikrodarlehen)	Speziell Gründer	<ul style="list-style-type: none"> • Kredite zur Investitions-, Betriebsmittel-, Projekt- oder Auftragsvorfinanzierung & für Stabilisierungen • Erstkredit: € 100-5.000 • Als Bürgschafts-, Anspar- oder Etappenkredit • Laufzeit: max. 6 bei Auftragsvorfinanzierung, max. 24 Monate bei Erstkredit, max. 36 Monate • Auftragsfinanzierung = endlastiges Darlehen, sonst Annuitätenkredite 	KIZ Finanzkontor GmbH & Co. KG	GLS-Bank DMI		BMAS BMW ESF
			Lokale Partner (z.B. Büro für Wirtschafts-			

		<ul style="list-style-type: none"> • Bürgschaften von mind. 2 Personen über 50 % der Kreditsumme • MFF-Konditionen 	entwicklung)			
KIZ GESO-Kredit (Mikrodarlehen)	Gründende oder selbstständige Frauen in Gesundheits- und Sozialberufen	<ul style="list-style-type: none"> • Mikrodarlehen über € 500-2000 • Keine Banküblichen Sicherheiten oder Bürgschaften • MFF-Konditionen/KIZ-Konditionen 	KIZ Finanzkontor GmbH & Co. KG	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMW ESF
Artel Mikrokredit (Mikrodarlehen)	Ursprünglich: Personen mit Migrationshintergrund, Gründungen aus Arbeitslosigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • MFF Konditionen 	Lokale Partner IG-RU/Artel GmbH	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMW ESF
IMF Mikrokredit (Mikrodarlehen)		<ul style="list-style-type: none"> • Mikrodarlehen zur Gründungs-, Aufbau-, Überbrückungs-, Auftragsfinanzierung oder Stabilisierung • Erstkredit max. € 10.000 • Stufenweise Erhöhung möglich • MFF-Konditionen 	Institut zur Mittelstandsförderung e.V.	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMW ESF
Mikrokredite Lutz & Bussele GbR (Mikrodarlehen)		<ul style="list-style-type: none"> • MFF Konditionen 	Lutz & Bussele GbR	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMW ESF

Hessen, Untersuchungsgebiet Frankfurt-Gallus

Instrument	Zielgruppe	Konditionen ¹⁶	Akteur(e) (Erst-Kontakt)	Akteur(e)	(übergeordnetes) Programm	Akteur(e)
Frankfurter Gründerfonds ([Mikro-Darlehen])	Junge Unternehmen (max. 3 Jahre am Markt) in Frankfurt/Main	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehen über € 2.500-50.000 (Fokus auf € 2.500-15.000) • 2-4 Jahre Laufzeit • abgesichert (bis zu 80 %) durch Bürgschaft der Bürgschaftsbank Hessen <ul style="list-style-type: none"> ○ einmaliges Entgelt und jährliche Provision (1,5 %) für Bürgschaft • kostenfreie Begutachtung des Geschäftskonzepts durch ConCap & BB-Hessen • Regelmäßige Unternehmenschecks nach Kreditzusage • Zins: Vereinbarung mit Partnerbank • Keine Kombination mit anderen Krediten möglich 	Connective Capital (Frankfurt School of Finance & Management)	Partnerbank Bürgschaftsbank Hessen		Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH (Mittel)
Mikrokredite der Volksbank Mittelhessen (Mikrodarlehen)		<ul style="list-style-type: none"> • MFF-Konditionen 	Volksbank Mittelhessen eG	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMW ESF
Frankfurter Gründerpreis (Zuschuss)	Unternehmensgründer/Unternehmer bis 1 Jahr nach der Gründung	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung von Unternehmensgründungen in Form eines Preisgeldes: € 12.000/10.000/7.500 • Mehrstufiges Bewerbungsverfahren (Bewerbungsunterlagen, Firmenpräsentation/-besuch) 	Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH	Fachhochschule Frankfurt/Main	Gründernetz Route A 66	
Betriebsberatungen und Unternehmensschulungen von KMU (Sachzuwendung)	KMU	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung von Beratungsmaßnahmen und zeitlich begrenzter Unternehmensbetreuung (Coaching)¹⁷ • Einzelberatungen: € 450/400/300 für Gründungsberatungen/Technologie- und EC-Beratung zu produktionsintegriertem Umweltschutz/alle anderen Beratungen, max. € 6000 (8000 für PIUS) über 3 Jahre Eigenanteil mind. 15 % für Gründungsberatung; sonst 40 % • Check-Ups: Gründungen: € 900 Förderung, € 300 Eigenanteil; Bürgschaft: € 900 Förderung, € 100 Eigenanteil • Sonst: Zuschuss i.H.v. 50 %, Eigenanteil 25 % 	Anerkannte Beratungs- bzw. Anlaufstellen (IHK, HWK etc.)	Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen		Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung EFRE (Mittel)
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (Darlehen)	Natürliche Personen (Gründer), KMU der gewerblichen Wirtschaft, Freiberufler	<ul style="list-style-type: none"> • Zinsvergünstigtes Darlehen zur Förderung von Gründungs- und Investitionsvorhaben sowie Betriebsmitteln und Finanzierung von Liquiditätsgaps, max. € 2 Mio. • Zins orientiert am KfW-Unternehmerkredit (Bonitäts- und Risikoadjustiert), zusätzlich 	Hausbank	WI-Bank Hessen	KfW-	HMWVL

¹⁶ Zinsen sind, wenn nicht anders angegeben, effektiv p.a.

¹⁷ Für Unternehmen, die älter als fünf Jahre sind.

	(ausgenommen Fischerei, Aquakultur, landwirtschaftliche Primärproduktion, Steinkohlebergbau, Umschuldungen und Sanierungsfälle)	<ul style="list-style-type: none"> • vergünstigt: (14.03) 3,46-11,48 % minus 0,20 % (für max. 10 Jahre) • Laufzeit: bis 5/10/20 Jahre (Tilgungsdarlehen; 1/2/3 Jahre tilgungsfrei); 12 Jahre (endfällig) • bankübliche Sicherheiten • Bereitstellungsprovision: 0,25 % pro Monat 	Bankengruppe		
Betriebliche Investitionen im Rahmen der Regionalentwicklung (Zuschuss und zinsloses Darlehen)	KMU der gewerblichen Wirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Anteilige Förderung zu Investitionen (Zuschuss und/oder Darlehen) bzw. Personalausgaben (Zuschuss) über bis zu 20/10 % der förderfähigen Kosten (Kleinunternehmen/mittlere Unternehmen) 	WI-Bank Hessen	Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“	HMWVL EFRE (Mittel)
Kapital für Kleinunternehmen (Mezzanin)	Kleinunternehmen ¹⁸ der gewerblichen Wirtschaft und Freiberufliche (post-Gründung) mit guter Bonität ¹⁹	<ul style="list-style-type: none"> • Endfälliges Nachrangdarlehen über € 25.000-75.000 <ul style="list-style-type: none"> ○ Keine banküblichen Sicherheiten erforderlich • Co-Finanzierung durch Hausbank (mind. 50 %) • Laufzeit: 7 Jahre • Keine Sondertilgung • Gebührenfrei • Mit anderen Fördermitteln kombinierbar 	Hausbank	WI-Bank Hessen	HMWVL Hessisches Ministerium für Finanzen
Bürgschaft ohne Bank (Indirekt/ Darlehen)	Speziell Unternehmensgründungen sowie gewerbliche KMU und freie Berufe bis 3 Jahre nach Gründung. Bis Ende 2011 für alle KMU	<ul style="list-style-type: none"> • Ausfallbürgschaft bis zu 80 % für Kredit i.H.v. € 50.000-300.000 • Bearbeitungsgebühr: 1,5 % d. beantragten Kreditbetrages • Provision: 1,5 % p.a. d. verbürgten Betrages • Kombinierbar mit anderen Programmen/Unternehmenskrediten – max. Verschuldung: € 500.000 	Bürgschaftsbank Hessen	Hausbank	Land Hessen (Mittel) Bund (Mittel)
Bürgschaften der Bürgschaftsbank Hessen (Darlehen/Indirekt)	Gewerbliche KMU (Handwerk, Industrie, Groß- & Einzelhandel, Verkehr, Hotels & Gaststätten, Dienstleistungen, Garten- & Landschaftsbau, freie Berufe)	<ul style="list-style-type: none"> • Ausfallbürgschaften für Investitions-, Kontokorrent- & Avalkredite i.H.v. bis zu 80 % des Kredits (60 % für Betriebsmittel), max. € 1 Mio. • Bearbeitungsgebühr: 1,5 % (beantragt); Provision: 1,5 % (verbürgt) p.a. 	Hausbank	Bürgschaftsbank Hessen	Land Hessen (Mittel) Bund (Mittel)

¹⁸ D.h. Unternehmen mit ≤ 15 sozialversicherungspflichtigen Mitarbeitern und ≤ € 2 Mio. Jahresumsatz.

¹⁹ Bonitätseinstufung durch die Hausbank mit Ausfallwahrscheinlichkeit ≤ 3,00 %

Beteiligungsgarantien der Bürgschaftsbank Hessen (Beteiligung/Indirekt)	KMU	<ul style="list-style-type: none"> • Garantien i.H.v. 70 (75) % für stille Beteiligungen der MBG H, max. € 1 Mio. Eigenkapitalparität • Laufzeit: max. 10 Jahre • Bearbeitungsgebühr: 1,5 % ; jährliche Gebühr: 1,5 % 	Beteiligungsgesellschaft	Bürgschaftsbank Hessen Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH (MBG H)	
Kombi-Programm Bürgschaft + Beteiligung (Mezzanin/Darlehen)	Gewerbliche KMU und Freiberufler, mind. 2 Jahre am Markt tätig	<ul style="list-style-type: none"> • Verbürgter Hausbankkredit und stille Beteiligung für Investitionen, Auftragsvorfinanzierung etc. i.H.v. € 100.000-500.000 • 75 % Kredit (bis zu 80 % verbürgt), 25 % stille Beteiligung • Laufzeiten: <ul style="list-style-type: none"> ○ Kredit: 8/15/23 Jahre²⁰ ○ Beteiligung: 10 Jahre (5 J. rückzahlungsfrei) • persönliche Haftung des Kreditnehmers • Kosten: Bearbeitungsentgelt: 1,5 % der Gesamttranche; jährliche Provision: 1,5 % des verbürgten Kreditbetrages; Vorabvergütung: 7,5 % der Beteiligung p.a.; ergebnisabhängige Vergütung: 2 % p.a.; Garantieprovision: 1,5 % p.a. 	Bürgschaftsbank Hessen Hausbank	MBG H	Land Hessen (Mittel) Bund (Mittel)
Wachstums- und Innovationsprogramm der MBG H (Mezzanin)	KMU	<ul style="list-style-type: none"> • Stille Beteiligung für Investitionen im Rahmen von Umstrukturierungen oder Betriebsweiterungen • Eigenmittelparität 		MBG H	
Handwerksprogramm der MBG H (Mezzanin)	kleine Handwerksunternehmen mit Meisterqualifikation	<ul style="list-style-type: none"> • Stille Beteiligung • Eigenmittelparität 		MBG H	ERP-Sondervermögen

²⁰ Für Betriebsmittel-/Investitions-/Bauvorhabenskredite.

NRW, Untersuchungsgebiet Gelsenkirchen-Südost

Instrument	Zielgruppe	Konditionen ²¹	Akteur(e) (Erst-Kontakt)	Akteur(e) (übergeordnetes Programm)	Akteur(e)
NRW-Bank-Universalkredit (Darlehen)	Existenzgründer, freie Berufe und KMU ²²	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehen über € 25.000-5 Mio. • Laufzeit: 4-10 Jahre • Zins: 2,91-8,16 % nominal p.a. (fest über gesamte Laufzeit) • bankübliche Sicherheiten • Bereitstellungsprovision • Optionale Haftungsfreistellung der durchleitenden Hausbank 	Hausbank	NRW.Bank	
NRW-Bank-Mittelstandskredit (KMU-Fenster) (Darlehen)	KMU der gewerblichen Wirtschaft und freie Berufe ²³	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehen über € 25.000-5 Mio. • Laufzeit: 5/10/20 Jahre, 1/2/3 Jahre tilgungsfrei • Zins: 3,20-8,41 % (fest über 10 Jahre, danach Neuverhandlung) • bankübliche Sicherheiten • Bei Krediten bis € 1,25 Mio. optionale Kombination mit Bürgschaft der BB NRW oder Haftungsfreistellung • Bei Krediten bis € 150.000 i.d.R. 10 Tage Bearbeitungszeit • Bereitstellungsprovision 	Hausbank	NRW Bank (Bürgschaftsbank NRW)	KfW
NRW-Bank-Gründungskredit (KMU-Fenster) (Darlehen)	Existenzgründer und neu gegründete Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft ²⁴	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehen über € 25.000-5 Mio. • Laufzeit: 5/10/20 Jahre 1/2/3 Jahre tilgungsfrei • Zins: 3,14-8,36% (Zinsbindung für 10 Jahre, danach Neufestlegung) • Bankübliche Besicherung • Bei Krediten bis € 1,25 Mio. optionale Ausfallbürgschaft der BB NRW • Bei Krediten bis € 150.000 i.d.R. 10 Tage Bearbeitungszeit • Bereitstellungsprovision (0,25 %) 	Hausbank	NRW Bank (Bürgschaftsbank NRW)	KfW
Bürgschaften der Bürgschaftsbank NRW (Darlehen/Indirekt)	KMU der gewerblichen Wirtschaft und freie Berufe	<ul style="list-style-type: none"> • 80 %-ige Kreditausfallbürgschaften für KMU, max. € 1 Mio. • Laufzeit: max. 15 Jahre • Entscheidung über Garantiegewährleistung anhand von persönlichem Gespräch, betriebswirtschaftl. Rahmendaten und Unternehmensbesuch, ggf. externer Berater • Sicherheiten nur soweit verfügbar 	Hausbank	Bürgschaftsbank NRW	Land NRW

²¹ Zinsen sind, wenn nicht anders angegeben, effektiv p.a.

²² Ausgenommen sind KMU der Branchen: Land, Forst, Fischerei, Straßengütertransport, erneuerbare Energien

²³ Ausgenommen sind KMU der Branchen: Land, Forst, Fischerei, Straßengütertransport, erneuerbare Energien

²⁴ Ausgenommen sind KMU der Branchen: Land, Forst, Fischerei, Straßengütertransport, erneuerbare Energien

Bürgschaft ohne Bank (Indirekt/Darlehen)	KMU der gewerblichen Wirtschaft und freie Berufe	<ul style="list-style-type: none"> • Bearbeitungsgebühr: 1,5 %; laufende Provision: 1,5 % d. verbürgten (Rest-) Kreditbetrages p.a. • Bürgschaftsantrag vor Kreditantrag bei Bank → Antrag mit Sicherheiten & Zeitersparnis • Siehe BB NRW Bürgschaft; Betrag: max. € 100.000 	Bürgschaftsbank NRW			Land NRW
Beteiligungsgarantien der Bürgschaftsbank NRW (Beteiligung/Indirekt)	KMU der gewerblichen Wirtschaft & KMU-Beteiligungsgeber/-gesellschaften	<ul style="list-style-type: none"> • Garantie für (beschränkt haftende) Beteiligungen von KBG an KMU i.H.v. bis zu 70 % der Beteiligungssumme, max. € 1 Mio., Eigenkapitalparität • Laufzeit: max. 10 Jahre 	Kapitalbeteiligungsgesellschaft	Bürgschaftsbank NRW		Land NRW
KMU-Beteiligungen der KPG NRW (Beteiligungskapital)	Existenzgründer, Unternehmensübernehmer, KMU	<ul style="list-style-type: none"> • Stille Beteiligungen bis max. € 1 Mio. • Laufzeit: i.d.R. 10 Jahre • Persönliche Garantie des Inhabers/Gesellschafters • Kosten: Gewinnabhängiges Entgelt und Garantieprovision, zusammen max. 10 % 	Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW			
NRW-EU-Investitionskapital (Mezzanine Finanzierung)	Gewerbliche KMU ²⁵ , die investieren & nicht „in Schwierigkeiten“ sind	<ul style="list-style-type: none"> • Klassisches Darlehen (mind. 20 %) + Nachrangdarlehen (max. 80 %), zusammen max. € 1,25 Mio. • 100 %-ige Haftungsfreistellung der Durchleitenden Hausbank für das Nachrangdarlehen → keine klass. Sicherheiten erforderlich • Laufzeit: max. 12 Jahre max. 7/7 Jahre tilgungsfrei • Zins: abhängig von Sicherheiten und Bonität: 2,76-7,27 %/3,75-9,52 % 	Hausbank	NRW.Bank	Ziel2.NRW	Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes NRW
NRW-EU-Mikrodarlehen ((Mikro-)Darlehen)	Existenzgründer und Kleinunternehmen sowie Freiberufler bis fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehen über € 5.000-25.000 • Laufzeit: 5 Jahre, 1 Jahr tilgungsfrei • Zins: 50bp über KfW-Startgeld [6,86 %] fest für gesamte Laufzeit • Keine Sicherheiten erforderlich • Vorzeitige Rückzahlung ohne zusätzliche Kosten möglich • Mehrmalige Förderung möglich (wenn problemlose Abwicklung vorheriger Darlehen) • Keine Kombination mit anderen öffentl. Fördermitteln möglich • Beratung durch Startercenter obligatorisch 	Startercenter NRW	NRW.Bank	Ziel2.NRW	EFRE (Mittel) MWEBWV NRW
Gründerberatung Startercenter NRW (Sachzuwendung)	Existenzgründer und Kleinunternehmen bis drei Jahre nach Aufnahme der Ge-	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenfreie Beratung zu Gründungsvorhaben, Geschäftsplänen, Finanzierung und Gründungsformalitäten • Obligatorischer Bestandteil des NRW/EU Mikrodarlehens 	Regionale Startercenter		NRW/EU Mikro darlehen	MWEBWV NRW EFRE (Mittel-

²⁵ Ausgeschlossen sind KMU folgender Branchen: Fischerei, Aquakultur, Landwirtschaftliche Erzeugnisse, Steinkohlebergbau

Regionales Wirtschaftsförderprogramm – gewerblich (RWP.NRW 2010) (Zuschuss)	schäftstätigkeit Gewerbliche Unternehmen in strukturschwachen Gebieten, die Investitionen vornehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Anteilige Bezuschussung zu Investitionsvorhaben (max. € 150.000, Eigenanteil mind. 25 %) – 28 %²⁶, Schulungen – 40 % (max. € 50.000) und Humankapital bildende Maßnahmen – 50/25 %²⁷ des Bruttojahreslohns (max. 15/10 Tsd. € bzw. 7,5/5 Tsd. €²⁸) 	NRW.Bank		Ziel2.NRW	aufstockung)
RWP Beratungsförderung (Sachzuwendung)	Gewerbliche KMU ²⁹ , die mind. 5 Jahre am Markt sind und nicht „in Schwierigkeiten“	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Inanspruchnahme externer betriebswirtschaftlicher, organisatorischer & technischer Beratung für betriebliche Maßnahmen • Zuschuss i.H.v. 50% (80 % bei Belegschaftsinitiativen) der Beratungskosten für 4 Tagewerke (max. 8), max. € 50.000 • Bemessungsgrenze: € 1.250 pro Tagewerk • Ex post Auszahlung bei Tätigkeitsnachweis, Beratungsbericht & Nachweis über erbrachte Eigenleistung 	NRW.Bank		Ziel2.NRW	aufstockung)
Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW) (Sachzuwendung)	Existenzgründer (vor der Gründung)	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Beratung zu Entwicklung, Prüfung & Umsetzung von Gründungsvorhaben • Zuschuss i.H.v. i.d.R. 50 % des Tagewerksatzes, max. € 400 • ALG II-Empfänger (+ „Berufsrückkehrer mit vergleichbarer Einkommenslage“) 80 %, max. € 400 • Zirkelberatungen: 50/90 %, max. € 400/720, Eigenanteil mind. € 50 • Für bis zu 4 Tagewerke für Gründungen/Übernahmen, 6 Tagewerke für Übernahmen, 1 Tagewerk für Zirkelberatungen • Antragstellung und obligatorisches Vorgespräch bei regionaler Anlaufstelle • Beratungsvertrag und –beginn erst nach positivem Votum • Mehrfachinanspruchnahme möglich, max. 1 Mal in 5 Jahren 	Regionale Anlaufstellen (Startercenter, IHK, HWK etc.)	LGH e.V. IHK-Beratungs- und Projektgesellschaft mbH	Ziel2.NRW	aufstockung)

²⁶ Für kleine Unternehmen in C-Fördergebieten.

²⁷ Im ersten/zweiten Jahr.

²⁸ Für Männer bzw. Frauen.

²⁹ Ausgeschlossen sind KMU der Branchen Fischerei, Aquakultur und landwirtschaftliche Erzeugung.

NeTwork Mikrokredit (Mikrodarlehen)		<ul style="list-style-type: none"> MFF-Konditionen 	NeTwork GmbH & Co. KG	GSL-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMWi ESF
pro-Unicus Mikrokredit (Mikrodarlehen)		<ul style="list-style-type: none"> MFF-Konditionen 	pro-Unicus AG	GSL-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMWi ESF
KIZ Mikrokredit (Mikrodarlehen)		<ul style="list-style-type: none"> Erstkredit: max. € 5.000 Folgekredit bis max. € 10.000 MFF-Konditionen s.o. KIZ Mikrokredit auf Bundesebene 	Büro für lokale Wirtschaftsentwicklung Gelsenkirchen-Südost	KIZ Finanzkontor GmbH & Co. KG GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMWi ESF
KLS Mikrokredit(e) (Mikrodarlehen)	v.a. Arbeitslose Gründer	<ul style="list-style-type: none"> Mikrodarlehen über max. € 10.000 (i.d.R. annuitätisch, bei Auftragsvorfinanzierung endfällig) Stufenweise Erhöhung möglich Laufzeit: 18-24 Monate (6 bei Auftragsvorfinanzierung) 	KLS GmbH	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMWi ESF
AN-Training (Mikrokredit-NRW) (Mikrodarlehen)		<ul style="list-style-type: none"> MFF-Konditionen Kreditentscheidung i.d.R. innerhalb von 2 Tagen, Auszahlung i.d.R. innerhalb von 10-14 Tagen 	AN-Training GmbH	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMWi ESF
MOZAIK GESO-Kredit (Mikrodarlehen)	v.a. Migranten/Existenzgründerinnen und selbstständige Frauen im Bereich Gesundheit und Soziales	<ul style="list-style-type: none"> Darlehen über € 1000-2000 Stufenweise Erhöhung möglich MFF-Konditionen Laufzeit: max. 12 Monate Keine Sicherheiten erforderlich 	MOZAIK innovative Beratung eG	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMWi ESF
MOZAIK Handwerker-Kredit (Mikrodarlehen)	v.a. Migranten/Existenzgründerinnen und selbstständige Frauen im Handwerk	<ul style="list-style-type: none"> Darlehen über € 1000-5000 Stufenweise Erhöhung möglich MFF-Konditionen Laufzeit: max. 12 Monate Keine Sicherheiten erforderlich 	MOZAIK innovative Beratung eG	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMWi ESF
MOZAIK Mikrokredite (Mikrodarlehen)	v.a. Migranten	<ul style="list-style-type: none"> Darlehen über € 1000-10.000 Sofortkredit: € 1000-2000 Stufenkreditverfahren MFF-Konditionen Laufzeit: max. 24 Monate (12 bei Sofortkredit) 	MOZAIK innovative Beratung eG	GLS-Bank DMI	Mikrofinanzfonds Deutschland	BMAS BMWi ESF
Kombi-Programm Bürgschaft und Beteiligung (Mezzanin/Darlehen)	KMU in „geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen“	<ul style="list-style-type: none"> Förderung i.H.v. € 100.000-500.000 in Form von Kombination aus Bürgschaft und stiller Beteiligung 75 % Bürgschaft (für ein bis zu 80 % verbürgtes Darlehen), 25 % stille Beteiligung Laufzeit: Beteiligung: 10 Jahre 	Hausbank Bürgschaftsbank NRW	Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW		Land NRW

Mecklenburg-Vorpommern, Untersuchungsgebiet Dömitz-Malliß

Instrument	Zielgruppe	Konditionen	Akteur(e) (Erst-Kontakt)	Akteur(e)	(übergeordnete) Pro- gramm	Akteur(e)
GSA Mikrodarlehen ((Mikro-)Darlehen)	Existenzgründer & Jungunternehmer in den ersten 36 Monaten nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • bis max. € 20.000 • Laufzeit: 1-5 Jahre • max. 1 Jahr tilgungsfrei • Keine klass. Sicherheiten erforderlich Antrag einschließlich Beratung und fachl. Stellungnahme zum Vorhaben	Gesellschaft für Struktur- und Arbeitsmarktentwicklung	Landesförderinstitut MV	Arbeit durch Bildung und Innovation	Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus MV
Gründerstipendium (Zuschuss)	Existenzgründer aus dem akademischen Bereich	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung für innovative, technologieorientierte Gründungsvorhaben bzw. technologiebasierte Dienstleistungen • Zuschuss i.H.v. € 1.000/1.2000 pro Monat³⁰ • Kinderzuschlag € 100 pro Kind • Laufzeit: max. 18 Monate Entscheidung über Stipendium durch Votum einer Jury	GSA	LFI MV	ArBI	MWAT MV ESF (Mittel)
Förderung von Strukturentwicklungsmaßnahmen ((Personalkosten-)Zuschuss)	Unternehmer /Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Projektgebundene Förderung von Personalkosten bei <ul style="list-style-type: none"> ○ Strukturentwickelnden, unternehmensübergreifenden Dienstleistungen ○ Unternehmensansiedlungen ○ Zusammenarbeit Wirtschaft-Wissenschaft Stärkung regionaler Schwerpunkte wirtschaftlicher Entwicklung	GSA	LFI MV	ArBI	MWAT MV ESF (Mittel)
Bildungschecks für Unternehmen (Sachzuwendung)		<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss zur Förderung der Teilnahme von Beschäftigten an Weiterbildungsmaßnahmen Max. 75 % der förderfähigen Kosten, höchstens € 500 je Check und Weiterbildungsmaßnahme	GSA	LFI MV	ArBI	MWAT MV ESF (Mittel)
Förderung von Beratung bei KMU (Sachzuwendung)	Gewerbliche KMU und freie Berufe (bereits am Markt tätig)	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Inanspruchnahme externer Beratungsdienstleistungen, wenn KfW-Gründercoaching-Zuschüsse bereits ausgeschöpft sind Zuschuss i.H.v. 50 % der förderfähigen Kosten, max. Bemessungsgrundlage € 500 Tagessatz, max. € 5.000 bzw. 10.000 ³¹	LFI		ArBI	MWAT MV ESF (Mittel)
Darlehen/Indirekt	BMV classic Gewerbliche KMU und Freiberufler	<ul style="list-style-type: none"> • Ausfallbürgschaften über € 25.000-1 Mio. für Investitions-, Betriebsmittel-, Warenbestands- & Avalkredite, max. 80 % des Kreditbetrages • Laufzeit: max. 15 (23³²) Jahre • Kosten: 	Hausbank		Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH	

³⁰ Für Gründer mit mind. einem Hochschulabschluss/promovierte Gründer.

³¹ Nach Beratungsinhalt: max. € 5.000 für Beratungen in den Bereichen a) Behebung unternehmerischer Managementdefizit und b) Unternehmensnachfolge, € 10.000 für c) Beratungen zur Vorbereitung des Marktauftritts usw.

³² Bei Baumaßnahmen

		<p>Bearbeitungsgebühr: 1,25 % des Kreditbetrages Jährliche Provision: 1 % des verbürgten Betrages</p> <ul style="list-style-type: none"> • Antragstellung über Hausbank <p>Sicherheiten: Bürgschaften der Inhaber/Gesellschafter, Ansprüche aus Risikolebensversicherungen, soweit vorhanden bankübliche Sicherheiten</p>		
BMV express	KMU (bereits am Markt tätig) mit positivem Eigenkapital, Kapaldienstfähigkeit und Gewinnausweis, ohne Negativmerkmale	<ul style="list-style-type: none"> • Ausfallbürgschaft i.H.v. 70 % des Kreditbetrages, max. € 105.000 • Sicherheiten: Risikobürgschaften und Risikolebensversicherungen in Kredithöhe • Antrag online, Entscheidung innerhalb von 24h 	Hausbank	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
BMV spezial	KMU des Handwerks	<ul style="list-style-type: none"> • Ausfallbürgschaft über € 25.000-100.000 • Laufzeit: max. 15 (23) Jahre • obligatorisch kostenfreie 12-monatige begleitende Beratung • Bonitätsanforderungen: refinanziertes Haftkapital ≥ 10 %, Eigenanteil ≥ 10 %, Einjahrausfallwskt. ≤ 2,5 % • Kosten: Bearbeitungsgebühr: 0,6 % auf beantragten Kreditbetrag, Provision 0,6 % p.a. auf verbürgten Kreditbetrag <p>Kombination mit stiller MBMV-Beteiligung möglich</p>	Hausbank	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
BMV brücke		<ul style="list-style-type: none"> • Ausfallbürgschaft über € 25.000-100.000 • Laufzeit: max. 15 (23) Jahre • Bonitätsanforderungen: Eigenanteil ≥ 10 %, Rating durch BMV ≤ 6 • Obligatorisch 12-monatige unterstützende Beratung, bis zu 75 % förderbar • Kosten: Bearbeitungsgebühr 0,75 % Kreditbetrag beantragt, Provision: 0,75 % Kreditbetrag verbürgt <p>Kombination mit stiller MBMV-Beteiligung möglich</p>	Hausbank	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
BMV direkt (Indirekt/Darlehen)	Gründer und Jungunternehmer bis 5 Jahre nach Gründung und bis dahin ohne Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Bürgschaft über € 25.000-160.000 • Antrag direkt an BMV • 12-monatige begleitende Beratung (über „Gründercoaching Deutschland“) <p>Rest: siehe BMV classic</p>		Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH

MBMV-Beteiligungen (Mezzanin)	MBMV classic	Gründer, KMU	<ul style="list-style-type: none"> • Stille Beteiligung über € 50.000-1 Mio. Eigenkapitalparität • Laufzeit: max. 15 Jahre • zu 80 % von BMV garantiert • Kosten: Bearbeitungsgebühr: 0,5 % d. Beteiligungsbetrages (1 % bei positiver Entscheidung), Festentgelt: 7-9 % d. Beteiligungsbetrages (bonitäts- & risikoabhängig), Gewinnbeteiligung: 1,5-3 % d. Beteiligungsbetrages Auszahlungsgebühr: 1 % Sicherheiten: Garantien der Inhaber/Gesellschafter 	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
	MBMV koop	KMU im Rahmen spezifischer Kooperationsvorhaben	<ul style="list-style-type: none"> • Siehe MBMV classic • Kosten: Bearbeitungsgebühr: 0,5 % Beteiligungsbetrag (1 % bei positiver Entscheidung) Festentgelt: 7,5-9,5 % Beteiligungsbetrag (bonitäts- & risikoabhängig) Gewinnbeteiligung: 1,5-3 % Beteiligungsbetrag Auszahlungsgebühr: 1 % 	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
	MBMV spezial	KMU im Handwerk	<ul style="list-style-type: none"> • Stille Beteiligung über € 25.000-150.000, Eigenkapitalparität • Laufzeit: 10 Jahre • Kosten: Bearbeitungsgebühr: 0,5 % Festentgelt: 7,5 % Gewinnbeteiligung: 1,5 % Auszahlungsgebühr: 1 % • Kostenfreie, unterstützende 12-monatige Beratung • Rest: siehe MBMV classic • Bonitätsanforderungen: siehe MBV spezial Zusätzliche Kombination mit BMV spezial möglich	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
	MBMV brücke	KMU	<ul style="list-style-type: none"> • Stille Beteiligung über € 25.000-150.000, Eigenkapitalparität • Laufzeit: 10 Jahre • Kosten: siehe MBMV spezial • 12-monatige begleitende Beratung, bis zu 75 % förderbar • Bonitätsanforderungen: siehe MBV Brücke Kombination mit BMV Brücke möglich 	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
MFF Mikrokredit Krause & Tautz (Mikrodarlehen)			<ul style="list-style-type: none"> • MFF Deutschland Konditionen 	Dr. Wolfgang Krause & Joachim Tautz GbR	GLS Bank DMI Mikrofinanzfonds Deutschland BMAS BMWi ESF

Instrumente zur Förderung der Kreativwirtschaft

Instrument	Zielgruppe	Konditionen ³³	Akteur(e)	(übergeordnetes) Programm	Akteur(e)
KfW Filmfinanzierung (Darlehen)	KMU, die ihr Filmprojekt* in Deutschland umsetzen *Programmfüllende Filme mit Mindestdauer 79 Min., 59 Min. bei Kinder-, Jugend- und Dokumentarfilmen	<ul style="list-style-type: none"> • Development-, Anschub-, Gap-, Bridge- und Zwischenfinanzierung • Kredit i.H.v. € 300.000-3 Mio. (Zwischenfinanzierung: 5 Mio.) • Laufzeit: 6-18 Monate (Zwischenfinanzierung: 6-60 Monate) • Sicherheiten: Rechte am Produkt, Verwertungsrechte, Forderungen auf künftigen Erlös, ggf. bankübliche Sicherheiten • Kombination mit anderen Fördermitteln möglich 	KfW Bankengruppe		
KIZ Kreativ-Kredit	Selbstständige in der KKW	<ul style="list-style-type: none"> • Mikrodarlehen für Investitionen oder Auftragsvorfinanzierung • MFF-Konditionen 	KIZ Finanzkontor GmbH & Co. KG GLS-Bank	Mikrofinanzfonds Dtlid.	DMI BMAS BMWi ESF
NRW.Bank FilmGap-Finanzierung (Darlehen)	KMU Filmproduktionsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Überbrückungsfinanzierung programmfüllender Kinofilme sowie TV-Filme, die keine reinen Auftragsproduktionen sind, mit NRW-Bezug • Darlehen über € 300.000-2 Mio., max. 30 % d. Produktionsbudgets • Laufzeit: i.d.R. max. 36 Monate • Risikoadäquate Verzinsung nach Vereinbarung • Sicherheiten in Form freier Verwertungsrechte, künftiger Verwertungserlöse und Rechte am Produkt, ggf. auch klass. S. 	NRW.Bank		
NRW.Bank Film Zwischenfinanzierung (Darlehen)	KMU Filmproduktionsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehen zur Vorfinanzierung vertraglich fixierter Einnahmen aus Förder- bzw. Lizenzverträgen • Max. 50 % d. Produktionsbudgets • Laufzeit: max. 12 Monate • Rest: siehe FilmGap-Finanzierung 	NRW.Bank		
NRW.Bank Film Risikoentlastung	Hausbanken, die KMU-Filmfinanzierung vornehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Garantien (max. 50 %) für Zwischen- und Avalkredite • Kreditvolumen: € 100.000-1,5 Mio. • Garantielaufzeit: bis zur letzten Finanzierungsrate/bis zur Endabnahme 	NRW.Bank Hausbank		

³³ Zinsen sind, wenn nicht anders angegeben, effektiv p.a.

		der Produktion	
NRW.Bank Filmfinanzierung	Hausbanken, die Filmfinanzierung vornehmen	<ul style="list-style-type: none"> Keine zusätzlichen Sicherheiten Haftungsfreistellungen (50 %) auf Zwischenkredite und max. 80 % Rückbürgschaften für Bankavale Volumen der Kredite/Avale: € 100.000-1,5 Mio. , Risikobetrag max. € 750.000 Laufzeit: max. bis zur letzten Finanzierungsrate/bis zur Endabnahme Keine zusätzlichen Sicherheiten 	NRW.Bank Hausbank
NRW.Bank Kreativwirtschaftsfonds (Mezzanine oder direkte Beteiligung)	Unternehmen in der KKW (bevorzugterweise KG)	<ul style="list-style-type: none"> Gründungs- und Wachstumsfinanzierung als Co-Investor € 250.000-3 Mio. Laufzeit: i.d.R. 5-7 Jahre Übernahme qualifizierter Minderheiten 	NRW.Bank
Filmförderung NRW	Filmproduktionsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> Versch. Darlehen und Zuschüsse 	Filmstiftung NRW Filmbüro NRW
Kulturland Rheinland-Pfalz			Ministerium für Bildung, Wissenschaft, Jugend und Kultur RP
Filmförderung Mecklenburg-Vorpommern			Filmbüro MV LFI MV

Anhang 4: Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Systemische Betrachtung quartiersökonomischer Prozesse	11
Abbildung 2: Raumstrukturtypisierung	13
Abbildung 3: Kategorien und Dimensionen von Raumunternehmen.....	93
Abbildung 4 Typen von Raumunternehmern	99
Abbildung 5: Dimensionen der Kreditfähigkeit	112
Abbildung 6: Das kooperative Modell des Mikrofinanzfonds Deutschland	127
Abbildung 7: Finanzierungsinstrumente im Bereich kleiner Beträge (<50.000 €) – bei Nichtbankfähigkeit aufgrund des Unternehmens	133
Abbildung 8: Finanzierungsinstrumente im Bereich kleiner Beträge (<50.000 €) – bei Nichtbankfähigkeit aufgrund des Projektes	136
Abbildung 9: Finanzierungsinstrumente für größere Beträge (>50.000 €)	137

Anhang 5: Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Räumliche Lage.....	14
Tabelle 2: Beschreibung der Quartierstypen	17
Tabelle 3: Merkmale der Untersuchungsgebiete	21
Tabelle 4: Mutmaßliche Raumunternehmer in Gelsenkirchen Südost	30
Tabelle 5: Raumunternehmen in Frankfurt-Gallus.....	59
Tabelle 6: Sozio-Demographische Daten Dömitz-Malliß.....	78
Tabelle 7: Mutmaßliche Raumunternehmer in Dömitz-Malliß	83
Tabelle 8: Einordnung der Raumunternehmen in den Dimensionen.....	95
Tabelle 9: Die vier Raumunternehmenstypen und ihre Eigenschaften.....	100
Tabelle 10: Finanzierungsmöglichkeiten von unkonventionellen Projekten/Vorhaben	135