

Neuland für Ostdeutschlands ländliche Gebiete

Ein IQ-Projekt in Brandenburg macht deutlich, welchen Anteil am Wirtschaftsgeschehen migrantische Selbständige bereits haben und welches Potenzial noch besteht – durch Qualifizierung und indem man sie richtig fördert, ohne zu überfordern.



„Bevor ich nicht das Vertrauen der Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund gewonnen habe, brauche ich ihnen nicht mit Qualifizierungsangeboten zu kommen.“ So bringt Charlotte Große, Leiterin des IQ Projektes „Qualifizierung in Migrantenunternehmen“ beim Brandenburgischen Institut für Umschulung und Fortbildung (BIUF e.V.), ihren Schlüssel zum Erfolg auf den Punkt. Das ist nicht erstaunlich, denn die meisten haben für ihre Selbständigkeit keinerlei Hilfen oder Kredite von deutschen Institutionen bekommen. Unterstützung bekamen sie von ihren Familien und Freunden – sowohl im Hinblick auf Finanzen als auch auf tatkräftiges Mit-Anpacken. Große: „Und wenn doch einmal Deutsche geholfen haben, dann machen die Migrantenunternehmerinnen oder -unternehmer das an den Personen fest und nicht an den Institutionen, für welche die Unterstützer tätig waren.“ All das wusste Große schon vor Projektbeginn, denn sie ist kein Neuling im Themenfeld Migrantenökonomie. Dennoch: „Ich habe unterschätzt, wie viele Gespräche und Inwertees erforderlich sind, bis man sich das Vertrauen

verdient hat – man muss sich zu den Menschen hinbewegen. Mit Anrufen, Briefen oder E-Mails erreicht man nichts.“

Qualifizierungsbedarf? Fragen wir doch die Migrantenunternehmen am besten selbst.

Um herauszufinden, ob die selbständigen Migrantinnen und Migranten Qualifizierungen benötigen, holte sich Charlotte Große Unterstützung bei Dr. Uwe Hunger, Vertretungsprofessor für Migrationssoziologie am Institut für Migrationsforschung und Interkulturelle Studien (IMIS) der Universität Osnabrück und Privatdozent am Institut für Politikwissenschaft der Universität Münster, sowie bei Ngo Minh Lien, die im Vorstand von Thang Long ist, der Arbeitsgemeinschaft vietnamesischer Unternehmen e.V. in Potsdam. Gemeinsam erstellten sie eine Studie, um die Qualifizierungssituation und -bedarfe zu erfassen (siehe Kasten und Interview Dr. Hunger). Herzstück der Studie sind 21 problem- und ressourcenorientierte Einzelinterviews und Gruppengespräche mit den migrantischen Unternehmern. Das Ergebnis: Der Fortbildungsbedarf ist vielfältig und reicht von Themen rund um das Finanzamt über Versicherungen bis hin zum Marketing. Zudem wurde die Vorannahme bestätigt, „dass die Einbindung in die Strukturen der Aufnahmegesellschaft nach wie vor nicht vorhanden ist“, sagt Charlotte Große. Und sie weiß auch warum: „Ich habe mir Fortbildungen von Kammern und Wirtschaftsförderungen angesehen – teure Veranstaltungen mit hochdotierten Dozenten, auf denen viele Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund nichts verstehen würden, sofern sie sich solche Angebote überhaupt leisten könnten. Protzige Gebäude, in die eingeladen wird, tragen auch nicht unbedingt dazu bei, die Hemmschwellen herabzusetzen.“ Dennoch ist letzteres ihr Ziel – ihr langfristiges Ziel.

Das richtige Timing? Wo ihr wollt und wann ihr könnt.

Für die kurz- und mittelfristige Unterstützung konzipierte Große zunächst 20 Fortbildungsmodulare – für vier Communities jeweils an fünf verschiedenen Standorten –, bei denen nach Möglichkeit Referentinnen und Referenten aus Regelinstitutionen eingesetzt wurden. Beispielsweise konnte sie Uta Meng von der Wirt-

Good Practice auf den Punkt

Innovativ: In Brandenburg gab es für Migrantenunternehmerinnen und -unternehmer noch keine speziellen Qualifizierungen, mit Ausnahme der Angebote von Migrantenorganisationen. Neu ist auch die Vorgehensweise, Fortbildungsmodulare so zu gestalten, dass sie zur Lebenswirklichkeit der Zielgruppe passen.



Übertragbar: Vertreterinnen und Vertreter von Institutionen oder Projekten in anderen ostdeutschen Bundesländern, die den erforderlichen Langmut besitzen, werden mit dem Arbeitsansatz erfolgreich sein. Er ist auf ländliche Regionen zugeschnitten, der einen aktiven Einsatz vor Ort verlangt.

Nachhaltig: Das gelingt über die Verknüpfung von Schlüsselpersonen in Kammern, Instituten der Wirtschaftsförderung und Arbeitsagenturen. Charlotte Große sucht Personen, die eine wertschätzende Haltung gegenüber selbständigen Migrantinnen und Migranten haben, und sorgt dafür, dass sie eine gute und andauernde Beziehung zu den Communities aufbauen können.

schaftsförderung Potsdam für das Thema Marktanalyse gewinnen (siehe Kasten). Als wahres Puzzlespiel entpuppte sich die Terminierung der Fortbildungen. „Nehmen wir einmal die vietnamesischen Selbständigen – deren Feier- und Ausflugstage stimmen nicht mit den deutschen überein, die Haupturlaubszeit ist zwischen Weihnachten und Ostern“, erläutert Große. „An den

„Migrantenunternehmerinnen und -unternehmer haben Kompetenzen, die wir mehr wertschätzen sollten“

deutsche Feiertagen sind die Referierenden nicht verfügbar, unter der Woche können die Vietnamesen nicht, an den Wochenenden haben die deutschen Dozierenden in der Regel frei.“ Polnische Unternehmer bevorzugen Fortbildungen am Abend, weil sie übers Wochenende oft zu ihren Familien nach Polen fahren, russische oder afrikanische Selbständige haben wieder andere Feiertage ... letztendlich werden die Fortbildungen für jede Community einzeln angeboten und zwar in aller Regel an Wochenenden oder am Abend. Oft werden sie in die Muttersprache übersetzt und nach Möglichkeit finden sie in den Räumen von Migrantenorganisationen oder an anderen vertrauten Orten statt.

Politik und Regelinstitutionen? Auch sie können dazulernen.

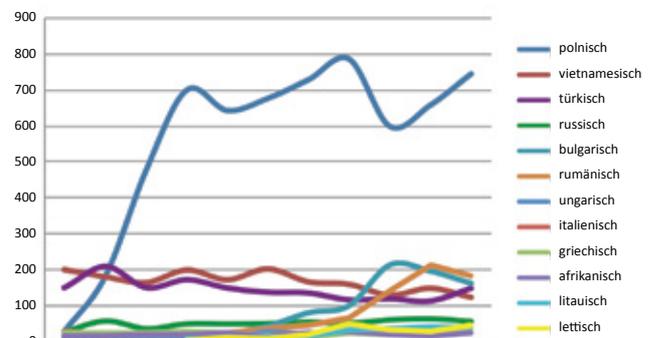
Auch wenn der Fokus der Projektarbeit auf der Qualifizierung der Migrantenunternehmen liegt, appelliert Charlotte Große an Kammern, Wirtschaftsförderung, Arbeitsagentur und an die Politik, zumindest einmal zu versuchen, die Perspektive zu wechseln. „Migrantenunternehmerinnen und -unternehmer haben Kompetenzen, die wir mehr wertschätzen sollten“, betont sie, „Viele Unternehmer sind gut qualifiziert, machen vielen Deutschen im Hinblick auf Geschäftsideen etwas vor, haben sehr lange Arbeitszeiten und internationale Geschäftsbeziehungen, um nur mal einige Kompetenzen zu nennen.“ Regelinstitutionen

müssten sich mehr auf die Lebenswirklichkeit dieser Unternehmen einlassen, die ja mitunter ihre Mitgliedsbetriebe sind, findet die Projektleiterin. Dazu gehört zuallererst, herauszufinden, welche Bedarfe diese Betriebe haben und dann zu schauen, wie diese zu decken sind. „Und dazu müssten sich Institutionsvertreter in die Communities bewegen,“ so Große. Ein Bedarf hat sich durch die Projektarbeit bereits deutlich gezeigt: Nach der Gründung benötigen Selbständige mit Migrationshintergrund eine längere Begleitung. Lotsendienste für Gründende und Career Center der Uni stehen höchstens sechs Monate nach der Gründung noch zu Verfügung, aber das reicht nicht, denn „bei der ersten Steuererklärung wird für viele die Luft schon dünn und

„Welche Bedarfe haben die Betriebe und wie sind diese zu decken?“

dann ist keine Unterstützung mehr da“, sagt Charlotte Große. „Es ist notwendig, dass die verantwortlichen Akteure der Aufnahmegesellschaft unter dem Blickwinkel ‚nicht nur Fordern, sondern auch Fördern‘ prüfen, was sie Migrantenunternehmen anbieten, damit die Wachstumsphase auch gelingt.“

Entwicklung der Gewerbebeanmeldezahlen von Einzelunternehmen der größten Migrantengruppen im Land Brandenburg 2003-2013



Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg, Potsdam 2014

Zahlen und Fakten zu Migrantenunternehmen in Brandenburg (BB)

- 4,4 % der Brandenburger haben einen Migrationshintergrund (Ausländerquote 1,6 %).
- Polnische Einwanderer melden derzeit die meisten ausländischen Gewerbe in Brandenburg an (sprunghafter Anstieg seit dem EU-Beitritt von Polen im Jahr 2004); auch die Gewerbebeanmeldungen bulgarischer und rumänischer Einwanderer stiegen seit dem EU-Beitritt dieser Länder an; traditionell hohe Selbständigenquoten haben Menschen aus Vietnam, der Türkei und aus Russland.
- Die Zahl der Gewerbebeanmeldungen von Ausländern hat sich allein in den letzten fünfzehn Jahren von rund 700 im Jahr 1997 auf knapp 2.000 im Jahr 2013 nahezu verdreifacht.
- Aktuell wird etwa jedes siebte Unternehmen von einem ausländischen Staatsangehörigen gegründet, mehr als jeder fünfte Ausländer ist selbständig tätig.
- Die meisten Unternehmensgründungen von Ausländern in Brandenburg sind Ein-Personen-Unternehmen. Knapp 40 Prozent der ausländischen Unternehmen in Brandenburg haben eigene Angestellte.
- 2003 lag der Schwerpunkt der Gewerbebeanmeldungen von Ausländern in der Gastronomie (40%) sowie dem Groß- und Einzelhandel (über 30%); heute machen diese beiden Gewerbebezüge zusammen nicht einmal mehr ein Drittel aus. Stattdessen ist der Anteil der „sonstigen Gewerbe“ auf über 35% gestiegen, vergleichsweise hoch sind auch die Anmeldungen im Baugewerbe.



Foto: Privat

PD Dr. Uwe Hunger
Vertretungsprofessor für Migrationssoziologie am Institut für Migrationsforschung und Interkulturelle Studien (IMIS) der Universität Osnabrück und Privatdozent am Institut für Politikwissenschaft der Universität Münster

„In der Übergangsphase brauchen wir spezielle Angebote“

Herr Dr. Hunger, warum diese neue Studie – gibt es noch keine Studien über den Qualifizierungsbedarf von Migrantenunternehmen?

Es gibt vor allem Studien zum Gründungsverhalten von Migrantinnen und Migranten und zu ihrem Qualifizierungsbedarf in diesem Stadium. Aber es gibt wenig darüber hinaus, das heißt für die Unternehmensphase, für den laufenden Betrieb.

Gemäß der neuen brandenburgischen Studie sind mehr Unterstützungsangebote in der Wachstumsphase nötig - welche Art von Unterstützung ist gefragt? Und: Wer ist hier gefragt, etwas anzubieten?

Viele Migrantenunternehmerinnen und -unternehmer kennen die Förderangebote der klassischen Institutionen wie der IHK oder der Wirtschaftsförderung gar nicht. Erheblichen Unterstützungsbedarf haben wir in der Buchführung festgestellt. Hier könnten die klassischen Institutionen mehr machen oder auch spezielle Angebote für migrantische Unternehmen ansetzen.

Warum benötigen Selbständige mit Migrationshintergrund „eigene“ Qualifizierungsangebote – haben sie einen abwei-

chenden Bedarf von einheimischen Selbständigen?

Es ist zum einen ein Sprachthema, zum anderen eine Frage von Hemmschwellen, die noch bestehen. Beides könnte über spezielle Angebote abgebaut werden.

Zudem besteht ein großes Zeitproblem: Die meisten migrantischen Selbständigen haben nur am Wochenende oder sogar nur sonntags Zeit, Kurse zu besuchen.

In der Studie wird betont, wie wichtig der persönliche Kontakt ist, wie kann dies ohne ein Projekt geleistet werden?

In einer Anfangs- oder Übergangsphase ist es zunächst wichtig, überhaupt Zugänge herzustellen und Hemmschwellen abzubauen. Das ist fast nur über persönlichen Kontakt möglich, zum Beispiel über Migrantenorganisationen. Später könnte dies dann Stück für Stück in eine Regelberatung integriert werden. Ich weiß, dass mehr und mehr Kommunen und IHKs spezielle Beratungsstellen für migrantische Unternehmen einrichten und damit sehr erfolgreich sind.

Die Studie kann unter www.brandenburg.netzwerk-iq.de heruntergeladen werden.

Perspektivisch wünsche ich mir gemeinsame Angebote für alle

Statement von Uta Meng, Wirtschaftsförderung Potsdam:

„Bislang habe ich in der vietnamesischen und der afrikanischen Community einen Vortrag über Marktanalysen gehalten – wobei wir als Wirtschaftsförderung keine betriebswirtschaftliche Beratung anbieten, aber wir verfügen über Informationen, die für die Marktanalyse eines Unternehmens überaus interessant sind. Wir wissen um die Kaufkraft der Einwohner in einem Stadtteil. Wir wissen, wo Familien leben oder wo Einzelhaushalte überwiegen. Wir kennen Prognosen über die wirtschaftliche Entwicklung Potsdams, und die sind gut, denn dies ist eine wachsende Stadt: Heute leben etwa 160.000 Einwohner in Potsdam, 2030 rechnen wir mit 180.000.“

Und wir kennen die Unternehmerlandschaft mit ihren 13.000 Gewerbetreibenden. Das heißt, eine Unternehmerin oder ein Unternehmer, der Informationen über seine potenzielle Kundschaft benötigt, wird bei uns sehr wahrscheinlich fündig werden – und zwar kostenlos. Das hat viele Teilnehmende der Fortbildungen sehr beeindruckt. Potsdam hat ein hervorragendes Existenzgründungsnetzwerk, über das man sich unter www.gruenden-in-potsdam.de informieren kann. Dort sind Unterstützungs- und Veranstaltungsangebote für alle Phasen der Gründung zu finden, die für Menschen mit Migrationshintergrund natürlich genauso geeignet sind. Von dieser Zielgruppe werden allerdings vor allem die Angebote oder Projekte angenommen, wo die Ansprech-

partner selbst einen Migrationshintergrund haben, wie der Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten oder der Startup-Navigator International. Was ich aus den Qualifizierungen des IQ-Projektes mitgenommen habe ist: Wir müssen uns noch mehr und noch öfter bei den Communities zeigen, auch häufiger solche Fortbildungen durchführen. Unsere Namen müssen bei den Unternehmerinnen und Unternehmern präsent sein. Perspektivisch wünsche ich mir geeignete Instrumente, die erforderlichen Sprachkenntnisse und das nötige Selbstbewusstsein von Selbständigen mit Migrationshintergrund, damit sie gemeinsam mit deutschen Unternehmern Angebote wahrnehmen können.“

„Fortbildungen mache ich lieber bei Menschen, die mir vertraut sind.“

Seit 2006 betreibt Nguyen Quoc Tuan in Potsdam gemeinsam mit seiner Frau ein Textilgeschäft. Ältere Frauen und Männer – fast ausschließlich Deutsche – sind seine Kunden. „Ich denke, ich bin nicht mehr auf dem neusten Stand. Wir betreiben das Geschäft noch wie in den alten Zeiten. Wir müssen uns verändern, unser Sortiment verändern, um auch jüngere Kundenschaft zu gewinnen und unsere Umsätze zu steigern.“ Da kam für Nguyen das Qualifizierungsangebot von Charlotte Große gerade zur rechten Zeit. Dabei ist der Unternehmer vietnamesischer Herkunft kein unerfahrener Geschäftsmann – seit der ehemalige Vertragsarbeiter der DDR 1991 arbeitslos wurde, ist er selbständig tätig. Zuerst war er schon einmal in der Textilbranche aktiv, er hatte einen Marktstand mit Textilien. In den folgenden Jahren wechselten die Branchen, zeitweise führte Nguyen Quoc Tuan auch zwei Firmen parallel: 1994 bis 1998 hatte er ein Lebensmittelgeschäft, 1994 bis 2009 ein Restaurant und zwei Imbisswagen, dann ab 2006 das Textilgeschäft, welches er noch heute betreibt. Bis zu vier Mitarbeiter waren bei ihm beschäftigt. Nguyen: „Ich habe die Gastronomie auch deshalb aufgegeben, weil es zu viel Arbeit für mich war und ich keine geeigneten Leute gefunden habe – schließlich kann ich nicht an verschiedenen Stellen gleichzeitig sein.“

Charlotte Große kennt der vietnamesische Unternehmer schon lange, „ich weiß gar nicht mehr, seit wann“, räumt

er ein. „Ich habe sie über Frau Lien Ngo von Thang Long e.V. kennengelernt.“ Bei einem Unternehmerstammtisch im Verein hatte Große letztes Jahr das IQ-Projekt vorgestellt und Qualifizierungen angeboten. Da hat Nguyen Quoc Tuan zugegriffen und war bis jetzt bei allen Veranstaltungen in Potsdam dabei: Marktanalyse, Versicherungen für Selbstständige, Grundlagen des deutschen Steuerrechts, Umsatzsteuer. Auf die Frage, warum er sich für diese Qualifizierung entschieden hat, sagt Nguyen: „Wissen Sie, Vietnamesen sind misstrauisch. Wir gehen nicht zu jedem. Bei IQ sind Beraterinnen und Berater, die mir vertraut sind. Wer will, wird dort von A bis Z begleitet. Bei den Kammern kenne ich niemand. Dort geht es recht trocken

zu, da wird man von einem zum anderen weiter geschickt. Das gefällt mir nicht, das ist nicht persönlich, da gehe ich nicht hin.“ Durch die Fortbildungen hat er viele Informationen gewonnen und kann sein Wissen jetzt auf sein Geschäft übertragen. „Manchmal bin noch unsicher und frage mich: Wo fange ich an? Oder: Wenn ich das so oder so mache, ist es dann auch richtig? Ich brauche noch Beratung und noch mehr Fortbildungen – bald gibt es ja noch ein IQ Angebot zum Thema Marketing, da bin ich wieder dabei.“ Inzwischen wird Nguyen im Rahmen des IQ-Projektes zudem von einem persönlichen Coach begleitet, der ihn bei neuen Geschäftsideen und der Anpassung seines Geschäftskonzeptes unterstützt.



Nguyen Quoc Tuan mit seiner Frau vor ihrem Textilgeschäft in Potsdam

Qualifizierung von Migrantenunternehmen

BIUF e.V.
Gregor-Mendel-Straße
514469 Potsdam

Charlotte Große
Tel: 0331 / 2700160
charlotte.grosse@biuf.de

www.biuf.de

Das Projekt wird im Rahmen des Förderprogramms IQ finanziert. Es ist Teilprojekt im Landesnetzwerk Brandenburg.

Impressum:
Autorin: Elke Knabe
Redaktion: Irma Wagner, Christian Zingel
Fotos: BIUF e.V.
Layout: Gereon Nolte ZWH, Moana Brunow ZWH
Stand: 2014
www.netzwerk-iq.de

Förderprogramm IQ

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ zielt auf eine nachhaltige Verbesserung der Arbeitsmarktintegration von Erwachsenen mit Migrationshintergrund ab. Daran arbeiten bundesweit Landesnetzwerke, die von Fachstellen zu migrationspezifischen Schwerpunktthemen unterstützt werden.

Das Förderprogramm IQ wird finanziert durch:

