

## Selbständigkeit in der Sozialen Arbeit

---

Wie nie zuvor im Nachkriegsdeutschland steht die Soziale Politik und die Soziale Arbeit vor erheblichen Umbrüchen und Einschränkungen: Traditionelle Felder sind von Leistungseinschränkungen, Abbau sozialer Dienstleistungen und Flexibilisierung von Arbeitsverhältnissen betroffen. Im Zuge der wachsenden Nachfrage nach personenbezogenen Dienstleistungen, der Individualisierung und der Formulierung von ökologischen und sozialen Leitlinien in Unternehmen entstehen auf der anderen Seite neue Arbeits-Perspektiven für die Soziale Arbeit. Diese Entwicklung und die sich durchsetzende „Marktorientierung“ auch in der Sozialen Arbeit wird zu einer Zunahme der Bedeutung der Selbständigkeit für Professionelle führen. Bereits heute wird der Anteil der Selbständigen in der Sozialen Arbeit auf 6 % geschätzt. Bei ca. 240.000 Beschäftigten wären dies immerhin 10 – 15.000 Menschen.

Im Folgenden möchte ich das politische Umfeld für diese Entwicklung beschreiben, verschiedene Felder von Selbständigkeit vorstellen und auf verbandspolitische Positionen hinweisen.

Angesichts zunehmender Arbeitslosigkeit und demographischer Entwicklungen wachsen die staatlichen Ausgaben für soziale und gesundheitliche Leistungen (Arbeitslosengeld/-hilfe, Sozialhilfe, Rentenleistungen, Krankenkassenleistungen), während der Staat andererseits bemüht ist, die Allgemeinkosten zu senken um, wie es heißt, die Konkurrenzfähigkeit im Zeichen der Globalisierung<sup>1</sup> zu erhalten. Die Folge: Der einzelne Mensch erhält weniger staatliche Hilfen, die Gesellschaft spaltet sich weiter auf, Armut nimmt zu.

Dieser Prozess steht erst am Anfang, wenn es nicht gelingt, Werte wie soziale Gerechtigkeit und Partizipation wieder in die öffentliche Diskussion einzubringen.

Die Soziale Arbeit selbst kann immer weniger materielle Hilfen vermitteln und verändert ihre Aufgaben. Einerseits bieten sich Chancen für eine differenziertere und auf aktuelle Entwicklung bezogene pädagogische Arbeit, es entstehen neue Arbeitsfelder im personenbezogenen Dienstleistungsbereich (vor allem, wenn sie privat finanziert werden), selbst Unternehmen der „freien Wirtschaft“ nutzen die Kompetenzen der Sozialen Arbeit weit über das klassische Feld der Betriebssozialarbeit hinaus.

Andererseits entwickelt sich die öffentlich finanzierte Soziale Arbeit zunehmend zum symbolischen Ersatz, wenn materielle Hilfen oder Arbeitsplätze ausbleiben. Wo nicht mehr geholfen werden kann, nimmt die kontrollierende Funktion der Sozialen Arbeit zu.

Die in der Sozialen Arbeit Beschäftigten sind in ihrer Rolle als ArbeitnehmerIn in ähnlicher Weise betroffen, wie ihr Klientel: wachsender Problem- und Arbeitsdruck, unsichere Beschäftigungssituation, niedrige Entlohnung. Stichworte hierfür sind nicht nur der Ausstieg aus Tarifverträgen, sondern auch Umstände wie:

- 25 % der Beschäftigten steigen vorzeitig aus dem Berufsleben aus, um Kinder zu betreuen;
- 50 % sind teilzeitbeschäftigt;
- Der Anteil der befristeten Arbeitsverträgen beträgt selbst 10 Jahre nach dem Studium noch 11 %.
- Die räumliche Flexibilität ist sehr gering, ist dafür jedoch hoch in Fragen der Arbeitszeit und der Tätigkeitsfelder.
- Der Zugang zu Leitungspositionen ist, insbesondere für Frauen, ist im Vergleich zu anderen Berufen begrenzter.<sup>2</sup>

Vor allem für Berufs(wieder)- einsteigerInnen wird die tariflich bezahlte Vollzeitstelle zur Ausnahme<sup>3</sup>. Noch nehmen die Stellen für SozialarbeiterInnen zu<sup>4</sup>, allerdings sind dies meist nur zeitlich befristete und minderbezahlte ABM-Stellen.

### Wettbewerb als Ordnungsfaktor?

Die Einstellungsträger geraten im Zuge neuer Steuerungsmodelle zunehmend unter Druck. Doch statt die Interessen der KlientInnen und der Beschäftigten aufzugreifen, wird heute das gemacht, wofür es Geld

gibt. Wo früher an pädagogischen Konzepten gearbeitet wurde, betreiben sie heute Legitimationskosmetik mit Hilfe von Kienbaum, Wibera und Co.

Die Soziale Arbeit und vor allem ihre Träger haben sich in die Defensive hineinmanövriert. So wundert es nicht, wenn das Bundeskartellamt in einem Kommissionsbericht von einem „neokorporatistischen Kartell“ zwischen Wohlfahrtsverbänden, Kommunal- und Landespolitik sowie Ministerialbürokratie sprechen darf. Soziale Arbeit sei weder klientenorientiert noch effizient. Die Alternative: der freie Markt soll es richten...: Die Leistungen der sozialen Arbeit seien auszuschreiben (der billigste bekommt den Auftrag), von Subjektleistungen ist die Rede (Beratungsgutscheine statt Beratungsstellen), Gewinne seien zu ermöglichen und die Steuerbefreiung für Umsatz und Spenden aufzuheben<sup>5</sup>.

Kurz: Dort wo in der Vergangenheit – mit welchen Fehlern auch immer – ein soziales Gemeinwesen gefördert wurde, sollen zukünftig einzelne Leistungen, genau beschrieben und in Anbieterkonkurrenz erbracht, Sozialstaatlichkeit demonstrieren.

### **Selbständigkeit – eine Alternative?**

Der Kreis schließt sich: Einerseits sind immer mehr SozialarbeiterInnen mit ihrer Arbeitssituation unzufrieden oder gar arbeitslos, andererseits verlieren die bisherigen Arbeitsweisen der Einstellungsträger an Bedeutung, weil Kostenträger nach Einsparungen suchen: Flexibilität in der Übernahme von sozialen Dienstleistungen und Wettbewerb werden zum Gebot der Stunde.

In einer Situation, in der der Beschäftigungsmarkt quantitativ eher abnimmt und qualitativ ausgehöhlt wird und zugleich BerufsanfängerInnen mit einer hohen Zahl von WiedereinsteigerInnen konkurrieren, entsteht eine neue Bewegung in Richtung Selbständigkeit.

Waren dies in den 70er Jahren noch soziale Initiativen mit basisdemokratischem Anspruch, so sind es heute kleine GmbH's oder Ein-Personen-Firmen, gegründet von SozialarbeiterInnen, die im bisherigen Arbeitsmarkt keine Perspektive mehr sehen, sich bessere Arbeitsbedingungen und Bezahlung versprechen oder abseits betrieblicher Zwänge arbeiten wollen.

Selbständigkeit in der Sozialen Arbeit – dies ist heute keine Ausnahmerecheinung mehr. Soziale Arbeit wird sich auf Dauer nicht von der allgemeinen Entwicklung abkoppeln können<sup>6</sup>: Ausgehend von den Mitgliederzahlen in diversen Verbänden der Sozialen Arbeit und Schätzungen in einzelnen Kommunen arbeiten bereits heute weit über 10.000 SozialarbeiterInnen zumindest nebenberuflich selbständig.

Doch nur Wenigen gelingt es, aus dem Trend zur Selbständigkeit eine Tugend zu machen, die eine ausreichend qualifizierte und entsprechend bezahlte Tätigkeit ermöglicht und die gewünschte Autonomie einräumt. Für den weitaus größten Teil aber ist Selbständigkeit nur ein Übergang, um einen festen Arbeitsplatz zu erhalten oder der Versuch, neben der Familienphase im Kontakt mit der Sozialarbeit zu bleiben.

### **Selbständigkeit – ein Thema für den DBSH?**

Die Entwicklung hin zur Selbständigkeit ist für die Soziale Arbeit, aber auch insbesondere für den DBSH als gewerkschaftlich orientierten Berufs- und Fachverband mit vielen Fragen verbunden. Mit der Aufteilung in einzelne „Dienstleistungen“ verliert Soziale Arbeit ihre Ganzheitlichkeit und Vernetzungsfähigkeit, während sich in der Konkurrenz um Aufträge Niedrigbezahlung und Entqualifizierung abzeichnen. Auch droht die Einführung einer „2-Klassen-Sozialarbeit“. Auf der einen Seite diejenige, die aus Privat- oder Unternehmensmitteln finanziert, „gut“ arbeiten kann, auf der anderen Seite die Soziale Arbeit für Hilfebedürftige, die finanziert von der „armen“ öffentlichen Hand „arm“ dran ist.

Andererseits belegen Existenzgründungen in der letzten Zeit, dass dies keine zwangsläufige Entwicklung sein muss. So bietet ein Kasseler Unternehmen Serviceleistungen bei der Einrichtung und dem Betrieb von Betriebskindergärten an. Hierbei verdienen nicht nur die Besitzer, sondern auch die angestellten ErzieherInnen weit über Tarif.

Vor diesem Hintergrund macht es Sinn zunächst unterschiedliche Kategorien von Selbständigkeit in der Sozialen Arbeit zu benennen und zu bewerten:

## Übernahme von Aufgaben im Rahmen von Outsourcing

Immer mehr Träger und Kommunen gehen dazu über, Arbeiten, die bislang von angestellten MitarbeiterInnen ausgeübt wurden, auf sogenannte Selbständige zu übertragen (z.B. SPFH). Dies führt oft dazu, dass kaum noch lebensweltorientiert gearbeitet wird, da nur noch die "Zeit am Klienten" abgerechnet werden kann. Den „Selbständigen“ selbst werden oft unzureichende Stundensätze um die 40 Mark angeboten. Lehnen die Betroffenen ab, werden StudentInnen oder sogar Berufsfremde engagiert. Entsprechend der Berechnungen des DBSH muss dagegen ein Stundensatz von mind. DM 75,00 bis DM 100,00 (je nach notwendiger Vor- und Nachbereitungszeit) in Ansatz gebracht werden (+ Sachkosten), um das tarifübliche Gehalt und die tarifüblichen Bedingungen (Krankheit, Urlaub, Arbeitszeit, Altersrücklage, usw.) zu realisieren.

*Für den DBSH gilt es, diese Stundensätze und entsprechende Qualifikationsstandards durchzusetzen. Eine Möglichkeit wäre ein Tarifvertrag für "freie MitarbeiterInnen", ähnlich wie im Bereich der freien Journalisten. Entsprechend sollte der DBSH den Selbständigen ein Forum zur Selbstorganisation bieten.*

## "Traditionelle Bereiche" selbständiger Tätigkeit

In anderen Bereichen konkurrieren selbständig tätige SozialarbeiterInnen mit den Angeboten der Wohlfahrtsverbände (z.B. im Feld der Berufsbetreuung und Heilpädagogik).

Dabei wird die Tätigkeit der Verbände durch die Umsatzsteuerbefreiung, die den Selbständigen verwehrt ist, privilegiert. Nicht zu Unrecht beklagt die Monopolkommission eine Wettbewerbsverzerrung. Zudem erhalten Verbände zuweilen zusätzliche und nicht leistungszeitbezogene Zuschüsse (z.B. für die Berufsbetreuung durch die Kommunen), die Selbständigen verwehrt werden.

Andererseits droht auch hier eine Konkurrenz um die niedrigsten Stundensätze oder Fallpauschalen, entsprechend sind Entqualifizierung und Niedrigbezahlung zu befürchten.

*Für den DBSH gilt es, einerseits Benachteiligungen für die selbständige Tätigkeit abzubauen und andererseits verbandliche Strukturen im Bemühen um ganzheitliche Arbeitsansätze zu fördern und qualitative Standards abzusichern.*

*Darüber hinaus ist eine Umsatzsteuerbefreiung für Dienstleistungen der Sozialen Arbeit insgesamt (und nicht nur für gemeinnützige Träger) zu fordern, wenn diese aus öffentlichen Mitteln finanziert werden oder zu finanzieren wären.*

## Neue Träger für öffentlich geförderte Angebote

In den vergangenen Jahren haben sich privatwirtschaftlich organisierte neue Träger in der Sozialen Arbeit entwickelt, die, oft sogar innovative, Dienstleistungen anbieten: Die Angebote reichen von Kursen im Rahmen des AFG, dem Betrieb von Kleinstheimen auch im Ausland bis hin zur intensiv- und/oder erlebnispädagogischer Betreuung von Kindern und Jugendlichen.

Häufig entwickeln sich aus „1-Personen-Unternehmen“ Arbeitgeber, die viele Stellen anbieten und leider oft unter Tarif bezahlen. Zugleich haben sich auch die bisherigen Strukturen der Verbände verändert. Arbeitsbereiche werden ausgegliedert und „verselbständigt“, um Mitbestimmung und tarifliche Bezahlung zu vermeiden.

*Für den DBSH ist diese Entwicklung besonders problematisch, vor allem wenn Mitglieder zu Arbeitgebern werden. Auch in diesen (neuen) privatwirtschaftlich organisierten Unternehmen gilt es tarifliche Arbeitsbedingungen durchzusetzen, auch um gleiche Bedingungen für alle Anbieter zu schaffen.*

## (Neue) Arbeitsfelder außerhalb öffentlicher Förderung

Immer mehr KollegInnen machen sich selbständig und nutzen ihre spezifischen Kompetenzen. Dabei kommt es darauf an, sich "neue Märkte" zu erschließen. Dies kann als Einzelner oder über die Gründung neuer Unternehmen, auch professionsübergreifend, geschehen:

Immer mehr SozialarbeiterInnen sind erfolgreich mit Angeboten für Unternehmen z.B. in verhaltensorientierter Trainings, in der Organisationsberatung und Organisationsentwicklung, der Supervision und des Coaching,

Andere KollegInnen arbeiten in kreativen, therapeutischen und gesundheitlichen Feldern, einige Neugründungen bieten für kleinere und mittlere Unternehmen den Service der Betriebssozialarbeit an,

zugleich haben sich Unternehmen entwickelt, die Weiterbildungsangebote und Unterstützung beim Qualitätsmanagement dort anbieten, wo die "großen Beratungsgesellschaften" noch nicht angekommen sind, etwa in Krankenhäusern, Kinderheimen, usw.

*Diese positive Entwicklung der Ausweitung des „Marktes“ für die Soziale Arbeit kann nur dann gelingen, wenn sich die Soziale Arbeit in der Konkurrenz zu anderen Berufen behauptet, um nicht in gleicher Weise wie im Therapiebereich „abgehängt“ zu wird.*

*Andererseits ist der Wandel im beruflichen Selbstverständnis zu diskutieren, wenn der Kategorie "Helfen" ein anderer Stellenwert zukommt.*

### **Aufgaben für den DBSH**

Langfristig wird, ob wünschenswert oder nicht, die selbständige Tätigkeit in der Sozialen Arbeit eine bedeutende Rolle einnehmen. Der DBSH wird sich dieser neuen Entwicklung in der Ambivalenz der Selbständigkeit zwischen Chance und Gefahr stellen.

KollegInnen, die sich als Selbständige im DBSH organisieren, sind nicht nur willkommen, sondern auch dazu eingeladen, ihre Interessen vor ihrem spezifischen Hintergrund zu formulieren und zu vertreten.

Galt unser Augenmerk bisher der pädagogischen Praxis und unseren unmittelbaren Arbeitsbedingungen, so gilt es jetzt, Positionen zur Frage zu entwickeln, in welchen Auftrags- und Organisationsformen Soziale Arbeit sinnvoll möglich ist. Denn in einem hat die Monopolkommission sicher recht: Das bisherige Gekungel zwischen Wohlfahrtsverbänden, Bürokratie und Sozialpolitik hat der Sozialen Arbeit vielfach keinen guten Dienst erwiesen.

### **Aktuelle Probleme**

Vor diesem Hintergrund gewinnt eine effektive Selbstorganisation der Selbständigen an Bedeutung. Dies soll im Folgenden am Beispiel einiger aktueller Probleme dokumentiert werden:

Anders als im Gesundheitswesen, wo im Prinzip die gesundheitsfördernde Arbeit von der Umsatzsteuer befreit ist (sofern eine einheitliche Ausbildung zu Heil- oder Heilhilfsberufen vorliegt), beschränkt sich die Gemeinnützigkeit in der Sozialen Arbeit auf die Träger selbst, die als gemeinnützig anerkannt sind. So konkurrieren im Bereich öffentlich geförderter Sozialer Arbeit Verbände mit Freiberuflichen, die jedoch die Einnahmen mit 16 % Umsatzsteuer berechnen müssen. Damit haben die Verbände einen Wettbewerbsvorteil. Hier hat der DBSH die Position entwickelt, dass die Dienstleistungen Sozialer Arbeit von der Umsatzsteuer zu befreien sind, und nicht die Träger. Am Beispiel einer heilpädagogischen Praxis führt der DBSH zur Zeit einen Musterprozess durch, notfalls bis zum EuGH- um diese Benachteiligung zu beseitigen und die Existenz vieler heilberuflicher Praxen zu retten.

Ein weiteres Problem macht die Ambivalenz deutlich, der sich angestellte und freiberufliche Soziale Arbeit gegenüber stehen: In der Vergangenheit mussten wir beobachten, dass viele Kommunen und Träger Leistungen der SPFH zu Dumping-Löhnen an Honorarkräfte, sogenannte Scheinselbständige, vergeben hat. Hier haben wir uns, gestützt durch ein Urteil des BAG durchsetzen können. Zukünftig können solche Honorarkräfte auf Festeinstellung klagen, die Kommunen müssen Sozialabgaben entrichten. Selbständigkeit kann dort nicht gegeben sein, wo im Rahmen des KJHG die Garantenpflicht der Jugendhilfe ein unmittelbares Weisungsrecht des Jugendamtes gegenüber dem Leistungserbringer erfordert. Damit konnte der DBSH einerseits viele Arbeitsplätze schaffen, andererseits wurden flexibilisierte Honorar- bzw. scheinselbständige Arbeitsverhältnisse aufgelöst. Festeinstellung tritt an Stelle von Honorarsätzen von ca. DM 33,-/Std. Dieser Erfolg hat bei den Betroffenen nicht nur Freude ausgelöst, denn Menschen, z.B. Frauen in der Familienphase, können jetzt nicht mehr „nebenher“ arbeiten. Wir meinen, dies jedoch vertreten zu können. Denn ähnlich wie im Handwerk braucht auch selbständige Soziale Arbeit Mindeststandards, um auf Dauer bestehen zu können. Ein vollends deregulierter Arbeitsmarkt dient weder den Selbständigen, noch den Festeingestellten.

Ein drittes aktuelles Thema ist die Soziotherapie, die erstmals an soziotherapeutisch tätige selbständige Leistungserbringer als Leistung der gesetzlichen Krankenversicherung vergeben werden wird. Hier galt es der Lobby der Therapieorganisationen Widerstand entgegen zu bringen, die den Zugang zu diesen Aufträ-

gen über Auflagen wie 500 Std. Zusatzausbildung und 100 Std. Selbsterfahrung erschweren wollten. Auch wenn noch nicht endgültig berichtet werden kann, hat sich der DBSH mit seiner Haltung durchsetzen können. Als Anerkennungsvoraussetzung gilt jetzt nur noch Supervision und ausreichend Berufserfahrung.

Perspektivisch will der DBSH die Verankerung eines Berufsgesetzes, das bestimmte Aufgaben für den Beruf des Sozialarbeiters exklusiv vorsieht. Ein Zwischenschritt dazu ist die Einführung eines Berufsregisters, das Qualität zertifizieren wird und insbesondere die Profession in Öffentlichkeit und Politik besser positionieren soll.

Zu guter Letzt möchte ich noch einige grundlegende Voraussetzungen für den Weg in die Selbständigkeit erläutern:

### **Unternehmenskonzept für Selbständige**

Das Unternehmenskonzept ist nicht nur ein wichtiger Schlüssel um die Fördermittel zu erhalten. Denn eine gute Beratung hilft dem Existenzgründer auch dann, wenn das bisherige Konzept keinen Erfolg verspricht. Denn so können finanzielle Verluste und Mutlosigkeit vermieden werden.

Meist macht die Entwicklung eines entsprechenden Konzeptes Probleme. Hier vermittelt der DBSH Beratung. Es empfiehlt sich auch der Besuch einer entsprechenden Fortbildung des DBSH.

Für Mitglieder überprüft der DBSH die Erfolgsaussichten eines solchen Konzeptes gegen eine geringe Gebühr.

Wer ein Konzept an den DBSH einreicht, sollte auf drei bis fünf Seiten auf folgende Fragen Antwort geben:

#### **Wer bin ich?**

Also Angaben zur Person und zum Lebenslauf

#### **Was will ich?**

Hier ist das überlegte Produkt, bzw. die Dienstleistung genau zu beschreiben. Dazu gehört mehr als "Praxisgründung als Heilpädagoge" oder "Intensivpädagogische Betreuung". Hilfreich ist immer die Fragestellung, was das ganz besondere des eigenen Angebotes ist, worin es sich von Anderen unterscheidet.

Das Angebot oder die Dienstleistungen sollten sich vor allem an die Zielgruppe „grössere Systeme" richten. Die Ausrichtung ausschließlich auf Einzelpersonen scheint noch nicht realistisch zu sein, dafür aber Mischformen von grösseren Systemen und einzelnen KlientInnen.

Generell kann gesagt werden, dass eine hohe Spezialisierung des Angebotes eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg ist. Gerade neu auf den Markt kommende Selbständige sollten Lücken finden, die von der Konkurrenz noch nicht besetzt sind.

#### **Warum gerade ich?**

Informieren Sie hier über die persönliche Eignung und Qualifikation. Das beinhaltet nicht nur formale Angaben, sondern auch Angaben über den besonderen Zugang zu dem geplanten Vorhaben.

Ein ausgewogenes Selbst- und Fremdbild ist gleichfalls eine wichtige Voraussetzung. Bin ich in der Lage, meine Dienstleistung zu verkaufen? Ist mein Auftreten, mein Stil, meine Kommunikationsform „anschlussfähig" für den gewünschten Kundenkreis? Schaffe ich es, mir eine effiziente Zeitstruktur zu geben? Stimmt meine Persönlichkeit mit der gewünschten Tätigkeit überein (wer z.B. Trainingskonzepte didaktisch gut erarbeiten kann, ist damit noch kein guter Trainer)?

Letztendlich kann ein realistisches Selbstbild nicht nur vor Enttäuschung schützen, sondern auch Hinweise auf Bereiche geben, für die ich mich selbst noch fortbilden muss.

### **Wieso hat meine Idee eine Chance?**

Hier sollten Sie den Markt analysieren, Informationen über mögliche Kunden und Auftraggeber nennen und vor allem beschreiben, ob und welche Konkurrenz zu ihren Angeboten vorhanden ist.

Je nach Angebot ist die Arbeit im interdisziplinären Team von Vorteil. Es fällt auf, dass neu eröffnete Büros eher in Zusammenarbeit verschiedener Büros organisiert sind.

Die Projektberatung im weitesten Sinn scheint ein erfolgreicher Weg zu sein, da die meisten Unternehmen sie anbieten.

Neuere Unternehmen wählen meistens eine andere Rechtsform, als die Einzelfirma, tendenziell eher die GmbH und die Partnerschaft.

### **Wie kann ich meine Idee positionieren?**

Die ersten Schritte sind am schwersten. Beschreiben Sie hier, wie Sie Ihren Markt "erobern" wollen. Dazu gehören informelle Kontakte genauso wie geplante Werbemaßnahmen. Oft macht es bereits an dieser Stelle Sinn, sich zumindest kollegial beraten zu lassen.

### **Kann ich davon leben?**

Ohne Einnahmen und Umsatz, ohne Kalkulation und Startkapital meist keine erfolgreiche Existenzgründung. Bewerten Sie an dieser Stelle nicht nur den Markt, sondern an dieser Stelle auch die erwarteten Einnahmen und ihre Stundenkalkulation.

Denken Sie vor allem daran, dass Existenzgründungen in der Sozialen Arbeit, in der sich Kontakte vielfach über persönliche Beziehungen und „Mund zu Mund Propaganda“ vermitteln, Zeit brauchen. Meist sind nicht die Investitionskosten das Problem, sind die Kosten für den Lebensunterhalt in der Gründungsphase.

Das neue Teilzeitgesetz ermöglicht zumindest für Festeingestellte die Verbindung z.B. einer 50-%-Stelle mit dem Beginn der Selbständigkeit. Auf diesem Weg können Sozialversicherung und zumindest die reinen Lebenshaltungskosten gesichert werden.

### **Rechnet sich das?**

Sie brauchen Startkapital. Denn nicht unbedingt werden Sie schon im ersten Jahr Gewinn machen. Aber die Perspektive muss stimmen. Darum sollten Sie in einer Kalkulation beschreiben, wann Sie mit den ersten Gewinnen rechnen. Machen Sie sich auch Gedanken über notwendige Investitionen, Versicherungen, usw. Hier kann Ihnen der Berufsverband attraktive Angebote machen.

### **Meilensteine**

Legen Sie Zeitpunkte fest, bis wann sie welche Schritte erreicht haben wollen und wie sich diese finanziell darstellen sollen. Dies dient nicht nur dem Aufbau einer eigenen Arbeitssystematik, sondern zugleich der Erfolgskontrolle und im negativen Fall der Erschließen von Möglichkeiten zur Umsteuerung oder zur Aufgabe des Vorhabens, bevor sich unübersehbare Defizite angesammelt haben.

### **Schlusswort**

Selbständigkeit ist Wagnis und Chance zugleich. Machen Sie sich ein Bild davon, was Sie verlieren und was Sie gewinnen können. Denn Sie werden auf einige Dinge verzichten müssen: Oft gibt es kein Team oder aber es ist sehr vom „Marktgeschehen“ geprägt, Beziehungen die Sie eingehen sind zeitlich begrenzter, das in der Sozialen Arbeit oft vorhandene Tabu des „Geldwertes“ gilt es anzupacken. Andererseits können Autonomie, zuweilen ein erhöhtes Einkommen, Vielfältigkeit, Bedeutung, die Auseinandersetzung mit immer wieder neuen Anforderungen zu einem unschätzbaren Gewinn werden.

Letztendlich ist ihre Vision das, was zählt. Machen Sie sich ein Bild von diesem möglichen Gewinn, für sich alleine oder mit den Menschen, mit denen Sie gemeinsam das Projekt beginnen wollen. Fühlen Sie

nach, ob es das Ihre ist und ob es zu Ihnen passt. Freunden Sie sich an mit Ihrem Vorhaben und bauen Sie eine Vision für die Botschaft auf, mit der Sie den Markt betreten wollen.

Für den Deutschen Berufsverband für Sozialarbeit, Sozialpädagogik und Heilpädagogik möchte ich Ihnen dabei viel Erfolg wünschen.

*Wilfried Nodes*

- <sup>1</sup> Die Ideologie der Globalisierung führt zur Auflösung von auf nationalstaatlicher Ebene formulierten Wertvorstellungen (z.B. soziale Gerechtigkeit) zugunsten eines „freien Wettbewerbes“ als allein bestimmendes Element für das Zusammenwirken von Menschen, Gruppen, Organisationen, Unternehmen und Staaten.
- <sup>2</sup> Vgl. Brennpunkt Hochschule, Neuere Analysen zu Hochschule, Beruf und Gesellschaft, Frankfurt, 1998, S. 14 – 172  
Forschungs- und Projektbericht 4/95 der Kontaktstelle für Praxisorientierte Forschung e.V. an der Ev. FH Freiburg
- <sup>3</sup> „Die Lohnarbeit und das mit ihr verbundene Normalarbeitsverhältnis wurde tendenziell aus ihrer Zentralstellung verdrängt und durch eine Vielzahl anderer, z.T. verdeckter, randständiger, historisch scheinbar überwundener oder aber gänzlich neuer Formen der Arbeit ersetzt,...“, vgl. Thomas Seibert, in „ak – analyse und Praxis“, Nr. 430 vom 23.9.1999
- <sup>4</sup> Während die Stellen für ErzieherInnen vor allem in den neuen Bundesländern dramatisch abgebaut wurden. Wenn – auch im Folgenden – von SozialarbeiterInnen gesprochen wird, sind damit selbstredend auch die anderen im DBSH vertretenen Berufsgruppen gemeint.
- <sup>5</sup> 12. Hauptgutachten der Monopolkommission 1997/98, Bundestagsdrucksache 13/11291 vom 17.7.1998
- <sup>6</sup> Allein 1997 entstanden in Deutschland rund 670.000 neue Unternehmungen. Andererseits geben die Hälfte der ExistenzgründerInnen innerhalb der ersten fünf Jahre wieder auf, viele andere verdienen so wenig, dass sie eigentlich Sozialhilfe beziehen können. Aber immerhin wurden in den ersten sechs Monaten 1999 von Existenzgründern 100.000 neue Stellen geschaffen.