



Beratung
 Eigenkapital
 Akquise
 Einstiegsgeld
 Job Center
 Marketing
 Gewerbe
 Geschäftsidee
 Kapitalbedarf
 Konzept
 Kredit
 Wettbewerbsanalyse
 Gründungszuschuss
 Gründercoaching
 Business-Plan
 Crowdf
 St
 SCHUFA

Begriffe rund um die Existenzgründung

Für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund



INHALT

Einleitung	4
Begriffe von A bis Z	5
Begriffe mit Erläuterungen und Praxisbeispielen	
• Akquise	6
• Beratung	7
• Business-Plan	8
• Crowdfunding	9
• Einstiegs geld	10
• Förderung	11
• Gewerbe	12
• Gewerbeanmeldung	13
• Geschäftsidee	14
• Gründercoaching Deutschland	15
• Gründungskosten	16
• Gründungszuschuss	17
• Job Center	18
• Konzept	19
• Kredit	20
• Eigenkapital	21
• Freiberufler, Freie Berufe, freiberufliche Tätigkeit	22
• Kapitalbedarf	23
• Marketing	24
• SCHUFA	25
• Standort	26
• Versicherung	27
• Wettbewerbsanalyse	28
• Platz für eigene Notizen	29
Wegweiser „Informationen für Existenzgründer“	30
Nützliche Links für Existenzgründer	31
Das IQ Netzwerk Hamburg – NOBI	32
Impressum	34

LIEBE GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER,

Sie wollen sich selbstständig machen, bzw. ein Unternehmen gründen?

Gute Informationen und eine solide Beratung unterstützen Sie auf diesem Weg. Auch Seminare zur Existenzgründung helfen Ihnen weiter.

In der Beratung hören Sie neue Wörter und Begriffe. Business Plan, Eigenkapital, Marketing. Was bedeuten diese Wörter für Ihre geplante Selbstständigkeit?

Wir haben hier einige spezielle Begriffe zur Existenzgründung aufgeschrieben. Wir erklären, was sie bedeuten und geben ein passendes Beispiel aus der Praxis. Nutzen Sie dieses Glossar. Im Gespräch mit dem Jobcenter oder der Agentur für Arbeit werden Sie es brauchen. Auch bei der Verhandlung mit einer Bank ist es wichtig, diese Begriffe richtig anzuwenden.

Wir freuen uns, wenn Ihnen unser Glossar auf dem Weg in die Selbstständigkeit einen Schritt weiterhilft.

BEGRIFFE VON A BIS Z

Begriffe mit Erläuterungen
und Praxisbeispielen

AKQUISE

Sie haben eine Firma gegründet. Sie brauchen Kunden. Die Kunden sollen Ihre Produkte oder Ihre Dienstleistungen kaufen. Machen Sie Telefonaktionen oder schreiben Sie E-Mails. Sprechen Sie Menschen direkt an. Zeigen Sie sich und Ihre Produkte und Leistungen im Radio, im Fernsehen oder auf Messen. Das ist Akquise.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Sergej W. hat ein Reisebüro eröffnet. Nun braucht er Kunden, die eine Urlaubsreise buchen. Er macht Akquise. Er telefoniert mit seinen Freunden und Bekannten und erzählt von seinem neuen Geschäft. Er macht auch Anzeigen in der Lokalpresse und besucht Messen mit seinen Flyern.

BERATUNG

Sie haben eine Geschäftsidee. Sie wollen sich selbstständig machen? Sie wollen ein Unternehmen gründen? Eine gute Beratung kann Ihnen helfen.

Wer kann Sie beraten?

- die Handelskammer
- die Handwerkskammer
- Existenzgründungsvereine
- das Jobcenter
- die Agentur für Arbeit

Es gibt auch spezielle Beratungen für Migrantinnen und Migranten. Informieren Sie sich.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Andrej Sch. möchte einen Handy-Laden aufmachen. Er hat einen Raum gefunden. Was ist weiter zu tun? Ein Freund gibt ihm die Adresse der Handelskammer. Er geht zur Beratung.

BUSINESS-PLAN

Der Businessplan ist die Beschreibung für die Selbstständigkeit. Er hat einen Textteil und einen Zahlenteil. Der Existenzgründer schreibt auf, wie er seine Geschäftsidee mit Gewinn wirklich machen kann. Der Businessplan beinhaltet seine Dienstleistung oder was er verkaufen will, wer seine Kunden sein werden oder seine Konkurrenten und auch wie er Werbung machen kann. Aufgrund des Businessplans entscheidet die ARGE oder z.B. Kreditinstitute, ob die Gründungsidee Erfolg haben kann oder nicht.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Tatjana M. macht einen Textil-Laden auf. Sie geht zur Beratung. Gemeinsam mit dem Berater schreibt sie einen Business-Plan. Damit geht sie zur ARGE.

CROWDFUNDING

Es ist eine einfache und schnelle Möglichkeit das benötigte Startkapital für ein kreatives Gründungsprojekt zu bekommen. Auf einer speziellen Internetseite präsentiert die Gründerin/der Gründer seine innovative Geschäftsidee. Wenn er oder sie die Internetnutzer überzeugen kann, stellen die das Geld zur Verfügung. Als Gegenleistung bekommen die Internetnutzer kein Geld, sondern werden z.B auf der Homepage erwähnt.

Einige Crowdfunding-Seiten in Deutschland sind: www.visionbakery.com/, www.startnext.de/ usw ...

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Anna M. hat eine innovative Idee. Sie möchte eine internationale Modenschau Agentur eröffnen. Sie hat aber kein Geld, um das Projekt zu realisieren. Sie nutzt Crowdfunding, um Geld zu bekommen.

EINSTIEGSGELD

Ihre Geschäftsidee ist gut und Sie bekommen Arbeitslosengeld 2? Möglicherweise bekommen Sie einen Zuschuss vom Jobcenter. Das nennt sich Einstiegsgeld. Sie bekommen es zum Arbeitslosengeld 2 dazu. Es ist befristet auf 2 Jahre. Lassen Sie sich beraten!

Möglicher finanzieller Zuschuss der ARGE für Existenzgründer aus ALG II. Es besteht kein Rechtsanspruch.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Mehmet A. will sich selbstständig machen. Er hat einen guten Business-Plan geschrieben. Nun kann er auf das Einstiegsgeld hoffen. Er geht zur ARGE.

FÖRDERUNG

Die Gründung von Unternehmen stärkt die Wirtschaft. Der Staat unterstützt Gründungen durch Zuschüsse. Er unterstützt auch durch Darlehen (Kredite).

Gründercoaching Deutschland

Bund

Land

Städte und Gemeinden

Weitere Förderungen sind der Gründungszuschuss und das Einstiegsgeld.

Bund und Länder unterstützen die Gründungen von Unternehmen oder die Selbstständigkeit durch Darlehen und Zuschüsse.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Petra T. möchte ein Unternehmen gründen. Sie geht zur Beratung. Sie bekommt Informationen über mögliche Förderungen. Petra T. hofft auf das Einstiegsgeld von der ARGE.

GEWERBE/HANDEL, DIENSTLEISTUNGEN, HANDWERK

Sie wollen sich selbstständig machen und dabei einen Gewinn machen.

Sie gründen einen Textil-Laden.

Sie machen einen Autohandel auf,
eröffnen eine Bäckerei
oder eine Änderungs-Schneiderei.

Melden Sie Ihr Gewerbe beim Gewerbe-Amt (Gewerbeamt) an!
Sie bekommen einen Gewerbe-Schein (Gewerbeschein).

Sie haben ein Gewerbe.

Sie müssen Gewerbe-Steuer (Gewerbsteuer) zahlen.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Marietta K. will einen Handwerksbetrieb aufmachen. Sie ist Bäckerin. Das ist ein Gewerbe. Sie muss sich noch zusätzlich bei der Handwerkskammer anmelden.

GEWERBEANMELDUNG

Melden Sie Ihr Unternehmen beim zuständigen Gewerbeamt an. Für die Anmeldung brauchen Sie:

- einen Personalausweis oder Pass
- manchmal wichtige Genehmigungen (Konzessionen, Handwerkskarte etc.).

Das Gewerbeamt informiert andere Behörden automatisch über Ihr Gewerbe.

Zum Beispiel:

- das Finanzamt
- die Berufsgenossenschaft
- das Statistische Landesamt
- die Handwerkskammer, die Industrie- und Handelskammer.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Ali B. will ein Kiosk eröffnen. Er hat einen guten Businessplan geschrieben. Er bekommt auch Einstiegs geld von der ARGE. Nun geht er zum Gewerbeamt und meldet sein Gewerbe an.

GESCHÄFTSIDE

Sie haben eine Idee für ein Unternehmen.

Zum Beispiel: Silvio P. will ein italienisches Restaurant eröffnen.

Das ist seine Geschäftsidee.

Er hat eine Idee für eine Speise – das ist seine Produkt-Idee.

Er möchte mit seinem Restaurant einen speziellen Liefer-Service anbieten – dies ist seine Service-Idee.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Ali B. möchte sich mit seiner Geschäftsidee selbstständig machen. Dafür braucht er einen Business-Plan und finanzielle Unterstützung.

GRÜNDERCOACHING DEUTSCHLAND

Sie gründen Ihr Unternehmen. Sie wollen Ihr Unternehmen ausbauen? Sie sind nicht länger als 5 Jahre am Markt. Oder Sie wollen einen Betrieb übernehmen? Sie können einen finanziellen Zuschuss (50 %) vom Staat bekommen. Damit können Sie zum Teil Kosten für eine Beratung bezahlen.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Ibrahim D. hat seit zwei Jahren einen Lieferservice. Das Geschäft läuft gut. Er will sein Laden größer machen und geht zum Berater. Er macht Gründercoaching.

GRÜNDUNGSKOSTEN

Die Gründung eines Unternehmens kostet Geld. Schon bei der Vorbereitung gibt es Kosten.

Sie müssen bezahlen für:

- Zulassungen, Genehmigungen, Beglaubigungen von Behörden und Ämtern
- was Sie für das Büro brauchen
- kleinere Gräte und Maschinen.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Ein Gründer möchte einen Raum anmieten. Bevor er den Raum mieten kann, muss er auch eine Kautionszahlung bezahlen. Diese zählt auch zu den Gründungskosten.

GRÜNDUNGSZUSCHUSS

Sie bekommen noch mindestens 150 Tage Arbeitslosengeld 1. Bei der Agentur für Arbeit können Sie einen Gründungszuschuss bekommen. Ihre Geschäftsidee muss gut sein. Sie müssen einen Antrag stellen. Der Gründungszuschuss ersetzt das Arbeitslosengeld 1.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Felix T. bekommt nach seiner Kündigung Arbeitslosengeld 1. Er möchte sich mit einer Geschäftsidee selbstständig machen. Dafür beantragt er den Gründungszuschuss. Damit wird die erste Phase der Existenzgründung finanziell überbrückt.

JOB CENTER

Sie sind schon länger als 1 Jahr ohne Arbeit. Sie bekommen Arbeitslosengeld 2: Geld zum Leben, für die Miete und die Kranken-Versicherung (Krankenversicherung).

Sie bekommen Beratung für die Gründung Ihres Unternehmens.

Das Job Center kann auch mit Einstiegsgeld helfen. Oder mit einem Kredit.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Ein Berater für Existenzgründung im Job Center überlegt mit Ihnen gemeinsam, ob eine Selbstständigkeit für Sie sinnvoll ist.

KONZEPT

Sie schreiben die Idee für die Gründung Ihres Unternehmens auf.

Wie wollen Sie die Idee umsetzen?

Wie wollen Sie mit dem Unternehmen Geld verdienen?

Siehe auch Business-Plan.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Der Gründer hatte am Anfang nur eine grobe Idee für seine Selbstständigkeit. Nach einigen Beratungen hat er einen aussagefähigen Businessplan geschrieben.

KREDIT

Sie brauchen Geld für die Gründung Ihres Unternehmens. Sie haben selbst Geld gespart. Sie brauchen jedoch mehr Geld. Eine Bank kann Ihnen das Geld leihen. Ihr Business-Plan muss die Bank überzeugen, dass Sie mit Ihrer Gründung erfolgreich sein werden.

Sie schließen mit der Bank einen Vertrag. Sie bestimmen mit der Bank zusammen,

- wie lange die Bank Ihnen das Geld leiht
- wieviel Zinsen Sie zahlen müssen
- wieviel Geld Sie im Monat an die Bank zurückzahlen.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Für seine Existenzgründung will Alex einen Kredit aufnehmen. Er muss den Kredit und die Zinsen zurückzahlen.

EIGENKAPITAL, FREMDKAPITAL

Für die Gründung des Unternehmens brauchen Sie Kapital (Geld oder Dinge).

Am besten, Sie haben eigenes Geld. Sie verwenden einen Teil davon für die Gründung des Unternehmens. Das ist Ihr Eigenkapital. Auch Dinge können Eigenkapital sein: ein Computer, ein Haus, ein Grundstück. Geld, das Sie sich leihen, dafür Zinsen zahlen und irgendwann zurückzahlen müssen, ist Fremdkapital (siehe Kredit)

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Für die Gründung seiner Bäckerei benötigt ein Gründer 25.000 €. Das Eigenkapital in Höhe von 10.000 € hat nicht gereicht. Er muss einen Antrag auf Fremdkapital über 15.000 € bei seiner Hausbank stellen.

FREIBERUFLER, FREIE BERUFE/ FREIBERUFLICHE TÄTIGKEIT

Gewerbetreibende und Freiberufler sind Selbstständige.
Sie wollen sich zum Beispiel selbstständig machen als

- Dolmetscher, Anwalt, Journalist, Arzt, Architekt
- Künstler, Designer, Layouter,
- Therapeut

dann sind Sie Freiberufler. (Freie Berufe www.freie-berufe.de)

Das Finanzamt prüft, ob Ihre Tätigkeit zu den freiberuflichen Tätigkeiten zählt oder ähnlich ist. Sollte das nicht so sein, dann haben Sie ein Gewerbe.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Ania L. will eine therapeutische Praxis aufmachen. Die Tätigkeit gehört zu den freien Berufen.

Sie braucht kein Gewerbe anzumelden. Sie geht direkt zum Finanzamt. Dort melden sich Freiberufler an.

KAPITALBEDARF

Für Ihr Unternehmen brauchen Sie Geld. Sie müssen genau planen, wieviel Geld Sie brauchen. Das gesamte Geld ist der Kapital-Bedarf (Kapitalbedarf).

Beispiele aus

- a) Investitionen
- b) Anschaffungen
- c) Betriebsmittel

Auch Gründungskosten zählen zum Kapital-Bedarf.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Farid Z. will ein Taxi-Unternehmen gründen.

Er schreibt einen Business-Plan. Er muss seinen Kapitalbedarf ermitteln oder berechnen.

MARKETING

Sie wollen Ihr Produkt verkaufen? Sie wollen Ihre Dienstleistung anbieten?

Sie müssen den Markt kennen. Wer sind Ihre Kundinnen und Kunden?
Was macht die Konkurrenz?

Sie erkennen Chancen für Ihr Unternehmen und nutzen sie.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Grazyna W. hat ihr Geschäft aufgemacht. Sie will Kunden gewinnen und schrittweise den Marktanteil erhöhen.

Sie muss intensives Marketing machen. Sie erstellt Flyer über Ihre Produkte.

SCHUFA

Die Schufa ist eine private deutsche Gesellschaft (Schufa Holding AG). Die Schufa sammelt Informationen über Personen und Firmen: Über alles, was mit Geld und Bezahlen zu tun hat. Was besitzen Sie? Haben Sie Schulden? Haben Sie Rechnungen immer pünktlich gezahlt?

Eine Information von der Schufa heißt Schufa-Auskunft.

Sie wollen eine Bank um einen Kredit bitten. Die Bank fragt immer bei der Schufa nach.

Sie haben das Recht zu wissen, was die Schufa über Sie gesammelt hat. Falsche Informationen können Sie ändern lassen.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Samira braucht einen Kredit. Die Hausbank holt Informationen von der SCHUFA.

STANDORT

Sie suchen einen Ort für Ihr Unternehmen. Wo gibt es einen passenden Raum?
Wie hoch ist die Miete? Kommen die Kunden gut an Ihren Standort?
Gibt es Parkplätze? Gibt es andere interessante Angebote für die Kunden?

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Für ihren Friseursalon hat Irina L. einen guten Standort in der Innenstadt gefunden. Da kommen viele Kunden und Kundinnen vorbei, die sogenannte Laufkundschaft.

VERSICHERUNG

Eine Versicherung macht das Risiko in Ihrer unternehmerischen Tätigkeit kleiner. Es gibt sie in verschiedenen Bereichen:

- Krankenversicherung
- Betriebshaftpflicht
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Kfz Versicherung

Einige Versicherungen sind Pflicht, z.B. die Krankenversicherung. Andere können Sie wählen. Das hängt von Ihrem Unternehmen und Ihrer Tätigkeit ab. Lassen Sie sich beraten.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Nguyen T. hat ein Nagelstudio eröffnet. Sie schließt viele Versicherungen ab. Zum Beispiel eine Kranken- und Pflegeversicherung, eine Haftpflichtversicherung, eine Hausratsversicherung usw.

WETTBEWERBSANALYSE/ KONKURRENZANALYSE

Sie wollen wissen, was die Konkurrenz macht? Machen Sie eine Untersuchung. Vergleichen Sie die Situation von Ihrem Unternehmen mit der Situation von anderen Unternehmen in Ihrer Branche.

Was bieten andere an?

Wie investieren andere?

Mit einer Wettbewerbs-Analyse können Sie die Chancen für Ihr Unternehmen besser beurteilen.

EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Marc Sch. will ein Import-Export Unternehmen gründen. Er steht aber in harten Konkurrenzkampf mit vielen anderen Firmen in dieser Branche. Er muss eine Wettbewerbs-Analyse machen. Danach weiß er besser, mit welchen Produkten er erfolgreich sein kann.

PLATZ FÜR EIGENE NOTIZEN

WEGWEISER „INFORMATIONEN FÜR EXISTENZGRÜNDER“

Der Wegweiser „Informationen für Existenzgründer“ wurde speziell für Sie, die Sie eine Einwanderungsgeschichte haben und sich selbstständig machen wollen, erstellt. Sie erhalten wichtige Informationen über Beratungsangebote und Fördermöglichkeiten für Ihre Geschäftsidee in Hamburg.

Die Broschüre wurde erstmals 2012 aufgelegt und Anfang 2014 aktualisiert. Sie liegt bei zahlreichen Institutionen aus, die Anlaufstellen für gründungswillige Migranten sind. Der Wegweiser ist im Rahmen des ASM-Projektes „Arbeit durch Qualifizierung für Migranten“ entstanden, das im Rahmen des bundesweiten IQ-Netzwerkes zum Ländernetzwerk Hamburg – NOBI gehört.

Den Wegweiser „Informationen für Existenzgründer“ können Sie bei ASM erhalten. Schicken Sie eine E-mail an info@asm-hh.de



NÜTZLICHE SEITEN FÜR EXISTENZGRÜNDER

www.hamburg.de/existenzgruendung

Allgemeine Infos zum Thema Existenzgründung in Hamburg

www.hei-hamburg.de

Coaching-Programm mit Gutscheinen zur Teilnahme an Seminaren

www.hk24.de/unternehmensfoerderung_und_start/unternehmensgruendung

Informationen der Hamburger Handelskammer

www.hwk-hamburg.de/einstieg/existenzgruender.html

Informationen der Hamburger Handwerkskammer

www.existenzgruender.de/index.php

Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

www.existenzgruendung-lawaetz.de/finanzierung.html

Informationen über das Hamburger Kleinstkreditprogramm

www.mikrokreditfonds.de/de/mikrokredit-erhalten/mikrofinanzinstitute/bundeslaender/hamburg.html

Informationen und Möglichkeiten in Hamburg zur Finanzierung mit Mikro-krediten

www.ifbhh.de/wirtschaft/gruendung/

Übersicht der Finanzierungsprogramme der Hamburgischen Investitions- und Förderbank

www.arbeitsagentur.de (im Suchfeld Gründungszuschuss eingeben)

Informationen zum Gründungszuschuss der Arbeitsagentur

www.arbeitsagentur.de (im Suchfeld Einstiegsgeld eingeben)

Informationen zum Einstiegsgeld für Gründer aus der Arbeitslosigkeit

DAS IQ NETZWERK HAMBURG – NOBI

Fachkräfte für Hamburg mobilisieren

Mehr Erwachsene mit Migrationshintergrund in den Hamburger Arbeitsmarkt integrieren – das ist das Ziel von NOBI, dem IQ Netzwerk Hamburg. Sieben Partner haben sich unter dem Dach von NOBI zusammengeschlossen, um da aktiv zu werden, wo sich aktuell Handlungsbedarf abzeichnet.

Anerkennen und qualifizieren

Die berufliche Anerkennung von Fachkräften mit ausländischen Qualifikationen ist ein Handlungsfeld, in dem durch das Bundes- und das Landesanererkennungsgesetz neue Chancen für Migrantinnen und Migranten eröffnet wurden. Damit diese Chancen genutzt werden können, ist viel zu tun. NOBI arbeitet daran, zugewanderte Fachkräfte und Arbeitgeber über Möglichkeiten der Anerkennungsgesetze zu informieren, Angebote zur Anerkennungsberatung zu vernetzen und neue Verfahren zur Anerkennung im Handwerk zu entwickeln. Mitunter ist nach einer beruflichen Anerkennung noch eine Qualifizierung notwendig, damit die ausländische Qualifikation der entsprechenden deutschen gleichgestellt wird. Solche Anpassungsqualifizierungen bietet NOBI für Handwerksberufe an und entwickelt neue Angebote für Gesundheits- und Krankenpfleger und für Ingenieurberufe.

Umdenken und vernetzen

Neben konkreten Angeboten für Erwachsene mit Migrationshintergrund, arbeitet NOBI vor allem strukturell: Die Bedingungen zur beruflichen Integration sollen nachhaltig verbessert werden. Damit Migrantinnen und Migranten beispielsweise besseren Zugang zu Angeboten bekommen, informiert NOBI Stadtteilprojekte, andere Akteure der Integrationsarbeit, die muslimische Community Hamburg, afrikanische Kirchen und weitere ethnische Gruppen. Gemeinsam mit den Partnern geht es auch darum, über die Bedeutung von Berufsabschlüssen und Qualifizierungen aufzuklären. Oder: Um die Willkommenskultur und Gewinnung von ausländischen Studierenden zu stärken, werden Studierende und Lehrende einer Hochschule gleichermaßen angesprochen und geeignete Maßnahmen konzipiert. Das sind zwei Beispiele dafür,

wie mit Institutionen, Behörden und weiteren Partnern der beruflichen Integration Kooperationen aufgebaut und Vernetzung gefördert wird. Ergänzend bietet NOBI seinen Partnern Interkulturelle Qualifizierungen an, insbesondere Agenturen für Arbeit und den Jobcentern team.arbeit.hamburg.

Gemeinsam und vorurteilsfrei

Ein weiterer Schwerpunkt der Arbeit von NOBI zielt darauf ab, in Hamburg nicht nur für, sondern vor allem mit Migrantinnen und Migranten an der Verbesserung der beruflichen Integration zu arbeiten – mit Migrantenorganisationen beispielsweise. Sie sind Partner bei NOBI. Unterstützungsleistungen für die Zielgruppe und Angebote zur Professionalisierung ausländischer Vereine gehören zu ihren Tätigkeitsbereichen. Schließlich spielt die Arbeit zur Antidiskriminierung durch NOBI eine wichtige Rolle – sie will bei allen Beteiligten einen Perspektivwechsel erreichen, damit Hamburgs Vielfalt zum Gewinn wird.

Die Partner von NOBI

- Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V.
- basis & woge e.V.
- Bildungs- und Beratungskarawane e.V.
- Handwerkskammer Hamburg
- Interkulturelle Bildung Hamburg e.V.
- passage gGmbH
- Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf

NOBI ist Teil des bundesweiten Förderprogramms „Integration durch Qualifizierung (IQ)“, das vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Bundesministerium für Bildung und Forschung und der Bundesagentur für Arbeit gefördert wird.

Impressum

Herausgeber:

Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM)

c/o Handelskammer Hamburg

Projekt AQM

Schauenburgerstraße 49

20095 Hamburg

Tel.: 040/361 38-766

Fax: 040/361 38-774

E-mail: info@asm-hh.de

www.asm-hh.de

www.netzwerk-iq.de

Redaktion:

Marion Wartumjan, Clement Klutse, Matthias Kienzle

marion.wartumjan@asm-hh.de

clement.klutse@asm-hh.de

matthias.kienzle@asm-hh.de

Layout:

Anja Kallendorf

Druck:

Druckerei Grossmann

Stand Dezember 2013

www.nobi-nord.de
www.netzwerk-iq.de

Netzwerk „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Das Förderprogramm IQ wird finanziert durch:



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



Bundesagentur
für Arbeit

Träger des Teilprojekts ist:

