

Schriftenreihe IQ  
Band II



## Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten

### Konzepte und Handlungsstrategien zur Arbeitsmarktintegration von Migrantinnen und Migranten

erstellt von Monika Jaeckel, anakonde GbR, im Auftrag  
des Netzwerks „Integration durch Qualifizierung – IQ“

Netzwerk

Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales.

## Impressum

### Herausgeber:

Zentralstelle für die Weiterbildung im Handwerk e.V. (ZWH)  
Koordinierungsprojekt „Integration durch Qualifizierung – IQ“  
Sternwartstraße 27-29  
40223 Düsseldorf  
[www.zwh.de](http://www.zwh.de)  
[www.intqua.de](http://www.intqua.de)

### Autor:

Monika Jaeckel  
Arnhem 2007

Amtsgerichtsstr. 14-16  
D 96317 Kronach  
[www.anakonde.de](http://www.anakonde.de)



Expertise erstellt im Auftrag von **anakonde** GbR  
– Anlagen und Konzepte zu Migration, Integration, Community Evaluation/Evaluation –  
[www.anakonde.de](http://www.anakonde.de)

### Redaktion:

Adele Moreale (ZWH – Zentralstelle für die Weiterbildung im Handwerk e.V.)

### Fotos (Deckblatt):

Anita Schiffer-Fuchs

### Grafik:

Moana Brunow, ZWH (verantwortlich für Layout des Deckblatts)

Alle Rechte vorbehalten

© 2007

## Inhaltsverzeichnis

1. Einführung und Ausgangslage	4
2. Gründungen von Migranten/innen im Zahlenspiegel	8
3. Anforderungen	14
Migrantenspezifische Gründungsförderung	14
Migranten gründen anders	17
4. Handlungsstrategien des Netzwerks Integration durch Qualifizierung	21
Die ethnischen Communities einbeziehen	21
Selbstorganisation und Vernetzung von Migrantenbetrieben unterstützen	22
Dezentrale Beratung und Wirtschaftsförderung im Stadtteil	23
Regelinstitutionen interkulturell sensibilisieren	23
Rahmenbedingungen beachten	25
Über interkulturelle Kompetenzen verfügen	25
Gründungen in wissensintensiven Bereichen fördern	26
Betriebsübernahmen vermitteln	27
Migrantinnen fördern	27
Gründungsberatung langfristig anlegen	28
Gründungsspezifische Profilingverfahren entwickeln	28
Passgenaue Qualifizierungen anbieten	29
Qualifizierung modularisieren	29
Zugang zu Krediten und staatlichen Fördermitteln erleichtern	30
Rechtliche Hürden abbauen	32
Lokale Kooperationen herstellen	32
Von einer Gründung auch abraten können	33
5. Ausblick	34
Das Vier-Phasen-Modell der Gründungsberatung	34
Materielle Anreize für Beratung	35
Formale Anforderungen und Beratung entkoppeln	35
Gründungsberatung auf Dauer stellen	36
6. Literatur und Materialien	37

## 1. Einführung und Ausgangslage

Dieser Statusbericht fasst den Stand der Fachdebatte zum Thema Existenzgründungen von Migranten/innen zusammen. Der Schwerpunkt liegt dabei einmal auf der Bündelung der Anforderungen, die sich an eine erfolgreiche Unterstützung von Gründungen von Menschen mit Migrationshintergrund stellen; zum Zweiten liegt er auf den Handlungsstrategien, die sich daraus ergeben. Grundlinien der Arbeit und die Beiträge der Projekte, die sich im Netzwerk „Integration durch Qualifizierung“ zu diesem Handlungsfeld zusammen gefunden haben, werden herausgearbeitet. Der Statusbericht ist Teil einer Serie von Statusberichten zu verschiedenen Handlungsfeldern im Bereich Integration von Menschen mit Migrationshintergrund in den Arbeitsmarkt, die **anakonde GbR** im Rahmen eines Auftrags der Zentralstelle für Weiterbildung im Handwerk (ZWH) zur Evaluation des Netzwerks „Integration durch Qualifizierung“ erstellt hat.<sup>1</sup>

Das Thema Existenzgründung von Migranten/innen hat aktuell in der öffentlichen Diskussion Konjunktur. Es wird als wichtige Teilstrategie der Wirtschaftsförderung und als Beitrag zur Bewältigung der besonderen Arbeitsmarktprobleme von Migranten/innen gewertet. Diese Sichtweise hat sich vor dem Hintergrund entwickelt, dass Existenzgründungen, die Steigerung der Selbstständigenquote generell, die „Stärkung des Unternehmergeistes“ europaweit im Rahmen der europäischen Beschäftigungsstrategie und auch in der Gemeinschaftsinitiative EQUAL als wichtige Linie in einer Strategie zur Lösung der Arbeitsmarktprobleme gesehen werden.

Noch vor 10 Jahren gab es nicht viele Einrichtungen, die sich mit der Existenzgründung von Menschen mit Migrationshintergrund beschäftigten. Inzwischen gibt es in einer ganzen Reihe von bundesdeutschen Städten Beratungs- und Qualifizierungs-Angebote für diese Zielgruppe. Sie reagieren auf die Tatsache, dass Menschen mit Migrationshintergrund die Gründungsberatungsangebote der Regelinstitutionen zur Arbeitsmarkt- und

---

<sup>1</sup> Weitere Statusberichte haben die Handlungsfelder Berufsbezogenes Deutsch, Interkulturelle Öffnung, Qualifizierung, Kompetenzfeststellung und Beratung zum Thema.

Wirtschaftsförderung kaum wahrnehmen. Insgesamt gibt es zu wenig Beratungseinrichtungen, die auf die speziellen Bedarfe von Migranten/innen eingehen.

Menschen mit Migrationshintergrund zeigen ein aktives Gründungsverhalten und ein hohes unternehmerisches Potenzial. Sie gelten als gründungsfreudiger als Einheimische, weil der Arbeitsmarkt für sie oft verschlossen ist und weil ihnen eine Selbstständigkeitskultur aus den Herkunftsländern oft vertraut und selbstverständlich ist. In den letzten Jahren hat, von einem niedrigen Niveau ausgehend, das Wachstum der Existenzgründungszahlen von Migranten/innen die gleichfalls steigende Gründungsintensität bei Deutschen überholt. Das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim spricht von einem „beachtlichen Beschäftigungspotenzial“ und schätzt, dass ca. 3-4% aller Arbeitsplätze in der „ethnischen Ökonomie“ geschaffen werden (Leicht 2005). Unternehmensgründungen durch Migranten/innen werden als wichtiger Wirtschaftsfaktor und wichtiges Potenzial der Wirtschaftsentwicklung gesehen. Allerdings ist der Ausbildungsbeitrag (im dualen System der Berufsausbildung) von Unternehmen im Eigentum Zugewanderter bisher noch deutlich niedriger als der von einheimischen Unternehmen.

Kleine und mittlere Betriebe, die von Unternehmern ausländischer Herkunft geführt werden, stellen in vielen bundesdeutschen Städten einen wichtigen Teil der stadtteilbezogenen und lokalen Wirtschaft dar. Ausländer/innen<sup>2</sup> gründen inzwischen proportional häufiger ein Unternehmen als Deutsche. Migranten/innen sind verstärkt bereit, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen und leisten durch Unternehmensgründungen einen wichtigen Beitrag sowohl für die wirtschaftliche als auch für die soziale Entwicklung von Stadtteilen. Um ein Bild über die Leistung von ethnischen Ökonomien zu erhalten, muss sowohl ihre ökonomische Bedeutung (Wirtschaftskraft, Beschäftigungs- und Ausbildungspotenzial) als auch ihr soziales Potenzial (sozialräumliche Aspekte, Integrations-

---

<sup>2</sup> Der Text beschäftigt sich grundsätzlich mit Gründungsinteressierten und Gründer/innen mit Migrationshintergrund in dem Sinn, wie das Statistische Bundesamt ihn im letzten Jahr definiert hat; demnach gehören auch viele Deutsche zu dieser Gruppe, neben Spätaussiedlern auch Eingebürgerte aus den ehemaligen Anwerbestaaten; zu ihr zählen aber auch z.B. in Deutschland aufgewachsene und ausgebildete Angehörige der zweiten und dritten Generation Zugewanderter, die keine deutsche Staatsangehörigkeit erworben haben. Statistische Daten über *Gründer/innen* liegen fast durchweg nur für *Ausländer/innen* vor, weshalb im Text an verschiedenen Stellen auch dieser Begriff entsprechend verwendet wird.

potenzial und Netzwerkbildung) beachtet werden. In einer Studie der Schader-Stiftung wird herausgearbeitet, dass ethnische Gewerbebetriebe oft die ortsnahe Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen sichern und das lokale Angebot bereichern. Sie tragen darüber hinaus zu einer sozialen Stabilisierung von Stadtteilen bei, indem sie Anlaufstellen und Kommunikationspunkte sind, auch für die einheimische Bevölkerung, und Zugewanderten bei der Neuorientierung helfen (Schuleri-Hartje 2005). In der Selbstständigkeit wird ein erhebliches Integrationspotenzial gesehen – sowohl im Hinblick auf Arbeitsmarktintegration als auch, in umfassenderer Weise, auf Integration in die Gesellschaft.

Für viele Migranten/innen bietet eine Existenzgründung die Chance zur Teilnahme am Arbeitsmarkt, der ihnen sonst verschlossen bliebe, oder an dem sie nur weit unter ihren Qualifikationen und Fähigkeiten teilnehmen könnten. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gewinnen an Bedeutung. Mit Einführung der Ich-AG stieg die Zahl der Unternehmensgründungen von Menschen, die arbeitslos und arbeitssuchend sind, sprunghaft an. Diese Gruppe der Gründer/innen aus der Arbeitslosigkeit stellt derzeit 60% aller Vollerwerbs-Gründungen. Allerdings gibt es auch guten Grund, bei diesem Thema vor Romantisierung zu warnen. Die strukturellen Probleme des Arbeitsmarktes können Menschen auch in von vornherein aussichtslose Existenzgründungsvorhaben treiben. Eine „Gründung aus der Not“ stellt nicht unbedingt eine gute Grundlage dar, um sich auf dem Markt behaupten zu können. Ein hoher Prozentsatz der Existenzgründungen von Menschen mit Migrationshintergrund scheitert, was auch mit der mangelnden Inanspruchnahme von Beratungsangeboten im Vorfeld und während der Gründung in Zusammenhang gebracht wird. Häufig wird ohne ausreichende Vorbereitung gegründet.

Die Gründe für die mangelnde Inanspruchnahme von Beratungsangeboten im Gründungsbereich sind vielfältig. Viele Migranten/innen berichten von negativen Erfahrungen mit Behörden und der Beratung bei Regeleinrichtungen. Sie fühlen sich oft aufgrund von sprachlichen Schwierigkeiten bei der Beratung überfordert oder aufgrund von kulturellen Unterschieden missverstanden oder abgelehnt und entwickeln in der Folge Berührungsängste mit Behörden und Regeleinrichtungen; sie nehmen dann ungern Kontakt zu be-

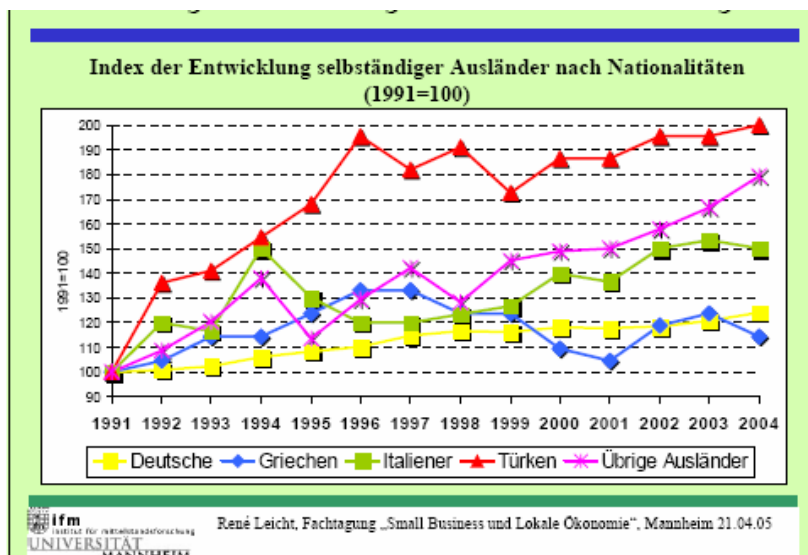
stehenden Beratungsangeboten auf. Auch daraus leitet sich der Anspruch ab, für diese Zielgruppe passgenauere und effizientere Beratungsangebote zu entwickeln.

Probleme, mit denen Gründungen von Migranten/innen zu kämpfen haben, beziehen sich auf Qualifikations- und Informationsmängel, kulturell unterschiedliche Vorstellungen vom Wirtschaftsleben, Sprachschwierigkeiten, Benachteiligungen und Diskriminierung, Schwierigkeiten bei der Anerkennung nicht in Deutschland erworbener Qualifikationen, Probleme beim Zugang zu Krediten und öffentlichen Förderprogrammen, mangelnde Kenntnisse und Unsicherheiten im Einschätzen der Verfahren, Vorschriften und Gesetze der deutschen Wirtschafts- und Gesellschaftsstruktur sowie auf den hohen Anteil an Kleinstgründungen und auf eine Konzentration der Betriebsgründungen auf wenig expansionsfähige Wirtschaftsbereiche. In einer Studie, die das Zentrum für Türkeistudien im Auftrag des Beauftragten des Senats von Berlin für Integration und Migration bei türkischen Unternehmern in Berlin durchgeführt hat, wird darauf hingewiesen, dass auch Zuwandererbetriebe, die schon 10 Jahre und länger auf dem Markt bestehen, besonders häufig akute wirtschaftliche Schwierigkeiten melden, sich jedoch dennoch nur unzureichend fachlich beraten lassen (Sen/Sauer 2005).

Eine migrantenspezifische und -sensible Gründungsberatung und -begleitung in allen Phasen der Gründung, die gezielt auf migrantenspezifische Ressourcen und Stärken sowie auf die sich für diese Gruppe stellenden Barrieren und Hindernisse eingeht und die den Zugang der Beratungsangebote zu und für Migranten/innen verbessert, wird als Voraussetzung dafür gesehen, dass sich Unternehmensgründungen von Menschen mit Migrationshintergrund dauerhaft am Markt etablieren können. Dadurch kann das wirtschaftliche Potenzial zur Kompensation der Probleme am Arbeitsmarkt durch Schaffung von neuen Arbeits- und Ausbildungsplätzen sowie das soziale Integrationspotenzial von Gründungen von Migranten/innen ausgeschöpft werden und sich entfalten. Zunehmend sind sich die zuständigen Institutionen und Entscheidungsträger bewusst, dass es sich bei der wirtschaftlichen Aktivität von Zuwanderern und Zuwanderinnen nicht um ein Randthema handelt, sondern um ein wichtiges Thema der Wirtschafts-, Beschäftigungs- und Integrationspolitik.

## 2. Gründungen von Migranten/innen im Zahlenspiegel

Trotz eines zu verzeichnenden starken Anstiegs seit 1992, der vor allem durch eine nahezu 90%ige Erhöhung der Selbständigenquote von Türken bedingt war, ist die Selbständigenquote von Zuwanderern/innen in Deutschland immer noch etwas niedriger als die der Zuwanderer/innen in anderen Ländern (OECD 2005). Das Wachstum des Selbständigen-Sektors unter den Migranten/innen ist gleichwohl in den letzten Jahren eine eindrucksvolle Erfolgsgeschichte, wie das folgende Schaubild anschaulich macht:



Aus: Leicht, 2005

Hierbei sind große Unterschiede zwischen den einzelnen Herkunftsländern festzustellen.<sup>3</sup> Die quantitativ größten Selbstständigengruppen stellen die türkischstämmigen Unternehmer/innen dar, gefolgt von Italienern und Griechen. Betrachtet man die Selbständigenquote, definiert als Zahl der Selbständigen im Verhältnis zur Zahl der Erwerbstätigen der einzelnen Ethnien, ist sie am höchsten bei den in Deutschland lebenden Österreichern/innen (20%). Auch unter den Erwerbstätigen aus Süd- und Südostasien

<sup>3</sup> Auch in den hier zitierten Daten kann durchweg nur nach der Staatsangehörigkeit unterschieden werden, so dass Gründungen von Menschen mit Migrationshintergrund, die die deutsche Staatsbürgerschaft haben, meist nicht enthalten sind. Dennoch dürften die hier beschriebenen Trends auch für diese Zielgruppe als aussagekräftig gelten.



sowie aus Italien, Griechenland und Polen ist mindestens jede/r Zehnte selbstständig. Die Zahlen bei Türken/innen (7%), Kroaten/innen (6%) und Serben/innen (4%), welche zwar insgesamt eine große Anzahl an Erwerbstätigen und Selbstständigen stellen, sind hier deutlich niedriger (Mikrozensus 2005). Von 2001 bis 2005 sind die Selbstständigenquoten besonders stark bei Zugewanderten aus Süd- und Südostasien (von 7 auf 19%) und bei Polen (auf 14%<sup>4</sup>) gestiegen. Bei den Selbstständigen mit türkischem (Erhöhung von 5 auf 7%), kroatischem und serbischem Pass war demgegenüber die Dynamik im Gründungsgeschehen geringer (Landeshauptstadt München 2007).

*Frauen* stellen generell den deutlich kleineren Anteil der Selbstständigen. Bei ausländischen Unternehmen ist der Anteil von Frauen noch geringer als unter den deutschen Selbstständigen. Von den deutschen Selbstständigen sind 30,3% weiblich, während es bei den griechischen Selbstständigen nur 24% und bei den italienischen und türkischen Selbstständigen 20% bzw. 19% sind (Mikrozensus 2005). Allerdings ist das Verteilungsmuster bei den *ruslanddeutschen Gründerinnen* signifikant anders, ihr Anteil an den Existenzgründungen von ruslanddeutschen Zugewanderten beträgt 39% (Leicht 2005).

Migrantinnen haben schlechtere Startchancen. War ein großer Teil der Migrantinnen der ersten Generation erwerbstätig, hat sich das Bild inzwischen verändert. Viele Frauen kommen als „Heiratsmigrantinnen“ nach Deutschland mit sehr schlechten Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Die Ausbildungsquote von jungen Frauen mit ausländischem Pass ist mit 25% auf einem sehr niedrigen Niveau. Auch bei Ausländer/innen gilt, dass die Selbstständigenquote mit abnehmendem Bildungsabschluss fällt. Das Fehlen eines Bildungsabschlusses hat dabei einen signifikant negativen Einfluss. Zudem spielt die Frage der mangelnden Verfügbarkeit von Kinderbetreuung eine wichtige Rolle, da wie in deutschen auch in ausländischen Haushalten Kinderbetreuung und Haushaltsführung überwiegend von Frauen geleistet wird. Vor allem scheinen Unternehmerinnen türkischer Herkunft stark unterrepräsentiert zu sein (Q.net 2006).

Migranten/innen machen sich aus einer gemischten Motivlage selbstständig. An vorderster Stelle stehen „pull“-Motive: „unabhängig und eigenständig zu sein“, und der Wunsch „die

---

<sup>4</sup> Im Mikrozensus ist wegen zu geringen Stichprobenumfangs für 2001 bei einigen Nationalitäten keine Vergleichszahl angegeben; neben Polen gilt das für Kroaten sowie Serben.

eigenen Qualifikationen besser verwerten zu können“. Auch die Aussicht auf einen höheren Verdienst und einen sozialen Aufstieg spielt eine wichtige Rolle, noch vor den „push“-Faktoren, die zum Ausbruch aus einer wirtschaftlichen und sozial negativen Lebenssituation drängen, bis hin zu Gründungen aus existentieller Not. Allerdings finden ausländische Unternehmensgründungen häufiger aus der Arbeitslosigkeit heraus statt als bei Deutschen und sollen häufiger den Lebensunterhalt sichern als dies bei Deutschen der Fall ist. Damit einher geht, dass es sich bei ihnen auch seltener um Neben-erwerbsgründungen handelt (Schuleri-Hartje 2005).

Bei Gründungen von Migranten/innen handelt es sich vor allem um Klein- und Kleinstbetriebe. Mehr als 93% der Firmen ausländischer Selbstständiger haben höchstens zehn Mitarbeiter/innen (89% bei deutschen). Rund 45% der Betriebe ausländischer Selbstständiger sind Einpersonenernehmen. Dementsprechend ist der Ausbildungsbeitrag ausländischer Betriebe unterdurchschnittlich. Je nach Ethnie haben nur 6% bis 15% der ausländischen Betriebe Auszubildende (Leicht 2005). Die Problematik wird natürlich dadurch verschärft, dass in vielen Fällen die formell-qualifikatorischen Voraussetzungen zur Durchführung betrieblicher Ausbildung (z.B. der Meisterbrief oder die Ausbildereignungsprüfung) fehlen. Bei arbeitslosen Gründern/innen gibt es eine geringere Neigung zu investieren und Mitarbeiter/innen einzustellen, was damit zusammenhängt, dass ihre Gründungsentscheidung stärker daraus gespeist ist, der Arbeitslosigkeit zu entkommen als hohe Ertrags- und Wachstumserwartungen zu erfüllen (Kleinen 2004).

Entsprechend gering sind auch die Einkommen, vor allem im Vergleich zu deutschen Unternehmen. Selbstständige mit Migrationshintergrund stellen im Vergleich zu deutschen Unternehmen einen hohen Anteil an Betrieben mit geringem Umsatz (Leicht 2005). Nach Angaben von 2002 verdient ein deutscher Selbstständiger pro Woche durchschnittlich 1 700 Euro, ein ausländischer nur 768 Euro (Mikrozensus 2005). Und während im Bundesdurchschnitt 40% der deutschen Selbstständigen ein monatliches Einkommen von über 4 000 Euro zur Verfügung haben, sind es bei türkischstämmigen Unternehmer/innen nur 15% (Schuleri-Hartje u.a. 2005). Dies wird außerdem nur mit längeren Arbeitszeiten erzielt. Laut Mikrozensus von 2005 arbeiten ausländische Selbstständige im Durchschnitt 54,3 Stunden pro Woche, während es bei deutschen Selbstständigen im Schnitt 46,7

Stunden sind (Mikrozensus 2005). Das Einkommen von Migranten/innen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen, liegt noch niedriger. Da das Arbeitsloseneinkommen im Durchschnitt niedriger ist als das eines Erwerbstätigen, lohnt sich für Arbeitslose der Wechsel in die Selbstständigkeit bereits bei relativ geringen Ertragsaussichten (Kleinen 2004).

Diesem Trend wird allerdings in einer OECD-Studie widersprochen, die zu dem Schluss kommt, dass selbstständige Zuwanderer, und insbesondere Türken, mehr verdienen als selbstständig tätige oder angestellte Deutsche (Constant u.a. 2003) und in der daraus der Schluss gezogen wird, dass die Selbstständigkeit Zuwanderern bei der Überwindung struktureller Hindernisse am deutschen Arbeitsmarkt helfen kann, die sie daran hindern, dieselben Löhne und Gehälter zu verdienen wie Deutsche (OECD 2005).

Bei Gründungen von Migranten/innen gibt es eine hohe räumliche und sektorale Konzentration auf wenige Bereiche. Mit 42% ist der Großteil der ausländischen Selbstständigen bundesweit in den wettbewerbs- und arbeitsintensiven Bereichen Handel, Gastronomie und Verkehr tätig. Rund 20% der Betriebe bieten wissensintensive Dienstleistungen wie Unternehmensberatung, Informationstechnologie und Medien an, während der Handwerksbereich mit ca. 14% noch zurück liegt. Dies scheint sich durch den Wegfall des Meisterzwangs in vielen Bereichen zu verändern. Besonders bei den Polen ist ein starker Zuwachs im Handwerk zu verzeichnen, wobei es sich hierbei meist um Einmann-Gründungen in handwerksähnlichen Bereichen bzw. im Baunebengewerbe oder in der Gebäudereinigung handelt (Diez 2005; Ramboll 2006). Gründungen aus der Arbeitslosigkeit erfolgen aus Mangel an Startkapital verstärkt in weniger kapitalintensiven Branchen mit niedrigeren Markteintrittsbarrieren (Kleinen 2004).

Viele Migranten/innen gründen am gleichen Ort und in der gleichen Branche wie ihre Landsleute. Es wird häufig nur auf das eigene Produkt geschaut und eine Markt- oder Standortanalyse vernachlässigt (Leicht 2005). Der kulturelle Einfluss der Herkunft auf den Kundenkreis wird allerdings oft überschätzt. Selbstständige mit Migrationshintergrund charakterisiert oft eine Mehrsprachigkeit, die sich im Kundenkontakt in ethnisch und sprachlich pluralen Städten als vorteilhaft erweist. Migranten/innen der zweiten

Generation, die durch ihre doppelte Sozialisation Potenziale und Mentalitäten aus zwei Kulturen vereinen, sind besonders befähigt, auf Bedürfnisse ihrer Landsleute wie auch die der Deutschen einzugehen und einen großen Kundenkreis mit individuellen Anforderungen zu bedienen (Ramboll 2006). Die Einbettung in ethnische Beziehungsgeflechte und Vernetzungen stellt eine Quelle von „sozialem Kapital“ dar, das Migranten/innen in ihren Existenzgründungen häufig gewinnbringend mobilisieren können.

Bei ausländischen Betrieben spielt die familiäre Unterstützung eine wichtige Rolle. Sowohl in Bezug auf persönliche Hilfe im Betrieb als auch in Bezug auf finanzielle Unterstützung greifen Migranten/innen bei Gründungen häufig auf ihre familiären and Verwandtschafts-Netzwerke zurück. Oft sind es weniger die eigene Ehefrau als Geschwister oder Verwandte, die im Betrieb mitarbeiten. Bei von Migranten geführten Betrieben ist durchschnittlich jede/r zweite Mitarbeiter/in ein Familienmitglied (Leicht 2005). Und auch in der Frage der Kapitalbeschaffung spielen verwandtschaftliche Netzwerke eine größere Rolle als die Banken (VDG 2004).

Ausländische Gründungen scheitern häufiger als deutsche. Besonders hoch ist mit 95 pro 100 Gründungen die Zahl der Geschäftsaufgaben bei Griechen (Ramboll 2006). Bei der Frage des Erfolgs oder Misserfolgs von Unternehmens- und Existenzgründungen spielen verschiedene Faktoren und Rahmenbedingungen eine Rolle, besonders die Fragen des Zugangs zu Kapital, der Kenntnisse der in Deutschland herrschenden Verfahrensweisen und Regelungen (einschließlich Fördermöglichkeiten), sowie individuelle Faktoren wie Sprachfähigkeit, Qualifikationsniveau und Vorbereitung auf die Gründung. Auch spielt der Nachahmungscharakter vieler Gründungen durch Migranten/innen eine Rolle, es werden erfolgreiche Gründungen innerhalb der eigenen Ethnie kopiert, ohne dabei die Wettbewerbssituation und -risiken mit zu reflektieren und zu kalkulieren.

Selbstständige mit Migrationshintergrund werden selten von Einrichtungen der Wirtschaftsförderung erreicht und haben wenig Kontakt zu Beratungs- und Förderangeboten. Wenn sie Beratung suchen, dann sehr spezifisch bei Fachkräften, beispielsweise bei Steuer- oder Unternehmensberatern (Schuleri-Hartje 2005). Auch mangelnde kaufmännische Kenntnisse und unternehmerische Kompetenz stellen in stärkerem Maße als

bei deutschen Selbstständigen ein Problem dar, wobei dies je nach Ethnie unterschiedlich ist. Mangels Erfahrungen mit der Marktwirtschaft ist dies ein besonderes Problem für Zuwanderer aus Osteuropa. Sozialisationsbedingt können diese auf keinerlei Tradition beruflicher Selbstständigkeit zurückblicken. In keinem der sozialistischen Länder wurden selbstständige unternehmerische Aktivitäten gefördert. In einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim unter Gründern türkischer Herkunft zeigte sich, dass etwa die Hälfte der untersuchten türkischstämmigen Unternehmer/innen keinen Berufsabschluss erworben hatte, weder im Herkunftsland noch in Deutschland, und dass fast die Hälfte der Befragten beim Start ihres Unternehmens über keinerlei adäquate Branchenerfahrung verfügte (Leicht 2006).

Der Anstieg der Selbstständigenzahlen unter Migranten/innen lässt sich als Ausdruck zunehmender struktureller Integration in die Aufnahmegesellschaft interpretieren, kann aber auch als ein Ergebnis zunehmender Marginalisierung gewertet werden. Nicht selten ist ein hohes Maß an Selbstaussbeutung erforderlich, um in den wettbewerbs- und arbeitsintensiven Branchen, in die sich ausländische Selbstständige häufig begeben, überleben zu können. Hohe Aufgabequoten sprechen eher für prekäre Lagen. Andererseits nehmen auch die Betriebsgründungen von Migranten/innen im IT-Bereich und mit transnationaler Marktorientierung zu. Beide Perspektiven werden in der Forschung diskutiert und für beide Perspektiven lassen sich Indizien anführen. Im Folgenden liegt der Fokus auf den Anforderungen, die sich für Beratungs- und Fördereinrichtungen stellen, um Gründungen von Migranten/innen und ihre Nachhaltigkeit zu unterstützen und Existenzgründungen als Integrationsstrategie zu fördern.

### 3. Anforderungen

#### **Migrantenspezifische Gründungsförderung**

Aus Praxisberichten zur Gründungsberatung für Migranten/innen und aus der Fachdiskussion lassen sich eine Reihe von Erkenntnissen gewinnen, welche Anforderungen an eine kultursensible und Migranten unterstützende Gründungsförderung zu stellen sind.

Eine wichtige Rolle spielen Fragen des Zugangs, denn das Problem besteht weniger darin, dass es nicht genügend Angebote der Gründungsberatung und Gründungsförderung gäbe, das Problem besteht darin, dass diese die Gruppe der Existenzgründer/innen mit Migrationshintergrund zu wenig oder nur eine bestimmte Auswahl aus dieser Zielgruppe erreichen. Die weitaus meisten Angebote werden für Selbstständige oder Existenzgründer/innen mit höherer Qualifikation angeboten (Stosberg 2004).

Eine hohe Zugangsbarriere besteht bei Regelinstitutionen häufig in bürokratischen Strukturen, die nicht genügend Spielraum lassen, um sich ein individuelles Bild zu machen und Unterstützungsangebote gezielt darauf aufzubauen. Häufig gibt es keine geeigneten Instrumentarien oder es gibt nicht genügend Zeit, um differenziert aufzunehmen, was man in diesem individuellen Fall an Motivation, Wissen, Sprachkenntnissen, Qualifikationen, Ressourcen und Kompetenzen voraussetzen kann und was nicht, welche Erfahrungen bereits mit Beratungsinstanzen und Regelinstitutionen gemacht worden sind und was nötig ist, um ein Vertrauensverhältnis aufzubauen.

In einer Befragung von Evers und Jung (Hayen 2006) von Gründungsberatungseinrichtungen ergaben sich eine Reihe von Faktoren, die für eine erfolgreiche Gründungsförderung von Migranten/innen ausschlaggebend sind:

- Der Zugang eröffnet sich am besten über Netzwerkarbeit und die Einbeziehung von ethnischen Netzwerken.
- Berater/innen mit Migrationshintergrund einzubeziehen erleichtert den Zugang.

- Alle Mitarbeiter/innen sollten in der Beratungsarbeit über interkulturelle Kompetenzen verfügen.
- Die Beratungsmethodik sollte sich an die individuelle Situation und Möglichkeiten anpassen.
- Die Sensibilisierung von Entscheidungsträgern, Institutionen und Multiplikatoren für die Belange von ausländischen Gründer/innen sollte einen integralen Teil der Arbeit darstellen.

Zur Frage einer migrantenspezifischen Beratungsmethodik ergab die Studie Folgendes:

- Wichtig ist die Frage der Vertrauensbildung. Beratung in der Herkunftssprache kann die Vertrauensbildung fördern, wichtiger ist aber eine wertschätzende und unterstützende Grundhaltung der Berater/innen.
- Es ist notwendig, sich um die Vereinfachung komplexer Sachverhalte zu bemühen.
- Der Schwerpunkt sollte in der Erarbeitung individueller Lösungen bestehen.
- Oft ist Hilfe bei der Strukturierung des Gründungsvorhabens erforderlich, manchmal beinhaltet dies auch eine „Bremsung der Gründer“.
- Migranten/innen sollten an die Erarbeitung eines Businessplans herangeführt werden.
- Zur Beratungsarbeit gehört auch eine aktive Hilfe im Umgang mit Behörden

In anderen Fachdiskussionen und von Gründern mit Migrationshintergrund selber werden weitere Anforderungen an eine migrantenspezifische Gründungsberatung benannt:

- Es ist wichtig, bei der Beratung vor allem auch die Kompetenzen und Stärken von Migranten/innen zurückzuspiegeln und Nutzungsmöglichkeiten der interkulturellen Erfahrungen und Kompetenzen als berufliche Fähigkeiten zu reflektieren.

- Es reicht nicht aus, Informationen zu vermitteln und unverbindliche Orientierungsveranstaltungen anzubieten, es braucht eine praktische Begleitung im Umgang mit und in der Umsetzung der Informationen.
- Beratungsbedarf besteht nicht nur in der Gründungsphase; es ist vielmehr eine längerfristige Beratung und Begleitung nötig, die auch Phasen der Stabilisierung und des Krisenmanagements nach erfolgter Gründung und in anschließenden Wachstumsphasen einbezieht.
- Beratungsangebote sollten auch niederschwellig im Stadtteil angeboten werden.
- Beratungs- und Qualifikationsangebote sollten sich auch an die Gruppe der niedrigqualifizierten Migranten/innen richten, und auf ihren Bedarf ausgerichtet sein.
- In der Gründungsberatung von Migranten und Migrantinnen kommt es auf ein individuelles Coaching und Mentoring an.
- Die Beratung sollte gezielt auf migrantenspezifische Gründungsproblemen wie unzureichende fachliche, kaufmännische, sprachliche und rechtliche Kenntnisse, mangelnde Kapitalausstattung, mangelnde Kenntnisse über Fördermaßnahmen, unzureichende Markt- und Standortanalysen sowie Schwächen beim Marketing und in der Kundenakquisition eingehen.
- Die Auseinandersetzung mit den rechtlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen, insbesondere die Klärung der aufenthalts- und gewerberechtlichen Voraussetzungen gehört zu einer migrantenspezifischen Gründungsförderung und Gründungsberatung.
- Nicht nur die Themen, auch die Art der Beratung erweist sich bei Migranten/innen als entscheidend. Beratung sollte auf gleicher Augenhöhe stattfinden. Migranten/innen sollten sich respektiert und ernst genommen fühlen.



## **Migranten gründen anders**

Eine Kernanforderung an interkulturell sensible Gründungsberatung besteht darin, dem migrantenspezifischen Gründungsverhalten Rechnung zu tragen und einen integrativen Umgang mit kulturellen Unterschieden zu praktizieren. „Migranten gründen anders“ – darauf liefert die Forschung viele Hinweise; und das wird auch aus der Praxis der Gründungsberatung und -unterstützung vielfach bestätigt. Diese Andersartigkeit im Gründungsverhalten von Migranten/innen hat Konsequenzen für die Gründungsberatung und Gründungsförderung. Sie verlangt nach einer Anpassungsfähigkeit der Beratungseinrichtungen an unterschiedliche Kundenstrukturen und nach Konzepten, die für die migrantenspezifischen Gründungsweisen und Gründungswege greifen.

Zu den Faktoren, worin sich Gründungen von Migranten/innen oft von Gründungen durch Deutsche ohne Migrationshintergrund unterscheiden, gehört, dass Migranten/innen oft beherzter, spontaner und flexibler sind in ihrem Gründungsverhalten, über viel Improvisationstalent und Anpassungsfähigkeit verfügen, dafür aber oft auch ungeplanter vorgehen und Risiken außer Acht lassen. Oft haben sie schon gegründet, bevor sie eine Beratung aufsuchen. Dadurch bekommt der Beratungsprozess eine ganz andere Logik und es stellen sich andere Fragen. Hier wird weniger Orientierung als Begleitung benötigt. Oft stehen Gründungsinteressierten unter Zeitdruck, da sich ihnen eine besondere Gelegenheit bietet, die sie ergreifen möchten. Dinge müssen einerseits schnell gehen, andererseits brauchen sie eine kontinuierliche und langfristige Begleitung. Sie brauchen eine Beratung, die ihnen sozusagen hilft, das Flugzeug zu bauen, nachdem sie schon gestartet und während sie schon in der Luft sind.

Ein weiterer wichtiger Faktor betrifft die Bedeutung der Vertrauensbildung. Für viele Migranten/innen scheint eine kontinuierliche Bezugsperson hierfür die erforderliche Basis darzustellen. Von einer Fachabteilung zur nächsten weitergereicht zu werden, kann sich auf Motivation und Vertrauen hinderlich auswirken, was für die Organisation des Beratungsprozesses aus einer Hand spricht (Berliner Fachgespräche 2006).

Das von Migranten/innen in Hamburg aufgebaute Gründungszentrum „Unternehmer ohne Grenzen“<sup>5</sup> stellt auf der Basis der eigenen Beratungserfahrungen mit Existenzgründer/innen mit Migrationshintergrund eine Typologie aus drei Migrantengruppen auf (Unternehmer ohne Grenzen, 2004):

Die erste Gruppe wird als „selbstgewisse Autodidakten“ beschrieben, die sich häufig eher „beratungsresistent“ zeigen, weil sie viel Selbstvertrauen in ihren eigenen Weg entwickelt haben. Sie differenzieren zwischen unternehmerischen Kernaufgaben, die in ihrer eigenen Verantwortung stehen und punktuellen Anlässen und Fragestellungen, in denen sie Beratung und Unterstützung in Anspruch nehmen wollen. Diese Gruppe besteht vorwiegend aus Männern mit eigener unternehmerischer Erfahrung. Diese erwarten sich schnelle Lösungen zu selbst definierten eingegrenzten Problemstellungen. Auch das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim weist in der Studie über türkischstämmige Gründer darauf hin, dass es bei dieser Gruppe eine hohe Tendenz zum Vertrauen in die eigenen autodidaktischen Fähigkeiten gibt und das Bewusstsein des Werts von Wissen und Qualifizierung für den betrieblichen Erfolg gering ausgeprägt ist (Leicht 2006).

Eine zweite Gruppe wird in dieser Typologisierung als „reflektierte Quereinsteiger/innen“ beschrieben, und lässt sich leichter beraten, weil sie umfassend Beratung und Orientierung sucht für den (neuen) Schritt in die Selbstständigkeit. Die Angehörigen dieser Gruppe sind sich ihrer Unerfahrenheit bewusst und gestehen sich einen Beratungsbedarf ein. Sie sind in ihren Entscheidungsprozessen noch offen und suchen Orientierung. Das Bildungsniveau in dieser Gruppe ist relativ hoch, und es lassen sich in dieser Gruppe auch mehr Frauen finden.

Bei der dritten Gruppe handelt es sich um sozialökonomisch unterprivilegierte Migranten/innen, die beschädigende und entmutigende Erfahrungen bereits hinter sich haben, und für die der Zugang zum Arbeitsmarkt weitgehend blockiert ist. Sie wollen jedoch nicht aufgeben und versuchen mit großem Kraftaufwand, ihrem Leben eine Wende zu geben. Bei ihnen ist der Beratungsbedarf zwar vorhanden, sie sind in ihren Entschei-

---

<sup>5</sup> Als Träger des Teilprojekts „Dienstleistungsagentur“ in der Norddeutschen Entwicklungspartnerschaft NOBI selbst Teil des EQUAL-Netzwerks „Integration durch Qualifizierung“

dungsprozessen jedoch schon viel weiter fortgeschritten, so dass das Spektrum ihrer Optionen schon zusammengeschrumpft ist. Sie sind oft von ihrer Entscheidung fast nicht mehr abzubringen. Ihr Wunsch ist es dennoch, sich „in die Hände von Experten zu begeben“, die ihre Probleme lösen und ihnen die notwendigen Schritte und Abläufe aufbereiten sollen. Für alle diese Gruppen müssen unterschiedliche Beratungsschritte und Beratungskonzepte entwickelt werden.

Auf Grund ihrer Erfahrungen bewerten „Unternehmer ohne Grenzen“ die Bedeutung von Seminarveranstaltungen gegenüber persönlicher Beratung nachrangig. In ihren Befragungen bewerteten die Teilnehmer/innen den persönlichen Kontakt zu den Referenten/innen im Anschluss an die Seminare höher als das was während der Seminare vermittelt wird. Ihr Anliegen richtet sich eher darauf, im Rahmen einer persönlichen Beratung die Möglichkeit einer umfassenden Aufklärung, Wissens- und Informationsvermittlung zu erhalten.

Auch die herausragende Stellung des Businessplans als zentraler Bestandteil der Gründungsberatung wird von Praktikern in der Gründungsarbeit mit Migrantinnen/innen hinterfragt (Hayen 2006). Das Vehikel des Businessplans als Reflexionsmittel zur Überprüfung der eigenen Geschäftsidee greift nur für eine Teilgruppe unter den ausländischen Existenzgründerinnen/innen, die mit dem Schriftlichen als eine ihnen angemessene Ausdrucks- und Reflektionsform vertraut sind, und für die darüber mehr Klarheit und Sicherheit in Bezug auf ihre Geschäftsidee und deren Umsetzung gewonnen werden kann. Die Überlegung, über den Businessplan eine realistische Prognose von Umsätzen und Geschäftsbilanzen zu erarbeiten, erscheint vielen Gründerinnen/innen mit Migrationshintergrund fremd und eher spekulativ. Das eigene Vorgehen sieht anders aus: Das finanzielle Risiko soll zu Beginn so gering wie möglich sein, und aus der Geschäftserfahrung sollen dann weitere Schritte abgeleitet werden.

Für eine andere Teilgruppe erscheint nicht nur der Finanzteil, sondern auch der Konzeptteil von Businessplänen spekulativ und wird als Formular und Pflichtaufgabe wahrgenommen, um die nötigen Papiere und Genehmigungen zu erhalten (Unternehmer ohne Grenzen 2004).

Spezielle Anforderungen bestehen für die Gründungsförderung von Aussiedlern/innen und Migranten/innen aus osteuropäischen Staaten bzw. Ländern der früheren Sowjetunion. Eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim kommt zu dem Schluss, dass Gründungsförderung für Russlanddeutsche wesentlich den Weg beruflicher Qualifizierung gehen sollte, da es bei dieser Gruppe vor allem darum geht, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten an die in einer modernen Dienstleistungsökonomie geltenden Nachfragebedingungen anzupassen. Eine Verbesserung von nachfrageorientierten beruflichen Fähigkeiten und Ressourcen von Aussiedlern/innen kann auch den Weg und den Schritt in die Selbstständigkeit für diese Gruppe fördern. Bei ihr stellt der Zugang und der Prozess der Beratung weniger das Thema dar als die Weckung des Interesses und der Bereitschaft überhaupt zu gründen, da ihre Sozialisation kaum von Erfahrungen mit unternehmerischer Tätigkeit berührt ist.

Wenn sie sich überhaupt für die Alternative „Selbstständigkeit“ öffnen, dann ist ihre Motivation, sich beraten zu lassen, allerdings eher hoch. Aussiedler/innen erstellen weit häufiger als Migranten/innen aus anderen Herkunftsländern einen Plan und gehen wesentlich behutsamer, bedächtiger und vorausschauender vor als dies ansonsten unter Migranten/innen zu beobachten ist (Leicht 2005).

## **4. Handlungsstrategien des Netzwerks „Integration durch Qualifizierung“**

Die in diesem Kapitel dargestellten Handlungsstrategien der Projekte des Netzwerks „Integration durch Qualifizierung“ reagieren auf die im vorherigen Kapitel dargestellten Anforderungen an eine erfolgreiche Förderung und Beratung von Existenzgründungen von Migranten/innen und zeigen Wege auf, wie der Zugang zu Gründern/innen mit Migrationshintergrund verbessert und auf ihren Bedarf und ihre Anliegen passgenauer eingegangen werden kann.

### **Die ethnischen Communities einbeziehen**

Formelle und schriftliche (deutschsprachige) Informationskanäle erreichen nur eine beschränkte Gruppe von Migranten/innen. Mundpropaganda erweist sich für diese Zielgruppe als sehr wichtig und effektiv. Von großer Bedeutung sind der Zugang und die Kooperation mit Migrantenselbstorganisationen sowie mit Multiplikatoren/innen und Einflussträgern/innen der ethnischen Communities, über die Informationen in die (auch informellen) Migranten-Netzwerke weitergegeben werden können, und deren Empfehlung viel zur erforderlichen Vertrauensbildung beiträgt. Sie können eine entscheidende Rolle spielen, Hemmschwellen gegenüber einheimischen Beratungsangeboten und -institutionen abzubauen.

Durch Beratungsangebote, Forumsveranstaltungen oder auch durch ein Mentoring-System, in dem neue Existenzgründer/innen durch bereits etablierte ausländische Unternehmer beraten werden, können Erfahrungen weitervermittelt werden. Auch die muttersprachliche Ansprache und Beratung erweist sich als vorteilhaft, denn das subjektive Gefühl der Sprachunsicherheit kann eine nicht zu unterschätzende Zugangsbarriere darstellen.

Die Kooperation und Einbindung von Gründungsberatungsprojekten, die von Migranten/innen selber ins Leben gerufen und durchgeführt werden, sowie mit erfolgreichen Existenzgründern/innen mit Migrationshintergrund und deren Netzwerke spielt eine Schlüs-

selrolle, um die Kluft zwischen den deutschen Regeleinrichtungen und Beratungsangeboten und den potenziellen sowie etablierten Gründern/innen mit Migrationshintergrund zu überbrücken und den Wissenstransfer zwischen den ethnischen communities und den Wirtschaftsfördereinrichtungen der Aufnahmegesellschaft auf diesem Gebiet zu fördern.

In der bereits erwähnten Befragung von Q.net wurde seitens der befragten Betriebsinhaber/innen mit ausländischem Hintergrund eine stärkere Integration und Einbindung in soziale, politische und wirtschaftliche Entscheidungsprozesse gewünscht. Sie fühlen sich von den deutschen öffentlichen Institutionen nicht ausreichend wahrgenommen (Q.net 2006). Hierauf wird seitens des Netzwerks IQ mit Foren der Begegnung, runden Tischen oder Präsentationsrunden geantwortet, in denen Vertreter/innen aus Wirtschaft und arbeitsmarktrelevanten Institutionen sich mit Betriebsinhaber/innen und Neugründer/innen mit Migrationshintergrund austauschen können.

Eine Methode, die in diesem Zusammenhang im Netzwerk „Integration durch Qualifizierung“ auch mit Erfolg angewandt wird, ist die aus Schweden stammende „Netzwerk-Auktion“. Eine wichtige Rolle spielt außerdem auch die Einbindung und Kooperation mit den ethnischen Medien.

### **Selbstorganisation und Vernetzung von Migrantenbetrieben unterstützen**

In den gründungsbezogenen arbeitenden Teilprojekten des Netzwerks IQ wurde die Erfahrung gemacht, dass es bei Existenzgründern/innen mit Migrationshintergrund einen großen Bedarf nach Austausch mit ihresgleichen gibt. Mit Angeboten wie Gründer/innen-Stammtischen, Internetdatenbanken oder der Initiierung und Moderation von Netzwerken wird auf diesen Bedarf reagiert und eingegangen.

In solchen zum Teil ethnisch homogenen, zum Teil gemischten Unternehmer/innen Stammtischen organisieren sich Gründer/innen mit Migrationshintergrund, um ihre Interessen besser vertreten und gezielt Informationen und Know-how weitergeben zu können. Eine systematische Kooperation und Zusammenarbeit bringt gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen große Vorteile, wenn es darum geht, Know-how und

Erfahrungen in allen unternehmensrelevanten Bereichen anzusammeln und weiterzugeben und gemeinsame Interessen gemeinsam nach außen vertreten zu können.

Der Erfahrungsaustausch in Form von „peer learning“ kann auch die vielfach bestehende soziale Isolation abmildern, in die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus nicht zuletzt der langen Arbeitszeiten wegen oft geraten.

### **Dezentrale Gründungsberatung und Wirtschaftsförderung im Stadtteil**

Gute Erfolge werden auch verzeichnet durch dezentrale Initiativen, in denen Angebote und Veranstaltungen direkt im Stadtteil und hier besonders in Stadtteilen mit hohem Migrantenanteil platziert werden. Dadurch wird der direkte Kontakt mit der Zielgruppe gefördert, und es kann direkt vor Ort auf den Bedarf reagiert werden. Orientierungen über und Vermittlungen an die richtigen Stellen bei der kommunalen Verwaltung können so hergestellt oder Standort- und Raumfragen geklärt werden. Bei niederschweligen Beratungsansätzen im Stadtteil sind die Zusammenhänge überschaubarer, und es kann konkrete Hilfestellung gegeben werden. Angebote werden für die Zielgruppe sichtbarer und durchschaubarer. Durch eine solche dezentral agierende, ja sogar „aufsuchende“ Wirtschaftsförderung ist es möglich, sehr viel genauer die Fragestellungen und den Bedarf von ausländischen Betrieben und Betriebsgründern/innen zu erfahren und die Leistungspalette darauf abzustimmen.

Hierbei erweist sich auch die Nutzung lokaler Medien als wichtiger Zugang, um die Sichtbarkeit und Zugänglichkeit von Angeboten zu erhöhen.

### **Regelinstitutionen interkulturell sensibilisieren**

Akteure der Gründungsunterstützung und aus dem Bereich der Wirtschaftsförderung, aber auch die Berater/innen in Regeleinrichtungen der Arbeitsagenturen und ARGEN lassen sich zu selten auf das kulturell unterschiedliche Gründungsverhalten und den anders gearteten Unterstützungsbedarf von Gründungsinteressierten mit Migrationshintergrund ein. In Beratungsgesprächen und Profilingverfahren dort wird das Gründungspotenzial von Migranten/innen oft nicht angemessen erhoben und wahrgenommen; es wird nicht

genügend an Existenzgründungszentren sowie in Beratungs- und Qualifizierungsmaßnahmen weitervermittelt.

Daher zielt ein wichtiger Teil der Arbeit gründungsbezogener Teilprojekte im Netzwerk „Integration durch Qualifizierung“ auf eine Sensibilisierung und Optimierung der Regelberatung. Generell gilt es hierbei, ein positives Gründungsklima herzustellen, so dass die Mitarbeiter/innen in der Regelberatung für das Gründungspotenzial von Migranten/innen sensibilisiert werden und wissen, nach welchen der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen im Sozialgesetzbuch II bzw. III sie Gründer/innen fördern können und dass sie diese differenzierten Instrumente auch anwenden<sup>6</sup>. Einrichtungen der Wirtschaftsförderung werden dahingehend beraten, ihre Angebote kultursensibler auf die Gruppe von Menschen mit Migrationshintergrund abzustimmen. Dabei geht es nicht darum, eine Parallelorganisation der Gründungsberatung aufzubauen; die migrantenspezifischen Angebote sollen sich vielmehr längerfristig in die bestehenden Existenzgründungszentren und Angebote der Beratungslandschaft einfügen.

Mit Sensibilisierungskampagnen gegenüber Banken und Finanzgebern wird auch nach Wegen gesucht, Finanzierungsinstitutionen interkulturell zu öffnen.

Eine wichtige Arbeitslinie zum Thema Sensibilisierung besteht darin, arbeitslose Migranten/innen, die z.B. an Qualifizierungsmaßnahmen oder Integrationskursen teilnehmen, auf die Option beruflicher Selbstständigkeit anstelle der Suche nach abhängiger Erwerbsarbeit aufmerksam zu machen. Dafür sind im Netzwerk differenzierte Ablaufkonzepte entwickelt worden, nach denen solche Sensibilisierungsveranstaltungen durchgeführt werden. Ein Nebeneffekt solcher Präsentationen ist auch eine verstärkte Einstimmung und Orientierung von Qualifizierungsträgern und Kursleitungen auf die Option beruflicher Selbstständigkeit für ihre Teilnehmer/innen mit Migrationshintergrund.

---

<sup>6</sup> Der Facharbeitskreis Existenzgründungsförderung im IQ-Netz hat in einem eigenen Papier vom April 2007 seine Überlegungen und Forderungen zur Weiterentwicklung des gesetzlichen Instrumentariums zur Gründungsförderung für Migranten/innen ausformuliert.



## **Rahmenbedingungen beachten**

Auch in der Gestaltung der Rahmenbedingungen für gründungsbezogene Beratungsangebote gibt es wichtige interkulturelle Aspekte zu beachten. Dies umfasst die Einstellung von muttersprachlichen Beratern/innen, das konsequent mehrsprachige Erstellen von Öffentlichkeits-Materialien, einen einfachen Sprachgebrauch, das Herstellen von fachlich kompetenten, aber dennoch leicht verständlichen praxis- und handlungsbezogenen Informationsbroschüren, individuelle und fallbezogene Beratung, bei Bedarf auch dezentral vor Ort, und die Anpassung auch in den Zeiten und der Dauer der Angebote an die jeweiligen Bedürfnisse der Teilnehmer/innen.

Für Migranten/innen hat eine geeignete Atmosphäre bei Beratungsgesprächen einen hohen Stellenwert, und es kann zum Beispiel wichtig sein, darauf zu achten, dass Störungen des Gesprächs abgelenkt werden. In der Beratung von Menschen mit Migrationshintergrund ist meist auch ein höherer Zeitbedarf einzuplanen. Es ist wichtig, Zeit zu lassen für Warm-up und Vertrauensbildung, und einen mitunter kulturell andersartigen Umgang mit Zeit und zeitlichen Eingrenzungen zu berücksichtigen.

Für manche Migrantengruppen ist eine Ad-hoc Erreichbarkeit und die Möglichkeit einer „Jetzt und Gleich“ Beratung sehr wichtig (Xenex 2006).

Vor allem in der Beratungsarbeit mit Migranten/innen kann auch das Anbieten von Kinderbetreuungsmöglichkeiten eine wichtige Rahmenbedingung darstellen.

## **Über interkulturelle Kompetenzen verfügen**

In der Gründungsberatung von Migranten/innen benötigen die Berater/innen neben ihrem Know-how zu Wirtschaft und Arbeitsmarkt sowie zu rechtlichen und steuerlichen Fragen vor allem auch interkulturelle Kompetenzen und Kenntnisse. Dazu gehören sowohl fundiertes Wissen über andere Kulturen und deren Bildungs- und Berufsstrukturen, über Volkswirtschaften, betriebswirtschaftliche Besonderheiten, Familienstrukturen und Geschlechterrollen als auch fundierte Kenntnisse zum Ausländerrecht, zum Handwerksrecht und zu den Regeln der Anerkennung ausländischer Bildungs- und Berufsabschlüsse.

Die Berater/innen müssen auch in der Lage sein, das soziale Umfeld der Beratenen wahrzunehmen und Familien- und Clanbezüge zu berücksichtigen. Auch wenn nicht wenige Migranten/innen auf sich selbst angewiesen sind, weil die Familie nicht vor Ort lebt oder die Familienbande nicht mehr so eng sind (Stosberg 2004), ist es sehr oft der Fall, dass die erweiterte Familie und Verwandtschaft bei Gründungen von Migranten/innen mit einbezogenen ist und mitredet und mitentscheidet.

Das Umgehen mit kulturellen Differenzen erfordert eine differenzierte Wahrnehmungs- und Kommunikationsfähigkeit, um je nach Ethnie auf kulturbedingt unterschiedliche Erwartungen adäquat eingehen zu können, nonverbales Verhalten richtig zu interpretieren und das richtige Verhältnis von Nähe und Distanz einschätzen zu können. Zur interkulturellen Kompetenz gehört es auch, zwischen grammatikalischen oder syntaktischen Mängeln im Sprachgebrauch und Informations- und Verständnismängeln unterscheiden zu können. Der Umgang mit kulturellen Divergenzen erfordert auch einen bewussten Umgang mit eigenen Werten und Normen und eine hohe Ambiguitätstoleranz (Xenex 2006).

### **Gründungen in wissensintensiven Bereichen fördern**

Ein Ziel der Aktivitäten zur Verbesserung des Zugangs zu Beratung und Qualifizierung ist es, durch Stärkung der individuellen Kompetenzen zur Erschließung neuer Geschäftsfelder zu ermutigen und Möglichkeiten zum Verlassen der traditionellen Gründungsbereiche aufzuzeigen. Es geht darum, dass auch Migranten/innen zunehmend stärker in wissensintensiven Bereichen mit größeren Wachstums- und Stabilitätschancen gründen. Nach der Studie des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim gibt es Wachstumschancen vor allem bei freiberuflichen und unternehmensnahen Dienstleistungen, z.B. für die intermediäre und interkulturell kompetente Vermittlung bei Dienstleistungen wie Steuerberatung, Rechtsberatung, Kreditvermittlung oder auch Übersetzung. Dies erfordert neben intensiven Marktkenntnissen auch höhere fachliche Qualifikationen und weist auf den Bedarf an Nachqualifizierungen hin.

## **Betriebsübernahmen vermitteln**

Bei der Beratung zur Existenzgründung spielt auch das Thema Betriebsübernahmen speziell bei Menschen mit Migrationshintergrund eine Rolle. Migranten/innen haben hier ein nicht zu unterschätzendes Potenzial, weil viele Kleinbetriebe in den Händen von Migranten/innen liegen und sie gerne an ihre Landsleute übergeben. Während jedes zweite von einem Deutschen übernommene Unternehmen von den eigenen Eltern stammt, ist dies bei Ausländern/innen eher selten der Fall. Sie übernehmen nicht selbst gegründete Unternehmen öfter von fremden Personen der eigenen ethnischen Herkunft. Auf diese Möglichkeit hinzuweisen und eine Orientierung in diese Richtung zu unterstützen ist Teil der Beratungsarbeit im Netzwerk IQ.

## ***Migrantinnen fördern***

Migrantinnen zeigen ein stärkeres Interesse an Beratung und handeln auch stärker nach deren Empfehlungen als es Migranten tun. Sie verfügen oft über ein höheres Risikobewusstsein und beschäftigen sich lange mit ihrer Idee, bevor sie eine Gründung wagen (REGE 2006). Hier liegen Ansatzpunkte, um die Gründungsquote bei Frauen mit Migrationshintergrund zu erhöhen und zugleich die Erfolgsaussichten zu verbessern.

In der Gründungsberatung und -förderung von Migrantinnen spielen Fragen der Vereinbarkeit von Beruf und Familie, der Kinderbetreuung sowie der Möglichkeiten von Teilzeitgründungen eine Rolle und sind in die Beratung mit einzubeziehen.

Migrantinnen haben als Verhandlungspartnerinnen mit Akzeptanzproblemen zu kämpfen und bedürfen hier einer Unterstützung. Da die Geschlechterungleichheit in der beruflichen Selbstständigkeit bei Migrantinnen noch stärker ausgeprägt ist als insgesamt, muss sich auch eine Migrantinnenberatung auf frauenspezifische Fragen und Problemlagen ausrichten. Hierbei wird an den Erfahrungen der frauenspezifischen Existenzgründungszentren angeknüpft. Gute Erfahrungen werden im Netzwerk mit Migrantinnen-Stammtischen und mit auf selbstständige Migrantinnen ausgerichteten Mentoring-Programmen gemacht.

## **Gründungsberatung langfristig anlegen**

Bei der Existenzgründungsberatung für Migranten/innen zeigt sich die Notwendigkeit einer längerfristigen Form von Begleitung und Qualifizierung auch über die Gründungsphase hinaus. Neben der Beratung bei der Vorbereitung und Gründung des Unternehmens spielt eine kontinuierliche Beratung in Form von Stabilitätsberatung und Krisenmanagement eine zentrale Rolle. Bei Migranten/innen bewähren sich individualisierte Modelle des Coaching und der Einzelbegleitung. Statt des klassischen Vorgehens eines „Lernens auf Vorrat“ in Form ausgiebiger Orientierung und Reflexion vor der Gründung, greifen bei dieser Zielgruppe eher Modelle des „learning by doing“. Viele Probleme und Fragen stellen sich ihnen erst in der Praxis. Eine Reihe von Gründungsberatungsprojekten bietet daher eine kontinuierliche Beratung und Begleitung über einen längeren Zeitraum an, die vor allem auch Nachgründungsphasen einschließt. Angesichts der Tatsache, dass bei Migranten/innen Gründungshemmschwellen eher nicht das Thema darstellen, sondern es darum geht, dass die von ihnen gegründeten Unternehmen auf dem Markt langfristig Bestand haben, liegt eine Betonung auf Nachgründungsberatung und Stabilitätsberatung nahe.

## **Gründungsspezifische Profilingverfahren entwickeln**

Der Facharbeitskreis, in dem die Gründungsberatungsprojekte des Netzwerks IQ bundesweit zusammenarbeiten, hat sich fokussiert auf die Entwicklung von Instrumenten sowie Qualitätskriterien zur Unterstützung von Existenzgründung. Für die Orientierungsphase werden eine Reihe von aufeinander aufbauenden Instrumenten vorgeschlagen, bestehend aus einer Informationsveranstaltung, einem gründungsspezifischen Kompetenzfeststellungs-Instrument (Profiling) und einem Kurzgutachten als Rückmeldung an die Agenturen und ARGEen. Weiterhin wird ein Leitfaden erarbeitet, um Berater/innen dahingehend zu sensibilisieren, wie sie bei Profiling- und Beratungsgesprächen mit Migranten/innen deren Antworten und Verhaltensweisen nach kultursensiblen Gesichtspunkten adäquat einschätzen können. Ziele, Anforderungen und Leistungsbeschreibung dieser verschiedenen Instrumente werden dargelegt, um den Informationstransfer zu erleichtern, sowie einheitliche Standards in der Gründungsberatung zu etablieren. Formale

Rahmenbedingungen werden definiert, ebenso wie methodisches Vorgehen, Inhalte und Anforderungen an die Berater/innen. Das im Facharbeitskreis Gründungsunterstützung des Netzwerks IQ entwickelte Profiling-Tool definiert die von einem Kompetenzfeststellungsverfahren zu erfassenden Kompetenzen im Hinblick auf gründungsspezifische Mindestvoraussetzungen der jeweiligen gründungswilligen Person vor deren Aufnahme in einen Kurs oder in eine ausführliche Gründungsberatung. Darauf aufbauend werden auch Leistungsbeschreibungen für Qualifizierungsmaßnahmen in der Gründungsphase erarbeitet.

### **Passgenaue Qualifizierungen anbieten**

Um Migranten/innen mit Gründungsförderung stärker zu erreichen, ist es wichtig, themenspezifische Angebote zu entwickeln, die auf ihren Informationsbedarf zugeschnitten sind. In diesem Zusammenhang werden von einigen Teilprojekten im IQ-Netzwerk Angebote entwickelt, die gezielt den zuvor in Umfragen erhobenen Qualifizierungsbedarf von Gründer/innen mit Migrationshintergrund aufgreifen. Hierzu gehören gründungsspezifische Sprachkurse, die das nötige Fachvokabular vermitteln, sowie Qualifizierungen in Kundenakquisition, Marketing, Kostenrechnung und Kalkulation, Buchhaltung, Steuerrecht, kaufmännische Grundlagen, die Erstellung eines Businessplans sowie die Vermittlung von branchenspezifischen Kenntnissen und Grundlagen der EDV, und die Vermittlung von rechtlichen Grundlagen im Wirtschafts- und Arbeitsrecht.

### **Qualifizierung modularisieren**

Qualifizierungen werden in der Regel in Kursform und als fester Block angeboten, was sich nicht unbedingt als die beste Form der Wissensvermittlung bei Migranten/innen als Zielgruppe erweist, für die individuellere und modularisierte Qualifizierungsformen besser greifen. Die bereits erwähnte Studie bei türkischstämmigen Unternehmen im Raum Mannheim (Leicht 2006) zeigte, dass ausländische Gründer/innen tendenziell stärker an einer schnell verfügbaren Hilfestellung interessiert sind als an einer längere Zeit in Anspruch nehmenden Aneignung substantieller Fachkenntnisse in Form von Seminaren oder Kursen. Den Wissensstoff in zeitlich kleineren inhaltlichen Einheiten anzubieten, die

modulartig flexibel und nach individuellem und aktuellem Bedarf abgerufen werden können, scheint hier die erfolgreichere Strategie zu sein.

### **Zugang zu Krediten und staatlichen Fördermitteln erleichtern**

Ein Problem, von dem auch Gründungen von Migranten/innen betroffen sind, stellt die zu enge Anfangsfinanzierung dar, vor allem bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus. Die Schwierigkeit, Anfangskredite zu bekommen und die daraus resultierende mangelnde Liquidität für Wachstum, Personal und Werbung einerseits und die Überwindung von Geschäftsflauten andererseits stellt eine strukturelle Barriere dar. Die Banken zeigen sich gegenüber Kleinkrediten eher desinteressiert und restriktiv und die Anforderungen nach schriftlichen Unternehmenskonzepten und Marketingstrategien stellen gerade Gründer/innen mit Migrationshintergrund häufig vor große Hürden. Auch die Nicht-Anerkennung von Grundbesitz im Heimatland als Sicherheit und seine Nichtbeleihbarkeit stellt ein Hindernis dar.

Eine umfassende landesweite Befragung von über 40 000 Personen (Lehnert und Täuber 2003) ergab, dass der schwierige Zugang zu Krediten, auch zu Mikrokrediten, von Migranten/innen doppelt so häufig als Hindernis auf dem Weg zur beruflichen Selbstständigkeit aufgeführt wird als von den übrigen Befragten. Lehnert und Täuber (2003) schätzen, dass theoretisch 15% aller Unternehmer, die an den Förderprogrammen zugunsten von Existenzgründungen teilnehmen, Migranten sein müssten. Laut dieser Erhebung betrug deren Teilnahmequote aber nur 3%. Als Hauptgrund gaben 45% der befragten Unternehmer/innen mit Migrationshintergrund, die solche Angebote nicht in Anspruch genommen hatten, Informationsdefizite an. Obwohl bundesweit und zusätzlich in einer Reihe von Ländern Mikrokreditprogramme aufgelegt worden sind, um Existenzgründern/innen in Fällen, in denen die Kreditinstitute dies nicht tun, Kredite zu gewähren, liegt der Anteil der Migranten/innen an diesen Programmen deutlich unter ihrem Anteil am Gründungsgeschehen.

Auch das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim stellt in Bezug auf Fördermöglichkeiten fest, dass der Anteil derer, die in den Genuss von staatlichen För-

dermitteln kommen, bei Migranten/innen in etwa dreimal niedriger liegt als bei Deutschen (Leicht 2005).

Bei sprachlichen Unsicherheiten oder Ausdrucksproblemen geraten Migranten/innen gegenüber Banken und Finanzierungsinstitutionen oft ins Hintertreffen, auch wenn die Geschäftsidee brillant und die Ausgangsbedingungen gut sind. Geschäftlicher Erfolg wird in deutschen Institutionen sehr stark mit sprachlicher Verhandlungssicherheit und sprachlicher Überzeugungskraft verknüpft. Als problematisch für viele Unternehmer/innen mit Migrationshintergrund stellt sich auch die überwiegende Ausrichtung der gegenwärtigen Finanzierungshilfen für Existenzgründer/innen auf mittel- bis langfristige Investitionen dar. Dies führt dazu, dass unnötig hohe Kredite bevorzugt werden, die von Migrantenunternehmen aufgrund ihres oft geringeren Kapitalbedarfs gar nicht benötigt werden und im Falle eines Scheiterns das Risiko der Schuldenfalle mit sich bringen.

Der schwierige Zugang zu Fremdkrediten und Fördermitteln wird bei Migranten/innen häufig ausgeglichen durch Beschaffung von Eigenkapital im Familien- und Verwandtschaftskreis. Dies bringt jedoch eigene Schwierigkeiten mit sich. Zum einen besteht dabei die Tendenz, den Bedarf herunterzuschrauben, so dass zukünftige Liquiditätsprobleme fast zwangsläufig erscheinen, zum anderen besteht bei familiärer finanzieller Unterstützung die Gefahr, dass eine Finanzierung auch bei völlig ungenügenden Geschäftsaussichten und unzureichender Absicherung gewährt wird (Stosberg 2004).

Auf diese Probleme wird versucht, mit Mikrofinanzierungs- bzw. Microlendingangeboten zu reagieren, die den Zugang zu Finanzmitteln erleichtern sollen. Mikrofinanzierungsprogramme und Microlending-Organisationen sind durch die positiven Erfahrungen mit solchen Programmen vor allem zur Förderung eigenständiger wirtschaftlicher Aktivitäten von Frauen in Ländern der armen Welt inspiriert und insoweit ein soziokultureller Importartikel. Es ist ein Ertrag der ersten EQUAL-Förderphase, dass es jetzt ein bundesweit agierendes Deutsches Mikrofinanz-Institut gibt, das die Kreditvergabe über akkreditierte Mikrofinanzorganisationen organisiert, die es gemeinsam mit regionalen Partnern aufbaut und begleitet. Mikrokredite zeichnen sich durch eine Kombination von kundennaher Finanzierung und Begleitung aus. Im Gegensatz zu Banken entwickeln sie zielgrup-

penspezifische Prüfungsmethoden, Programmgestaltungen und Vergabetechniken und halten die bürokratischen Anforderungen möglichst gering. Vor allem aber bieten sie auch Kleinkredite an. Auch in diesem Bereich arbeiten die gründungsbezogenen Projekte des IQ-Netzwerks daran, die Rahmenbedingungen für die Kreditversorgung von Gründungen und Unternehmen von Migrant\*innen gerade in den kritischen Nachgründungs-, in der Konsolidierungsphase etwa im zweiten Jahr und einer oft erst im dritten Jahr einsetzenden Wachstumsphase zu verbessern.

### **Rechtliche Hürden abbauen**

Der bereits erwähnte OECD-Bericht stellt fest, dass Migrant\*innen im Gegensatz zu Ländern wie Frankreich, dem Vereinigten Königreich oder Schweden unter den Selbstständigen in Deutschland noch immer unterrepräsentiert sind. Dies wird darauf zurückgeführt, dass etwa ein Drittel der ausländischen Bevölkerung in Deutschland für den Zugang zur selbstständigen Beschäftigung eine Sondergenehmigung benötigt, da ihr Aufenthalt in Deutschland nicht hinreichend „verfestigt“ ist. Die Studie kommt zu dem Schluss, dass angesichts des potenziell positiven Beitrags der selbstständigen Beschäftigung zu einer dynamischen Entwicklung der Volkswirtschaft und ihrer Bedeutung als Integrationsinstrument der rechtliche Zugang zur selbstständigen Tätigkeit großzügiger erteilt werden sollte; zumindest in Fällen, in denen davon ausgegangen werden kann, dass die Zuwanderung von dauerhafter Natur ist (OECD 2005).

Die Projekte im Netzwerk IQ machen durch vielfältige Informations- und Lobbyarbeit auch auf dieses Problem aufmerksam.

### **Lokale Kooperationen herstellen**

Gute Erfahrungen werden im Netzwerk IQ damit gemacht, die Akteure im Bereich Existenzgründungsberatung zusammenzubringen und lokale Zusammenarbeit und Kooperationen zu fördern. Trotz mitunter gegensätzlicher Interessen gelingt es hier, gemeinsame Ziele zu definieren und erfolgreich umzusetzen. Auch in Bezug auf die Zielgruppe der Migrant\*innen wird es besser gelingen, ihre nicht unbedeutenden Gründungspotenziale



zu fördern, wenn Kommunen, Arbeitsagenturen und ARGEn, Kammern und Unternehmervereinigungen, Wirtschaftsförderstellen, Banken, Gründungszentren und -initiativen und nicht zuletzt die Politiker/innen der kommunalen, Landes- und Bundesebene in dieser Frage zusammenarbeiten.

### **Von einer Gründung auch abraten können**

Zu einer qualitativ hochwertigen Gründungsberatung gehört es, gründungswilligen Personen von einer Gründung auch abraten zu können, wenn die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen und die notwendigen Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Gründung nicht gegeben scheinen. Mit Existenzgründungen sollte vorsichtig umgegangen werden, denn der Misserfolg kann schwerwiegende finanzielle Folgen mit sich bringen. Letztendlich ist es der Gründer oder die Gründerin, die die Entscheidung fällt, aber es liegt in der Verantwortung des Beraters und der Beraterin, nicht darüber hinwegzugehen, wenn sich Bedenken stellen. Eine erfolgreiche Gründungsberatung drückt sich nicht nur in den Zahlen derer aus, die erfolgreich gegründet haben, sondern auch in den Zahlen derer, die man vor einer erfolglosen Gründung bewahrt hat.

## 5. Ausblick

In diesem Abschnitt werden einige weitergehende Perspektiven zusammengetragen, die in der Fachdiskussion als Ausblicke diskutiert werden.

### Das Vier-Phasen-Modell der Gründungsberatung

Im „Mainzer Appell“ haben auf Initiative des Netzwerks „Integration durch Qualifizierung“ im Rahmen der bundesweiten Fachtagung zur Gründungsförderung für Migranten/innen in Mainz am 21.6.2006 Vertreter der Landesregierung von Rheinland-Pfalz, der Stadt Mainz und ihres Ausländerbeirats sowie die Präsidenten der regionalen Industrie- und Handels- und der Handwerkskammer zum Ausbau neuer Formen der Begleitung und Unterstützung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit aufgerufen und sich selbst zu Anstrengungen in dieser Richtung verpflichtet. Der Appell fordert zur Bereitstellung geeigneter Instrumente auf, um vor allem Gründer/innen mit Migrationshintergrund dabei zu helfen, erfolgreiche Unternehmer/innen zu werden. In diesem Zusammenhang empfiehlt das IQ-Netzwerk eine Orientierung am Vier-Phasen-Modell für den Unternehmensstart, das in der ersten EQUAL-Förderphase anhand typischer Verlaufsmuster von Gründungen und des dabei je unterschiedlichen Unterstützungsbedarfs entwickelt und validiert wurde und das auch vom Verband Deutscher Gründungsinitiativen als konzeptionelle Grundlage für die Entwicklung und den Ausbau einer bedarfsgerechten Unterstützungsstruktur für Gründer/innen empfohlen und gefordert wird. Die vier Phasen der Unterstützung sehen vor:

1. eine *Erstberatung* einschließlich einer *Informationsveranstaltung* und eines *Kompetenzfeststellungsverfahrens* in der *Orientierungsphase*
2. *Qualifizierung* und *Beratung* in der *Planungsphase* sowie
3. *Gründungsberatung* in der *Startphase*
4. *Coaching* und, falls erforderlich, weitere *Qualifizierung* in der *Konsolidierungs- bzw. Wachstumsphase*.

Im IQ-Netzwerk wurden Instrumente und Leistungsstandards für die genannten Phasen definiert und Qualitätsanforderungen für die Beraterinnen und Berater festgelegt, um die Instrumente auch angemessen umsetzen zu können. Die Instrumente selbst sind nicht migrantenspezifisch angelegt, es werden aber Handlungsanleitungen für einen migrantenspezifischen Umgang mit den Instrumenten erarbeitet. Perspektivisch wird mit Entscheidungsträgern (Bundesministerien, Bundesagentur für Arbeit, ARGEn) verhandelt, um dieses Modell im SGB II bzw. im SGB III umzusetzen.

### **Materielle Anreize für Beratung**

Unter anderen diskutiert das Hamburger Projekt „Unternehmer ohne Grenzen“ die Perspektive, Gründer/innen mit Migrationshintergrund über materielle Anreize für die Wahrnehmung von Beratungsangeboten zu gewinnen. Vorschläge beinhalten z.B. die Zusammenarbeit mit Immobilieneigentümern, die die Vermietung von Ladenräumen an die Bedingung der Begleitung durch Existenzgründerzentren knüpfen, die Schaffung von gemeinsam nutzbarer Infrastruktur, oder die Zusammenarbeit mit Kreditgebern, die in Form von Zinsabschlägen die Wahrnehmung von Beratungsangeboten belohnen. Dort werden auch gute Perspektiven im Herstellen von Verknüpfungen mit Projekten und Förderungen der Quartiers- und Stadtentwicklung im Rahmen des Programms „Soziale Stadt“ gesehen (Unternehmer ohne Grenzen 2004).

### **Formale Anforderungen und Beratung entkoppeln**

Evers und Jung stellen in ihrer Befragung von Gründern/innen mit Migrationshintergrund fest, dass das schriftliche Erstellen von Businessplan, Zahlenwerk und Marketingstrategien für viele Migranten/innen eine Überforderung darstellt bzw. an ihrer Vorstellung vom Gründungsprozess vorbei geht und deshalb häufig zum Beratungsabbruch führt. Berater/innen betonen oft, dass es großer Anstrengungen bedarf, Migranten/innen vom guten Sinn solcher Planungsinstrumente zu überzeugen. Sie stellen die Frage, ob es nicht sinnvoller wäre, statt zu versuchen, Migranten/innen an die in Deutschland üblichen Vorgehensweisen heranzuführen, die Allgemeingültigkeit der Qualitätskriterien der deutschen Gründungsberatung zu hinterfragen, und die Beratung eher an die Einstellun-

gen, Verhaltensmuster, Denkstrukturen und das real vorhandene Gründungsverhalten von Migranten/innen anzupassen (Hayen 2006; vgl. auch Weißbach 2006).

Im Evaluationsbericht des Zentrums für Existenzgründungen und Betriebe von Migranten/innen in Hamburg wird dies durch eine stärkere Entkoppelung der formellen Verfahrensabläufe von den über die Beratung intendierten Lernprozessen empfohlen. Die Lernziele verlangen eine eigene, an die Beratungskunden angepasste Vermittlungsstrategie und möglichst einfache Instrumente, die die Kunden/innen später auch eigenständig anwenden können. Um die formellen Rahmenbedingungen z.B. bei Kredit- und Förderanträgen zu erfüllen, müssen bei Bedarf andere Wege gefunden werden, die auch gegebenenfalls eine aktive Hilfe der Berater/innen sowie eine engagierte Lobbyarbeit bei Sachbearbeiter/innen und Entscheidungsträger/innen für die Spezifika der Migrantenökonomie einschließen können (Unternehmer ohne Grenzen 2004).

### **Gründungsberatung auf Dauer stellen**

Das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim stellt in seiner Studie „Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland“ fest, dass die vorhandenen Beratungsstellen und Beratungsangebote mit einer Orientierung auf die spezifische Nachfrage und den Bedarf von Gründungsinteressierten mit Migrationshintergrund oft einen temporären Charakter haben, weil es sich nicht selten um durch Sonderprogramme – zu denen auch die europäische Beschäftigungsinitiative EQUAL gehört – geförderte Projekte handelt, die keinen dauerhaften Beraterstamm aufbauen können. Das birgt die Gefahr eines Verlusts an Erfahrungswissen. Daher empfiehlt die Studie, Möglichkeiten auszuloten, um Beratungsstellen und Beratungsangebote dauerhafter als bisher in die bundesdeutsche Förderlandschaft einzugliedern (Leicht 2005).

## 6. Literatur und Materialien

ATIAD: Türkischstämmige Unternehmer in Deutschland und Europa 1961 – 2010. Die treibende Kraft, Düsseldorf 2001

Berliner Fachgespräche für neue Qualität und neues Denken in der Initiierung und Begleitung von Unternehmensgründungen 2006/4, Berlin 2006

BMWi (Hrsg): Gründungen durch Migranten/innen, Gründerzeiten Nr. 10, Berlin 2005

BMFSFJ: Existenzgründung im Wandel, Zahlen – Daten – Fakten, 1996 – 2003, Berlin 2005

Cangel, C. et al: Genderaspekte in der Existenzgründung und Selbstständigkeit, Berlin 2000

Constant, A./ Shachmurove, Y./Zimmermann, K., What makes an entrepreneur and does it pay? Native men, Turks, and other migrants in Germany. IZA Discussion Paper 940, Bonn 2003

Dietz, B.: Europäische Integration von unten? Mittel- und osteuropäische Migranten in Deutschland und die Rolle transnationaler Netzwerke im EU-Erweiterungsprozess. Frost (Forschungsverbund Südosteuropa), Arbeitspapier Nr. 34, München 2005

Ewert, P.: Berufliche Eingliederung von Spätaussiedlern/innen: Programme und Perspektiven in: Neue Wege der Aussiedlerintegration: Vom politischen Konzept zur Praxis, Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2000

Fischer, I.: Ethnische Ökonomie als Potenzial zur Stabilisierung benachteiligter Stadtteile, Dortmund 2001

Gümen, S. et al: Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie als weibliches Lebenskonzept: Eingewanderte und westdeutsche Frauen im Vergleich, Osnabrück 1994

Häußermann, H./Siebel, W.: Soziale Integration und ethnische Schichtung: Zusammenhänge zwischen räumlicher und sozialer Integration, Berlin/Oldenburg 2001

Hayen, D. et al: Stärken ausbauen – Existenzgründung von Migranten aus Nicht-EU Staaten. Making Strength Meet Demand – Länderbericht Deutschland, Evers und Jung, Hamburg 2006

Jung, M./Abaci, K. : Migranten als Unternehmer in Deutschland, Hamburg 2004

Kleinen, H. et al: Ich-AG und Überbrückungsgeld – Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Mannheim 2004

Landeshauptstadt München (Hrg.): Ethnische Ökonomien in München. Endbericht: Rambøll Management. 2007

Lauxen-Ulbrich, M./Leicht, R.: Entwicklung und Tätigkeitsprofil selbstständiger Frauen in Deutschland, Mannheim 2002

Lehnert, N.: KfW Gründungsmonitor, Frankfurt 2004

Lehnert, Nicole, Marc Täuber: Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten. Deutsche Ausgleichsbank, Bonn 2003

Leicht, R.: Charakteristika, Ressourcen und Probleme selbstständiger Migranten. Thesenpapier Fachtagung „Small Business und Lokale Ökonomie“, PROFI Mannheim 21.04.2005. Institut für Mittelstandsforschung an der Universität Mannheim

Leicht, R. et al: Probleme, Beratungs- und Qualifizierungsbedarf unter Gründern türkischer Herkunft, Mannheim 2006

Leicht, R. et al: Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland – Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger, Mannheim 2005

Leicht, R. et al: Existenzgründungen und berufliche Selbstständigkeit unter Aussiedlern (Russlanddeutsche), Abschlussbericht, Mannheim 2005

Loidl-Stoppi, J.: Wenn Ausländer sich selbstständig machen, ist manches anders. In: Baden Württemberg in Wort und Zahl Nr. 9, Stuttgart 2002

OECD: Die Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern in Deutschland, Berlin 2005

Özcan, V.: Selbstständigkeit von Ausländern in Deutschland – Integration oder Marginalisierung? Berlin 2002

Pichler, E.: Migranten, Community-Formierung und ethnische Ökonomie, Berlin 1997

Pro Qualifizierung – Newsletter des Beratungsnetzwerks Mittleres Mecklenburg Nr. 2, 2007

Q.net: Optimierung von Qualifizierungsansätzen für Migrantinnen und Migranten zur Arbeitsplatzsicherung - Fort- und Weiterbildungsbedarfe bei Selbstständigen mit Migrationshintergrund, Bremen 2006

Roesler, K.: Zwischen Herkunft und Ankunft. Was bestimmt russlanddeutsche Identität? In: Info Dienst Nr. 44, 2003

Rambøll Management: Studie zu ethnischen Ökonomien in München – Zwischenbericht, München 2006

REGE mbH (Hrsg): Migrantinnen stärken OWL! Profitieren von den beruflichen Potenzialen von Migrantinnen, Tagungsdokumentation, Bielefeld 2006

Schuleri-Hartje et al: Ethnische Ökonomie – Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab, Darmstadt/Berlin: Schader-Stiftung 2005

Sen, F./Sauer, M: Türkische Unternehmer in Berlin – Struktur – Wirtschaftskraft – Problemlagen. Eine Analyse der Stiftung für Türkeistudien im Auftrag des Senats von Berlin für Integration und Migration, Berlin 2005

Stosberg, M. et al: Beratungs- und Unterstützungsangebote für Unternehmer mit Migrationshintergrund; in: BQN Studien Nr. 1, Nürnberg 2004

Unternehmer ohne Grenzen Hamburg: Zentrum für Existenzgründungen und Betriebe von Migranten/innen – Erfolge und Potenziale, Hamburg 2004

Verband Deutscher Gründungsinitiativen (VDG): Migranten/innen als Unternehmer in Deutschland, Berlin 2004

Verbundpartner „Zuwanderer in der Stadt“: Empfehlungen zur stadträumlichen Integrationspolitik, Darmstadt 2005

Weißbach, B.: Kultursensible Gründungsberatung: „nice to have“ oder überflüssig? Bericht über die Fachtagung zum Thema „Gründungspotenziale von Migrantinnen und Migranten fördern“ des vom IUK-Institut durchgeführten EQUAL-Teilprojekts „Existenzgründungsberatung für Migrantinnen und Migranten“ im Rahmen der EQUAL-Entwicklungspartnerschaft „Kompetenz und Vielfalt“, November 2006

Xenex/Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer: Anforderungen an die Beratungssituation „Existenzgründung in der Migrantenökonomie“, Nürnberg 2006

Zentrum für Türkeistudien: Türkische Unternehmensgründungen: Von der Nische zum Markt, Opladen 1989

Zimmermann, K.F./Hinte, H.: Zuwanderung und Arbeitsmarkt, Berlin/Heidelberg 2005





[www.intqua.de](http://www.intqua.de)

Netzwerk

Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales.