

Vahlen Praxis

Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit und Hartz IV

Leitfaden zur erfolgreichen Selbstständigkeit

von
Katharina Meuser

1. Auflage

Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit und Hartz IV – Meuser

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Personal und Arbeit

Verlag Franz Vahlen München 2013

Verlag Franz Vahlen im Internet:

www.vahlen.de

ISBN 978 3 8006 4586 2

„Es wird dir auch gar nichts anderes übrig bleiben, als zum Jobcenter zu gehen.“

Carmen hat recht und meint es ja auch nur gut. Ein neuer Anfang muss her, aber ausgerechnet mithilfe des Jobcenters?, denkt Eva. Aber es hilft nichts, sie wird keine andere Hilfe finden. Nicht von ihrer Mutter, nicht länger von Carmen.

Eva geht den schweren Gang zum Jobcenter. „Hoffentlich sieht mich hier keiner, kennt mich hier keiner,“ denkt sie, als sie am Empfangsschalter des Jobcenters steht. Eva möchte am liebsten im Boden versinken, sie schämt sich grenzenlos.

Jobcenter

Doch dann geht eigentlich alles ganz einfach und schnell. Sie erhält Formulare die sie auszufüllen hat, und Einladungen zu verschiedenen Terminen. Weiterhin erhält sie eine Liste von Wohnungsbaugesellschaften, bei denen sie sich um eine Sozialwohnung bewerben kann.

Eva hat Glück, eine dieser Gesellschaften hat tatsächlich eine freie Wohnung, die von der Größe und der Miete her dem entspricht, was Eva und ihren Kindern zusteht. Ohne die Wohnung besichtigt zu haben, unterschreibt Eva den Mietvertrag, weil sie in dieser Wohnung den Hund Moritz behalten dürfen. Der Gedanke und die Angst, sich vielleicht auch noch von Moritz trennen zu müssen, war für Eva unerträglich und der größte Kummer von Jakob und Jonas.

Wohnung

Den Betrag für die fällige Kautions übernimmt zunächst das Jobcenter als Darlehen, das sie in kleinen Raten zurückzahlen kann. Mit den Möbeln, die sie noch hat, kann sie die Wohnung sicher ganz gemütlich einrichten. Vielleicht wird ja doch ganz schön und gar nicht ganz so schlimm.

Es wird schlimm. Als sie die angemietete Wohnung und die Umgebung ihres neuen Zuhauses zum ersten Mal sieht, ist sie entsetzt und fassungslos. Zu spät, kein Zurück, der Mietvertrag ist unterschrieben.

Eva beginnt zu ahnen, was unter einem „Brennpunktviertel“ zu verstehen ist.

„Es ist ja nur ein Anfang. Keiner sagt, dass du dort für den Rest deines Lebens wohnen bleiben musst“, tröstet sie ihre Mutter.

Auch Carmen sieht in dieser Wohnsituation einen Ansporn für Eva. „Damit hat du ein erstes Ziel. Du willst eine andere Wohnung, in einer anderen Umgebung. Dafür wirst du dich anstrengen und alle Kraft zusammennehmen und aktiv werden.“

Eva zieht mit Wut und Angst, ihren Kindern und dem Hund in die neue Wohnung. Vom Jobcenter erhält sie die erste Zahlung für den kommenden Monat. Den entsprechenden Bewilligungsbescheid dazu liest sie einmal, zweimal und immer wieder und versucht zu verstehen, was dort steht.

Das muss ein Rechenfehler sein, denkt Eva entsetzt, davon kann doch kein Mensch wirklich leben! Das kann sich nur um einen Irrtum handeln,

Geldsorgen

glaubt Eva. Sie lässt sich die Berechnung am nächsten Tag im Jobcenter erklären. Kein Irrtum, einfach nur Realität. „Also doch Endstation?“, fragt sich Eva. „Wie soll das gehen? Wie werden Jakob und Jonas reagieren?“ Sie wird alle Wünsche, ihre eigenen und die der Kinder, streichen müssen.

„Es geht hier nicht um Wünsche, sondern nur noch um Bedürfnisse und auch nur noch um die reinen Grundbedürfnisse“, hatte ihr Herr B. vom Jobcenter erklärt. „Es bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als Ihren Lebensstandard bis auf weiteres Ihrem Einkommen anzupassen.“

Anpassung des Lebensstandards an die Lebensumstände, wenn das so einfach wäre! Es ist unmöglich. Eva gelingt es nicht, mit dem Geld vom Jobcenter auszukommen. Sie hat nie haushalten müssen. Als Kind ihrer Eltern nicht und in ihrer Ehe schon gar nicht. Geld gab es immer mehr als genug, für alles, was sie und die Kinder sich wünschten.

Jakob und Jonas sind nicht bereit, auf ihre Ansprüche zu verzichten. Eva gelingt es nicht, ihnen klarzumachen, in welcher Situation sie sich befinden.

Keine
Hoffnung
auf Arbeit

Tag für Tag Vorwürfe und zermürbender Streit ohne Aussicht auf Besserung. Evas Chancen und Aussichten auf dem Arbeitsmarkt sind alles andere als gut. Sie hat keine Berufspraxis; die Zeit, die sie nach der Heirat noch gearbeitet hatte, ist zu lange her. Bewerbungen für „Hilfsarbeiten“, auch in anderen Berufszweigen, bleiben ohne Erfolg. „Fehlende Berufspraxis“ und „alleinerziehende Mutter“ schließen offensichtlich eine vernünftige Beschäftigung aus. Eva hatte bei der Antragstellung im Jobcenter so etwas wie Aufbruch empfunden, jetzt empfindet sie nur noch Mutlosigkeit.

Aber es kommt noch schlimmer. Der Hund wird krank. Moritz wurde offensichtlich vergiftet. Eva ist verzweifelt. Nicht auch noch das! Wovon soll sie den Tierarzt bezahlen? Aber sie kennt ihn schon seit vielen Jahren, vielleicht stundet er ihr ja den Betrag. Die Stromrechnung vom letzten Monat ist auch noch nicht bezahlt. Eva irrt sich. Der Tierarzt besteht auf sofortige Barzahlung. Zu den Kosten der ersten Behandlung steuert ihre Mutter etwas dazu. Den Restbetrag und die weiteren Behandlungen bezahlt Eva mit dem Geld, das für Miete und Strom vorgesehen war. Inzwischen reicht das Geld nicht einmal mehr, um Lebensmittel einkaufen zu können. Eva ist gezwungen, sich zweimal pro Woche bei der „Tafel“ in der Schlange anzustellen, um Lebensmittel zu bekommen. Der Strom wird gesperrt, die Wohnungsbaugesellschaft droht mit Räumungsklage. Obdachlosigkeit!

Der Begriff „Obdachlosigkeit“ hat in Eva schlagartig etwas ausgelöst. Plötzlich ist sie fähig, ganz klar zu denken und zu überlegen: Ich kann doch was, hatte eine super Ausbildung in einem Friseursalon mit sehr anspruchsvoller Kundschaft, einen Beruf, der mir sehr viel Spaß gemacht hat und in dem ich sogar sehr gut war. Ich habe eine Zusatzausbildung

als Kosmetikerin. Auch wenn ich jetzt lange nicht mehr gearbeitet habe, habe ich doch nichts verlernt. Warum soll ich damit kein Geld verdienen können? Ich habe früher immer von meinem eigenen Laden für anspruchsvolle Kunden geträumt. Ein eigener kleiner Laden für besondere Kunden mit einem besonderen Angebot. Das könnte ein Weg sein und nicht nur ein neuer Traum!

„Ein eigener Laden könnte vielleicht wirklich eine Antwort und vielleicht sogar die einzige Antwort sein“, meint Carmen. „Du bringst dafür zwar alle Voraussetzungen mit, aber du hast keinen Meisterbrief. Dazu musst du dir noch etwas einfallen lassen.“

Die Meisterprüfung hatte Eva immer verschoben. Sie war ständig so mit anderen Dingen beschäftigt, dass sie immer nur gelegentlich daran dachte. Doch nun sieht sie darin ihre letzte Chance. Sie muss einfach aus dieser Wohnung und in eine andere Gegend, dieses Umfeld macht sie krank. Sie will Ihre Rechnungen wieder selbst bezahlen können und sich endlich nicht mehr schämen müssen. Also beschließt sie, sich zu informieren und beraten zu lassen. Vielleicht gibt es auch ohne Meisterbrief einen Weg. Sie hat die Idee, einen mobilen Schönheitssalon zu eröffnen.

Die Voraussetzungen

Eva vereinbart bei der zuständigen Handwerkskammer einen Beratungstermin mit dem Ergebnis, dass es tatsächlich einen Weg gibt. Um ihren Traum wahr werden zu lassen, ist lediglich eine Reisegewerbe-Erlaubnis erforderlich.

„Die Gebühren für eine solche Reisegewerbe-Erlaubnis sind zwar deutlich höher als für eine normale Gewerbeanmeldung, aber dafür können Sie Ihren Traum von einem mobilen Schönheitssalon ohne Weiteres in die Tat umsetzen“, erläutert ihr der Berater bei der Handwerkskammer.

Zum ersten Mal seit sehr, sehr langer Zeit spürt Eva so etwas wie Hoffnung und Zuversicht; „Evas mobiler Schönheitssalon“ ist geboren. Kosmetik, Frisuren, Stilberatung bei ihren Kunden zu Hause, das ist die Idee, das ist genau „ihr Ding“.

Eva ist voller Zuversicht und berichtet Herrn B. vom Jobcenter von ihren Plänen. Gemeinsam analysieren Sie Evas Voraussetzungen für die geplante Selbstständigkeit:

Fachliche Voraussetzungen

- Stärken: Eva hat eine qualifizierte und anspruchsvolle Ausbildung in einem angesehenen und bekannten Friseur- und Kosmetiksalon der Stadt absolviert.
- Schwächen: Ihr fehlen Kenntnisse in den Bereichen Marketing/Werbung, Finanzen und Organisation.

Reisegewerbe-Erlaubnis

Persönliche Voraussetzungen

- Stärken: Eva ist bereit, hart dafür zu arbeiten, damit die Selbstständigkeit zu einem wirtschaftlichen und persönlichen Erfolg wird. Sie ist ein offener und kommunikativer Mensch mit viel Fantasie, Kreativität und Freude an ihrer Arbeit.
- Schwächen: Eva „träumt“ oft mehr, als dass sie konsequent und zielgerichtet ein Ziel verfolgt. Sie ist zwar bereit, viel zu arbeiten und sich fehlendes Wissen anzueignen, allerdings möchte sie nicht so gerne vollständig auf Freizeit verzichten.

Sachliche Voraussetzungen

Startkapital

Eva benötigt ein Startkapital für Behandlungs- und Pflegeprodukte und für professionelle Arbeitsgeräte sowie für ein Fahrzeug. Das benötigte Kapital dazu leiht sie sich von ihrer Mutter.

Eva entwickelt Vertrauen zu Herrn B. und hat den Mut, mit ihm über ihre persönlichen und finanziellen Probleme zu sprechen. Sie erzählt ihm von ihrem kranken Hund Moritz, der Stromsperre und der drohenden Räumungsklage. Sie erzählt, dass ihre Freundin Carmen einen Teil der weiteren Behandlungskosten für Moritz und die rückständigen Stromkosten übernommen habe. Offen ist aber noch das Problem mit der rückständigen Miete. Das Problem löst Herr B. für Eva. Sie erhält vom Jobcenter ein Darlehen, um die rückständigen Mieten bezahlen zu können.

Businessplan

„Ihrem Neustart steht also nichts mehr im Wege, Sie können ohne Sorgen anfangen und sich voll und ganz auf Ihre Arbeit konzentrieren. Wie sieht denn Ihr Businessplan oder Ihr Konzept für Ihren mobilen Schönheitssalon aus?“, möchte Herr B. von Eva wissen.

„Ich habe keinen Businessplan“, erklärt Eva Herrn B. „Ich finde es einfach übertrieben, für meinen kleinen mobilen Salon einen Businessplan zu erstellen“, fährt sie fort und erläutert ihre gedanklichen Planspiele:

Markt

Sie verfügt über einen großen Freundes- und Bekanntenkreis und ist überzeugt davon, dass sie recht bald nur durch Mundpropaganda genügend Kunden gewinnen wird, um davon leben zu können. Dass sich Bekannte und Freunde nach der Insolvenz ihres Mannes zurückgezogen haben, ignoriert Eva.

Preise

Bei ihren Preisen richtet sich Eva nach dem örtlichen Wettbewerb. Es gibt einige Filialbetriebe von Friseurketten im Niedrigpreisbereich, einige kleinere „Friseurstuben und Kosmetiksalons“ sowie drei Salons im Hochpreisbereich mit entsprechenden Serviceangeboten. In einem dieser Salons hatte Eva ihre Ausbildung gemacht. Einen weiteren mobilen Friseur- oder Kosmetiksalon kann Eva nicht finden. Da sie keine Geschäftsräume benötigt und keine Mitarbeiter zu bezahlen hat, kann sie deutlich unter den Preisen des nicht mobilen Wettbewerbs liegen.

Auf die Dumpingpreise einiger Filialketten will sie nicht eingehen. Das ist nicht ihre Welt.

Eine Nachfrage von Herrn B. zeigt Eva, was sie bisher nicht überlegt und berücksichtigt hat. Sie hat nicht kalkuliert, wie viele Kunden sie durchschnittlich pro Monat bedienen müsste bzw. wie hoch der durchschnittliche Umsatz pro Kunde zu sein hat, um davon leben zu können. Ebenfalls nicht kalkuliert hat sie Arbeitszeit und Fahrzeit, die sie für ein entsprechendes Einkommen aufzuwenden hat.

Herr B. ist skeptisch und der Meinung, dass Eva zu wenig vorbereitet sei. Allerdings ist auch er der Meinung, dass die von Eva geplante Selbstständigkeit auf absehbare Zeit wahrscheinlich die einzige realistische Chance sein wird, um aus dem Hartz-IV-Bezug zu fallen.

Eva erhält ihre ersten Aufträge erwartungsgemäß aus ihrem ehemaligen eigenen Freundes- und Bekanntenkreis sowie aus der Nachbarschaft ihrer Mutter. Allerdings nicht in der Größenordnung, wie sie es sich vorgestellt hatte. Die Einnahmen der ersten drei Monate decken nicht einmal ihre Kosten. Vor allem ihre Fahrtkosten sind extrem hoch. Für die wenigen Aufträge, die sie hat, muss sie oft größere Strecken fahren, da ihre Kunden zu weit voneinander entfernt wohnen. Zwischen den einzelnen Terminen bleiben viel Zeit und Leerlauf.

Erste Aufträge

Was mache ich falsch? Wieso funktioniert die Mundpropaganda nicht? Wieso gelingt es mir nicht, neue Kunden zu finden? Bin ich schon gescheitert, bevor es richtig angefangen hat? Geht es denn nie mehr bergauf? Das kann es doch nicht schon wieder gewesen sein!

Dabei hatte es so gut angefangen, es war ein so unbeschreibliches Gefühl gewesen, wieder Hoffnung zu haben. Auch die Situation zu Hause hatte sich deutlich entspannt. Für alle bestand die realistische Hoffnung, dass es bald besser werden wird. Und jetzt funktionierte es nicht! Wieso nicht?, fragt sich Eva und gesteht sich ein, dass ihr Plan nicht aufgegangen ist.

Aber hatte sie überhaupt einen Plan? Vielleicht lag es ja wirklich daran, dass sie „ohne Plan“ unterwegs war und Herr B. vom Jobcenter doch Recht hatte. Eva spricht mit erneut mit Herrn B. und gibt zu, dass ihr Konzept „ohne Plan“ gescheitert ist.

Herr B. vermittelt Eva den Kontakt zu den Netzwerkern und damit zu Dorothea. „Dort werden Sie Hilfe bekommen, aber nur Hilfe zur Selbsthilfe. Stellen Sie sich darauf ein, dass Sie sehr gefordert werden.“

Die Netzwerker

Eva erhält von Dorothea eine Einladung zum nächsten Treffen der Netzwerker. Dort schildert sie ausführlich ihre Situation.

„Sie hatten bzw. haben eine gute Idee, die bisher nur leider nicht sehr erfolgreich gewesen ist“, stellt Dorothea fest.

„Ich war der Meinung, dass ich nur für Haareschneiden, Waschen, Föhnen und Gesichtsbehandlungen keinen Businessplan brauche.“, erklärt Eva ihre Vorgehensweise.

„Wir werden hier gemeinsam mit Ihnen einen Businessplan erarbeiten und damit hoffentlich Schritt für Schritt der Wahrheit bzw. Realität näherkommen“, erklärt Dorothea. „Es wird sich zeigen, ob Ihre Idee eine realistische Chance hat und Sie davon wirklich dauerhaft leben können.“

Eva ist noch nicht ganz überzeugt, noch immer findet sie den ganzen Aufwand übertrieben. Aber es scheint tatsächlich ihre einzige Chance zu sein.

„Ich verstehe noch immer nicht, was es an meinem Minibetrieb schon groß zu planen gibt“, gibt sie zu bedenken.

„Sie sprechen von Ihrem Minibetrieb und glauben, dass er einen Businessplan offensichtlich nicht wert ist. Mit anderen Worten, Sie selbst scheinen sich einen Businessplan nicht wert sein. Sie machen sich klein“, wirft Hedwig ein. „Vielleicht sind Sie doch noch nicht so überzeugt von Ihrer Idee und davon, dass Sie es tatsächlich schaffen können. Wie gesagt, wir werden hier gemeinsam mit Ihnen Ihren Businessplan erarbeiten, dann werden wir ja sehen.“

Der Businessplan

Produktbeschreibung und Kundennutzen

Dorothea fordert Eva auf, bis zum nächsten Treffen ihre Geschäftsidee und das Besondere daran, den sogenannten Kundennutzen zu formulieren.

Bis zum nächsten Treffen der Netzwerker beschreibt Eva den Kundennutzen ihrer Geschäftsidee, wie folgt:

„Evas mobiler Schönheitssalon: Stilberatung, Kosmetik, Frisuren bei Ihnen zu Hause, für Kunden, die während der üblichen Öffnungszeiten keine Zeit haben, einen Salon zu besuchen, oder aus gesundheitlichen oder sonstigen Gründen nicht dazu in der Lage sind, jedoch Wert auf eine ganzheitliche Typ- und Stilberatung legen.“

Markt und Wettbewerb

Auf der Grundlage dieser Punkte erarbeiten die Netzwerker zusammen mit Eva bei dem nächsten Treffen den zweiten Schritt ihres Businessplans.

„Mit dem nächsten Punkt ‚Markt und Wettbewerb‘ hatten Sie sich ja bereits beschäftigt und waren zu einem Ergebnis gekommen“, stellt Robert fest.

Der örtliche Wettbewerb setzt sich wie folgt zusammen:

- Filialbetriebe großer Ketten im Niedrigpreissegment
- eine große Anzahl von kleinen „Friseurstuben“ und Kosmetikstudios
- drei exklusive Friseur- und Kosmetikstudios mit entsprechendem Preisniveau

„Demnach gibt es kein vergleichbares Angebot, das in direktem Wettbewerb zu Ihnen steht“, stellt Robert weiter fest. „Damit verfügen Sie über ein sogenanntes Alleinstellungsmerkmal.“

„Alleinstellungsmerkmal hin oder her, die spannende Frage ist doch, ob es genug Kunden für Evas Angebot gibt“, wirft Dorothea ein. „Wenn ich das richtig verstanden habe, dann sind Ihre bisherigen Kunden ausschließlich Freunde und Bekannte von Ihnen und Nachbarn Ihrer Mutter. Neue Kunden haben Sie nicht finden können. Woran hat das gelegen?“

Eva muss zugeben, dass sie sich darauf verlassen hat, dass durch Empfehlungen und Mundpropaganda genug neue Kunden hinzukommen werden.

„Demnach haben Sie keine aktiven Versuche unternommen, neue Kunden anzusprechen. Das ist zu wenig!“, erklärt Dorothea fest. „Haben Sie ein Problem damit, aktiv auf mögliche Kunden zuzugehen? Wie haben sich Ihre bisherigen Kunden entwickelt? Sind sie zufrieden mit Ihnen? Konnten Sie sie zu Stammkunden machen? Was haben Sie unternommen, um diese Kunden zu halten?“

„Was Sie alles wissen wollen!“, antwortet Eva leicht genervt.

„Aber genau darum geht es doch! Die Antwort darauf zu suchen und zu finden, warum Ihr Plan bisher nicht so funktioniert hat, wie Sie sich das vorgestellt haben. Wenn Sie an Ihrer Idee festhalten und Erfolg haben wollen, werden Sie sich kritische Fragen gefallen lassen müssen, nur das bringt Sie wirklich weiter“, erklärt ihr Dorothea.

Eva kann keine klaren Antworten auf Dorotheas Fragen geben.

„Fangen wir doch zunächst damit an, welche möglichen Kunden, also Zielgruppen, für Ihr Angebot infrage kommen. Sie haben doch eigentlich mit der Beschreibung des Kundennutzens die Antworten dazu schon gegeben. Sie sprechen mögliche Kunden an, die während der üblichen Öffnungszeiten keine oder nur wenig Zeit haben, einen Salon zu besuchen.“

Das sind beispielsweise

- Berufstätige,
- Mütter mit Kleinkindern,
- Menschen, die aus unterschiedlichen Gründen nicht in der Lage sind, einen Salon zu besuchen, z. B. Menschen mit vorübergehenden oder chronischen gesundheitlichen Einschränkungen und alte Menschen.

„Alleine aus diesen Gruppen heraus ergibt sich schon eine große Anzahl von möglichen Kunden. Wir könnten ganz sicher noch weitere Zielgruppen finden, aber Sie sollten mit einer Gruppe anfangen, und zwar mit der Gruppe, die Ihnen relativ schnell und ausreichende Einnahmen verspricht.“

Elisabeth berichtet von ihren Kunden, die in die Zielgruppe „Berufstätige“ und „Mütter mit Kleinkindern“ fallen. „Demnach sollte Eva mit

Analyse der Situation

Zielgruppen

diesen beiden Gruppen anfangen. Hier scheint auch genügend Bedarf mit entsprechenden Einnahmen vorhanden zu sein“, empfehlen ihr die Netzwerker nach einer gemeinsamen Ideensammlung.

Marketing

„Nachdem wir Ihre erste Zielgruppe gefunden haben, stellt sich die Frage, wie und mit welchen Mitteln Sie Ihre zukünftigen Kunden ansprechen werden“, stellt Robert fest und bittet Elisabeth, von ihren Erfahrungen zu erzählen.

Elisabeth berichtet von Ihren Flyer-Aktionen und vor allem von der Erkenntnis, dass die Verteilung von Flyern alleine nicht ausreicht. Sie berichtet darüber, dass sie viel zu viel Zeit verloren hatte, weil sie Angst hatte, ihre Kunden direkt anzusprechen.

Persönliche
Ansprache

„Ich habe keine Angst, meine zukünftigen Kunden direkt anzusprechen. Ganz im Gegenteil, ich denke, wenn ich sie persönlich anspreche, können sie sich gleich ein gutes Bild von mir machen und sofort entscheiden, ob sie mir vertrauen können.“

„Wie sieht Ihre Preisgestaltung aus? Wie sind Sie auf Ihre Endpreise gekommen?“, möchte Hedwig wissen.

„Ich habe mich am örtlichen Preisniveau orientiert. Da ich kein Geschäft habe und auch keine Mitarbeiter bezahlen muss, kann ich deutlich unter den Preisen der nicht mobilen Läden bleiben. Allerdings möchte ich nicht auf die Dumpingpreise der Billigketten eingehen. Ich biete meinen Kunden eine ganz individuelle Behandlung an, bei der mich der ganze Mensch interessiert. Das geht nicht zu Tiefpreisen“, erklärt Eva.

Bis zum nächsten Treffen der Netzwerker wird Eva mit Roberts Hilfe einen Flyer erstellen, auf dessen Rückseite ihre Preise stehen.

Finanzen

In einem weiteren Treffen der Netzwerker wird über den nächsten Punkt in Evas Businessplan gesprochen. Es geht um das Thema Finanzen. Und da sich alle mittlerweile recht gut kennen, sind sie zum Du übergegangen.

„Im klassischen Businessplan wäre jetzt der Bereich Mitarbeiter und Organisation Themenschwerpunkt“, erläutert Dorothea. „Da du keine Mitarbeiter hast und auch nicht beabsichtigst, welche zu beschäftigen, können wir diesen Punkt zunächst überspringen wie auch den Bereich Organisation. Wir kommen damit zum Thema Finanzen.“

Eva berichtet, dass sie sich das nötige Startkapital von ihrer Mutter geliehen hatte. „Es war einfacher, meine Mutter um das Geld zu bitten, als einen Antrag beim Jobcenter dafür zu stellen. Ich hätte dazu einen Businessplan vorlegen müssen“, erklärt Eva. „Außerdem hat es mir meine Mutter leicht gemacht, sie war sehr froh, dass ich überhaupt wieder