

# Wenig Zeit für zu viel Stoff



**Gründungsseminare** Fast alle 21 Kurse im Test informierten über die wichtigsten Gründerthemen. Ob die Inhalte bei den Teilnehmern auch hängen bleiben, ist aber fraglich.

**W**er sich selbstständig macht, sollte sich auf jeden Fall frühzeitig in die Themen einarbeiten, mit denen er sich als Existenzgründer herumschlagen muss. Das verringert die Gefahr des Scheiterns. Und die ist, statistisch gesehen, hoch: Jede dritte Gründung steht nach spätestens drei Jahren vor dem Aus.

Um diese schlechte Quote zu verbessern, haben Politik und Wirtschaft gezielt eine eigene Informations- und Beratungslandschaft für Gründer geschaffen. Sie soll diese auf die Fallstricke vorbereiten, die in der Selbstständigkeit lauern (siehe Kasten „Information und Beratung“, S. 87). Fester Anlaufpunkt auf diesem Terrain sind Existenzgründungsseminare. Sie können zwar

nicht alle Fähigkeiten vermitteln, die die künftigen Selbstständigen benötigen, wohl aber eine erste Orientierung geben und die notwendigen Grundlagen vermitteln. Wir wollten wissen, ob sie das auch leisten, und haben 21 Kurzzeit-Seminare untersucht (siehe „Ausgewählt...“ S. 78).

### Das Mittelmaß überwiegt

Im Test waren 18 dreitägige und 3 viertägige Kurse. Das Ergebnis zeigt: Über die Hälfte der Seminare, zwölf an der Zahl, bot gerade einmal eine mittlere Qualität in der zentralen Testkategorie Kursdurchführung. Drei Seminare bekamen hier sogar ein „Niedrig“ oder „Sehr niedrig“. Nur sechs Seminare hoben sich im positiven Sinne vom regieren-

den Mittelmaß ab: Fünfmal konnten wir für die Kursdurchführung ein „Hoch“ vergeben. Doch nur ein Kurs erzielte hier ein „Sehr hoch“, das Existenzgründer-Seminar von Sax Concept 21. Der Kurs des in Dresden tätigen Unternehmens schnitt somit in der Kursdurchführung am besten ab (siehe Tabelle S. 76/77).

Mit Kursdurchführung ist die inhaltliche und didaktische Gestaltung eines Seminars gemeint. In dieser Testkategorie bewerten wir zum Beispiel, ob alle wichtigen Themen behandelt und die Teilnehmer in die Lage versetzt werden, sich auf eigene Faust zu orientieren (inhaltliche Gestaltung). Außerdem wird geprüft, ob sie aktiv in das Unterrichtsgeschehen eingebunden und auf die kommenden Schritte während des Gründungsprozesses vorbereitet werden. Auch der Einsatz geeigneter Lehrmethoden, um das Erlernete zu festigen, ist bei der Kursdurchführung ein wichtiger Prüfpunkt (didaktische Gestaltung).

#### Ein Seminar exzellent gestaltet

Sax Concept 21 bestach mit einem klar strukturierten Kurs, der die zentralen Themen für Gründer zur Sprache brachte: Die Teilnehmer erarbeiteten sich die Inhalte anhand der beispielhaften Erstellung eines Businessplans selbst. Dieser war der rote Faden, an dem sie sich orientieren konnten. Unser Tester lobte dann auch diese Idee: „Auf diese Weise haben die Teilnehmer nach und nach verstanden, wie der Plan aussieht, was sie dort hineinschreiben sollen und woher sie diese Informationen bekommen.“ Gleichzeitig war das Seminar praxisorientiert, weil die Geschäftsmodelle der Teilnehmer als Arbeitsgrundlage dienten. Dabei legte der Dozent großen Wert da-

rauf, die Inhalte abwechslungsreich darzubieten. Ob Rollenspiele, Diskussionen oder Simulationen – die Teilnehmer sollten sich stets einbringen und mitmachen. Das ist vorbildlich, festigt es doch das gerade Gehörte und sorgt dafür, dass es nicht so schnell wieder in Vergessenheit gerät.

Gerade dieser didaktische Aspekt wurde von vielen Trainern in anderen Seminaren vernachlässigt. So lautet ein Fazit unseres Tests: Viele Kurse leisteten inhaltlich durchaus, was sie versprechen. Die Vermittlung des Lernstoffs jedoch gelang nicht allen Dozenten wirklich gut.

#### Geballte Ladung an Information

Das liegt auch daran, dass es eine Kunst ist, alle für Existenzgründungen relevanten Themen in einem Kurs unterzubringen (siehe Checkliste). Angesichts dieser geballten Ladung an Information ist es nicht verwunderlich, dass es in vielen Seminaren an praxisorientierten Übungen mangelte.

Nur in einigen Seminaren im Test wurde diese Methode auch in ausreichendem Maße eingesetzt, beispielsweise bei der Kreisverwaltung Saalekreis, bei der Unternehmensberatung Ingo Schiener und eben bei Sax Concept 21. Genauso wie bei Rollenspielen oder Simulationen geht es beim Einsatz von Übungen nicht in erster Linie darum, den Unterricht aufzulockern, sondern darum, das gerade Gelernte zu festigen – was auch Bildungsexperten bestätigen (siehe Interview S. 79).

#### Zu viele unnötige Themen

Was passieren kann, wenn ein Trainer das Wissen nicht optimal vermittelt, zeigte das Beispiel des Seminars der VHS Dresden. Statt einen roten Faden vorzugeben, präsentierte der Dozent eine Liste von knapp 60 Themen, die nach und nach abgearbeitet wurden. Dabei machte er es von den Rückfragen der Teilnehmer abhängig, inwieweit er auf ein Thema näher einging. So wurde im Kurs nur wenig über Rechtsformen gesprochen, das eher abseitige Thema der steuerlichen Behandlung eines Dienstwagens aber in epischer Breite besprochen. Diesem Lehrgang konnten wir dann auch nur eine „sehr niedrige“ Kursdurchführung bescheinigen. Das Fazit unseres enttäuschten Testers: „Irgendwie wurden zwar alle wichtigen Themen angesprochen. Was aber dazu gesagt wurde, war mir viel zu unsystematisch und zufällig. Für mich war das Zeitverschwendung.“ Die Mängel bei der Inhaltsvermittlung sind wohl auch eine ►  
*Lesen Sie weiter auf Seite 78.*

## Checkliste

### Wichtige Themen

Drei- bis viertägige Seminare für Existenzgründer haben das Ziel, über alle für eine Gründung wichtigen Themen zu informieren. Folgende Punkte müssen behandelt werden:

**Businessplan:** Möglichst anhand von Übungen vermittelte Informationen über Inhalte, Funktionen und Aufbau eines Businessplans.

**Finanzierung:** Zum Beispiel Informationen darüber, wie Investitions-, Kapitalbedarfs- und Finanzierungspläne aufgebaut sind. Außerdem die Vermittlung notwendiger betriebswirtschaftlicher Fertigkeiten, etwa Buchhaltung und steuerliche Aspekte.

**Förderung:** Informationen über bestehende öffentliche Förderprogramme für Existenzgründer.

**Gewerbeanmeldung:** Infos über Ablauf einer Gewerbeanmeldung.

**Gründerpersönlichkeit:** Angabe wichtiger fachlicher, persönlicher und wirtschaftlicher Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit.

**Gründungsplanung:** Informationen über die zentralen Aspekte bei der Formulierung von Geschäftsidee und -konzept, etwa Benennung des Alleinstellungsmerkmals oder Zweck einer Standortanalyse.

**Marketing:** Vorstellung von Marketingstrategien. Herangehensweise an Konkurrenzanalyse und Standortwahl. Außerdem Themen wie Vertrieb, Preis- und Produktgestaltung, Öffentlichkeitsarbeit und Werbung.

**Recht:** Aufzeigen der unterschiedlichen Formen der Selbstständigkeit, zum Beispiel Gründung, Nachfolge, Franchising. Infos zur Wahl möglicher Rechtsformen, zum Vertragsrecht und zu Unternehmerpflichten.

**Soziale Absicherung:** Infos zu notwendigen Versicherungen und Möglichkeiten finanzieller Absicherung.

## ↑ Unser Rat

Die überwiegende Mehrheit der drei- und viertägigen Existenzgründungsseminare im Test fand in den neuen Bundesländern statt. Am besten in puncto Kursdurchführung schnitt das dreitägige **Existenzgründer-Seminar von Sax Concept 21** für 30 Euro in Dresden ab. Achtung: Aufgrund neuer Förderbestimmungen hat sich die Angebotslandschaft verändert. Inzwischen werden die meisten Seminare an vier statt an drei Tagen veranstaltet und kosten dann in der Regel 40 Euro.

	Kurs <sup>1)</sup>	Preise in Euro <sup>2)</sup>	Kursort(e)
<b>Drei-Tages-Kurse</b>			
Sax Concept 21	Existenzgründer-Seminar	30	Dresden
Bergmann Unternehmensberatung	Existenzgründungsseminar	60/30	Berlin
Crea Kapital Management	Existenzgründerseminar	30	Berlin
Kreisverwaltung Saalekreis <sup>4)</sup>	Vom Existenzgründer zum erfolgreichen Unternehmer. Basis-Seminar	30	Halle/Saale
Unternehmensberatung Ingo Schiener	Seminar für Existenzgründungswillige <sup>6)</sup>	30	Ahaus, Bocholt, Coesfeld, Gronau, Münster, Oberhausen, Steinfurt, Wesel
Ausbildungsverbund Teltow – Bildungszentrum der IHK Potsdam	Existenzgründerseminar – Orientierungsseminar	30 <sup>7)</sup>	Brandenburg, Luckenwalde, Neuruppin, Oranienburg, Pritzwalk, Potsdam
Berater Company	3-Tages-Seminar für Existenzgründer	30	Berlin
Epikur Bildungshaus	Gründerseminare	30	Berlin
Exis Europa <sup>8)</sup>	3-Tages-Seminar für Existenzgründer	30	Dresden, Zwickau
Institut für Unternehmensgründung Dipl.-Ing. Wilfried Nelles	Existenzgründungsseminar	30	Bundesweit
Konzept Unternehmensberatung	Existenzgründungsseminar „Ich mache mich selbstständig!“	40	Apolda, Gera, Jena, Weimar
Startbahnen	Seminar Gründerwissen	45	Bundesweit
VHS Berlin Friedrichshain-Kreuzberg	Existenzgründung kompakt – Wochenend-Seminar	64/33,50	Berlin
VHS Berlin Mitte – City VHS	Existenzgründung kompakt	68/38	Berlin
VHS Berlin Pankow	Existenzgründung kompakt	58/38	Berlin
VHS Sächsische Schweiz <sup>10)</sup>	Existenzgründer-Intensivkurs	30	Neustadt, Pirna
IHK Südwestsachsen	Orientierungsseminar für Existenzgründer	30	Annaberg-Buchholz, Chemnitz, Freiberg, Plauen, Zwickau
VHS Dresden	Existenzgründung – Management	48	Dresden
<b>Vier-Tages-Kurse</b>			
Südwestfälische IHK zu Hagen	Erfolgreich selbstständig	150	Hagen
IHK Ostthüringen zu Gera	Existenzgründerseminar	135	Gera, Jena, Unterwellenborn
HWK für Ostthüringen	Existenzgründerseminar	100	Gera, Zeulenroda-Triebes

„Die Qualität der...“ wurde in fünf Stufen bewertet: sehr hoch, hoch, mittel, niedrig, sehr niedrig. Reihenfolge nach dem Urteil für die Qualität der Kursdurchführung. Bei gleichem Urteil Reihenfolge nach Alphabet. Die Mängel in den allgemeinen Geschäftsbedingungen wurden in fünf Stufen bewertet: keine, sehr gering, gering, deutlich, sehr deutlich. K. A. = Keine Angaben.

1) Aufgrund veränderter Förderbestimmungen des Bundesamtes für Wirtschaft und Außenkontrolle (Bafa) werden inzwischen verstärkt Vier-Tages-Kurse angeboten. 2) Wenn zwei Preisangaben vorhanden sind, bezieht sich die rechte Ziffer auf ermäßigte Preise für einzelne Teilnehmer. 3) Keine AGB vorhanden. Es gelten die Bestimmungen des BGB. 4) Der Kurs wurde in Kooperation mit Mennesclou KMU-Beratung und Existenzgründung angeboten.

test-Kommentar	QUALITÄT DER			MÄNGEL IN DEN AGB
	KURS-DURCH-FÜHRUNG	KURS-ORGANISATION	KUNDEN-INFORMATION	
Breites Themenspektrum. Praxisnah und exzellent strukturiert. Die Inhalte wurden dabei konsequent anhand einer Businessplanerstellung erarbeitet. Teilnehmerorientierter und lebendiger Unterricht mit ausreichend Übungen.	sehr hoch	sehr hoch	mittel	deutlich
Schwerpunkt im kaufmännischen Bereich. Praxisnahe Vermittlung, aber zu viel Stoff. Teilnehmerorientierter Unterricht, der hauptsächlich aus Diskussionen und Lehrgesprächen bestand. Übungen kamen etwas zu kurz.	hoch	sehr hoch	mittel	keine <sup>3)</sup>
Breites Themenspektrum ohne Schwerpunkte. Inhalte waren gut vernetzt. Praxisnahe Vermittlung, aber zu viel Stoff. Teilnehmerorientierter Unterricht, der hauptsächlich aus Diskussionen und Lehrgesprächen bestand. Übungen kamen etwas zu kurz.	hoch	hoch	sehr niedrig	keine <sup>3)</sup>
Schwerpunkte: Marketing und kaufmännisches Wissen. Gut strukturierte und praxisnahe Vermittlung. Motivierender und lebendiger Unterrichtsstil. Teilnehmer wurden konsequent in den Kurs eingebunden und konnten in Übungen aktiv werden.	hoch	sehr hoch	niedrig <sup>5)</sup>	gering
Breites Themenspektrum ohne Schwerpunkte. Inhalte waren gut aufeinander abgestimmt, logisch aufgebaut und praxisorientiert vermittelt. Teilnehmer wurden konsequent in den Unterricht eingebunden und konnten in unterschiedlichen Übungen aktiv werden. Zu wenig auf Umsetzung der Lernergebnisse hingearbeitet.	hoch	hoch	mittel	deutlich
Strukturierter Aufbau mit Schwerpunkt im kaufmännischen Bereich. Die Themen „Marketing“ und „Gründerpersönlichkeit“ kamen dagegen etwas zu kurz. Unterricht bestand hauptsächlich aus Lehrgesprächen und beinhaltete zu wenige Übungen. Umfangreiche Schulungsunterlagen. Auf die Umsetzung der Lernergebnisse wurde zu wenig hingearbeitet.	mittel	hoch	niedrig	deutlich
Breites Themenspektrum ohne Schwerpunkte. Inhalte waren nicht ausreichend vernetzt. Hoher Anwendungsbezug, dabei aber wenig Praxisbeispiele. Unterricht bestand hauptsächlich aus Lehrgesprächen und beinhaltete zu wenige Übungen.	mittel	mittel	sehr niedrig	keine <sup>3)</sup>
Breites Themenspektrum ohne Schwerpunkte. Unterrichtsstoff wurde praxisnah und gut strukturiert vermittelt, viele der angekündigten Inhalte wurden aber nur knapp behandelt. Lebendiger, teilnehmerorientierter Unterricht, aber zu wenige Übungen.	mittel	hoch	mittel	keine <sup>3)</sup>
Breites Themenspektrum ohne Schwerpunkte. Praxisnahe und strukturierte Vermittlung, bei der die unterschiedlichen Dozenten gut aufeinander abgestimmt waren. Teilnehmerorientierter Unterricht, der hauptsächlich aus Diskussionen und Lehrgesprächen bestand. Übungen kamen dabei jedoch zu kurz. Anbieter eigene Schulungsunterlagen decken die maßgeblichen Themen ab, einiges ist aber zu oberflächlich dargestellt.	mittel	hoch	niedrig <sup>9)</sup>	keine <sup>3)</sup>
Themenschwerpunkte: persönliche Gründervoraussetzungen, kaufmännisches Wissen, Businessplan. Dagegen wurden Rechtsfragen nur gestreift, Marketing kam zu kurz. Gut strukturierter Aufbau, aber sehr viel Stoff. Motivierender und vertrauensvoller Unterrichtsstil, jedoch zu wenige Übungen.	mittel	hoch	niedrig	sehr gering
Breites Themenspektrum ohne Schwerpunkte. Praxisnahe und strukturierte Vermittlung, aber nur wenige Praxisbeispiele. Motivierender und lebendiger Unterrichtsstil, jedoch zu wenige Übungen.	mittel	mittel	mittel	keine
Schwerpunkte: Marketing, kaufmännische und juristische Aspekte. Inhalte praxisnah vermittelt, aber nicht ausreichend vernetzt. Ergebnisorientierter, aber frontaler Unterrichtsstil, der vor allem aus Lehrgesprächen bestand. Übungen kamen zu kurz.	mittel	mittel	sehr niedrig	gering
Schwerpunkte: Gewerbeanmeldung, Marketing und kaufmännisches Wissen. Dabei wurde wenig auf persönliche Voraussetzungen zur Gründung eingegangen. Gut strukturierte, aber zu wenig praxisorientierte Inhaltsvermittlung. Teilnehmerorientierter, aber frontaler Unterrichtsstil. Zu wenige Übungen. Schulungsunterlagen mit inhaltlichen Lücken.	mittel	mittel	mittel	sehr deutlich
Breites Themenspektrum ohne Schwerpunkte. Gut strukturierte, aber zu wenig praxisorientierte Vermittlung. Am Teilnehmer ausgerichteter Unterricht, aber zu wenig Übungen. Auf die Umsetzung der Lernergebnisse wurde zu wenig hingearbeitet.	mittel	mittel	hoch	sehr deutlich
Breites Themenspektrum ohne besondere Schwerpunkte. Inhalte gut strukturiert, aber wenig praxisorientiert vermittelt. Am Teilnehmer ausgerichteter Unterricht, allerdings zu wenige Übungen. Auf die Umsetzung der Lernergebnisse wurde zu wenig hingearbeitet. Umfangreiche Schulungsunterlagen.	mittel	mittel	hoch	sehr deutlich
Schwerpunkte: Gründungsplanung, -persönlichkeit und kaufmännisches Wissen. Etwas zu kurz kamen juristische Aspekte und Marketing. Gut strukturierte, systematische und praxisorientierte Vermittlung. Am Teilnehmer ausgerichteter Unterricht, aber zu wenige Übungen. Schulungsunterlagen mit inhaltlichen Lücken.	mittel	niedrig	mittel	sehr deutlich
Schwerpunktmäßig behandelt wurden Gründungsplanung und kaufmännisches Wissen. Dagegen kam Marketing zu kurz. Inhalte wurden praxisnah vermittelt, waren aber nicht ausreichend vernetzt. Eine klare Lernstruktur war nicht erkennbar. Frontaler Unterrichtsstil und zu wenige Übungen. Es wurde nicht genug auf die Umsetzung der Lernergebnisse hingearbeitet.	sehr niedrig	niedrig	mittel	deutlich
Breites Themenspektrum ohne Schwerpunkte. Praxisbezogen, aber ohne klare Struktur. Inhaltskonzept war nicht erkennbar. Unterricht wurde durch spontane Teilnehmerfragen bestimmt. Sehr einseitiger Medieneinsatz und zu wenige Übungen.	sehr niedrig	mittel	mittel	deutlich
Breites Themenspektrum, wobei besonders das Thema Marketing intensiv behandelt wurde. Praxisorientierte Vermittlung. Lebendiger und teilnehmerorientierter Unterrichtsstil. Übungen kamen etwas zu kurz. Umfangreiches Schulungsmaterial.	hoch	hoch	hoch	sehr deutlich
Schwerpunkte: Gründungsplanung und kaufmännisches Wissen. Dabei wurde wenig auf persönliche Voraussetzungen zur Gründung eingegangen. Praxisnahe und strukturierte Vermittlung, einige Aspekte wurden jedoch durch unterschiedliche Dozenten mehrfach angeschnitten. Viele Lehrgespräche und Diskussionen, aber wenige Übungen.	mittel	hoch	niedrig	gering
Breites Themenspektrum ohne Schwerpunkte. Inhalte waren nicht optimal aufeinander abgestimmt. Zu Beginn kaum Praxisbezüge. In der ersten Kurshälfte sehr frontaler Unterricht mit wenigen Übungen. Im weiteren Verlauf mehr Teilnehmerorientierung. Auf die Umsetzung der Lernergebnisse wurde zu wenig hingearbeitet.	niedrig	hoch	niedrig	K. A. <sup>11)</sup>

5) Geprüft wurden Homepage und Flyer der Kreisverwaltung Saalekreis, da der Kurs über diese Medien beworben wurde. 6) Der Kurs wurde auch als zweitägiges Wochenendseminar mit verlängerten Tageszeiten angeboten. 7) Ohne Förderung des Bafa kostete der Kurs 115 Euro. 8) Der Kurs wurde in Kooperation mit PMC Masterteam angeboten.

9) Geprüft wurden Homepage und Flyer von Exis Europa, da der Kurs über diese Medien beworben wurde. 10) Der Kurs wurde in Kooperation mit der Unternehmensgründung Ritter angeboten.

11) Da die AGB des Anbieters vor der Kursanmeldung nicht vorlagen, konnten sie nicht in die Prüfung miteinbezogen werden.

Anbieter siehe Seite 93.

## Ausgewählt, geprüft, bewertet

**Im Test:** 21 Seminare für Existenzgründer. Ausgewählt wurden drei- und viertägige Kurse, die kurz vor der Untersuchung über Weiterbildungsdatenbanken auffindbar waren und jedem Gründungswilligen offenstanden. Die meisten Anbieter bieten ähnliche Kurse weiterhin an, allerdings wurden ab Juli 2008 viele Drei-Tages-Kurse aufgrund veränderter Fördermodalitäten um einen Tag verlängert. An jedem Seminar nahm eine geschulte Testperson teil, die den Kurs anhand von Protokollen und Fragebögen dokumentierte. Auf dieser Grundlage beurteilten Experten die Qualität der Kursdurchführung und -organisation. Die Schulungsunterlagen, Kundeninformationen und allgemeinen Geschäftsbedingungen wurden ebenfalls von Experten begutachtet.

**Testzeitraum:** April bis Mai 2008.

**Preise:** Laut Anbieterbefragung im August 2008.

Die Bewertungen „sehr hoch“, „hoch“, „mittel“, „niedrig“, „sehr niedrig“ beziehen sich auf den besuchten Kurs, nicht auf die Gesamtqualität des Anbieters. Die Prüfpunkte waren:

### QUALITÄT DER KURSDURCHFÜHRUNG

Geprüft wurde die inhaltliche und didaktische Gestaltung der Kursdurchführung. In die Bewertung der inhaltlichen Gestaltung floss ein, ob und wie die Themen behandelt wurden, die für solche Seminare wichtig sind und angekündigt wurden. Außerdem wurden Praxisorientierung, Verständlichkeit, Relevanz und inhaltliche Vernetzung geprüft.

Die didaktische Kursdurchführung wurde in Hinblick auf Teilnehmereinbindung und Einsatz praktischer Übungen sowie Mediengebrauch beurteilt. Da Schulungsunterlagen Lernerfolge sichern, wurden auch diese begutachtet.

### QUALITÄT DER KURSOrganISATION

Dazu gehörten unter anderem räumliche Bedingungen, Medienausstattung, administrative Abwicklung und Kundenbetreuung.

### QUALITÄT DER KUNDENINFORMATION

Bewertet wurde die inhaltliche und technische Qualität der Internetinformation zu Anbieter und Kurs. Sofern Tester vom Anbieter Flyer oder Kataloge zum betreffenden Kurs bekamen, flossen diese in die Bewertung mit ein.

### MÄNGEL IN DEN AGB

Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) wurden juristisch geprüft, ob sie nach dem AGB-Recht unzulässige Klauseln enthalten und den Kunden dadurch benachteiligen.

Folge der Auswahl von Dozenten. Denn offenbar setzen die Seminaranbieter bei ihren Lehrenden in erster Linie auf fachliche Qualifikationen. Doch Unternehmensberater oder Experten für Steuerrecht sind nicht zwangsläufig auch gute Lehrer, die Inhalte verständlich vermitteln. Wer also Wert darauf legt, von didaktisch geschulten Dozenten unterrichtet zu werden, sollte sich beim Anbieter nach deren Qualifikation erkundigen oder gleich direkt mit den Seminartrainern sprechen.

### Anbieter nicht sehr auskunftsfreudig

Ansichts der vergleichsweise preiswerten Seminare – sie sind schon ab 30 Euro erhältlich –, mag eine Nachfrage beim Anbieter übertrieben erscheinen. Doch anders können Gründer, deren Zeit in der Regel knapp bemessen ist, diese für sie wichtigen Informationen oft nicht bekommen. Denn in ihren Seminarankündigungen zeigten sich die meisten Bildungsanbieter nicht besonders auskunftsfreudig.

Ein Beispiel: Die Kundeninformation von Crea Kapital Management aus Berlin gab weder Auskunft über den Aufbau und die Dauer noch die Zielgruppe des Existenzgründerseminars und erzielte hier nur eine „sehr niedrige“ Qualität. Lediglich die Volkshochschulen (VHS) Berlin Mitte und Berlin Pankow sowie die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Hagen konnten wir an dieser Stelle mit einem „Hoch“ bewerten.

### In Zukunft mehr Vier-Tages-Seminare

Dass Existenzgründungsseminare meist für wenig Geld zu haben sind, hat einen Grund: Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa) fördert die Anbieter, um die Seminare für möglichst viele Interessenten erschwinglich zu machen. Arbeitslose haben unter Umständen sogar die Möglichkeit, die Seminare umsonst zu besuchen. Denn sie können sich die Kosten von ihrer zuständigen Arbeitsagentur erstatten lassen (siehe Kasten „Information und Beratung“, S. 87).

Inzwischen hat das Bafa seine Förderrichtlinien geändert und nimmt damit auf das Kursangebot Einfluss. Da das Amt nun zusätzliche Kursstunden fördert, werden derzeit verstärkt vier- statt dreitägige Kurse angeboten. Diese kosten dann in der Regel 40 statt 30 Euro. Mit dieser Änderung reagierte das Bafa auf die Einwände der Seminaranbieter. Sie hielten die zu vermittelnde Stoffmenge für einen Drei-Tages-Kurs für zu umfangreich und vermissten Zeit für notwendige Rückfragen der Teilnehmer sowie Diskussionen im Kurs.

Außerdem fördert das Bafa seit Juli 2008 Workshops, in denen die Teilnehmer unter fachkundiger Aufsicht individuelle Businesspläne erstellen können. Laut dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle kostet die Teilnahme an den Workshops 150 Euro – das sei weit weniger, als für vergleichbare Angebote derzeit auf dem freien Markt verlangt werde.



FOTO: ISTOCKPHOTO

## Viele Arbeitslose in den Kursen

In vielen Kursen saßen vor allem Frauen und Männer, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen wollen oder müssen. Das sorgte nicht immer für eine lernförderliche Atmosphäre: In einigen Seminaren gab es Teilnehmer, die dort offensichtlich vom zuständigen Fallmanager ihrer Arbeitsagentur hingeschickt worden waren und dann nur ihre Zeit absaßen.

Besonders auffällig ist die geographische Verteilung der Seminare: 17 von 21 fanden in den neuen Bundesländern beziehungsweise in Berlin statt. Das hängt unter anderem mit der hohen Arbeitslosenquote in Ostdeutschland zusammen. In den alten Bundesländern dagegen werden mehr ein- und zweitägige Seminare angeboten. Diese haben wir in unserer Untersuchung aber nicht berücksichtigt – unter anderem, um die Vergleichbarkeit der Seminare im Test zu gewährleisten.

## Eine Menge Stoff in wenigen Tagen

Selbst für drei- oder viertägige Existenzgründungsseminare bleibt das Problem bestehen, wenig Zeit für zu viel Stoff zur Verfügung zu haben. Eine Alternative können Seminare sein, die für einen längeren Zeitraum konzipiert worden sind. Deshalb haben wir uns zum Vergleich auch zwei Kurse angeschaut, die zehn Tage dauerten.

Der Vorteil längerer Kurse liegt auf der Hand: Es bleibt viel mehr Zeit, um die vielen wichtigen Themen zu behandeln. So konnten etwa in einem der besuchten Kurse die Teilnehmer erst sieben Tage lang alle wichtigen Aspekte des Gründungsprozesses kennenlernen und anschließend drei Tage lang in aller Ruhe einen Businessplan erstellen. Da kann ein kürzerer Kurs natürlich nicht mithalten.

## Enorme Preisunterschiede

Der Haken aber ist in aller Regel der Preis: Ein von uns besuchtes Langzeit-Seminar war mit 400 Euro zehn Mal so teuer wie ein viertägiger Existenzgründungskurs, der vom Bafa gefördert wird. Der zweite Kurs, den wir uns anschauten, kostete 330 Euro. Wer also nicht so viel Geld für ein Seminar berappen möchte, muss mit einem Kurs von wenigen Tagen Dauer vorlieb nehmen.

**Tipp:** Für die Suche nach geeigneten Seminaren bietet sich der Internetauftritt des Bafa an: Dort finden Interessierte eine Suchmaschine, die bundesweit über Termine und Inhalte von Existenzgründungsseminaren informiert (<https://www.bera-tungsfoerderung.net/seminare>). ■

## Interview

### Hoher Informationswert ist möglich

Professor Klaus Anderseck, wissenschaftlicher Leiter des Gründer-Fernstudiums an der Fernuniversität Hagen.



#### Was können Teilnehmer von drei- oder viertägigen Existenzgründungsseminaren erwarten?

Wenn die Dozenten sich an konkreten Gründungskonzepten orientieren und den Teilnehmern Schritt für Schritt die wichtigsten Punkte einer Existenzgründung vermitteln, können diese Seminare sehr informativ sein. In einem solchen Fall haben die Teilnehmer durch die chronologische Abfolge der Themen einen Ankerpunkt oder roten Faden, an dem sie sich orientieren können. Unter dem Strich erlangt man durch den Besuch eines solchen Seminars allerdings nicht die Kompetenz, auch wirklich erfolgreich gründen zu können – selbst wenn es gut gemacht ist. Die Seminare dienen vor allem der Informationsvermittlung und geben den Teilnehmern im besten Falle einen ersten Überblick.

#### Sollten die Seminare stärker auf die individuelle Situation der Teilnehmer eingehen?

Für Teilnehmer, die wirklich gründen wollen, wäre dies absolut notwendig. Die Frage ist aber, ob das in solchen Seminaren möglich ist: Sobald die Dozenten auf die individuellen Belange der einzelnen Teilnehmer eingehen, verwandelt sich die Informationsveranstaltung in eine Beratung. In diesem Fall hat der Dozent eine höhere Verantwortung und muss Beratungskompetenz mitbringen. Was ist zum Beispiel, wenn ein Gründer seinem Rat folgt und Schiffbruch erleidet?

#### Wenn die Seminare vor allem Informationen vermitteln, reicht es dann nicht auch aus, ein gutes Buch zur Hand zu nehmen?

Das kommt auf die Klientel an. Ich habe meine Zweifel, ob viele Kleingründer den Inhalt der einschlägigen Sachbücher auch verstehen würden. Außerdem kann man in Seminaren Rückfragen stellen. Was diese Möglichkeit angeht, sind sie dem Buch nun einmal

überlegen. Nützlicher ist es, erst nach dem Besuch eines Seminars in so ein Buch zu schauen.

#### Gibt es eine Zielgruppe, für die sich die Seminare besonders eignen?

Pauschal angeboten, so wie es momentan meistens der Fall ist, bringen die Seminare niemandem spezielles Wissen. Es wäre deshalb wünschenswert, wenn sie auf bestimmte Zielgruppen zugeschnitten wären. Ein Seminar für innovative Gründer zum Beispiel kann man gar nicht in drei Tagen abhalten. Denn solche Gründer sind in ganz anderen Beziehungen eingebettet, zum Beispiel in der Technologieentwicklung, und müssen sich mit ganz anderen Themen befassen als zum Beispiel Kleingründer, etwa mit Patentrecht. Umgekehrt kann man bei Seminaren für Kleingründer über die Reduzierung der Stofffülle nachdenken, da diese sich mit Aspekten wie etwa Personalführung in der Regel gar nicht beschäftigen müssen.

#### Wie sollten die Seminarteilnehmer ihr erworbenes Wissen festigen und weiterentwickeln?

Ich würde in der Region, in der ich wohne, nach Initiativen und Netzwerken für Existenzgründer suchen, zum Beispiel bei den Kammern, Gründerzentren oder Wirtschaftsfördergesellschaften. Auch das Wirtschaftsministerium hält im Internet unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de) eine Fülle von Informationen für Existenzgründer bereit.

#### Aufgrund veränderter Förderbedingungen werden nun in der Regel eher vier- als dreitägige Seminare angeboten. Ist das ein Schritt in die richtige Richtung?

Auf jeden Fall, allerdings unter einer Bedingung: Die Anbieter sollten darauf verzichten, noch mehr Stoff in die Seminare zu packen, sondern diese zusätzliche Zeit zum Sichern des Gelernten verwenden.