

vier.06



für mehr Qualität in der
Gründungsunterstützung



berliner fachgespräche

... für neue Qualität und neues Denken

in der Initiierung und Begleitung von Unternehmensgründungen

Gemeinschaftsinitiative
Equal


EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

 Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Impressum

Entwicklungspartnerschaft Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung

Nationale Koordination und Mainstreaming

Maria Kiczka-Halit

EnterBusiness GmbH

Kottbusser Damm 94

D-10967 Berlin

Tel. +49 (30) 297 797 38

Fax +49 (30) 297 797 39

info@enterbusiness-berlin.de www.enterprise-plus.de

Redaktion

Irene Göhler, EnterBusiness GmbH

Karin Leppin, freie Wirtschaftsjournalistin

V.i.S.d.P. Maria Kiczka-Halit

Gestaltung

Oliver Rodemerk

Copyright Fotos

Foto Umschlag: Walter Göhler, Foto Seite 5: www.ef-a.de, alle weiteren Fotos: LOK e. V.

Druck

Spree Druck Berlin GmbH

Der Druck der Dokumentation wurde gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL.

vier.06

.berliner fachgespräche




**Anforderungen an die Gründungsbegleitung von Migrantinnen
und Migranten**

30. August 2006 im Abgeordnetenhaus von Berlin



Inhalt

Maria Kiczka-Halit Vorwort	Seite 5
Karin Leppin Einführung	Seite 6
Ramazan Karatas Migranten gründen anders - Problem oder Chance?	Seite 7
Cetin Sahin Welche Anforderungen stellen Einwandererinnen und Einwanderer? Erfahrungen eines Gründungsberaters	Seite 8
Ahmed Ersöz Die Beratungslandschaft für zugewanderte Gründerinnen und Gründer in Berlin	Seite 11
Susanne Ahlers Potenziale bei Gründerinnen und Gründern mit Migrationshintergrund erkennen und durch gezielte Informationen besser nutzen	Seite 12
Lucyna Jachymiak Krolikowska Kurse in Wirtschaftsdeutsch und Marketing und mehr Austausch, um Beratung zu verbessern	Seite 14
Andreas Germershausen Akzeptanz fördern, Parallelstrukturen vermeiden	Seite 15
Hervé Tcheumeleu Angebote für Existenzgründerinnen und Existenzgründer sind in der afrikanischen Community kaum bekannt	Seite 17
Joel Cruz Zehn Prozent Beratung und neunzig Prozent Hilfe bei Behördengängen	Seite 18
Diskussion	Seite 19
Ausblick und weitere Initiativen	Seite 26
Die mutigeren Deutschen	Seite 28
Personenregister	Seite 30
Fundstellen	Seite 31



Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen die Dokumentation des 4. Berliner Fachgesprächs zum Thema „Anforderungen an die Gründungsbegleitung von Migrantinnen und Migranten“ vorstellen zu können.

Dieses Fachgespräch war eine gemeinsame Veranstaltung der Entwicklungspartnerschaft Enterprise plus ..., des Vereins für Gegenseitigkeit, ISI e.V., der Initiative Selbständiger Immigrantinnen, und NIKE, Polnische Unternehmerinnen e. V.

Migrantinnen und Migranten gründen anders! Diese Auffassung und die damit verbundene wirtschafts- und integrationspolitische Bedeutung waren Anlass für das Fachgespräch. Neben den auch bei deutschen Gründern und Gründerinnen typischen Problemen wie unzureichende fachliche und kaufmännische Kenntnisse, mangelnde Kapitalausstattung, unzureichende Markt- und Standortanalysen sowie Schwächen in Marketing und Kundenakquisition, haben selbstständige Migrantinnen und Migranten Probleme, die sich aus dem Aufeinandertreffen unterschiedlicher Kulturen, Sprachen, Werte und Einstellungen sowie aus mangelnder Akzeptanz ergeben.

Häufig wird ohne ausreichende Vorbereitung gegründet. Eine gute Gründungsbegleitung in allen Phasen der Gründung kann Voraussetzung dafür sein, dass sich die neuen Unternehmen am Markt dauerhaft etablieren und in naher Zukunft auch Arbeitsplätze und Ausbildungsstellen für andere schaffen können.

Ziel der Diskussion war es, zentrale Fragestellungen und Kriterien zu den Anforderungen an die Gründungsbegleitung zu erarbeiten und eine Handlungsstrategie zu entwickeln, wie dieses Thema in den Mainstream der Berliner Wirtschafts-, Arbeitsmarkt- und Integrationspolitik einfließen kann.

Ich freue mich sehr, dass über 80 Interessierte am Fachgespräch teilgenommen haben, darunter auch viele Mitbürger und Mitbürgerinnen der ausländischen Communities in der Stadt.

Ich wünsche Ihnen viele Anregungen beim Lesen.

Ihre Maria Kiczka-Halit

EP Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung
Koordination und Mainstreaming





Einführung

Karin Leppin

Auf einem international besetzten Podium diskutierten Expertinnen und Experten am 30. August 2006 im Berliner Abgeordnetenhaus das Thema „Anforderungen an die Gründungsbegleitung von Migrantinnen und Migranten“.

Zum vierten Berliner Fachgespräch hatte die Entwicklungspartnerschaft „Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung“ gemeinsam mit der Initiative selbständiger Immigrantinnen ISI e. V., dem Verein für Gegenseitigkeit und NIKE, dem Verein Polnische Unternehmerinnen, eingeladen.

Viele Probleme, das brachten Vorträge und Diskussionsbeiträge an den Tag, ergeben sich für deutsche Gründerinnen und Gründer ebenso wie für Einwanderer. Doch es entstehen für Menschen mit Migrationshintergrund zusätzlich Probleme, wie das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Kulturen, von verschiedenen Vorstellungen vom Wirtschaftsleben, Sprachen, Einstellungen und Herangehensweisen.

Einen der offensichtlichsten Unterschiede beschreibt Gründungsberater Cetin Sahin von LOK.a.Motion/Enterprise Berlin: Viele Einwanderer, die in seine Beratung kommen, warten nicht mit ihrer Gründung, bis sie sich umfassend informiert haben, sondern gründen, mieten Ladenräume an oder beginnen mit der Geschäftstätigkeit, bevor sie in die Beratung kommen. Dann werden ganz andere Fragen akut als in einer Einführungsberatung vor der Gründung. Viele Fragen drängen, erste Probleme sind aufgetreten.

Ähnliches berichten auch die Berater und Beraterinnen von internationalen Vereinen. Daher reichen Einführungsangebote nicht aus, um Menschen mit Migrationshintergrund auf Gründungen vorzubereiten, zumal solche bereits be-

stehenden Angebote in den einzelnen Gruppen teilweise nicht bekannt sind. Obwohl eintägige Gründerseminare eine große Resonanz finden, erreichen sie längst nicht alle Gründungswilligen.

Hier sprachen sich viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer an der Diskussion für mehr Information und Veranstaltungen in den jeweiligen Communities aus, die für die Gründungsinteressierten keine Hemmschwelle darstellen. Auch Veranstaltungen für Schüler und Schülerinnen wurden als Ausweg genannt. Sie lernen schon im Schulalter wichtige Dinge zum Wirtschaftsleben, die sie für ihre späteren Tätigkeiten gebrauchen oder an ihre Väter, Mütter und Geschwister mit eigenen Firmen weitergeben können. Wichtig ist bei allen Angeboten, Vertrauen zu den Gründerinnen und Gründern aufzubauen. Denn eines wurde bei Vertretern aller Gruppen, von afrikanischen bis asiatischen Gründerinnen und Gründern, deutlich: Die Beratung von Gründerinnen und Gründern aus anderen Ländern erfordert ein hohes Maß an Vertrauen – nicht zuletzt wegen der zu überwindenden sprachlichen Barrieren. Daher ist ein „Herumreichen“ von Gründerinnen und Gründern zu verschiedenen spezialisierten Anbietern von Beratung nicht so erfolgreich wie die Beratung aus einer Hand, nachdem ein Vertrauensverhältnis geschaffen wurde.

Themen wie Aufbau und Ablauf der Beratung wurden ebenso besprochen wie Möglichkeiten der Förderung durch den Berliner Senat. Vertreter der Senatsverwaltung machten deutlich, dass eine dauerhafte Parallelorganisation von Gründungsberatung und -förderung für Deutsche sowie Beratung für Einwanderer nicht entstehen dürfe und sich diese in die bestehenden Angebote einfügen müssten. Zugleich forderten die Vertreter von Vereinen und Organisationen ein Angebot, das über Einführungsveranstaltungen hinausgehe. Neben Fragen der Gründungsberatung wurde deutlich, dass auch bestimmte rechtliche und einwanderungsrechtliche Fragen den Erfolg von Gründungen behindern. Die Klärung von Aufenthalts- und Arbeitsrecht erfordere bei vielen Gründern und Beratern

mehr Energie als die Gründung selbst. Weiterhin wurden Themen diskutiert, die die Beratungsmöglichkeiten für Männer und Frauen aus dem Kreise der Einwanderer betreffen. Mehrere Diskutanten berichteten von Erfahrungen, dass Frauen ein stärkeres Interesse an Beratung haben und auch stärker nach den Empfehlungen handeln als Männer. Häufig würden Männer auch bei akuten Problemen keine Beratung annehmen. Da im Bereich der Migrantinnen Frauen noch unterdurchschnittlich häufiger gründen als unter Deutschen, könnten hier Ansatzpunkte liegen, um die Gründungsquote bei Frauen zu erhöhen und zugleich die Erfolgsaussichten zu verbessern. Vertreter der Organisationen LOK, a.Motion GmbH, Initiative Selbständiger Immigrantinnen ISI e. V., Verein für Gegenseitigkeit und NIKE, Verein Polnische Unternehmerinnen gaben die Gründung einer gemeinsamen Interessensorganisation zum Thema Gründungsunterstützung für Einwanderer bekannt.

Die einzelnen Diskussionsbeiträge sind in dieser Broschüre zusammengestellt.

Ramazan Karatas

Migrantinnen und Migranten gründen anders – Problem oder Chance?

Ramazan Karatas kommt von der Alice-Salomon-Fachhochschule in Berlin. Er ist Tutor in der AG Interkulturelle Sozialarbeit. Für ihn ist deutlich geworden: Migranten gründen anders - kulturbedingt. Er beschreibt Hintergründe zu den viel verwendeten Begriffen „interkulturelle Kompetenz“ und „Migration“ und bezieht sie auf Anforderungen an Gründungsberater.

Wenn der Mensch seinen Alltag auf allen Ebenen nach eigener Kultur gestaltet, ist anzunehmen, dass er/sie auch bei der Firmengründung von eigener Kultur begleitet wird, und zwar von dem Produkt, das er/sie anbietet bis hin zur Innenarchitektur des Unternehmens. Die Kultur dringt in alle Ebenen des Unternehmens ein. Sie zeigt sich im Umgang mit der Kundschaft, mit Geschäftspartnern, bei Personalauswahl, Per-

sonalentwicklung, Personalförderung und Personalführung. Man stelle sich eine Gesellschaft vor, die keine Migrationserfahrung hat. Selbst in der Gesellschaft ist von Organisationskulturen die Rede, die nach Leistung, Nonprofit, Profit, unternehmerisch und bürokratisch orientiert sind. Den Menschen ist es noch nicht möglich, losgelöst von ihrer Kultur irgendetwas zu unternehmen. In diesem Sinne sagten auch McLean und Marshall: „Organisationskultur ist die Sammlung von Traditionen, Werten, Regeln, Glaubenssätzen und Haltungen, die einen durchgehenden Kontext für alles bilden, was wir in dieser Organisation tun und denken.“¹

Bei der Entgrenzung, die in der Gesellschaft und Wirtschaft stattfindet, ist es in dieser Diskussion wichtig, nicht den Schuldigen oder den Unwilligen zu suchen. Wichtiger ist, die Begegnung der Kulturen in der Wirtschaft - was Teil des Prozesses der Globalisierung auf allen Ebenen ist - nicht zu kulturalisieren und zu stigmatisieren. Integration der Gründungen durch Migrantinnen und Migranten, die einen Wirtschaftsfaktor darstellt, darf nicht als Assimilationsversuch wiederholt werden. Hier sind Parallelen zur kulturellen Integration der Migrantinnen und Migranten zu beobachten, was lange Zeit als Assimilation betrieben wurde. Es wird auch in der Beratung der Existenzgründerinnen und Existenzgründer versucht, Organisationskultur zu **integrieren**. Der Erfolg der deutschen Wirtschaft im Ausland bis in die siebziger und achtziger Jahren beruhte nicht auf interkulturellen Kompetenzen, sondern auf Dominanz. Und in der Binnenwirtschaft konnten die Unternehmerinnen und Unternehmer auf die Monokulturalität und ihre kulturelle Dominanz vertrauen. Migrantinnen und Migranten als Teil dieser Gesellschaft können trotz ihrer Kultur und trotz administrativer Hindernisse, kultureller Differenzen erfolgreich sein. Das beweisen die Zahlen. **Unternehmerinnen und Unternehmer ausländischer Herkunft führen in Deutschland rund 280.000 Betriebe, in über 90 Branchen, und beschäftigen rund einer Million Menschen.** Hier gilt, die Ressourcen der Migrantinnen und Migranten zu verstehen

und wahrzunehmen. Der Versuch, den Migrantinnen und Migranten zu „helfen“, deren Gründungen zu „integrieren“, ist zum Misserfolg verurteilt. Es ist an der Zeit, sich gegenseitig zu helfen, zu akzeptieren, wertzuschätzen, auf die Bedürfnisse des Anderen einzugehen und voneinander zu lernen. Die Defizite sind auf beiden Seiten zu orten. Aber die Herausforderungen in der Beratung der Migrantinnen und Migranten - als aufnehmende Gesellschaft - auf dem Wege der Gründung sind **interkulturelles Denken** und **interkulturelle Kompetenzen**. Wenn Experten oder Vertreter von Firmen, die ins Ausland geschickt werden, interkulturell trainiert werden, müssen sich die Beraterinnen und Berater auch interkulturell für Migrantinnen und Migranten weiterbilden und ihre Angebote an monokulturellen Doktrinen überarbeiten. „Wenn organisatorische Kultur durch das Unbewusste entsteht und somit nicht immer **ordentlich** ist, dann ist es unwahrscheinlich, dass Anstrengungen, eine solche Kultur zu managen, präzise vorhersehbar oder kontrollierbar sind.“ ²

Cetin Sahin

Welche Anforderungen stellen Einwanderinnen und Einwanderer? Erfahrungen eines Gründungsberaters

Cetin Sahin ist Gründungsberater bei der LOK a.Motion GmbH. Seit über zwei Jahren berät er Existenzgründerinnen und Existenzgründer. Darunter sind viele Migranten. Er berichtet von seinen Erfahrungen in der Beratung und widmet sich der Frage: „Gründen Migranten anders?“ Und wenn ja – was sind die typischen Unterschiede zu anderen Gründern?

Ich möchte hier darüber reden, was die Anforderungen sind, die an die Gründungsbegleitung von Migranten gestellt werden. Das heißt, ich will einen kurzen Erfahrungsbericht aus zwei Jahren Beratung beitragen. Mein Unterthema ist: Gründen Migranten wirklich anders? Das wird oft in Frage gestellt. Ich habe das auf diversen Veranstaltungen miterlebt. Immer kommt der




Cetin Sahin

Hinweis: Diese Probleme, die haben auch deutsche Gründer! Und ich habe mich daher hingestellt und überlegt, was meine Erfahrungen zu dieser Frage hergeben. Wo liegen die tatsächlichen Unterschiede? Es sind bisher circa 100 gründungswillige Migranten bei mir in der Beratung gewesen. Ich habe versucht, Unterschiede im Vergleich zu Menschen ohne Migrationshintergrund zu finden. Und Unterschiede zu finden, ist manchmal schwierig, genauso wie es schwierig ist, Gemeinsamkeiten zu finden.

Meinen Vortrag habe ich wie folgt gegliedert: Ich spreche zuerst über **Rahmenbedingungen**, zweitens über **fachliche Interaktion** und drittens über **soziale Interaktion**. Bei den Rahmenbedingungen geht es darum zu klären, über wen wir eigentlich reden, wenn wir von Migranten sprechen. Fachliche Interaktion, damit ist gemeint, welche fachlichen Anforderungen stellen die Migranten, wenn sie so zahlreich in die Beratung kommen, an ihre Berater. Worauf müssen sich Beratungseinrichtungen einstellen? Gibt es da überhaupt Unterschiede? Und die dritte Frage ist, welche sozialen Aspekte man berücksichtigen muss, wenn jemand mit Migrationshintergrund in die Beratung kommt und gründen will.

Zunächst zum ersten Punkt, den Rahmenbedingungen. Welche Merkmale verbinden die Menschen, um die es heute geht? Da geht es aus meiner Sicht um einige Hauptmerkmale: Und zwar um „**Einwanderinnen und Einwanderer**“ oder auch „**Immigrantinnen und Immigranten**“. Ich mache hier keinen Hehl daraus, dass ich ein



Problem mit dem Wirrwarr an Begriffen habe. Zuerst waren es Ausländer, heute heißt es häufig „**Menschen mit Migrationshintergrund**“. Ich selbst benutze nur noch das Wort „Einwanderer“, weil das für mich das neutralste und nicht mit negativen Assoziationen verbunden ist. Zum Zweiten geht es um Personen mit benachteiligter Ausgangslage. Wir reden über Menschen, die vielleicht ALG I oder ALG II beziehen, die vielleicht nicht hier aufgewachsen sind, nicht hier geboren sind und die oft ein schwieriges Umfeld haben. Und es geht natürlich auch um Leute, die **gründungswillig** sind. Das verbindet die Menschen, über die wir heute sprechen.

Was sind die Anforderungen fachlicher Natur an mich als Berater? Was ist es, was die Einwanderer, die zu mir kommen, von mir erwarten?

Was auffällig ist, ist die Komplexität der Anfragen. Es sind meistens sehr „problematische“ Gründungsvorhaben – eine Herausforderung für die Beratung. Wie kann man darauf reagieren? Mit einer modularen Beratung beispielsweise. So ist das bei uns in der Geschäftsstelle Friedrichshain-Kreuzberg der LOK.a.Motion GmbH. Ein Kunde kommt zum Profiling, zum Erstgespräch. Dieses führt ein „Profilierer“ durch, der einschätzt, ob jemand ein Gründertyp ist. Wenn dem so ist, wird er in die Beratung übergeben. Auch in der Beratung selbst gibt es verschiedene Module mit unterschiedlichen Spezialisten. Bei Existenzgründern mit Migrationshintergrund habe ich die Erfahrung gemacht, dass sie diese modulare Beratung und die Vielzahl an Beratern nicht schätzen. Sie wollen nur eine Person haben. Viele verstehen nicht, warum wir sie von A nach B nach C weiterreichen. Ich bin mittlerweile der Meinung, dass es tatsächlich sinnvoll wäre, **alles in einer Hand** zu belassen. Natürlich immer mit der Möglichkeit zu sagen, wir kommen hier nicht weiter, wir holen uns **qualifizierten Rat** dazu. Dazu können wir Mentoren in Anspruch nehmen. Dafür gibt es ein Projekt beim Sozialen Bildungsverein e. V., an dem über 100 **Experten** beteiligt sind. Das sind Menschen mit Berufserfahrung in verschiedenen Spezialgebieten, die wir bei Bedarf, wenn wir inhaltlich nicht weiterkommen, in An-

spruch nehmen können.

Ein anderer Punkt, auf den ich eingehen möchte, ist die **prekäre finanzielle Ausstattung vieler Gründer**. Das betrifft nicht nur Einwanderer, sondern auch andere Menschen, die benachteiligt sind. Sie haben Schwierigkeiten, an niederschwellige Fördermittel oder andere Finanzierungen zu kommen. Was können Beratungen tun? Eine Zeitlang gab es Finanzierungsmöglichkeiten über die Herrhausenstiftung³. Da gab es ein wunderbares Förderinstrument, das war sehr niederschwellig und nicht besonders kompliziert in der Handhabung, optimal für Menschen, die benachteiligt sind. Das müssen nicht immer Migranten sein, auch Frauen mit Kindern haben wir oft in der Beratung. Man muss ihnen ein Instrument geben können, wenn sie einen Kreditbedarf haben.

Ein typisches Phänomen, das sich bei meinen Kunden häuft, ist auch das „**Brechen von Regeln**“. Einige brechen Regeln, bewusst oder unbewusst. Bei den meisten habe ich den Eindruck, dass sie es einfach nicht wissen. Sie kennen neben den Regeln gleichzeitig auch nicht die Gepflogenheiten in Deutschland und machen daher Fehler. Oft erlebe ich, dass Gründer schon den Mietvertrag vom Gewerberaum unterschrieben haben, wenn sie kommen und nach dem Förderprogramm der IBB fragen. Diese können aber nur vor der Gründung beantragt werden. Das sind schon komplizierte Zusammenhänge, die den meisten gar nicht bewusst sind. Da muss man die Leute wieder „einfangen“ und zuerst die Regeln verdeutlichen. Ich mache ihnen die Strukturen klar, den „normalen“ Ablauf. Ich nenne also Ansprechpartner, Do's und Do Not's, also was sie auf keinen Fall machen sollten, wenn sie eine Kreditfinanzierung in Anspruch nehmen wollen und worauf sie stattdessen achten sollten.

Wie dann der eigentliche Beratungsprozess abläuft, hängt von der Komplexität der Geschäftsidee ab. Ich benutze in der täglichen Beratung gern Vorlagen. Ich sage den Kunden: Hier hast Du eine Vorlage. Du kannst auch im Internet bestimmte Sachen nachgucken, hier ist ein Muster. Das ist etwas, was zum Beispiel tür-

kischsprachige Kunden nutzen. Denn sie haben grundsätzlich ein **großes Problem** damit, ein **Konzept zu entwickeln**, das über drei Jahre ausgelegt ist. Ich muss verdeutlichen, dass das nun mal die Spielregeln sind und nicht nur das Job-Center eine solche langfristige Planung von ihnen erwartet, sondern auch die Bank. Das klingt vielleicht wie eine Banalität. Aber das ist die tägliche Praxis.

Ansonsten ist die **Zeitdimension** ein Problem. Viele Kunden haben es sehr eilig. Einige kommen rein und sagen „Schnell, schnell, ich muss nächste Woche fertig werden, ich hab’ einen Termin beim JobCenter.“ Und wir sollen innerhalb von ein paar Tagen ein Konzept begutachten, möglichst noch eine Qualifizierung dazwischen schieben und Fragen, die wir nicht beantworten können, durch einen Mentor regeln. Das ist einfach zu kurzfristig. Aber das passiert oft. Genauso gibt es Leute, die anfangs Druck machen, und dann dauert das Projekt ein halbes Jahr. Deswegen ist eine mögliche Reaktion des Beraters, die ich „kommen lassen“ nenne. Beim ersten Gespräch sind viele sehr fit. Sie haben schon alle Details des Finanzplanes, Businessplanes in petto. Aber was kommt wirklich beim nächsten Mal? Hat er/sie die gemeinsamen Punkte, die wir fixiert haben, auch umgesetzt. Ich hab schon oft erlebt, dass das, was am Anfang versprochen wurde, in der zweiten oder dritten Sitzung so nicht eingehalten wurde.

„**Hohe Erwartungen**“ sind ebenfalls typisch. Ich höre oft: Warum bin ich denn überhaupt hier, wenn Sie nicht den Businessplan schreiben, passiert oft. Dann ist es schwierig für mich, der Person klar zu machen, dass das nicht unsere Aufgabe ist. Und das ist immer schwierig, gerade weil sie sehen, das ist ja jemand mit dunklen Haaren, der Name ist türkisch, ich bin ja auch türkischer Herkunft, eigentlich müsste der doch ein bisschen mehr für mich machen.

Und schließlich ist der **eingeschränkte Branchenfokus** ein typisches Phänomen. Ich habe mir die Daten noch einmal vergegenwärtigt und mir ist aufgefallen, dass ein Kiosk, ein Backshop,

Ebay-Handel und Import-Export die Felder sind, in denen die meisten gründen wollen. Gott sei Dank sind nicht alle Gründer in den vier, fünf Feldern zu finden. Aber ich finde deutliche Häufungen.

„**Soziale Interaktion**“ ist mein drittes Thema: Sprachdefizite sind immer ein Problem. Dabei geht es nicht nur darum, dieselbe Sprache zu sprechen, also Türkisch oder Kurdisch oder Englisch mit den Leuten zu reden. Die Möglichkeit haben wir, aber das ist nicht unser Ziel. Wir wollen, dass die Kunden sehen: Bei Bedarf ist eine sprachliche Kommunikation auf Türkisch möglich, aber nicht, um den Businessplan auf Türkisch zu schreiben. Es geht eher darum Vertrauen aufzubauen. **Vertrauen ist im Beratungsgeschäft eines der wichtigsten Dinge**. Wenn ich mit Kunden Englisch oder Kurdisch oder Türkisch sprechen kann, dann baut das Vertrauen auf. Vertrauensmangel und Sprachdefizite, das geht ineinander über.

Sie müssen sich das so vorstellen: Die Leute werden ja von „Krethi“ zu „Plethi“ geschickt, die kennen also alle möglichen Institutionen. Und das ist dann manchmal auch für die willigsten Gründer zu viel. Und wenn sie schließlich zu mir kommen, muss ich dieses verloren gegangene Vertrauen wieder aufbauen. Das kann durch die Sprache, das kann aber auch durch die Art der Kommunikation passieren. Wichtig ist oft, dass man ein bisschen Ruhe in den Beratungsprozess bringt, den Ablauf verdeutlicht, damit der Kunde am Anfang weiß, was auf ihn zukommen wird und was die nächsten zwei, drei Schritte sind.

Abschließend möchte ich noch das **ablehnende Umfeld** als wichtigen Punkt erwähnen. Es gibt nach Angaben einer Kommission heute 15 Millionen Menschen mit Migrationshintergrund in Deutschland. Ihre Anwesenheit wurde als „wirtschaftspolitischer Fehler“ gesehen. Das hat natürlich Auswirkungen auf das Verhalten von Institutionen und Menschen. Allmählich gibt es ein Auflockern und eine größere Akzeptanz.

Die Menschen gründen, obwohl es ein ablehnendes Umfeld gibt, und das ist ja auch nicht Jedermanns Sache.

Podiumsbeiträge



Gönül Nar

Gönül Nar

Gönül Nar ist die Moderatorin der Veranstaltung. Sie kommt vom Verein Selbständiger Immigrantinnen ISI e. V. Dort ist sie seit 1993 als Dozentin tätig, zunächst für Existenzgründung, heute für Finanzbuchhaltung. Zuvor arbeitete sie als Steuergehilfin und studierte BWL und VWL sowie Erziehungswissenschaften.

„Ich möchte zu Beginn vor allem den Mut von Migrantinnen und Migranten hervorheben, sich selbstständig zu machen. Dieser Mut resultiert leider oft daraus, dass sie aus der Not heraus Unternehmen gründen. Die Idee, selbstständig tätig zu sein und unternehmerisch zu handeln, tritt vielfach in den Hintergrund. Das gleiche trifft inzwischen auch auf Gründer aus der deutschen Gesellschaft zu. Doch Not ist nicht die einzige Motivation. Insgesamt müssen wir sehr aufmerksam sein, wenn wir das Thema diskutieren. Wir reden die ganze Zeit von „dem Migranten“ oder von „der Migrantin“. Gibt es die überhaupt? Was heißt es, wenn wir sagen, „Migrantinnen und Migranten gründen anders“. Was steckt in den

Personen, den Gründern? Was sind ihre Hintergründe über die Migration hinaus? Was für eine Ausbildung haben sie? Welche kulturellen Einflüsse wirken ein? Welches soziale Umfeld beeinflusst die Gründerinnen und Gründer? Wie haben sie sich entwickelt? All das wird leider oft vergessen und der Mensch wird auf das Migrantendasein reduziert.

Uns geht es heute auch darum, dass wir genauer hinsehen. Daher wäre es wichtig, nicht nur zu erfahren, was die Gründerinnen und Gründer selbst bewegt, sondern auch, wie wir Berater reagieren können und sollten, wenn jemand zu uns kommt. Welche Anforderungen werden an uns gestellt, was können wir besser machen? Aber natürlich fragen wir auch: Was gibt es hier in Berlin für Möglichkeiten für diese Menschen? Reichen diese Möglichkeiten aus oder sollten sie verbessert werden? Das sind die Fragen, mit denen wir uns heute beschäftigen wollen.

Ahmed Ersöz

Die Beratungslandschaft für zugewanderte Gründerinnen und Gründer in Berlin

Ahmed Ersöz vertritt den Verein für Gegenseitigkeit e. V. ⁴. Der Verein wurde 1989 auf Initiative des Berliner Institutes für Vergleichende Sozialforschung e. V. gegründet, um Forschungsergebnisse in Beratungstätigkeit umzusetzen. Seit einigen Jahren gibt es auch ein Beratungs- und Ausbildungszentrum für zugewanderte Gewerbetreibende. Es wird vom Beauftragten des Senats von Berlin für Integration und Migration finanziert. Ahmed Ersöz beschreibt die Beratungsangebote für Einwanderer in Berlin und welche strukturellen Probleme sich daraus ergeben.

Vor zehn Jahren gab es nur wenige Einrichtungen, die sich mit der Existenzgründung von Menschen mit Migrationshintergrund beschäftigten. Vor fünf Jahren kamen einige dazu und jetzt haben wir eine Vielzahl von Beratungsangeboten in der Stadt. Die Beratungsstellen haben verschiedene Ansätze. Einige beraten alle. Sie

öffnen ihre Türen auch für Menschen mit Migrationshintergrund. Dann gibt es eine Vielzahl von kleinen und Kleinstprojekten, die ebenfalls Angebote unterbreiten. Darunter sind einige Projekte, die gezielt Existenzgründer mit Migrationshintergrund ansprechen. Dazu kommt eine Anzahl kommerzieller Berater, die ebenfalls im Feld arbeiten und ihre Dienste anbieten. Ihre Zahl ist in letzter Zeit gestiegen. Ich werde die kommerziellen Anbieter erst einmal beiseite lassen und über ihre Angebote und die Qualität ihrer Angebote nicht reden. Stattdessen will ich auf die Strukturen der Angebote ein bisschen näher eingehen, die von öffentlichen Stellen kommen oder mit öffentlichen Geldern finanziert werden. Diese Beratungen sind in der Regel **Orientierungsberatungen**. Auch ein großer Teil der Projektberatungen bietet Orientierungsberatung an. Das heißt, die Ratsuchenden werden von einer Orientierungsberatung zur anderen geschickt. Das kommt oft vor. Dafür gibt es Gründe. Die Stellen konnten sich bislang noch nicht an der neuen Situation orientieren. Viele Projekte haben zum Teil die veränderte Situation in der Gründerlandschaft nicht verinnerlicht. Sie können beziehungsweise nicht berücksichtigen. Es ist außerdem leichter, Orientierungsberatung anzubieten.

Werden damit die Anforderungen von Menschen mit Migrationshintergrund erfüllt? Zunächst ist es schwierig, die Gründer unter diesem Begriff zu pauschalisieren. Es gibt sehr unterschiedliche Menschen mit Migrationshintergrund, die sich selbstständig machen wollen. Und ihre Probleme und Herangehensweisen sind individuell. Es mag sein, dass ein Teil dieses Vorgehens kulturell bedingt ist. Dies trifft aber auch für die Rahmenbedingungen zu, die hier im Lande für die Existenzgründer bestimmen, wie sie vorgehen sollen. Es ist eine andere Kultur als viele kennen.

Es gibt nur einige Projekte, die auch **begleitende Unterstützung** anbieten. Was wir aber sehen, ist, dass die Existenzgründer in der Bundesrepublik insgesamt mehr begleitende Unterstützung brauchen. Natürlich wäre es einfach zu sagen, wer begleitet werden muss, eignet sich nicht als Gründer und ist nicht fähig, ein Kleinunternehmen zu führen. Dann hätten wir natürlich kein Problem.

Dann könnten wir sagen, nur Ausgewählte können Existenzen gründen und das ist dann alles. Die anderen sollen mal schauen, wie sie klar kommen. Aber die wollen ja etwas aufbauen. Sie wollen ja nicht arbeitslos bleiben. Sie wollen eine gute Idee realisieren. Andererseits haben sie Defizite, die sie mit Begleitung überwinden können. Und das sollten wir nicht außer Acht lassen. Doch leider bietet das eine Mehrheit der Angebote nicht. Sie sind allgemeine Orientierungsberatungen und nicht mehr.



Susanne Ahlers

Susanne Ahlers

Potenziale bei Gründerinnen und Gründern mit Migrationshintergrund erkennen und durch gezielte Informationen besser nutzen

Susanne Ahlers⁵ ist seit Ende 2002 Staatssekretärin bei der Berliner Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen. Zuvor war die Dipl.-Politikwissenschaftlerin politisch in Wiesbaden und Kiel tätig. Im Fachgespräch berichtet sie über die Ergebnisse von Studien zu Gründerinnen und Gründern mit Migrationshintergrund und beschreibt Instrumente der Senatsverwaltung, um sie zu unterstützen.

„Ich möchte zunächst noch einmal auf Unterschiede von deutschen und nichtdeutschen Gründerinnen und Gründern eingehen, weil ich denke, dass es da schon ein paar signifikante gibt, die auch in Studien festgestellt wurden.“

Dabei beziehe ich mich auf das Institut für Mittelstandsforschung der Uni Mannheim und auf eine Studie zu türkischen Unternehmern im Auftrag des Integrationsbeauftragten. Zunächst fällt auf, dass die **Existenzgründungsquote bei Nichtdeutschen sehr viel höher ist als bei Deutschen**. Das sind große Potenziale. Und das ist ja für unser Haus, die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen, besonders wichtig. Denn Gründungen sind wichtig für die wirtschaftliche Entwicklung, für die Schaffung von Arbeitsplätzen und auch für die Existenzsicherung von Frauen. Bei **nichtdeutschen Frauen** sieht die **Quote leider** nicht besser aus, sondern **schlechter**. Die ist bei deutschen Frauen schon schlecht und sie ist bei den Nichtdeutschen noch schlechter. Trotzdem gibt es hier Potenzial, um dessen Entwicklung wir uns kümmern müssen. Wir unterstützen Gründerinnen und müssen das verstärkt bei den Gründerinnen mit Migrationshintergrund tun. Dies fordert auch das Institut für Mittelstandsforschung. Denn diese Unterstützung wird sich auszahlen.

Die IHK hat in Berlin einen **starken Anstieg von Unternehmerinnen und Unternehmern mit Migrationshintergrund** festgestellt, um 27 % vom letzten zu diesem Jahr. Das ist eine enorme Steigerung. Die meisten Unternehmen haben einen türkischen Hintergrund. Danach kommen gleich die polnischen und danach die vietnamesischen. Allerdings haben diese Statistiken ein Problem: Es wird immer nur nach der Staatsangehörigkeit unterschieden. Aus den Studien zu den türkischen Unternehmern wissen wir, dass viele von ihnen schon die deutsche Staatsangehörigkeit haben. Solche Unternehmer und Unternehmerinnen tauchen in der Regel in den Statistiken nicht auf. Das heißt, wir haben also noch viel mehr Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund hier in dieser Stadt und in der Bundesrepublik. Ich finde die Diskussion heute über die Beratungsangebote auch deswegen spannend, weil deutlich wurde, dass wir den Leuten die Beratung nicht hinterher tragen sollen, dass eben nicht alle Beratung brauchen oder wollen. Nach meinem Wissenstand ist es so, dass insbesondere nichtdeutsche Existenzgründer sehr

viel weniger Beratung in Anspruch nehmen. Ein Grund ist vielleicht, dass sie sie nicht kennen. Das ist aber nur ein Grund. Der andere Grund ist, dass sie möglicherweise keine Notwendigkeit sehen, selbst wenn sie in Gesprächen zugeben, dass sie Schwierigkeiten haben. Es ist scheinbar so, dass Beratungsangebote, die durchaus vorhanden sind, nicht wahrgenommen werden. Wichtig ist also zunächst, die **Angebote bekannter zu machen**. Natürlich muss man zusätzlich auch schauen, welche **speziellen Angebote** Migrantinnen und Migranten brauchen, welche Informationen wir liefern müssen, damit sie davon erfahren und eventuell auch eine Hemmschwelle abgebaut wird. Ein solches Angebot, das vielleicht noch bekannter werden muss, ist ein Projekt, das von unserem Haus initiiert wurde. Das sind **eintägige Existenzgründungsseminare in mehreren Sprachen**. Die Resonanz ist außerordentlich positiv. Heute fiel schon der Ausdruck „die gleiche Sprache sprechen“. Es ist noch mal wichtig zu betonen, dass es dabei nicht nur um die gleiche Muttersprache geht, sondern um die **gleichberechtigte Verständigung**. Es müssen nicht immer alle den gleichen Herkunftshintergrund haben. Aber die Beraterin oder der Berater muss das nötige Verständnis und die nötige Kompetenz haben zu beraten. Inzwischen spielt das **Thema Gründungen und Unternehmen mit Migrationshintergrund** bei der **Gründermesse deGUT** genauso wie beim **Berliner Unternehmerintag** eine Rolle.

In dem Zusammenhang möchte ich auch auf den **Unternehmerinnenpreis** als ein Instrument zur Förderung von Gründerinnen hinweisen. Leider hatten wir beim letzten Mal nur eine einzige Bewerbung einer Unternehmerin mit Migrationshintergrund. Ich wünsche mir natürlich für die Zukunft mehr. Man kann sich dieses Jahr noch bewerben. Es gibt kein Preisgeld, aber es gibt eine Auszeichnung, von der mir die bisherigen Preisträgerinnen versichert haben, dass sie ihnen wirtschaftlich genutzt hat. Der Bekanntheitsgrad stieg. Es wurde über die Unternehmen geschrieben und gesprochen. Diese Chance sollten auch Gründerinnen mit Migrationshintergrund nutzen.



Lucyna Jachymiak Krolikowska

Lucyna Jachymiak Krolikowska

Kurse in Wirtschaftsdeutsch und Marketing und mehr Austausch, um Beratung zu verbessern

Lucyna Jachymiak Krolikowska ist Vorsitzende von NIKE, Polnische Unternehmerinnen e. V. ⁶. In dem Verein sind unternehmensfreudige, kreative sowie beruflich, gesellschaftlich und kulturell engagierte Frauen polnischer Herkunft organisiert. Frau Krolikowska berichtet auf dem Podium über die Erfahrungen mit dem Thema Gründung aus der polnischen Community. Sie stellt vor, mit welchen Problemen Gründer zu den Beratungen des Vereins kommen und welche Anforderungen sie an den Berater stellen.

Wie die meisten hier Anwesenden bestimmt wissen, ist die polnische Community in den letzten zwei Jahren stark gewachsen. Und dieser Zuwachs resultiert aus den Gewerbe- bzw. Handelsansiedlungen und Kleinstdienstleistern, die sich hier niederlassen. Das wiederum resultiert daraus, dass Deutschland für Arbeitnehmer aus dem polnischen und überhaupt aus dem ost-europäischen Raum nach der EU-Erweiterung noch einige Jahre verschlossen bleiben wird. Wir fragen sehr oft diejenigen, die sich mit dem Wunsch nach Beratung an uns wenden oder sich unserem Netzwerk anschließen möchten, was ihre Beweggründe für eine Gründung waren oder sind. Wieso wollen sie in Berlin bleiben und

hier eine Existenz gründen? Das tun insbesondere die jungen Menschen, darunter auch viele Frauen, die zum Beispiel hier in der Stadt studiert haben und dann nicht unbedingt zurück in das Heimatland wollen. Und die Antwort ist oft, dass die Gründung gar nicht die erste Wahl war. Dass sie stattdessen viel lieber eine abhängige Beschäftigung hätten und eine Familie gründen würden und so weiter. Insgesamt wird **Deutschland als Land aus der polnischen oder polnischstämmigen Perspektive sehr positiv bewertet**. Das fällt besonders auf, wenn man sich zum Vergleich die Stimmung hier im Lande so ansieht. Man schätzt es hier sehr, und da der Arbeitsmarkt verschlossen ist, sucht man sich Aufträge, die zum gegebenen Ausbildungsfeld passen. Und mit diesen ersten Aufträgen fängt man an, selbstständig zu arbeiten.

Dabei gibt es natürlich **Defizite**, die **Sprachkenntnisse** zum Beispiel. Bei den besser ausgebildeten Polen sind die Sprachkenntnisse ausreichend. Doch bei den Handwerkern sind sie oft so schlecht, dass die Leute die einfachsten Wirtschaftsbegriffe nicht voneinander unterscheiden können. Und hier ist schon der erste Bedarf, den wir formulieren würden: Aus unserer Sicht wäre es ratsam, dass wir zum Beispiel als Verein die Möglichkeit fänden, irgendwelche Fördertöpfe aufzuspüren, über die wir **Schulungen in Wirtschaftsdeutsch für Handwerker und Kleinstunternehmer** anbieten können. Die Anfragen werden oft an uns heran getragen.

Eine zweite, sicherlich sehr wichtige Sache, bei der viele Defizite haben, ist das **Marketing**. Also die Polnischstämmigen kommen oft nicht besonders gut voran, was die eigene Werbung, Kontakte zu Kunden und die Weiterentwicklung betrifft. Über den ersten Auftrag hinauszukommen, ist oft sehr schwierig. Natürlich spielt dieses Thema eine Rolle, wenn wir zum Beispiel unsere **Existenzgründerseminare** durchführen. Wir haben eine ganz wunderbare Verhaltenstrainerin, für die alle Teilnehmer gern bis zum Ende ausharren und die das Ganze sehr anschaulich nahe bringt. Doch dann endet das Angebot. Dabei fragen die Teilnehmer oft, wie, wann und wo sie an **weiterführenden Seminaren** teilnehmen können.

Wenn wir eine Förderung hätten, die gezielt solche Maßnahmen unterstützen würde, wäre das natürlich wunderbar. Da wir jedoch nicht bei allen Fragen weiterhelfen können, versuchen wir, die **polnischstämmigen Menschen**, die hierher kommen, **an die richtigen Informationsquellen zu vermitteln**. Das funktioniert leider nicht immer. Ich muss mit Bedauern sagen, dass sich in unserer Community eine ziemlich breite Schicht an so genannten „Existenzgründerberatern“ auf das polnische Publikum spezialisiert hat, von deren Qualität wir - ich möchte hier nicht alle einschließen – nicht besonders überzeugt sind. Und die Fragen, die nach solchen Beratungen oder Quasi-Beratungen an uns herangetragen werden, geben uns leider Recht.

Insofern bauen wir sehr darauf, dass wir uns mit dem Berliner Senat und auch mit Vertretern anderer Communities ständig austauschen und unsere Erfahrungen vergleichen, damit die Frauen und Männer, die hier in Berlin ihre Existenz gründen möchten, wirklich bestens beraten werden. Und ganz zum Schluss das Thema, was hier schon angesprochen wurde. Das ist sowohl bei den Migranten polnischer Herkunft hier in Berlin als auch bei den Zuwanderern aus anderen Ländern ein wichtiges Hemmnis, die **fehlende Finanzierungsdecke**. Die Produkte und Angebote der hiesigen Finanzierungsinstitute entsprechen nicht unbedingt der Erwartung, die man an sie stellt.

Hierzulande fehlen auch noch die passenden, geeigneten Finanzierungsprodukte, konkret: **Mikrokredite für Kleinstgewerbe und Handwerk**. Und das ist sicherlich ein Problem, an dem wir noch weiter gemeinsam arbeiten müssen.

Andreas Germershausen

Akzeptanz fördern, Parallelstrukturen vermeiden

Andreas Germershausen spricht auf dem Podium als Stellvertreter des Beauftragten des Berliner Senats für Integration und Migration ⁷. Der Beauftragte des Senats ist ressortübergreifend mit der Integration der Migrantinnen und Migranten befasst. Die



Andreas Germershausen

Einrichtung besteht seit 1981. Seit dem Juni 2003 bekleidet Günter Piening das Amt. Eine wichtige Aufgabe ist die Konzeption von Maßnahmen zum Abbau von Integrationshemmnissen. Andreas Germershausen berichtet von solchen Maßnahmen, die darauf abzielen, die selbstständige Erwerbstätigkeit von Migranten zu fördern.

Zu den wichtigsten Aufgaben unserer Dienststelle zählt, den Senat in Fragen der Integrationspolitik zu beraten und auf ein friedliches Zusammenleben von Menschen unterschiedlicher Herkunft in der Stadt hinzuwirken. Da Sie danach fragen, was der Senat zur Akzeptanz von Zuwanderern tut, ist die Öffentlichkeitsarbeit besonders hervorzuheben. Zudem ist für die Gestaltung der Integrationspolitik die Partizipation von Migranten und Migrantinnen entscheidend. Hier verweise ich auf den 2003 eingesetzten **Landesbeirat für Integrations- und Migrationsfragen**, dessen Geschäftsstelle bei uns im Hause ist und in dem Senatsverwaltungen mit Migrantenvertreter/innen und anderen Institutionen zusammenarbeiten.

Der Landesbeirat hat im letzten Jahr Empfehlungen an den Senat formuliert, die auch Maßnahmen zur Förderung von zugewanderten Unternehmer/innen einschließen. Zudem hat der Senat im **August 2005 ein umfassendes Integrationskonzept** verabschiedet, in dem die wirtschaftliche Tätigkeit von Migranten/innen und ihre Förderung ebenfalls einen wichtigen Raum einnehmen. Außerdem hat in der letzten

Legislaturperiode der in der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen für die Wirtschaftspolitik zuständige Staatssekretär Strauch die **Arbeitsgruppe Wirtschaft und Migration** eingerichtet, an der von Zuwanderer/innen gegründete Unternehmensverbände und Beratungsstellen, der Integrationsbeauftragte und weitere Verwaltungen sowie Kammern und Verbände teilnehmen.

Deutlich ist, dass sich die von Zuwanderern betriebenen Unternehmen, die zusammenfassend als „**ethnisches Gewerbe**“ bezeichnet werden, **keineswegs abschotten**. Nicht nur, was die Kunden anbelangt, **wenden sie sich an die Berliner Bevölkerung insgesamt**, sondern bieten auch vielen Berlinerinnen und Berlinern deutscher Herkunft **Arbeitsplätze**. Auch zeigt sich in der hohen Rate von Existenzgründern/innen eine hohe Identifikation von Zuwanderern mit der Stadt. Zudem enthält das ethnische Gewerbe **Entwicklungspotenziale**. Bereits heute besteht es nicht mehr nur aus kleinen Geschäften und Restaurants, auch wenn diese im Stadtbild besonders auffallen. **Zunehmend werden Berlinerrinnen und Berliner mit Migrationshintergrund auch in einem breiten Spektrum innovativer Geschäftsfelder und im Bereich höherwertiger Dienstleistungen aktiv**. Insofern kann man die **selbstständige wirtschaftliche Tätigkeit von Migrantinnen in Berlin** – trotz aller Schwierigkeiten – **aus integrationspolitischer Sicht als eine Erfolgsstory** werten, da sie zur Akzeptanz von Migrantinnen und Migranten insgesamt beiträgt. Entsprechend schätzt der Senat das ethnische Gewerbe als einen wichtigen Wirtschaftsbereich in der Stadt ein, den es zu fördern gilt. Frau Staatssekretärin Ahlers hat bereits unterstrichen, dass hier ein wichtiges Handlungsfeld liegt.

Es bleiben allerdings **einige Fragen**, zu denen ich mir aus der Diskussion weitere Klärung erhoffe. Die **erste** wurde bereits angesprochen und richtet sich nach dem **Umfang, in dem gesonderte Beratung für Migrantinnen und Migranten erforderlich ist**. Es ist die Position unseres Hauses, dass zielgruppenspezifische Beratung nötig ist, dass aber alle bestehenden Ressourcen zu nutzen sind. Das heißt, dass es in der zielgruppenspezi-

fischen Beratung auch um ein Heranführen an die Regelinstitutionen der Kammern und anderer allgemein zugänglicher Beratungsstellen gehen muss. Das kann bedeuten, dass zielgruppenspezifische Beratung befristet, möglicherweise auch begleitend angeboten wird. Ich halte es aber nicht für realistisch und auch **nicht für sinnvoll, parallel zur Beratungsstruktur der Kammern eine gesonderte, vollständige Beratungsstruktur für die Zielgruppe „Migrantinnen und Migranten“ aufzubauen**. Durchaus auch im Sinne der interkulturellen Öffnung von Regelinstitutionen sind wir daran interessiert, dass die Kammern die Bedürfnisse der Zielgruppe stärker als bislang berücksichtigen, wobei die Kammern sicherlich begleitende zielgruppenspezifische Beratungsangebote für sinnvoll erachten. Ich meine allerdings, dass die zusätzliche zielgruppenspezifische Beratung an die Regelberatung heranführen sollte, dass also auch Migrantinnen und Migranten die Kompetenz der Kammern einfordern sollten.

Damit stellt sich die **zweite Frage, inwieweit das Angebot der Regelinstitutionen in Verbindung mit den bestehenden zielgruppenspezifischen Angeboten den Beratungsbedarf deckt**. Es gibt eine Reihe von Anzeichen dafür, dass hier Defizite vorliegen. So hat das Zentrum für Türkeistudien in einer Studie, die der Integrationsbeauftragte im letzten Jahr in Auftrag gegeben hat und die sich auf Selbstständige türkischer Herkunft beschränkte, nachgewiesen, dass diese selbst, wenn ihre Unternehmen in Schwierigkeiten geraten, kaum Beratung nachfragen. Daher hoffe ich, dass die in den letzten Jahren entstandenen Modellprojekte einen besseren Zugang zur Zielgruppe finden. Vor dem Hintergrund, dass aber kaum alle Modellprojekte langfristig weitergefördert werden können, votiere ich **für eine enge Kooperation von Modell- und Regelförderung und die Übernahme von in Modellvorhaben bewährten Verfahren (best practice) in die Regelförderung**.

Ein **dritter Punkt**, der ebenfalls bereits zur Sprache kam, betrifft die **Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus**. Natürlich liegt in der Gründungsbereitschaft von Arbeitslosen die

Chance, das eigene Schicksal selbst zu bestimmen. Jedoch ist die hohe Insolvenzrate unter Zuwandererbetrieben auch damit begründet, dass die Situation heute weniger günstig ist als in den achtziger und neunziger Jahren, als Existenzgründer ihre familiären Netzwerke im Hintergrund hatten – mit Angehörigen, die über relativ guten Verdienst verfügten. Daher halte ich gerade für solche Existenzgründer/innen eine **intensive begleitende Beratung für unverzichtbar**.

Damit komme ich zu meinem **letzten Punkt**: Seit dem letzten Jahr setzen wir einen Schwerpunkt auf die **Beratung von Gewerbetreibenden in Quartiersmanagementgebieten**. Gerade in diesen Gebieten können Zuwandererbetriebe Dienstleistungen anbieten und damit das soziale Gefüge stabilisieren, nachdem „deutsche“ Betriebe weggezogen sind. Daher setzt sich der Integrationsbeauftragte dafür ein, **dass in der Förderlandschaft der QM-Gebiete eine solide Existenzgründungsberatung von Migranten enthalten ist**.

Hervé Tcheumeleu

Angebote für Existenzgründerinnen und Existenzgründer sind in der afrikanischen Community kaum bekannt

Hervé Tcheumeleu ist Herausgeber des deutsch-afrikanischen Monatsmagazins Lo’Nam. Die Zeitschrift fördert die Integration von Afrikanerinnen und Afrikanern in Deutschland. Im Fachgespräch berichtet er darüber, was jemanden erwartet, der zum Beispiel aus Angola kommt, wenn sie oder er gründungswillig ist und sich beraten lassen will.

Es ist sehr schwierig, über die afrikanische Community zu reden. Sie haben gerade nur ein Land genannt. Es ist allein bereits größer als Deutschland. Afrika ist ein großer Kontinent. Soviel kann ich sagen: Im Bereich der Existenzgründung sieht es sehr schlecht aus in unserer Community. Nicht, weil sie keine Firmen gründen oder selbstständig werden, sondern, weil sie **Existenzgründungs-Kurse nicht wahrnehmen**. Die meisten wissen nicht, dass so etwas existiert.



Hervé Tcheumeleu

Ich habe eine Woche lang in der afrikanischen Community herumgefragt, um in Erfahrung zu bringen, wie sie gegründet haben. Und ich habe wirklich niemanden getroffen, der einen Existenzgründungskurs besucht hat. Und das heißt, es ist in diesem Bereich noch sehr viel zu tun. Man muss die Leute **besser darüber informieren**, dass solche Sachen existieren. Auch zum Beispiel darüber, dass ein **Existenzgründungskurs vor der Gründung** besucht werden sollte, damit ihre Unternehmensgründung erfolgreich wird. Wie ich schon sagte, die **afrikanische Community** ist ganz klar zu unterscheiden. Die verschiedenen Kulturen, es gibt sehr unterschiedliche Hintergründe. Es müssen in der afrikanischen Community in Deutschland wahrscheinlich drei Arten von Leuten unterschieden werden. Es gibt Leute, die hier geboren sind, sozusagen die **Afro-Deutschen**. Sie sind diejenigen, die gut informiert sind und Kurse wahrnehmen. Und dann gibt es die **Leute, die hier studiert haben**. Das heißt, sie wissen, ich habe das Recht zu gründen und sie können es und sind gut organisiert. Sie suchen Information aber bekommen sie nicht. Und es gibt **Leute**, die hierher gekommen sind, und **die ihre Geschäftsidee realisieren möchten**. Die suchen gar nicht nach Hilfe. Die wissen gar nicht, dass es so was gibt und **sie suchen Informationen durch die informellen Wege**. Das heißt, sie fragen ihren Bruder, ihre Schwester, Freunde usw. Deswegen sage ich, in Bezug auf die Afrikaner ist es wichtig, nicht nur über die Existenzgründung zu reden, sondern über die

Begleitung. Das heißt, es sollten **mehr Begleitungsangebote** in dieser Community gemacht werden.

Und ich freue mich, dass man mich hierher eingeladen hat. Denn die afrikanische Community wird bei solchen Diskussionen leider oft nicht wahrgenommen. Sie sind zwar da, aber bei den Diskussionen werden sie vergessen.



Joel Cruz

Joel Cruz

Zehn Prozent Beratung und neunzig Prozent Hilfe bei Behördengängen

Joel Cruz ist Vorsitzender der asiatisch-deutschen Unternehmervereinigung. Er war von 2004 bis 2006 Vorsitzender der Landesarbeitsgemeinschaft Migration bei Bündnis 90/Die Grünen in Berlin. Seit Mai 2006 ist er Mitglied bei den Freien Demokraten. Er berichtet, mit welchen Problemen asiatische Menschen konfrontiert sind, wenn sie gründen wollen.

Ich vertrete einen sehr großen Kontinent, falls man das überhaupt so sagen kann. Natürlich fängt Asien schon direkt hinter Istanbul an, das ist natürlich ein bisschen zu groß gehalten. Wenn ich über die asiatische Community spreche oder über asiatische Ökonomie, dann meine ich stattdessen alles, was östlich und südlich von Indien kommt. Das nur zur Klarstellung.

Natürlich bieten wir als asiatisch-deutsche Unternehmervereinigung auch Beratungen an. Bei

uns sind die **Beratungstätigkeiten** aber **sehr individuell**. Das hat **kulturelle Gründe**, wenn man bedenkt, dass Asien aus sehr vielen Kulturen besteht. Neben der japanischen, indischen, chinesischen, vielleicht noch koreanischen gibt es noch 72 andere Nationen. Zwei Jahre nach der Gründung unserer Unternehmervereinigung müssen wir erkennen, dass unsere Beratungstätigkeiten sehr beschränkt sind. Unsere **Beratungstätigkeiten** betreffen gerade mal zu **zehn Prozent wirtschaftliche Belange**. **Neunzig Prozent** sind **Behördengänge** und der Versuch, ich sage bewusst der Versuch, behördliche Hemmnisse zu überwinden. Dann können wir eigentlich erst mit der eigentlichen Beratungstätigkeit anfangen. Wenn wir schon über Existenzgründung von Migranten sprechen, dann müssen wir auch über das Zuwanderungsgesetz beziehungsweise Integrationskonzept der einzelnen Länder in diesem engen kausalen Zusammenhang sprechen, aber das führt jetzt zu einer breiten Diskussion, deshalb muss ich mich auf die ADU, die Asiatisch-Deutsch-Unternehmervereinigung, beschränken.

Wir haben anfangs auch Existenzgründungsberatung angeboten und durchgeführt. **An Businessplänen und Ideen mangelt es in der asiatischen Community nicht**. Man muss ehrlich sagen, dass es **eher an der Umsetzung** mangelt. Hierbei insbesondere am kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Know-how. Und natürlich auch weiterhin an Beratungsangeboten, entweder private oder seitens des Staates.

Und einige Probleme brauche ich nicht zu erwähnen, wie zum Beispiel die **interkulturelle Kompetenz**. Das ist so eine Sache, selbst bei uns. Wir hatten zum Beispiel mal einen Fall, wo wir auf einen chinesischen Unternehmer gewartet haben. Er hatte uns einen Businessplan vorgelegt. Wir hatten uns den Plan angeguckt und haben gesagt, das ist gut, den müssen wir mal einladen. Mit dem müssen wir uns unterhalten. Doch zum Termin kam er nicht. Wir haben eine Stunde gewartet. Zwei Stunden später kam er noch immer nicht. Eine Woche später haben wir uns dann von einem chinesischen Mitglied sagen lassen, dass es bei den Chinesen so Brauch ist.

Sie finden es unhöflich, einen Termin abzusagen. Sie kommen stattdessen einfach nicht. Und so sind einige Projekte, einige Mitgliedergespräche natürlich gescheitert. Aus Mangel an interkultureller Kompetenz unsererseits, weil wir das alles nicht gewusst haben.

Wie gesagt, haben wir **am Anfang Existenzgründungsberatung gemacht - warum jetzt nicht mehr?** Wir konzentrieren uns jetzt nach zwei Jahren auf ein Feld, das wir für wichtiger erachten: Um diejenigen, die mindestens seit einem Jahr eine Existenz haben oder anders gesagt, seit mindestens einem Jahr schon ein Unternehmen haben. Oft sind das auch Unternehmer, die ein paar Angestellte haben. **Unser Ziel ist es, sie so zu beraten, dass sie auf dem Markt bleiben und sich behaupten und nicht vor der Insolvenz stehen.** Herr Sahin hat vorhin zum Ausländerbegriff gesprochen, dazu will ich auch noch einige Worte verlieren. Wenn wir schon über Existenzgründung sprechen, steht dies in engem kausalem Zusammenhang mit Integration. Ich finde den Ausländerbegriff sehr veraltet. Denn der Ausländerbegriff ist ein integrationshemmendes Wort. **Man kann nicht über Integration sprechen und im gleichen Atemzug den Begriff Ausländer benutzen.** Das hat negative Assoziationen, der Ausländerbegriff akzentuiert das Nicht-Dazugehören und da kann man einfach nicht ernsthaft über Integration sprechen. Deshalb nennen sich auch viele Ausländer Einwanderer oder Migranten, das ist auch in den klassischen Einwandererländern so üblich.

Existenzgründer oder Menschen, die ein Unternehmen haben, das muss man sich bewusst machen, das sind auch die zukünftigen Wirtschaftsbrücken in's Ausland. Weil diese Leute ihre persönlichen Wirtschaftskontakte im Ausland pflegen. Sie sind im Grunde genommen, sowohl was das sprachliche als auch die interkulturelle Kompetenz angeht, die besten Wirtschaftsbrücken, die Berlin und Deutschland haben können. Dieses Bewusstsein ist in der Mitte der Gesellschaft und Politik noch nicht angekommen, vor allen Dingen in Zeiten der Globalisierung. Aber nichtsdestotrotz, **in der asiatischen Community geht alles über Vertrauen.** Danach

kommen erst die Beratungen und die ganzen Geschäftskontakte. Wenn das Vertrauen nicht da ist, dann kann man alles andere einfach vergessen. Und das bedeutet auch, sich im Vorfeld mit der Kultur auseinander zu setzen. Einen Satz wollte ich noch sagen. Speziell in Berlin haben wir die Erfahrung gemacht, dass bei der Umsetzung des Slogans „Think global, act local“, noch Diskussionsbedarf besteht.

Diskussion

Während der Podiumsdiskussion haben die Besucher die Möglichkeit, Fragen an die Redner auf dem Podium zu stellen. Viele nutzen die Gelegenheit auch zu Meinungsäußerungen. Einige Themen kristallisieren sich als Hauptthemen heraus. Diskussionen lösen die Frage aus, ob es möglich und wünschenswert ist, zugewanderte Gründer nur befristet mit Extra-Angeboten zu beraten und nach und nach in bestehende Kammer-Angebote einzugliedern, wie von Andreas Germershausen zur Diskussion gestellt. Der Gegenentwurf ist die Forderung des Vereins für Gegenseitigkeit nach mehr Begleitung statt bloßer Orientierungsberatung. Es geht um die Frage, wie die bestehenden Angebote besser bekannt gemacht werden können und um Geschlechterdifferenzen bei der Beratung sowie um Möglichkeiten, Frauen zu unterstützen. Schließlich gewähren die Organisatoren der Veranstaltung einen Ausblick auf geplante Aktionen und Wettbewerbe.

Parallele Angebote mit mehr Begleitung oder Eingliederung in bestehende Beratungslandschaft?

Maria Kiczka-Halit, Entwicklungspartnerschaft Enterprise plus...: „Herr Germershausen, Sie legen so viel Wert auf die Überführung von

Beratungsangeboten in Regelinstitutionen wie IHK, Handwerkskammer. Die Tendenz zurzeit ist ja eigentlich so, dass man versucht, viel kleinteiliger vor Ort mit Externen zu arbeiten und die Kammern sozusagen als eine neben anderen zu sehen. Ich denke, dass wir verschiedene Organisationen brauchen, weil auch verschiedene Anforderungen, verschiedene Zielgruppen da sind. Noch eine Frage. Sie haben gesagt, Sie haben Empfehlungen an die Senatsverwaltung gegeben, auch gerade in punkto Förderungen von Gründungen in dem Bereich. Wie sehen die konkret aus? Können sie vielleicht noch einmal ein, zwei Punkte benennen, was die Empfehlungen sind für die Umsetzung im Rahmen der Politik?“

Andreas Germershausen: Natürlich stimme ich Ihnen zu, dass Beratung die jeweils lokalen Bedingungen berücksichtigen muss. Das ist zum Beispiel enthalten im Ansatz, die Quartiersmanagements in die Angebote einzubeziehen. Auch halte ich zielgruppengerechte Beratung für dringlich, die die Beratung in der Muttersprache einschließen sollte. Mein Plädoyer für die Nutzung der Regelangebote hat vor allem ein Ziel: Dass auch Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund die in den Regelberatungen enthaltenen Ressourcen nutzen können. Daraus ergeben sich zwei Forderungen: Zusätzliche Beratungsangebote sollten heranführenden Charakter haben, also eine Brückenfunktion übernehmen, und die Regelinstitutionen müssen Migrantinnen und Migranten noch stärker als ihre Klientel akzeptieren.

Die Empfehlungen, auf die ich mich bezog, formulierte der Landesbeirat für Integrations- und Migrationsfragen im Juni 2005, also nicht der Senat. Der Landesbeirat hat gefordert: „Existenzgründungen durch Menschen mit Migrationshintergrund sollten durch Qualifizierungsangebote, Vorberatung und Nachbetreuung sowie Beseitigung der Hindernisse bei der Kreditvergabe nachhaltig unterstützt werden.“ Gerade für Fälle, in denen Migrantinnen und Migranten benachteiligt werden, benötigen wir zielgruppenspezifische Unterstützung. Hinsichtlich der Akzeptanz habe ich mich auf die allge-

meine Wahrnehmung bezogen. Wenn wir uns die Debatten um Integrationspolitik insgesamt anschauen, gehört sicherlich die Beteiligung am Wirtschaftsleben zu den positiven Feldern, die die Akzeptanz von Zuwanderern in der Bevölkerung unterstützt.

Angelika Bühler, Career & Transfer Service Center der UdK Berlin: „Ich berate Künstlerinnen aus Berlin im Zusammenhang mit einem Career Center der UdK Berlin. Wir sind zuständig für alle künstlerischen Hochschulen Berlins. Meine Frage geht an die beiden Referenten, die für die Begleitung plädiert haben im Unterschied zur Nur-Orientierung. Wir bieten Existenzgründungsberatungen für Künstlerinnen an und haben eine sehr gemischte Gruppe aus Nichtdeutschen und Deutschen und können die Nachfrage kaum decken. Und unsere Erfahrung ist, dass es eine Nachfrage nach einer Fachlichkeit ist. Keine allgemeine Orientierung, sondern es sind Fragen wie: Was mache ich als Künstlerin? Wie ist mein Status der Freiberuflichkeit? Bin ich eine Unternehmerin? Mit welchen rechtlichen und steuerlichen Fragen muss ich mich beschäftigen? Und so weiter. Unser Angebot richtet sich also nicht an eine Zielgruppe wie zum Beispiel „Migrantinnen“, sondern an Absolventinnen aus diesen Fächern. Und diese Mischung finde ich interessant. Ich würde daher gern diese Frage an die beiden, die sich für die Begleitung ausgesprochen haben, richten. Wie könnte man das konkret ausgestalten? Bei der Zielgruppe Künstlerin, und da mache ich jetzt keinen Unterschied zwischen Nichtdeutschen und Deutschen, beobachten wir einen Bedarf nach Begleitung. Sie rutschen in die Freiberuflichkeit. Sie sind es zwar rechtlich, aber sie empfinden sich nicht als Unternehmerin. Sie brauchen tatsächlich nicht die Orientierung: Soll ich oder soll ich nicht? Sie gründen auch nicht aus dieser Not heraus, obwohl auch viele abhängig von Transferleistungen sind. Sondern, sie gründen aus ihrer Fachlichkeit heraus und bräuchten dann eine ganz besondere Begleitung. Und genau diese kann eine Beratungsstelle erst einmal nur in einem ganz bestimmten Umfang leisten. Aber dieses Konzept weiter zu verfolgen,

was eigentlich an Begleitung angeboten werden sollte und was Sie sozusagen als Mitglieder von Unternehmerverbänden dazu dann für Empfehlungen abgeben würden, das fände ich noch mal eine spannende Diskussion.“

Ahmet Ersöz: „Ich habe nicht gesagt, dass die Erstberatung nicht wichtig ist. Sondern das, was danach kommt, ist wichtiger. Nach den Existenzgründerreporten vom DIHK gründen Menschen in Deutschland zu etwa 70-80 Prozent in den letzten Jahren aus der Arbeitslosigkeit. Und dabei kommen in den Reporten Probleme zu Tage: Fehlende kaufmännische Erfahrung, keine richtige Qualifikation, das Fehlen von Startkapital und so weiter.

Alle diese Defizite sind in der ethnischen Ökonomie schon lange bekannt. Also, was jetzt als verändertes Gründungsprofil hier in Deutschland festgestellt wird, gehörte von Anfang an zu den Merkmalen der ethnischen Ökonomie. Und da müssten unterschiedliche Angebote gemacht werden. Es gibt Menschen mit akademischem Hintergrund. Es gibt Menschen, die kaum eine Schule besucht haben. Diese Menschen haben unterschiedliche Bedürfnisse. Nach der Erstberatung kann ich erst feststellen, was ich ihnen anbieten soll. Jemand, der kaum einen Abschluss hat, kann weder in seiner Muttersprache noch in Deutsch ein kurzes Konzept zusammenfassen.

Ich als Berater, wenn ich davon überzeugt bin, dass dieser Mensch etwas machen kann, habe die Verpflichtung, ihm dabei zu helfen, dass er seine Gedanken, seine Ideen strukturiert. Das ist aber auch eine Notwendigkeit, damit er Fördergelder in Anspruch nehmen kann. Viele bekommen keine Fördergelder, weil sie ihre Konzepte nach den Wünschen der Kreditinstitution oder anderer Institutionen nicht vorbereiten können. Und die Berater, die mit öffentlichen Mitteln finanziert werden, sollten bitteschön darauf achten, dass sie nicht nur sagen, ich vermittele dich jetzt an eine andere Stelle, von der die Gründer wiederum zu einer anderen Stelle vermittelt werden. Ich habe nichts gegen Orientierungsberatung, sondern ich bin für eine Beratungslandschaft, die vielfältig und zielgerichtet ist.“

Eberhard Mutscheller, mpr Unternehmensberatung: „Wir sind mehrfach im Beratungsgeschäft engagiert. Auf Quartiersmanagementebene, aber auch freiberuflich bei der Beratung von Migranten und Migrantinnen. Viele Migranten beraten wir ganz regulär. Es sind schon einige, die zu uns und damit zu einer ganz normalen Beratungsgesellschaft kommen. Und da ist die Hauptanforderung das Vertrauen zu erlangen. Ich glaube, Beratung geht nur über Vertrauen. Dabei ist es egal, wie die Institution heißt.

Wenn der Kunde da reinmarschiert, und er hat das Gefühl, er ist dort falsch, wird er wieder gehen. Er wird den Beratungsprozess gar nicht aufnehmen oder gar nicht zu Ende bringen. Ich glaube, das ist die Hauptanforderung. Ein anderes Problem wurde schon angesprochen. Oft sind die Leute in der Beratung schon Unternehmer und streng genommen nicht Existenzgründer. Sie melden zuerst das Unternehmen an und dann stehen sie da und haben die Probleme. Dadurch bekommt der Beratungsprozess eine ganz andere Logik. Es stellen sich ganz andere Fragen. Dazu müsste man spezielle Seminare anbieten. Zum Thema: Ist bei einer migrantischen Gründung wirklich alles anders? Ich sage inzwischen, wer kein Geld hat, hat auch fast keine Zeit. Und wer keine Zeit hat, muss schnell gründen. Und das ist ein Problem, das ein Berater fast nicht lösen kann. Er kann es abmildern, er kann mithelfen, dass die Sache langsamer geht. Aber, wenn die Leute unter ökonomischem Druck stehen - sie wissen mit dem Geld vom JobCenter kann man nur bedingt eine gewisse Zeit leben - dann hat man ein ganz anderes Problem. Und das können wir Berater zum Teil gar nicht lösen. Ich bin inzwischen so weit, dass ich sage, okay, dann machen wir eben schnell. Wir versuchen, das Wichtigste zuerst zu schaffen und das Schlimmste zu verhindern.

Aber in dem Fall dürfen wir den Fehler nicht machen, ihn dann nicht weiter zu betreuen. Ich versuche dranzubleiben, damit die Gründer dann auch nach der Gründung wieder kommen. Somit ist eine Orientierung wichtig, aber ohne Begleitung ist es nicht denkbar.“

Susanne Ahlers: „Ich möchte ein paar Worte sagen zum Thema Beratung, Orientierung, Begleitung, fachliche Beratung und parallele Strukturen. Bei dem letzten Fachgespräch, an dem ich teilgenommen habe, stellte sich die Frage, wie viel Beratung ist sinnvoll und notwendig und auch erwünscht.

Es wurde gesagt, dass fachliche Beratung gefragt ist. Das kann natürlich eine einzelne Person nicht bieten. Denn sie kann ja nicht das ganze fachliche Spektrum abdecken. Zum anderen wurde aber gesagt, dass es wichtig wäre, dass nur eine Person die Ansprechpartnerin ist. Aus meiner Sicht ist das erst einmal ein Widerspruch. Ich denke, das ist etwas, mit dem wir uns befassen müssen. Wie kann man das auflösen? Die Lösung kann nicht sein, dass eine Person alles wissen muss. Dann wird die fachliche Beratung einfach schlecht. Und das kann es eben auch nicht sein, dass jemand von einem zum nächsten geschickt wird. Mir ist noch einmal wichtig zu sagen, dass natürlich das Spektrum von Geschäftsbereichen, in denen Migranten und Migrantinnen gründen, ein Spiegel der Situation der Migranten und Migrantinnen in unserem Land ist. Für viele gilt, dass die Bildungsabschlüsse schlecht bzw. nicht vorhanden sind, dass die Arbeitslosenquote sehr hoch ist und so weiter. Das trifft natürlich auch bei den Existenzgründerinnen und Existenzgründern zu. Und darauf müssen wir entsprechend eingehen. Das kann man nicht einfach ignorieren.

Nichtsdestotrotz ist es so, dass auch bei Gründern und Gründerinnen mit Migrationshintergrund die Gründungsquote steigt, umso höher der Bildungsabschluss ist. Noch ist es immer so, dass bei der ethnischen Community der Handel zu 80 % das Gründungsfeld ist. Auch wenn sich das Spektrum erweitert hat, ist dies der Schwerpunkt geblieben. Und was auch noch vom Publikum angesprochen wurde, ist die mangelnde Inanspruchnahme von Förderleistungen. Das ist nicht nur ein individueller Eindruck, das ist auch etwas, was sich in Studien bestätigt. Und dass Migrantinnen und Migranten häufig Insolvenzen anmelden, ist auch bekannt. Ich sehe hier einen Zusammenhang. Es gibt hier Informati-

onslücken, die man schließen muss. Informationen müssen so gut weitergegeben werden, dass diejenigen Förderleistungen in Anspruch nehmen können, die sie brauchen.

Verbesserung der Beratung und Bekanntheit in den Communities

Maria Kiczka-Halit: „Eine Frage an Herrn Tcheumeleu: Wo wenden sich denn jetzt ganz konkret diejenigen hin, die sich gründen wollen? Haben Sie Möglichkeiten innerhalb Ihrer eigenen Community oder verweisen Sie an bestehende Organisationsstrukturen, an die Kammern, an die IHK oder an andere Beratungsinstitutionen?“

Hervé Tcheumeleu: „Mir ist leider nicht bekannt, wo sie für konkrete Gründungsberatung hingehen. Aber es ist einfach so, dass die Mehrheit wirklich anders gründet. Sie gründen durch ihre Partner. Das heißt, die deutschen Partner, mit denen sie leben, machen die ganzen behördlichen Sachen. Wenn wir über Vorurteile sprechen, wir selber in der Community haben unsere Vorurteile, und unser Vorurteil ist: Die ändern werden uns nicht verstehen. Und deswegen versuchen wir es auch oft nicht mehr. Wir glauben manchmal, wir werden diskriminiert. Oft werden wir es aber auch ganz offensichtlich. Ein Beispiel: Der Unternehmer vom größten Afroshop hier in Berlin wollte ein Ladenlokal haben. Er ist allein hingegangen und hat den Raum nicht bekommen. Aber durch seine Frau hat er ihn bekommen. Und was wurde daraus? Inzwischen beschäftigt er sieben Personen. Er wollte einen Kredit aufnehmen. Den hat er nicht bekommen. Aber seine Frau hat ihn bekommen für ihn. Und auch das ist eine typische Sache. Viele laufen immer den informellen Weg. Also, es wird von Mund zu Mund getragen: Wie hast Du es gemacht, was kann man machen und so weiter. Aber die Meisten gehen zum Bezirksamt und von dort werden sie weitergeleitet, wenn sie ihre Gründung durchführen. Den Afrikanern muss man, glaube ich, keinen Existenzgründungskurs

anbieten, sondern Begleitungen. Denn die einen haben ihre Idee und zugleich Zeitprobleme und Geldprobleme. Deswegen gründen sie sofort, gehen sofort ihre Arbeit an. Und erst danach werden sie mit Problemen konfrontiert.“

Joel Cruz: „Ich möchte auch noch mal kurz auf eine Frage eingehen. Ich weiß nicht, ob das eine richtige Frage war. Da tauchte auf jeden Fall der Begriff Vertrauen auf. Und ich kann nur unterstützen, was Herr Ersöz gesagt hat. Ich möchte das an einem Fallbeispiel verdeutlichen, was wir hatten. Es geht dabei um einen chinesischen Studenten, der hier in Deutschland BWL studiert hat. Und sein Onkel war ein Manager von BenQ. Jeder Zweite in deutschen Büros hat bereits einen Flatscreen oder Monitor von BenQ. Und dieser Onkel war zuständig für den Vertrieb oder Aufbau von Vertriebsstrukturen in Europa. Und jetzt ist es so, dass der chinesische Student seine Kontakte nutzen wollte und dann geplant hat, in Berlin einen Vertriebsstandort zu gründen. Wir haben ihm bei der Anmeldung seines Gewerbes oder seiner GmbH geholfen.

Das Problem war jedoch nach wie vor sein ungeklärter Aufenthaltsstatus. Und die Ausländerbehörde hat verlangt, die ganzen Unterlagen vorzuzeigen. Wir haben ihm auch geholfen, einen Businessplan zu erstellen etc. Das hat sich hingezogen. Und über diesen Prozess hat der Student die Lust verloren, und jetzt ist er, glaube ich, in London und nutzt von dort aus seine Kontakte. Ich will damit sagen, dass wir Berater einen Vertrauensvorsprung haben. Nicht nur bei Migranten, die seit zwanzig, dreißig Jahren hier leben und sich dann selbstständig machen wollen, ein Unternehmen gründen wollen, sondern auch bei Hochschulabsolventen.

Das ist auch so ein Thema für sich. Unternehmensgründungen von Hochschulabsolventen, das ist ein ganz anderes Thema. Ich finde auch Gründungen von ausländischen Absolventen interessant, die hier BWL abschließen und die das Know-how haben oder eine solide Ausbildung gemacht haben und dann hier ein Unternehmen

gründen wollen. Das ist eine wertvolle Gruppe, denn sie kann und will ihre Kontakte im Ausland nutzen oder ihre Wirtschaftsbrücken. Da müssen wir Berater jedoch sagen, wir gewinnen langfristig nur das Vertrauen, wenn die Behörden mitspielen.“

Gründen Migrantinnen anders als Migranten?

Maria Kiczka-Halit: „In punkto Förderung von Gründern mit Migrationshintergrund wird deutlich, dass der Senat und auch Sie, Frau Ahlers, einen sehr starken Wert darauf legen, gerade Frauen zu beraten. Unsere Erfahrung ist tatsächlich, dass gerade Männer eine weitaus stärkere Beratungsresistenz haben. Müsste da nicht der Fokus im Rahmen der öffentlichen Förderpolitik anders gesetzt werden?“

Eberhard Mutscheller: „Ein paar Worte aus der Praxis: Wir sind in die Migrationsberatung eher „hinein geraten“. Vor sieben Jahren hatten wir mal einen Auftrag in Schöneberg, in Krisen geratenen Migranten zu helfen. Die haben sich nicht helfen lassen, es war ein Unding. Alle möglichen Leute haben diese Leute eingeladen. Sie sind nicht gekommen. Wer ist gekommen? Es waren die Frauen der Gründer. Und so sind wir in diesem Themenfeld gelandet.

Inzwischen machen wir mit Partner: Schule-Wirtschaft ein großes, fast flächendeckendes Projekt für die Innenstadtbezirke für die neunten und zehnten Klassen. Damit die Jugendlichen schon einmal etwas von Gründung hören. Damit sie, wenn sie später gründen, nicht alles falsch machen. Fehler macht man, aber Grundfehler kann man vermeiden. Ich denke, wenn wir uns genau ansehen, was die Anforderung der Gründer an uns ist, dann ist ein Netz zur Verfügung zu stellen, zu dem jeder hingehen kann, wo er jemanden findet, dem er vertraut. Und wenn wir das hinkriegen, dass die Leute irgendwo hingehen können, wo ihnen Vertrauen entgegengebracht wird oder Ernsthaftigkeit, dann werden sie auch erfolgreich gründen können.

Andrea Bührmann, Universität Münster/ Unique GmbH: „Mich interessiert folgendes: In der Forschung wird immer wieder gesagt: Männer gründen, Frauen gründen anders. Hier ist gesagt worden, Migranten und Migrantinnen gründen anders. Und mich interessiert das Thema.

Unter anderem, weil das Bundesministerium für Bildung und Forschung gerade dabei ist, ein größeres Forschungsprojekt zum Thema „Unternehmensgründungen durch Migrantinnen“ zu genehmigen und ich in diesem Projekt die wissenschaftliche Koordination übernehmen werde. Gründen Migrantinnen anders als Migranten und wie muss darauf die Beratung eingehen? Es wurde erwähnt, dass Migranten manchmal „beratungsresistent“ sind. Rechnet es sich dann nicht vielleicht, ich sage das jetzt mal polemisch, insbesondere Frauen zu fördern, weil die Beratung ja dann preiswerter wäre, weil sie besser umgesetzt würde?“

Jutta Overmann, bbu Consult: „Ich bin selbstständige Beraterin und habe sehr viel in der Beratung von Migrantinnen und Migranten zu tun. Und hatte jetzt das Glück, dass wir kleine Projekte begleiten dürfen, die sich teilweise auf Gründerinnen beschränken. Von den Frauen in unserer Gruppe werden wir immer wieder gefragt, ob die Teilnehmerinnen ihren Mann, Partner oder Sohn auch mal mitbringen dürfen. Wir haben spezielle Frauenprojekte, damit geht das nicht. Wir werden aber wirklich öfter gefragt, ob es denn solche Kurse auch für Männer mit Migrationshintergrund gäbe. Ich möchte das einfach nur noch mal aus der Praxis bestätigen. Es werden Angebote vermisst. Und das trifft auf ganz unterschiedliche Kulturen zu, nicht die türkische. Denn die fühlen sich sehr gut betreut, weil es sehr viel für sie gibt. Wir haben aber auch Menschen aus Afrika dabei, aus Mexiko, Brasilien, Kroatien, Polen.

Ein großer Unterschied für Frauen, Migrantinnen, die sich mit dem Thema Selbstständigkeit auseinander setzen, sind die unterschiedlichen rechtlichen Grundlagen, auch was Ausbildungen und Berufe betrifft. Ich nenne einmal ein Bei-

spiel: Eine Frau war in Argentinien selbstständig mit einem Heilberuf. Die kommt hierher und muss sich jetzt erst einmal orientieren. Eine andere Frau hat als Hebamme praktiziert in ihrem Herkunftsland und die ist jetzt dankbar, wirklich dankbar, dass sie gerade mal Küchenhilfe sein darf. Die Menschen, die zu uns kommen, bringen doch etwas mit – Bildung und Ausbildung. Wir kennen das auf der Hochschulebene mit den Bildungsabschlüssen, die nicht anerkannt werden. Es kommen Menschen, gerade auch aus Afrika, deren Hintergründe nicht mit unseren Abschlüssen vergleichbar sind. Was heißt das dann? Dürfen sie ihren Beruf ausüben?

Ich halte es für ganz enorm wichtig, dass wir genau hinschauen, was diese Frauen und was diese Menschen eigentlich an Potenzialen mitbringen. Vertrauen schaffen, den Punkt fand ich ganz wichtig. Warum möchten sie am liebsten immer nur mit einer Person reden und haben es gar nicht gern, wenn die Experten sich aufteilen. Es dauert einfach länger, bis das Gegenüber das Gefühl hat, gut aufgehoben zu sein, verstanden zu werden. Und das meine ich nicht nur im sprachlichen Sinne, angenommen zu sein. Und das ist ein Feedback, das wir aus unserer Projektarbeit bekommen, dass es darum geht, sich angenommen zu fühlen mit dem, was man mitbringt. Und das passt an der einen oder anderen Stelle vielleicht nicht in unsere Vorstellungswelt.“

Susanne Ahlers: „Ich beginne einmal mit der eben erwähnten Beratungsresistenz der Männer, beziehungsweise der migrantischen männlichen Existenzgründer. Diese scheint tatsächlich zu bestehen. Gerade deshalb bedarf es einer zielgruppenspezifischen Beratung, die auf Besonderheiten eingeht. Und dazu gehört für mich nicht nur die Herkunft, sondern auch das Geschlecht. Ich sehe das Potenzial bei den Frauen als sehr groß an. Und wenn sie denn auch noch beratungsnäher sind, ist das Potenzial noch größer. Ich würde vielleicht nicht ganz so weit gehen wie Frau Bührmann, die auch noch volkswirtschaftliche Vorteile sieht, sie spielen jedenfalls bei mir keine Rolle, aber von der Hand

zu weisen ist das Argument wahrscheinlich auch nicht. Wichtig ist jedoch auch, noch einmal über Vorurteile zu sprechen. Ich kann mir nicht vorstellen, dass in diesem Publikum jemand bestreiten würde, dass es Vorurteile gibt. Wenn es darum geht, einen Kredit oder einen Mietvertrag zu bekommen, ist es für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund oft schwieriger als für deutsche. Die Akzeptanz ist sicher größer, wenn ein deutscher weißer Mann gründet. Das können wir nicht ignorieren.

Ich finde es manchmal erschütternd, mit welchen Vorurteilen auch Frauen immer noch konfrontiert werden. Ich kenne persönlich einen Fall von einer Gründerin, die keinen Kredit in Berlin bekommen hat mit der Begründung, weil sie eine Frau und Mutter sei. Das wurde offen als Grund genannt. Ich habe ehrlich gesagt nicht geglaubt, dass sich heute noch jemand traut, das offen zu formulieren. Die Frau hat übrigens ein erfolgreiches Unternehmen mit einer Bank aus Bremen gegründet.“

Remziye Ünal, ISI e. V.: „Wir sind schon über fünfzehn Jahre dabei, diese Unterschiede festzustellen, nicht nur von theoretischer Seite, auch von praktischer Seite. Migrantinnen gründen anders. Erst mal ist es überhaupt so, dass Frauen anders gründen. Und darüber hinaus gibt es nochmals Besonderheiten bei Migrantinnen. Sie gründen mit weniger Mitteln und kleine Betriebe. Eines der Probleme ist, dass die Frauen von ihren Biographien her andere Ausgangspunkte haben als Männer und in traditionellen Berufsfeldern ausgebildet sind und meistens auch in den Feldern gründen.“

Es gibt weitere Unterschiede und Gründe und es wäre sicher interessant, speziell darüber zu reden. Es gibt bundesweit Diskussionen dazu und für 2007 werden Ergebnisse erwartet. Vielleicht wäre es gut, eine bundesweite Fachtagung zu diesem Thema zu organisieren. Interessant wäre es auch zu besprechen, warum die Migrantinnen auch anders gründen als die deutschen Frauen. Ein Grund sind unterschiedliche Sprachen und

Ausbildungen. Aber auch die Sicherheitsmöglichkeiten für Kredite sind verschieden.

Das heißt, wenn sie einen Kredit brauchen, dass sie schlechtere Chancen haben als die anderen Frauen. Denn die Einkommen oder die Sicherheiten für die Banken liegen in den Händen von Männern. Deutsche Frauen haben da schon Schwierigkeiten, aber Migrantinnen noch mehr.

Einen Punkt möchte ich noch ansprechen. Natürlich kommen Migrantinnen nicht nur aus der Türkei, sondern auch aus anderen Ländern und Kulturen. ISI besteht seit 1990 und ist ein internationaler Frauenverein, der von Frauen aus unterschiedlichen Kulturen gegründet wurde. Wir haben mehr als zwölf Kulturen, die bei uns vertreten sind. Ich komme aus der Türkei, zwischendurch habe ich die deutsche Staatsangehörigkeit angenommen. Aber wenn man sieht, dass jemand aus der Türkei kommt, dann wird er gleich auch in diese Schublade gesteckt, und oft denken die Leute, dass wir nur eine Institution für Frauen aus der Türkei sind. Das stimmt nicht. Wir machen unsere Angebote nicht nur für Frauen aus der Türkei, sondern von Anfang an waren zum Beispiel auch Gründerinnen mit lateinamerikanischer Herkunft dabei. Und wir sind für alle Nationalitäten offen, nicht nur für einen Bezirk, Friedrichshain-Kreuzberg, sondern für das ganze Berlin.“



Ausblick und weitere Initiativen

Merih Ünel, LOK e.V. Koordination Wettbewerb Idee06: „Ich denke, es gibt in dieser Gesellschaft schon seit sehr vielen Jahren einen großen Widerspruch, was die Migranten betrifft. Ich will nur einige Faktoren noch einmal aufzählen. Wie hoch die Arbeitslosigkeit unter den Migranten ist, das ist uns inzwischen allen klar. Die verhältnismäßig höhere Arbeitslosigkeit der jüngeren Migranten ist uns inzwischen auch klar. Aber auf der anderen Seite ist es inzwischen offensichtlich, dass in dieser Gesellschaft fast jeder dritte Jugendliche, jedes dritte Kind jemand mit Migrationshintergrund ist. Neulich hat die Bundesbeauftragte für Migration und Integration Informationen veröffentlicht, nach der der Anteil der Jugendlichen mit Migrationshintergrund, die über einen Ausbildungsplatz verfügen, immer geringer wird. Er ist in den letzten Jahren von zehn auf knapp vier Prozent gesunken. Mit diesem Widerspruch leben wir. Das heißt, die Selbstständigkeit ist den Migranten nicht einfach in die Wiege gelegt, weil sie von ihrer Familie her selbstständiger sind, sondern das ist auch ein genötigter Weg. Die Leute sind einfach auf der Suche nach Erwerbsmöglichkeiten. Aus diesem Grunde ist dieser Trend zur Selbstständigkeit so groß. Und er wird in dieser Generation und in der nächsten Generation noch viel höher werden, weil es fast die einzige Möglichkeit ist, wenn wir uns auf den anderen Sektoren wie Ausbildungsplatz, Arbeitsplatz und Bildung nicht noch mehr anstrengen.“

Ich weiß aus den Diskussionen der letzten zwanzig, fünfundzwanzig Jahre, dass Gegenmaßnahmen gegen die schulische Misere von Migrantenkindern viel diskutiert werden, aber diese Gegenmaßnahmen noch immer nicht greifen. Manche

diskutieren sogar, ob die überhaupt notwendig sind. Wenn man aber sieht, dass die Migrantenkinder viel weniger qualifizierte Abschlüsse haben als die einheimischen Kinder, dann wissen wir, dass diese demnächst irgendwann selbstständig sein werden. Und deswegen dürfen wir jetzt, was die Selbstständigkeit betrifft, nicht noch mal dieselben Fehler machen und diese Leute einfach sich selbst überlassen. Wir müssen wirklich eine qualitative, professionelle Beratung und Betreuung für diese Leute organisieren, auch mit einer interkulturellen Kompetenz. Das muss einfach ganz eindeutig feststehen und dementsprechend müssen auch die Behörden und die Verwaltung sich darauf einrichten.

Noch ein Hinweis auf unser nächstes Projekt: Es war hier von der Selbstständigkeit von Migranten die Rede und davon, dass sie häufig Dönerläden oder Gemüsestände eröffnen. Inzwischen sind das auch Handyshops oder Internetcafés. Wir wollen versuchen, mit unserem Projekt die **Migranten**, die Jugendlichen von **16 bis 25** zu animieren, eine Geschäftsidee, die sie eventuell haben, niederzuschreiben und sich damit bei einem **Geschäftsideenwettbewerb** zu beteiligen. Das müssen wir leider auf nur zwei Bezirke begrenzen, auf Friedrichshain-Kreuzberg und auf Neukölln. Aber wir hoffen, dass wir dadurch diesen Jugendlichen schon jetzt die Wege und die Möglichkeiten zeigen. Und wenn sie sich demnächst selbstständig machen wollen, dass sie auch in dieser Stadt kompetente und qualitativ gute Beratung finden.

Deswegen bitte ich Sie, uns bei diesem Geschäftsideenwettbewerb zu unterstützen. Ich bin sehr froh darüber, dass ich heute die Vertreter von vielen unterschiedlichen Communities kennen gelernt habe. Denn die Migranten in Berlin bestehen nicht nur aus Türken oder Menschen mit türkischem Hintergrund, sondern auch sehr viele andere leben in dieser Stadt, von über 160 Nationalitäten ist die Rede.

Deswegen denke ich, wenn wir gemeinsam hier diese Idee aufgreifen, dann helfen wir wahrscheinlich unseren Migrantenkindern und Jugendlichen.“

Gönül Nar: „Ich habe mit Freude festgestellt, dass hier anerkannt worden ist, dass es sehr wichtig ist, dass das Gründungspotenzial von Migrantinnen und Migranten weiterhin gefördert wird. Also, dass es eine **Akzeptanz** in der Gesellschaft gefunden hat, auch wenn wir an dieser Akzeptanz weiterhin arbeiten müssen. Da ist es natürlich auch wichtig, dass in der Öffentlichkeit positive Beispiele genannt werden. Wir haben über **Medien** und deren Funktionen heute nicht sehr viel geredet, weil das auch nicht das Thema war. Aber gerade Medien bestimmen, wie die Menschen empfinden. Und ich denke, das sollten wir nicht aus den Augen lassen. Dann war ganz wichtig, auf was die Gründungsberater und Gründungsberaterinnen insbesondere achten sollten. Immer wieder fiel das Wort „**Vertrauen**“. Ich denke, Beratungssituationen an sich machen das Vertrauen erforderlich, sonst werden die Menschen natürlich die Tür gleich wieder hinter sich zumachen und dann nie zurückkommen.

Es wurde deutlich, dass **Fachkompetenz** nach wie vor sehr wichtig ist. Und, dass **interkulturelle Kompetenz** allein nicht ausreicht. Es soll aber beides gepaart sein, damit die Personen, die aus verschiedenen Kulturen auch Rat suchen, tatsächlich Rat finden und sich auch wohl fühlen. Denn ohne sich wohl zu fühlen wird sich auch kein Vertrauen entwickeln. Das denke ich, ist uns allen klarer geworden. Wir haben aber auch festgestellt, dass **Informationsdefizite** nach wie vor vorhanden sind. Dass wir in Berlin immer noch nicht die Informationen an die Personen herangetragen haben, die es wirklich brauchen. Das heißt, die Beratungsstruktur und die Informationsstruktur sind noch sehr unbekannt. Es gibt immer mehr Angebote in Berlin. Doch vielleicht auch, weil es immer mehr werden, gibt es ein Wirrwarr an Informationen, und die Menschen wissen nicht mehr, wohin sie gehen können.

Ich denke, es ist wichtig, dass in den Regelförderungen **zielgruppenspezifische, zielgruppen-gerechte Beratungen** angeboten werden. Also daneben denke ich, sind auch die zielgruppen-

spezifischen Angebote, wie ISI der Verein für Gegenseitigkeit oder auch NIKE sie machen, sind sehr wichtig. Aber, es muss auch Eingang in die Regelinstitutionen finden. Was ich in dieser Diskussion mitbekommen oder aufgenommen habe, ist, dass das **Potenzial** wirklich da ist. Und dass mit dem Potenzial sehr viel gemacht werden kann. Und, dass die Schwierigkeit, aus der Not zu gründen, sich nicht unterscheidet, wenn die Personen unterschiedlichen Kulturen angehören. Sondern es ist die Notsituation an sich, die die Beratungsbedürfnisse bestimmt. Es kommen nur zusätzliche Hürden dazu, wenn jemand anders aussieht.“

Ahmet Ersöz: „Seit einiger Zeit gibt es eine Diskussion unter den Organisationen von Selbstständigen mit Migrationshintergrund und unter den Organisationen, die Beratungs-, Begleitungs- und Schulungsangebote für Existenzgründer mit Migrationshintergrund anbieten. Wir haben uns oft gefragt, wie wir unsere **Ressourcen bündeln** und unsere **Erfahrungen regelmäßig austauschen** und die **Probleme gemeinsam zum Ausdruck bringen** können. Und da haben wir beschlossen, eine Initiative aufzubauen und in dieser Initiative regelmäßig gemeinsam zu agieren. Zu dieser Initiative gehören auch solche Veranstaltungen, auch mit anderen Veranstaltern. Es ist eine **Initiative** entstanden, die in Beteiligung der Unternehmervereinigungen, in Beteiligung von NIKE, in Beteiligung von ISI, dem Verein für Gegenseitigkeit, der LOK.a.Motion GmbH und anderen Organisationen aufgebaut wird. Die Organisationen, die sich in dieser Initiative zusammengefunden haben, werden demnächst weitere Aktivitäten starten, die in diesem Feld angesiedelt sind.“

Maria Kiczka-Halit: „Das Ziel dieser Fachgespräche ist es, dass man sich nicht einfach nur trifft und danach abwartet, was passiert, sondern Initiativen auslöst. Das ist eine Anforderung, die wir ja auch im Rahmen von EQUAL haben. Wir schauen, wie sich die Erkenntnisse und Ergebnisse, die wir hier formuliert haben, in der Berliner Politik umsetzen lassen. Wo entstehen

Kommunikationsstränge zwischen Akteuren und denjenigen, die vor Ort Politik machen? Daher bin ich sehr froh, dass es jetzt diese Initiative gibt. So können wir hoffen, dass dieser Dialog weitergeführt wird und dass auch die Anforderungen speziell an Gründungsbegleitung von Migranten präziser formuliert und regelmäßig so diskutiert werden, dass es dann auch Veränderungen oder Anpassungen in der öffentlichen Förderpolitik gibt.“



Die mutigeren Deutschen

Selbstständigkeit ist für Migranten oft der einzige Weg aus der Arbeitslosigkeit - aber ein Erfolgsrezept für Integration

Aus Berlin Edith Kresta

Schöneberg-Nord:

Nicht gerade die beste Gegend, eher etwas diffus und heruntergekommen in bester zentraler Lage zwischen Ku'damm und Potsdamerplatz. Den Schuhmacher an der Ecke führt ein Ukrainer, seit 26 Jahren. Auch das Nagelstudio auf der gegenüberliegenden Seite wird von einer Ukrainerin betrieben. Es ist ihr zweiter Laden innerhalb von drei Jahren. Der Kioskbesitzer ist Iraner; das Café ein paar Meter weiter gehört einem jungen Paar, zweite Generation, türkische Eltern - der halbe Globus hat hier einen Laden. Die Inhaber stammen aus Bosnien dem Libanon, Iran, Russland, Spanien und Indien. Selbst den Bioladen um die Ecke betreibt ein Deutscher türkischer Herkunft.

Das Dienstleistungsgewerbe im Kiez geht mehr und mehr in Migrantenhand. Für den Politologen Ahmet Ersöz, der seit 20 Jahren in der Beratung für Selbstständige arbeitet, erfolgt Integration über den Arbeitsmarkt. „Wir reden bei Integration immer über Sprache lernen und Bildung - das ist wichtig, aber der Schlüssel zur Integration ist es,

im Arbeitsprozess zu sein, Anerkennung zu haben und sich dadurch eine eigene Identität aufzubauen.“

Das bietet die Selbstständigkeit. Mit guten Folgen: „Meine Erfahrung ist, dass auch die Kinder solcher Gewerbetreibenden später erfolgreiche Geschäftsleute werden. Diese Kinder haben Vorbilder, sie bringen es weiter“, sagt Ersöz.

Auf die allgemeine Krise des Arbeitsmarktes haben Zuwanderer in den letzten 20 Jahren deutlich stärker mit dem Schritt in die Selbstständigkeit reagiert als Deutsche. „Sind Polen die fleißigeren Berliner?“, fragte die Bild-Zeitung jüngst - aufgeschreckt von den vielen Existenzgründungen unter Polen. Es sind die mutigeren! Seit Beginn der 90er-Jahre hat sich die Zahl der türkischen Unternehmer in Deutschland verdoppelt. Die Zahl polnischer Unternehmen hat sich nach dem EU-Beitritt Polens innerhalb eines Jahres mehr als verdoppelt. Während Unternehmensgründungen mit Migrationshintergrund jährlich um 27,2 Prozent wachsen, liegt die Zuwachsrate bei Neugründungen insgesamt in Deutschland nur bei 9,7 Prozent. Zwar machen gleichzeitig auch mehr ausländische Unternehmer pleite, doch ihre Zahl wächst insgesamt und nähert sich der Marke 300.000. Die meisten von ihnen sind türkischer Herkunft. Das ist das Ergebnis einer Studie der Schader-Stiftung zu ethnischer Ökonomie, eine der ganz wenigen zu diesem bisher kaum erforschten Thema. Unter ethnischer Ökonomie versteht man: selbstständige Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund.

Einer Studie des Zentrums für Türkeistudien zufolge verlassen die Existenzgründer die traditionellen Sparten der Migrantenwirtschaft. Zwar arbeiten türkische Unternehmen zwar noch zum Großteil in Bereichen wie Gastronomie, Handel, Handwerk, Verarbeitung und Baugewerbe. Fast ein Viertel nimmt aber schon der Dienstleistungs-, Technologie, IT- und Industriebereich ein.

Cetin Sahin vom Beratungsbüro LOK.a.Motion spürt den Drang in die neue Ökonomie täglich. Zu ihm kommen Statistiker und Marketing-Spezialisten, die sich selbstständig machen wollen, genauso wie Leute, die einen Handyshop aufmachen wollen.“ Das hängt immer von der Qualifikation ab“, sagt er. Für innovative Ideen entscheiden sich „viele aus der jüngeren Generation, die in Deutschland eine Berufsausbildung bekommen oder studiert haben“.

Prinzip Selbstausbeutung

Das türkische Branchenbuch für Berlin ist inzwischen ein kleiner, 351 Seiten starker Wälzer. Die Berliner Industrie- und Handelskammer zählt bereits über 22.000 Betriebe mit Migrationshintergrund aus 125 Ländern zu ihren Mitgliedern. „Die zahlreichen Unternehmen der ethnischen Ökonomie geben der Berliner Wirtschaft seit Jahren wichtige Impulse und sichern zehntausende Arbeitsplätze“, sagt Joel Cruz, Vorsitzender der asiatisch-deutschen Unternehmervereinigung. Insgesamt wird die Zahl der Arbeitsplätze in der ethnischen Ökonomie inzwischen deutschlandweit auf über eine Million geschätzt. Angestellt sind hier nicht nur Menschen mit Migrationshintergrund. Der Gesamtumsatz der ethnischen Ökonomie liegt inzwischen bei 50 Milliarden Euro im Jahr, überschlagen die Experten, natürlich bei einem nationalen Umsatz der Wirtschaft in Deutschland von über 2.000 Milliarden Euro. Die Kehrseite des Erfolgs heißt noch immer Selbstausbeutung: Ohne Rückgriffmöglichkeit auf familiäre Netzwerke, sei es für die Kapitalbeschaffung oder für billige Arbeitskräfte, würden die wenigsten ethnischen Unternehmen überleben. Acht Stunden Arbeit, das Wochenende frei - das ist reine Zukunftsmusik. „Die Zuwanderer haben oft keine andere Möglichkeit“, sagt der Berater Ersöz.

Wer arbeitslos und nicht gut ausgebildet ist, kann nicht wählerisch sein. Selbstständigkeit ist daher auch für Eberhard Mutscheller die Perspektive für Zuwanderer. Er macht Unternehmensberatung und Quartiersmanagement in Kreuzberg, wo 70 Prozent der Bewohner einen Migrationshintergrund haben. Und er gibt Existenzgründungskurse für Schulabgänger der neunten und zehnten Klasse.

„Mindestens 20 Prozent der Schüler haben nur die Perspektive Selbstständigkeit“, sagt er. Vor allem in den Städten sind die Unternehmen nicht mehr wegzudenkender Bestandteil der lokalen Ökonomie. „Ethnische Gewerbebetriebe sichern zunehmend die ortsnahe Versorgung der Quartiersbevölkerung. Darüber hinaus können sie mit der Beschäftigung von Arbeitnehmern und der Bereitstellung von Ausbildungsplätzen zu einer Stabilisierung von Stadtteilen beitragen“, stellt die Schader-Studie fest. Im Durchschnitt beschäftigen türkische Berliner Unternehmen 4,8 Mitarbeiter.

Ein wachsender Anteil der Betriebe hat mittlerweile Mitarbeiter aus der Mehrheitsbevölkerung“, sagt Derya Altay

vom Bundesverband des türkischen Groß- und Einzelhandels. Inzwischen hat auch die Politik erkannt, dass mit der ethnischen Ökonomie neues Potenzial, eine Wirtschaftskraft und neue Impulse auf den Markt kommen. „In der ethnischen Ökonomie stecken Chancen für die Stadt“, sagt etwa Andreas Germershausen vom Büro des Berliner Integrationsbeauftragten Günter Piening.

Chancen für die Stadt

Die Behörde arbeitet deshalb sehr eng mit den Bezirksverwaltungen zusammen, um zu sehen, welche Unterstützung man geben kann, um kleine Unternehmen in den Quartieren zu halten. „In den letzten Jahren kann man beobachten, dass die Finanzierungsmöglichkeiten in diesen familiären Netzwerken schwieriger geworden sind“, stellt er fest. Der Gang in die Selbstständigkeit scheitert oft an mangelnden finanziellen Ressourcen und fehlender Beratung. Nötig sei deshalb eine dauerhafte und nachhaltige Beratungslandschaft zu den Themen Finanzierung, Recht, Steuern und Marketing. Was an Läden neu entsteht, sei außerdem mitnichten eine Parallelgesellschaft, sagt Germershausen. „Sie nehmen sich zwar den Bedürfnissen der Community an, kommen dieser sprachlich entgegen, aber sie haben sich längst geöffnet.“

Bei all diesen Unternehmen beobachten wir Trends zu neuer Kundschaft. Sie richten sich an alle Bewohner.“ Wer abends die Oriental Lounge am Kreuzberger Heinrichplatz besucht, kann dies nur bestätigen. Cafés wie die Oriental Lounge oder der Feinkostladen Knofi mit orientalischen Spezialitäten sind die trendige Fortschreibung der Dönerbude. Sie kommen aus der ethnischen Nische und haben diese doch längst verlassen. Sie sind voll integrierter Bestandteil der Berliner Szene. Sie sind auch ein Beispiel dafür, welche neuen Akzente die zweite und dritte Generation der Einwanderer hier setzt.

Mit freundlicher Genehmigung der
TAZ Berlin vom 06. September 2006

Personenregister

Susanne Ahlers

Staatssekretärin für Arbeit und Frauen in der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen

Joel Cruz

Vorsitzender der Asiatisch-Deutschen Unternehmervereinigung e. V.

Ahmed Ersöz

Geschäftsführer des Vereins für Gegenseitigkeit e. V.

Andreas Germershausen

Stellvertreter des Beauftragten des Senats von Berlin für Integration und Migration

Ramazan Karatas

Tutor der AG-Interkulturelle Sozialarbeit an der Fachhochschule für Sozialarbeit und Sozialpädagogik Alice Salomon

Maria Kiczka-Halit

Geschäftsführerin der EnterBusiness GmbH
Geschäftsführender Vorstand des LOK e.V.

Lucyna Jachymiak Krolikowska

Vorsitzende von NIKE, Polnische Unternehmerinnen e. V.

Karin Leppin

Wirtschaftsjournalistin

Gönül Nar

Verein Selbstständiger Immigrantinnen, ISI e. V.
Moderation

Cetin Sahin

Gründungsberater bei der LOK.a.Motion GmbH

Hervé Tcheumeleu

Herausgeber des deutsch-afrikanischen Monatsmagazins Lo'Nam

Fundstellen

¹ “Organisational culture is the collection of traditions, values, policies, beliefs and attitudes that constitute a pervasive context for everything we do and think in an organisation.” Marshall, J. and McLean, A. (1985), “Exploring Organisation Culture as a Route to Organisational Change”, in Hammond V. (ed), Current Research in Management, pp. 2-20, Francis Pinter, London.

² “If organisational culture is funnelled through the unconscious and is therefore not always orderly, then it is unlikely that efforts to manage such a culture can be precisely predicted or tightly controlled.” L.A. Krefting and P.J.Frost (1985) Untangling webs, surfing waves, and wildcatting: a multiple metaphoric perspective on managing culture, in P.J. Frost et al. (eds.) Organization Culture, Beverly Hills, CA: Sage

³ Herrhausenstiftung der Deutschen Bank:
www.deutsche-bank-stiftung.de/ueberuns_5169.html

⁴ <http://www.emz-berlin.de>

⁵ Mehr Informationen und Kontakt:
www.berlin.de/sen/waf/struktur/ahlers.html

⁶ Mehr Informationen und Kontakt:
<http://www.nike-ev.com/de/verein.htm>

⁷ Weitere Informationen und Kontakt:
<http://www.berlin.de/lb/intmig/>

Studie: „Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland“, IFM, 2005; Kurzfassung der Studie kostenfrei zum Download unter:

www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/ethnische_oekonomie_kurz_27_04.pdf

Statistische Daten für Berlin zum Thema unter:
<http://www.berlin.de/lb/intmig/statistik/wab/selbststaendige.html>

Die erwähnte Studie ist ebenfalls kostenfrei zum Download hinterlegt:

http://www.berlin-turkish.com/fileadmin/BTC/mediapool/downloads/Makaleler/tuerk_unt_berlin_2005.pdf

Das Netzwerk „Integration durch Qualifizierung“ arbeitet deutschlandweit an Maßnahmen und Strategien zur beruflichen Integration von Migranten.

<http://www.intqua.de/>

EnterBusiness

Entwicklungspartnerschaft Enterprise plus ... für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung

EnterBusiness GmbH

Kottbusser Damm 94

D-10967 Berlin

Tel. +49 (30) 297 797 38

Fax +49 (30) 297 797 39

info@enterbusiness-berlin.de

www.enterprise-plus.de