

## Bericht

### Ethnische Vielfalt der Wirtschaft im Soldiner Kiez erschließen und vernetzen

PSS.13.01129.09

Laufzeit 1. März bis 31. Dezember 2009

Ein Projekt im Programm Soziale Stadt, gefördert aus Mitteln der Europäischen Union, der Bundesrepublik Deutschland und des Landes Berlin.



30. Dezember 2009

Der Bericht wurde am 9. Dezember auf einer Veranstaltung **Rückblick auf vier Jahre Projektarbeit, Ausblick auf zukünftige Kooperationen** im Best Western Grand City Hotel Berlin Mitte vorgestellt und diskutiert

## Inhalt

1.	Aufgabenstellung für das Projekt.....	2
2.	Beispiele aus der praktischen Projektarbeit .....	3
2.1	Darstellung der Vorgehensweise am Beispiel „Jahresabschlussveranstaltung im Best Western Grand City Hotel“ .....	3
2.2	Beziehungen sind soziales Kapital.....	6
2.3	Unternehmenskultur/ Unternehmerkultur.....	6
2.4	Den Erfolg einer Veranstaltung würdigen: Das Marketingevent 2009.....	7
3.	Was bleibt, Nachhaltigkeit.....	9
4.	Anmerkungen und Ergänzungen aus der Diskussion am 9.12.2009.....	11

Im Text des Auswahlverfahrens, auf das ich mich einmal beworben hatte, steht, dass Zwischenberichte erarbeitet werden sollen. Ich bin spät dran, das nun umzusetzen, aber es passt jetzt und heute richtig gut, meine Projektergebnisse zur Diskussion zu stellen. Auch wenn wir schon den 9. Dezember haben, ist „Zwischenbericht“ korrekt, denn die Ergebnisse aus der heutigen Veranstaltung möchte ich auch noch einmal bilanzieren und veröffentlichen.

## 1. Aufgabenstellung für das Projekt

Für das oben genannte Projekt, das gegenüber der Zielgruppe allgemein „Gewerbeförderung Soldiner Kiez“ genannt wird, gab es im Dezember 2008 ein Auswahlverfahren, auf das ich mich beworben habe. Ich zitiere hier im Folgenden aus den Anforderungen, was für eine Projektsumme von 19.900,00 € im Laufe eines Jahres erreicht werden sollte:

### Ausgangslage und Zielstellung

Im Gebiet Soldiner Straße gibt es viele selbstständig tätige EinzelunternehmerInnen und FreiberuflerInnen, letztere sind vor allem im kreativen Bereich tätig. In den letzten zwei Jahren ist es gelungen, durch unterschiedlichste, über das Programm „Soziale Stadt“ geförderte Angebote eine erfolgreiche Vernetzung der Selbstständigen und FreiberuflerInnen herzustellen. Die dabei entstandenen Synergieeffekte haben dazu beigetragen, die Beschäftigungssituation von einigen „NetzwerkerInnen“ zu stabilisieren.

Dieses Angebot soll in 2009 fortgesetzt und weiterentwickelt werden. Der Schwerpunkt der Förderung in diesem Jahr soll auf der möglichst verbindlichen Einbeziehung der migrantischen UnternehmerInnen liegen, um das vorhandene Netzwerk vielfältiger und stärker zu machen. Auch EigentümerInnen von Gewerberäumen im Gebiet sollten in das Netzwerk einbezogen werden.

Die Bedeutung der lokalen Ökonomie soll dahingehend gestärkt werden, dass das Quartier durch lokal verortete unternehmerische Aktivitäten mit regionalen und überregionalen Wirtschafts- und Wertschöpfungsstrukturen vernetzt wird.

### Angebot

Das Angebot sollte bedarfsorientierte Veranstaltungen, Beratungen, Coachings und Qualifizierungen umfassen, die dazu beitragen, das beschriebene Netzwerk vor allem um die VertreterInnen der ethnischen Ökonomie zu erweitern und zu stärken. Daneben geht es um die Entwicklung von Plänen, Möglichkeiten und Visionen für eine wettbewerbsfähige, vielfältige, kräftige lokale Wirtschaft im Gebiet.

Die Anbindung an regionale, z.B. bezirkliche Strukturen sollte über die Vermittlung von berlinweiten und fachübergreifenden Beratungsangeboten geschehen. Darüber hinaus ist es das Ziel, die zuständigen bezirklichen Fachämter in den Vernetzungsprozess einzubeziehen.

Es wird gewünscht, die Arbeitsergebnisse in regelmäßigen Abständen öffentlich zugänglich zu machen, sowie nach Möglichkeit in regelmäßigen Abständen eine kritische Einschätzung über den Stand der Projektentwicklung und dessen Einfluss auf die Strukturen der lokalen Ökonomie zur Zeit am Ort, abzugeben.

Darüber hinaus gibt es im Gebiet vielfältige Aktivitäten zum Thema Image, hier ist eine entsprechende Kooperation erwünscht.

Das ist ohne Frage eine Menge Leistung, die hier für EUR 19.900,00 erbracht werden sollte.

**Wer ist eigentlich der „Kunde“ bzw. Auftraggeber, der am Ende prüft, ob die Projektträgerin die in ihrem Angebot beschriebenen Leistungen sachgemäß ausführt?**

- Ist es der Quartiersrat, der Anfang 2007 entschieden hat, genau diesen Geldbetrag für „Gewerbeförderung“ beiseite zu legen?
- Sind es die Mitarbeiter des Büro für Quartiersmanagement, die den Quartiersrat moderieren, auch solche Interessensbekundungsverfahren ausschreiben und die Entscheidung der zuständigen Fachämter einholen?
- Ist es die Steuerungsrunde?
- Ist es das zuständige Fachamt?

Die PSS, die das Geld verwaltet, ist es sicher nicht.

Vier Jahre als Projektträgerin haben mir gezeigt, dass ich vor allen Dingen mir selbst gegenüber verantwortlich bin.

Man könnte es als Toleranz interpretieren, dass von allen potentiellen „Kunden“ vier Jahre lang praktisch niemand sich ein genaues Bild gemacht hat, wie und mit welchem Erfolg ich meine Leistung erbringe. Tatsächlich loben alle Beteiligten regelmäßig meine Arbeit. Aber WAS wird da gelobt? Auf meiner Suche nach Gesprächspartnern, mit denen ich strategische Entscheidungen und Arbeitsergebnisse besprechen kann fand ich genau zwei Personen: Herrn Tolan, den Leiter der Weichschafftsförderung Berlin-Mitte und Thomas Brauckmann, Mitglied, Vorstand und Mitarbeiter des Soldiner Kiez e. V. Von Herrn Tolan habe ich weiterhin erfahren, dass ich die Einzige Projektträgerin bin, die für solche Gespräche zu ihm kommt.

Mit welchen Gesprächspartnern und in welchen Arbeitskreisen reflektieren andere Projektträger ihren Projekterfolg? Es gibt einen spürbaren Bedarf nach Anerkennung seitens zahlreicher Projektträger. Wir (ich glaube ich darf hier für mehrere sprechen) haben den Eindruck, dass wir nur über die gute oder eben mangelhafte administrative Abwicklung unserer Projekte wahrgenommen werden. Manchmal könnte ein kleines „das tut mir leid“ die Zusammenarbeit zwischen Administration und Projektträgern erheblich verbessern.

Aber besteht tatsächlich Informationsbedarf darüber, WAS ich gemacht habe? Wäre das interessant? Bringt es das QM-Gebiet Soldiner Kiez nun weiter, dass wir in diesem Jahr rund 20 Veranstaltungen hatten? Möchte jemand genau wissen, in welcher Weise ich die Gesundheitsanbieter unterstützt habe? Wie viele Beratungsstunden es gab, wie das Umsatzsteuerproblem gelöst wurde, welche Projektbausteine ich an andere Kollegen übertragen habe, in welcher Weise ethnische Ökonomie erfolgreich angesprochen wurde, wie viele Menschen das Marketingevent besucht haben und wie viele Personen heute wirtschaftlich besser gesellt sind als vor meiner Arbeit? Ich glaube, für so einen Bericht wäre hier heute kaum jemand gekommen. Ich konzentriere mich hier einfach mal auf die Themen, die ich interessant finde.

## **2. Beispiele aus der praktischen Projektarbeit**

### **2.1 Darstellung der Vorgehensweise am Beispiel „Jahresabschlussveranstaltung im Best Western Grand City Hotel“**

Eberhard Elfert hatte in meinem Auftrag eine kleine Stadtführung ausgearbeitet. Er hat sich überlegt, dass das Best Western Grand City Hotel in der Osloer Straße 116 a ein sehr passender Schlusspunkt für diese Tour sei.

Wir sind zusammen hingegangen – ohne Voranmeldung – und ich denke, dass ich dann den entscheidenden Part übernommen habe, Herrn Emmerling, den wir angetroffen haben, auch den Kontext unseres Anliegens – Projekt Gewerbeförderung, Quartiersmanagement – deutlich zu machen. Wie ich so bin, hatte ich Projektflyer und Visitenkarten dabei und Eberhard Elfert kommentierte später, dass meine seriöse Art hier und in andere Zusammenhängen weiterführend ist. Herr Emmerling führte uns spontan durch das ganze Hotel. Herr Elfert ist anderweitig im Tourismus tätig. Ob sich hier zwischenzeitlich weitere Anknüpfungspunkte zur Zusammenarbeit ergeben haben, weiß ich nicht.

Wegen der Beteiligung an der Tour hat Herr Emmerling hausintern Rücksprache gehalten, und dann bekamen wir das OK.

Als wir die Tour zum ersten Mal geführt haben, hat uns Frau Steinmüller hier im Hotel empfangen. Über einem Kaffee und etwas SmallTalk ergaben sich zwei ganz neue Anknüpfungspunkte. Ralf Hertsch ist (Mit-)Betreiber von [www.panke.info](http://www.panke.info) und war auf der Tour als Teilnehmer dabei. Auch wenn er weder Visitenkarten noch Flyer dabei hatte, wurde schnell deutlich, dass die Gäste des Best Western Grand City Hotel sicher auch Interesse an dem einen oder anderen Spaziergang entlang der Panke haben und entsprechende Informationen zum Flüsschen hier verfügbar sein sollten. Weitergehend hat Herr Elfert in die Runde geworfen, dass meine Abschlussveranstaltung im Dezember doch vielleicht hier im Hotel stattfinden könnte. Ich sehe mich ungern in der Rolle als Bettler und habe sofort eingeworfen, dass ich aber kein Projektgeld habe für so einen Rahmen (ich habe Förderbedingungen, an die ich mich halten muss).

Frau Steinmüller und ich haben uns ein paar Tage später getroffen, um näher über meine Veranstaltung zu sprechen. Ich hatte eine Menge Material eingepackt, denn mir war klar, dass die Mitarbeiter des Hotels nicht wissen, welche Schätze die Nachbarschaft bietet, schließlich sind diese nicht offensichtlich. Ich habe skizziert, was Quartiersmanagement ist, sprach von Kolonie Wedding und diversen anderen Projekten und davon, was das für Selbständige sind, die ich im Rahmen meiner Arbeit kennen- und schätzen gelernt habe.

Frau Steinmüller sprach mit ihrem Vorgesetzten und ich bekam die Nachricht, dass ich vielleicht eine Liste der Teilnehmer zusammenstellen könnte? Das kann ich nicht. Meine Erfahrung ist, dass meine Zielgruppe ziemlich wählerisch ist, wo sie so hingehen (nicht zuletzt wegen Zeitknappheit) und dass sie erst auf den letzten Drücker entscheiden, ob sie an einem Netzwerktreffen teilnehmen. Was ich aber angeboten habe war eine Liste der Personen, die sehr häufig und mit großer Wahrscheinlichkeit auch an einer Veranstaltung im Best Western Grand City Hotel teilnehmen.

Zwischenzeitlich konnte ich Frau Steinmüller sehr passend einladen, sich bei unserem Marketingevent im Puttensaal selbst ein Bild zu machen, was das für Leute sind, die ich hier vernetze. Dass ich in diesem Zusammenhang auch gleich Kontakt zu unserer Bundestagsabgeordneten Dr. Eva Högl und zu unserem Bezirksbürgermeister Dr. Christian Hanke vermitteln konnte, hat mich gefreut. Aber es ergab sich noch eine Ressource, deren Sinn und Existenz mir gar nicht bewusst gewesen war: Manche Hotelgäste haben auch Interesse an der Nutzung einer Bibliothek und unsere Bibliothek am Luisenbad bietet auch Kurzeitausweise ... sagte mir die Vereinskollegin Birgit Thomsmeier, die auch Mitarbeiterin der Bibliothek ist, später im Vorbeigehen. Mir schwant ich habe im Rahmen meiner Arbeit eine Reihe von Kontakten und

Ressourcen vermittelt, von denen ich nie gehört habe. Manches wird mir berichtet aber nicht jeder denkt daran, mir Nachricht zu geben. Warum wir überhaupt so eine gute Zusammenarbeit mit der Bibliothek am Luisenbad haben, ist eine andere Geschichte. Es gibt viele Geschichten.

Während ich mit Frau Steinmüller die Veranstaltung vorbereite, mache ich mir Gedanken, wie ich mich dafür revanchieren kann, dass das Hotel den Raum und die Getränke für alle stellt. Ich habe also schon den Kontakt zu panke.info, zur Bibliothek, zum Bezirksbürgermeister und zur Bundestagsabgeordneten vermittelt. Und wir haben die Stadtführung LebensArt ausgearbeitet, die natürlich auch Hotelgästen zur Verfügung steht. Mir schwant: Der eine oder andere Hotelgast möchte hier abends irgendwo ein Bier trinken gehen oder sucht sonstige Zerstreuung: Wo kann man den hinschicken? Richtig, das ist nicht so einfach. Wir Bewohner wissen es aber, vielleicht können wir hier in Zukunft noch einen weiteren Deal machen.

Während und nach der Veranstaltung im Puttensaal konnte ich allen Akteuren mit einem gewissen Stolz mitteilen, dass die Jahresabschlussveranstaltung voraussichtlich im Best Western Grand City Hotel und was das für ein interessantes Hotel ist – immerhin: Ich hatte eine Führung und kenne vielerlei Details.

Das habe ich auch dem Leiter der Wirtschaftsförderung, Herr Tolan erzählt. Gut dass ich das angesprochen habe: Herr Tolan wollte unbedingt kommen, er kennt das Hotel nämlich noch aus der Zeit als es Maschinenfabrik war und den türkischen Investor, der dann irgendwann aufgeben musste, kennt er auch. Herr Tolan hat weitergehend überlegt, ob es passend ist, den neuen Stadtrat für Wirtschaft, Immobilien und Ordnungsamt, Herrn Carsten Spallek, einzuladen.

Seitdem kann ich nun wieder jedem sagen, dass Herr Tolan an der Veranstaltung teilnimmt und vielleicht auch der neue Stadtrat kommt.

Erst JETZT entwerfe ich das Programm und die schriftliche Einladung zu der Veranstaltung. Erst jetzt weiß ich, welche Art Teilnehmer ich habe und kann mich auf die verschiedenen Interessen einstellen.

Diese Einladung kann ich nun wieder überall rumzeigen – mit Kommentaren, warum es lohnt, tatsächlich zu kommen. Ich beginne, Leute darauf hinzuweisen, dass Sie Geschäftspotential auf der Veranstaltung finden könnten. Der eine oder andere Teilnehmer macht sich im Vorfeld Gedanken, wie er sich auf der Veranstaltung darstellen will. Ich mache mir erst jetzt RICHTIG Gedanken darüber, wie ich mich und meine Arbeit vorstellen möchte. Dieser Rahmen und diese Teilnehmer sind ja ein Potential. Was genau kann und will ich damit machen? Mir fallen nach und nach Leute ein, die ich einladen möchte, manche zum ersten Mal in vier Jahren, bei anderen muss ich überlegen, WIE ich sie einlade, weil ich möchte, dass sie sich einlassen, auf diesen Kreis und sich hier einbringen, aber ich weiß noch gar nicht genau, welche Ressourcen ich ihnen hier anbieten kann.

Das als Beispiel für meine Arbeitsweise. Nicht alle 60 Veranstaltungen in den letzten 4 Jahren hatten einen so erfolgreichen, vielseitigen und detaillierten Vorlauf, aber eine Vorgeschichte hatten sie alle.

## 2.2 Beziehungen sind soziales Kapital

So habe ich nicht einfach eine Veranstaltung organisiert sondern diese Veranstaltung ist in jeder Hinsicht gewachsen. Zahlreiche Akteure haben schon im Vorfeld neue Kontakte und Ressourcen gefunden und selbst wenn das jetzt hier heute ausgefallen wäre, hätten wir viel erreicht. Es ist nicht Veranstaltung selbst, es ist die Kommunikation rund um die Veranstaltung, in der meine Arbeit besteht. Es entstehen Beziehungen und das ist der Weg um „das vorhandene Netzwerk vielfältiger und stärker zu machen“.

Zitat aus Wikipedia zu „Soziales Kapital“.

Mit dem soziologischen Begriff Soziales Kapital bezeichnet Pierre Bourdieu (1983) die Gesamtheit der aktuellen und potenziellen Ressourcen, die mit der Teilhabe am Netz sozialer Beziehungen gegenseitigen Kennens und Anerkennens verbunden sein können. Im Gegensatz zum Humankapital bezieht sich das soziale Kapital nicht auf natürliche Personen an sich, sondern auf die Beziehungen zwischen ihnen.

Soziales Kapital bietet für die Individuen einen Zugang zu den Ressourcen des sozialen und gesellschaftlichen Lebens wie Unterstützung, Hilfeleistung, Anerkennung, Wissen und Verbindungen bis hin zum Finden von Arbeits- und Ausbildungsplätzen. Es produziert und reproduziert sich auch über Tauschbeziehungen, wie gegenseitige Geschenke, Gefälligkeiten, Besuche und Ähnliches.

Für mich als Projektträgerin stellt sich aber auch die Frage, wie ich diesen Arbeitserfolg nach außen deutlich machen kann.

Wie kann ich damit nach außen werben, dass ich diese Art Dynamik hier im Kiez in Gang gebracht habe? Ich habe mal angefangen auszuzählen, wie viele Mitglieder das von mir gestrickte Netzwerk hat, aber das berücksichtigt nicht unterschiedliche Intensität der Mitwirkung. Ich dachte über ein Soziogramm nach, über eine Liste der Transaktionen aber all das würde nicht das Klima und die Unternehmenskultur aufzeigen, in der das geschieht. Das ist doch aber wichtig? Die Leute sind doch nicht zu meinen Veranstaltungen gekommen, weil sie meine Visitenkarte so toll finden?

## 2.3 Unternehmenskultur/ Unternehmerkultur

Für unser Marketingevent im Puttensaal der Bibliothek am Luisenbad am 7. November hatte ich meine Unternehmenskultur wie folgt beschrieben und ich denke, der eine oder andere Gedanke ist Leitlinie für meine Arbeit hier geworden:

Ende März 1998 habe ich meine letzte Position als Angestellte auf eigenen Wunsch verlassen. Lange Überlegungen hatten mich zu der Erkenntnis gebracht, dass die Art wie ich (sowieso) arbeite, besser zum Status der Selbständigkeit passt. Ich brauchte allerdings noch eine Geschäftsidee, ein Produkt.

Während meiner Suche machte ich Weiterbildung, zuerst Online-Kurse bei [www.akademie.de](http://www.akademie.de). Der Anbieter hat seine Teilnehmer damals sehr schnell kommunikativ über das Internet vernetzt – mit Mailinglisten. Ich wurde schnell Mitglied weiterer sozialer Gemeinschaften im Netz (Communitys). Ich traf (online) jede Menge Leute aus dem ganzen Bundesgebiet, die auch suchten. Wir bauten eine unglaubliche Ex-

pertise über das Internet auf, die vielen Menschen im „Real Life“ nach wie vor schwer zu erklären ist. Diese Szene hat eine eigene Dynamik.

Ich kam aus einer Firma voll Verbissenheit, Neid und Missgunst und traf hier eine riesige Gemeinschaft der Hilfsbereitschaft. Wildfremde Menschen aus mir vollkommen unbekanntem Dörfern gaben mir E-Mail-Nachhilfe, weil mir für MySQL offenbar die Grundlagen fehlten, Tenor „doch, Du schaffst das“. Natürlich gab es auch Streit und es gab Regeln und es gab Spinner, aber es gab auch funktionierende Steuerungsmechanismen.

Ich fand das so faszinierend, dass ich lernen wollte, so etwas zu steuern und gründete Mediacoaching, ein (online-) Netzwerk selbständiger Frauen. Ich habe länger

überlegt, ob ich dafür vielleicht einen Verein gründen sollte, aber ich kam zu dem Schluss, dass mir das Projekt mit Verein mehr Arbeit machen würde als ohne. Das war für mich eine neue Arbeitsform: Kein zahlender Kunde, keine formale Institution und ich mache das einfach, weil ich das machen will und daraus lernen möchte.

Seit Mai 2000 arbeite ich selbständig. Es ist mir zwei Mal passiert, dass ein gutes wirtschaftlich tragfähiges Produkt durch unvorhersehbare wirtschaftliche Entwicklungen plötzlich nicht mehr verkäuflich war. Aber was auch immer passierte: Ich hatte im Netz eine unglaubliche Ressource an Fachwissen von anderen ... wie man sich bei den richtigen Kunden bekannt macht, wie man Honorare verhandelt, für die fachlichen Standards in einer anderen Branche und manchmal einfach nur für einen guten Witz.

Jede Auftragsflaute ist eine Chance zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung, für die man sonst keine Zeit hat ... wenn man nur die Nerven aufbringt, es so zu sehen.

Durch diese Erfahrungen ist die Kultur selbständiger Arbeit für mich eine Kultur der Kooperation und der Fairness. Wenn der Markt für uns zwei Wettbewerber zu klein ist, sollten wir miteinander über neue Märkte sprechen, alles andere ruiniert uns beide.

Natürlich gibt es andere Unternehmerkulturen – und das mischt sich nicht gut, wenn der eine auf Kooperation aus ist und der andere auf seinen eigenen Vorteil. Aber man lernt sich ja kennen und manchmal trennt man sich eben wieder. Am Ende findet jeder die Kunden, die zu ihm passen, denn auch Kunden sind kooperative oder egozentrische Persönlichkeiten und die haben sich jeweils alle die passende Firma gefunden, für die sie jetzt arbeiten.

Was mich persönlich an selbständiger Arbeit fasziniert ist, dass Selbständige IHR DING machen und die meisten strahlen das aus: ... eine gewisse Leidenschaft für ein Produkt, das ihnen am Herzen liegt und die Suche nach Kunden, die die Freude an genau diesem Produkt teilen.

## **2.4 Den Erfolg einer Veranstaltung würdigen: Das Marketingevent 2009**

Nach dem diesjährigen Marketingevent im Putensaal der Bibliothek am Luisenbad hatte ich Zweifel: Hatte sich DIESER (mein) Aufwand gelohnt? Ich hatte ja mehr Besucher erwartet, allerdings waren sehr wertvolle Multiplikatoren als Besucher gekommen: Dr. Hanke, Dr. Eva

---

Högl, Frau Steinmüller waren alle bisher nicht Teil des Netzwerks. Ich habe meine Akteure um Rückmeldung gebeten, welchen Nutzen sie aus der Veranstaltung gezogen haben:

Ich zitiere im Folgenden die Antwort von Ralf Hertsch. Herr Hertsch wohnt in der Stockholmer Straße und hatte vor rund 2 Jahren mal mit mir Kontakt aufgenommen, er könne einen Vortrag über Content-Management-Systeme halten. Diese Mitteilung beinhaltete aber für mich noch keine GESCHICHTE und so wurde es erst einmal nichts mit so einer Veranstaltung. Vor einem Dreivierteljahr hat er sich wieder bei mir gemeldet, diesmal mit einem Beratungsanliegen: Sein Arbeitgeber war von der Wirtschaftskrise betroffen, Ralf Hertsch sah seinen eigenen Arbeitsplatz unmittelbar bedroht und er suchte Anknüpfungspunkte, um sich wieder selbständig zu machen. Aber die schöne Geschichte mit der WebsiteBakerUser Group soll jetzt hier auch nicht erzählt werden, zitieren möchte ich die Rückmeldungen auf das Marketingevent:

Für mich persönlich war es wichtig, dass ich auch mal ohne panke.info wahrgenommen wurde, was den einen oder anderen schon etwas überrascht hat.

Ein solches Event bietet Chancen, die es sonst nicht gibt.

Für mich ist das am deutlichsten an Frau Steinmüller geworden: Sie informierte sich zunächst über IT und darüber was ich mache, danach spannten wir den Bogen zu panke.info, sprachen zusammen mit Joachim über Touren, die panke.info dem Best Western anbieten kann (und wird, das wurde gestern schon beschlossen), über Natur (Naturerlebnisführer) und Kunst (Marlene war leider nicht da, an ihrer Stelle würde ich mir dafür in den Hintern beißen). Thomas holte ich mit dazu, weil er an diesem Punkt das richtige Bindglied war und der dann den Soldiner Kiez e.V. vorstellte – auch das war - glaube ich - sehr fruchtbar. Der Bogen endete bei Holger Rasche: das war ein aha Erlebnis, weil Holger Frau Steinmüller erzählte, dass er regelmäßig Post in das Best Western überträgt, die in der Christiania landet. Das gelte im übrigen auch für E-Mail, es kämen immer wieder Buchungsfragen bei ihnen an - naja, da gibt es offensichtlich Gesprächsbedarf, ich habe mich an der Stelle ausgeklinkt... ;-)

In der IT Runde wurden mehrfach Gesprächspartner durch- oder weitergereicht oder Gespräche gemeinsam geführt, die allesamt sehr interessant waren.

Ich vermute Sven hat Katrin Paul als Kundin gewonnen und mich behält sie wohl fest im Hinterkopf.

Eva Högl hat - glaube ich - einen nachhaltigen Eindruck mitgenommen. Es war ganz sicher von Nutzen, dass sie da war. Ich vermute fast, sie entdeckt gerade erst die Vielfaltigkeit und vor allem das Potential im Kiez.

Hanke war wohl wirklich überrascht über die Atmosphäre und das miteinander und nicht gegeneinander oder nebeneinander.

Tja, inwieweit ich davon profitiere: Ich persönlich auf jeden Fall, der Tag war sehr anregend. Ob ich geschäftlich etwas davon habe: Glaube ich eher nicht, dazu war zu wenig potentielle Kundschaft da.

Zusammengefasst: Ja, sollten wir auf jeden Fall wiederholen, vielleicht auch mehr in Richtung "Kiez-Messe" denken und auf jeden Fall auch die Werbetrommel ordentlich rühren. Dann aber nicht mehr Puttensaal sondern vielleicht im Best Western.

Ich zitiere zwei weitere Teilnehmer nur auszugsweise:

Mandy Gänsel ist freiberuflich als Journalistin tätig. Sie lebt im Wedding und ist im Soldiner Kiez Projektträgerin für die Position Kiezmentor, Sie ist die redaktionelle Ansprechpartnerin für die Medien „Schritt für Schritt“ und [www.deinkiez.de](http://www.deinkiez.de)

Ein Erfolg, den ich beachtlich finde - das mag für euch aber mittlerweile schon Routine sein - ist die Kooperation, das Zusammenspiel, die Unterstützung untereinander. Bestimmt war das Essen bestellt, aber es war eben bunt und international und wurde sehr charmant präsentiert. Wenn da zwei Jungs unten aus dem Polo steigen und für Nachschub sorgen und nettest in die Bürgermeisterraucherrunde grüßen, dann find ich das einfach schön.

Birgit Bogner betreibt eine Künstleragentur und ist Projektträgerin für „Grün im Kiez“. Sie hat ein Jahr lang an einer Gruppe für Kollegiale Beratung teilgenommen und durch meine Arbeit im Laufe der Jahre Kunden, Dienstleister und Kooperationspartner verschiedener Art gefunden.

Vor der Veranstaltung dachte ich: Naja vielleicht sind fünf Stunden ja doch viel, es genügten auch drei. Danach war ich überrascht, wie schnell die Zeit vergangen war.

Dem Aspekt "sich selbst und uns ausprobieren, erleben WIE wir das machen, uns präsentieren" kann ich auf jeden Fall zustimmen. Es ist immer wieder wichtig diese Erfahrungen zu machen. Ich war ja auch 1 Woche davor auf einer 4-tägigen Fachmesse für Weltmusik, ohne Stand und Poster. Bei beiden Arten von Veranstaltungen ist es wichtig, immer wieder neu zu definieren, wie ich mich und meine Angebote präsentiere.

### **3. Was bleibt, Nachhaltigkeit**

Viele Selbständige im Stadtteil haben heute ein gutes Adressbuch mit sehr nützlichen Adressen aus der Nachbarschaft und ich beobachte, dass diese Adressbücher benutzt werden. Es gibt Personen, denen für selbständige Arbeit die eine oder andere Persönlichkeitseigenschaft (noch) fehlt und es gibt Personen, die den Netzwerkgedanken nicht so recht verstehen (wollen). Diesen Leuten kann ich mit meiner Arbeit nur begrenzt helfen und da bin ich auch austauschbar.

Wenn es ein neues Projekt mit Basisangeboten zur Gewerbeförderung geben sollte, dann wäre es richtig, dass eine andere Person NEUE Zielgruppen anspricht und ein neues Netzwerk etabliert. Es sind jederzeit genug Leute da, die ich NICHT erreichen konnte, weil ich es nicht ausreichend versucht habe oder weil die bisher kein Interesse hatten.

Meine Arbeit setzt sich in gewisser Hinsicht fort

- in dem Erfolg aus Einzelgesprächen vieler Art. Ich habe vielen Leuten für Ihr Anliegen sehr konkreten Hinweise geben können und ich habe in vielen Fällen langfristig

beobachten können, wie der einmal eingeschlagene Weg tatsächlich Früchte getragen hat,

- in bestehenden Geschäftsbeziehungen vieler Art,
- in einer überregionalen Arbeitsgruppe Website Baker/ CMS,
- in einer Art öffentlichen Kantine über Twitter und Facebook,
- in persönlichen Einladungen und Verabredungen vieler Art, z. B. gemeinsamer Besuch von Veranstaltungen, gegenseitige Einladungen zu Firmenevents, und dergleichen,
- in einem professionelleren Soldiner Kiez e. V. Ich glaube die Zusammenarbeit war für beide Seiten sehr fruchtbar.

Zusätzlich konnte ich ein neues Projekt akquirieren – für mich und für den Stadtteil:

- EU-Workshop im März

Ein Projekt, das ich mit Kooperationspartnern gemeinsam durchführe, die ich im Rahmen meiner Gewerbeförderung überhaupt erst kennen gelernt habe.

**Ich stehe aber auch vor der Frage, was ich hier mit den vielen neuen Geschäftskontakten zu Multiplikatoren tun kann:**

Zu welchem Event kann ich zum Beispiel Politiker in Zukunft vielleicht wieder einladen, um zu unterstützen, dass neben Großindustrie und Mittelstand auch Einzelunternehmer Gelegenheit bekommen, sich und ihre Arbeitswelt vorzustellen?

Was wird aus meinen Kontakten zu Gesundheits- und Umweltamt, zur IBB und zum Wirtschaftsamt? Zu welchen Anlässen kann ich diese Leute wieder einladen, damit sie die lokale Wirtschaft auch mal da erleben, wo sie funktioniert und Spaß macht?

Was wird aus meinen Kontakten zu Immobilienunternehmen? Auch hier habe ich ja Ansprechpartner gefunden, die ich in Zukunft gerne kontaktieren würde, aber mit welchem Anliegen? Welche Art Event sollte ich aufziehen, dass solche Leute sich die Zeit nehmen hierher zu kommen?

Gerne möchte ich MEINE Kontakte untereinander weiter miteinander bekannt machen. Aber wie heißt das Projekt, wo kann man das beantragen, wer gibt Geld dafür, dass die nützliche Vernetzung in unserem Sozialraum weiter vorangebracht wird?

Dass Politiker, Immobilienunternehmen und Mitarbeiter des Bezirksamtes mit Interesse Veranstaltungen von mir besuchen, zeigt, dass meine Arbeit und unser Netzwerk ein gewisses Niveau erreicht hat.

Bestimmte Dinge fangen jetzt erst an. Mit dem einmal hergestellten sozialen Kapital könnte man jetzt richtig was auf die Beine stellen.

Ich hatte mir Projekte ausgedacht, ich habe Akquisition gemacht aber ich kann hier heute kein passendes Nachfolgeprojekt präsentieren.

Über manche Dinge muss ich selber in Ruhe nachdenken. Es steht eine Reihe von Feiertagen bevor. Das passt schon.

#### **4. Anmerkungen und Ergänzungen aus der Diskussion am 9.12.2009**

Herr Tolan, der Leiter der Wirtschaftsförderung Berlin-Mitte hat daran erinnert, dass ich als Projektträgerin mal recht ehrgeizige Ziele gehabt hatte, unter anderem die Gründung eines Unternehmerverbandes und das der Bezirk das gerne unterstützen würde. Mit einem Verein hat auch das Bezirksamt einen Ansprechpartner.

Von Seiten der Selbständigen

- Die Projektförderung hat Aktivitäten angeschoben, auf den Weg gebracht, Selbständige müssen sich jetzt auch Gedanken machen, wie sie sich monetär einbringen können, allein wegen dem Kontakt zu Politikern kann das lohnen
- wir haben eine informelle Vernetzung, von der Unternehmen, die sich jetzt neu ansiedeln, profitieren
- Wenn die Projektförderung wegbreicht: Einzelunternehmer haben keine Zeit, sich um Vernetzung zu kümmern, es braucht eben auch Zeit
- dass „wir“ hier gemeinsam eine Öffentlichkeitsarbeit machen, die die Einzelnen nicht stemmen können, uns auch nach außen darstellen, dass wir nicht alle Hartz-IV-Empfänger oder Migrant\*innen sind, davon profitiert auch der Bezirk.
- Die Vernetzung nützt sowohl dem Einzelnen als auch dem Stadtteil
- Ein möglicher Verein dient weniger dem Einzelnen bei seiner Auftragsakquisition
- und auch ein Verein braucht Engagement