



Migrationsspezifische Ansätze in der Gründungsbegleitung

**selbstständig.
interkulturell.
erfolgreich.**

Mit Einblicken in die Arbeit unserer Partner

- EXIS Europa e.V.
- Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. – AAU
- Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. – ASM
- hannoverimpuls GmbH
- RKW Bremen GmbH
- Kompass – Zentrum für Existenzgründungen gGmbH

Impressum

**Herausgeber und verantwortlich für die Koordination
des Facharbeitskreises Existenzgründung von
Migrantinnen und Migranten im Netzwerk IQ –
Integration durch Qualifizierung**

ism
Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V.
Augustinerstr. 64–66
55116 Mainz



www.ism-mainz.de

Redaktion und Text:

Nadine Förster und Ulrike Pingel, ism
Susanne Hoffmann, www.hoffmann-pr-consulting.de
Die Texte der sechs „Einblicke“ verantworten die
Ansprechpersonen der jeweiligen Organisationen.

**Die Broschüre basiert auf der Arbeit der Fach AG
Vielfalt im IQ Facharbeitskreis Existenzgründung:**
Monika Bartels, Angela Hauk, Funda Elmaz, Nadine
Förster, Mokhtar Sotoudi und Marion Wartumjan

Fotos: Anita Schiffer-Fuchs und Organisationen im
Kapitel „Einblicke“

Layout: www.grafikbuero.com basierend auf dem
IQ Layout von Moana Brunow

Druck: rhein-main-Geschäftsdruck, Hofheim-Wallau

1. Auflage: 2.000 Stück

Mainz im Juni 2011

ism – Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V.

Verein zur Innovation und Evaluation von Sozialer Arbeit und Sozialpolitik

Das ism koordiniert von 2008–2011 das Kompetenzzentrum InBeZ Rhein-Saar-Elbe mit Transferprojekten in Rheinland-Pfalz, Saarland und Sachsen und dem bundesweiten Facharbeitskreis „Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten“ im Netzwerk IQ – Integration durch Qualifizierung. Ab Mitte 2011 ist das ism für die IQ-Region Rheinland-Pfalz-Saarland zuständig und steht weiter für Entwicklung im Themenfeld Existenzgründungsunterstützung.

Mehr: www.netzwerk-iq.de und www.inbez.de und www.ism-mainz.de

Inhalt

Einleitung	4
IQ-Gründungsprozess	6
Einblicke	8
EXIS Europa e.V.	8
Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. – AAU	10
Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. – ASM	12
hannoverimpuls GmbH	14
RKW Bremen GmbH	16
Kompass – Zentrum für Existenzgründungen gGmbH	18
Impulse	20
Lesetipps	26
Expertise Existenzgründung im Netzwerk IQ	27



Einleitung

Seit 2005 setzen wir uns im Facharbeitskreis „Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten“ damit auseinander, was den Existenzgründungsprozess von Migrantinnen und Migranten ausmacht, wie ihre Bedarfe kenntlich werden und wie auf diese zu reagieren ist. Wir diskutieren das Für & Wider zielgruppenbezogener Angebote und blicken auf regional unterschiedliche Konzeptionen und Angebotsstrukturen. Für eine fundierte Antwort nehmen wir die einzelnen Phasen des Gründungsprozesses und die praktischen Erfahrungen genau in den Blick.

Immer mehr Migrantinnen und Migranten gehen den Schritt in die Selbstständigkeit. Seit den 70er Jahren haben ihre Existenzgründungen stetig zugenommen: von rund 70.000 auf über 620.000 Unternehmen im Jahr 2010¹. Die Neugründungen der letzten Jahre unterstreichen diesen wachsenden Marktanteil: In 2009 und 2010 wurden rund ein Drittel der Neugründungen von Menschen mit ausländischem Pass getätigt, sechs Jahre zuvor waren es erst 13,1%². Ohne den immensen Anstieg der Existenzgründungen von Migrantinnen und Migranten wäre die Zahl der Selbstständigen in Deutschland rückläufig. Dies bestätigt auch der Gründungsmonitor der Kreditanstalt für Wiederaufbau für 2009/2010: Menschen mit Migrationshintergrund gründen beinahe doppelt so häufig. Ihre Potenziale gelten längst nicht als ausgeschöpft³. Migrantische Unternehmen sind ein starker Wirtschaftsfaktor und in vielen Regionen ein Stützpfeiler der örtlichen Ökonomie und des sozialen Geflechts. Sie weisen laut einer Schätzung des Deutschen Industrie- und Handelskammertags mit allein im letzten Jahr ca. 150.000 neu geschaffenen Arbeitsplätzen durch Neugründungen einen bemerkenswerten Gesamterwerbseffekt von zirka zwei Millionen Arbeitsplätzen auf.

Neben dieser positiven Entwicklung kommt allerdings auch eine kritische hinzu: „Andererseits ist die strukturelle Integration von unternehmerisch ambitionierten Migrantinnen und Migranten überdurchschnittlich häufig durch das Scheitern am Markt bedroht. Daher liegt ihre – am Bestand gemessene – Selbstständigquote derzeit noch unter der von „Einheimischen“. Bei

manchen Gruppen sogar beträchtlich.“⁴ Zugleich nehmen sie ausgesprochen selten öffentlich geförderte Beratungsleistungen in Anspruch. Auch als Reaktion hierauf wurde der Zugang zu Beratung ebenso integrationspolitisch auf die Agenda gehoben: Der Nationale Integrationsplan der Bundesregierung fordert migrationspezifische Elemente für ihre Information und Beratung.⁵

Hier setzt diese Publikation an: Wir möchten unsere fachliche Überzeugung, dass es für eine gelungene Gründung Beratung und Qualifizierung braucht aufzeigen. Im Kapitel „Einblicke“ wird die Arbeit von sechs Gründungsberatungsstellen vorgestellt. Unser Fokus liegt dabei in erster Linie auf dem „Wie“ ihrer Dienstleistungen für die Gründungsunterstützung von Migrantinnen und Migranten. Hierfür wurden folgende Fragen erörtert:

- Wie kommen Migrantinnen und Migranten an die notwendigen Informationen, um sich selbstständig zu machen?
- Wie sollte eine Unterstützung in der Planung aussehen?
- Wie nehmen sie Beratung an und welchen Anforderungen hat eine Existenzgründungsberatung für Migrantinnen und Migranten gerecht zu werden?
- Wie können sie öffentliche Fördermittel für ihre Selbstständigkeit nutzen?
- Wie sind Qualifizierungsmodule didaktisch aufzubereiten?
- Wie können die Bedarfe im Nachgründungsbereich gedeckt werden?

Die Auswahl der Einrichtungen erfolgte entlang verschiedener Kriterien: Wir gewannen Einblicke von zwei Migrantenorganisationen (ASM e.V.) aus Hamburg und (AAU e.V.) aus Nürnberg, vom sächsischen EXIS Europa e.V. aus dem ländlichen Raum bei Zwickau und der Großstadt Dresden sowie aus westdeutschen Großstädten mit unterschiedlicher Bevölkerungsstruktur in Bremen (RKW), Hannover (hannoverimpuls) und Frankfurt/M (Kompass). Alle sechs zeichnet aus, in ihrer Region und darüber hinaus hervorragend vernetzt zu sein. Ihre Praxiserfahrungen bringen sie seit 2005 in den Facharbeitskreis Existenzgründung ein.

All diese Beratungseinrichtungen begleiten eine Vielfalt unterschiedlicher Gründungsideen.⁶ Wir wollen ihre sechs Herangehensweisen im Kapitel „Einblicke“ ausführlicher zeigen, weil sie in ihrer unterschiedlichen Ausgestaltung, in ihrem „Wie“ erfolgreich sind!

Erkenntnisse und Ergebnisse ihrer Arbeit finden sich auch im Kapitel „Impulse“ wieder, das wir nutzen möchten, um für erweiterte Möglichkeiten der Qualitätsentwicklung in der Gründungsunterstützung von Migrantinnen und Migranten zu werben.

¹ Mikrozensus

² Institut für Mittelstandsforschung Bonn, www.ifm-bonn.org

³ Vgl. Leicht, Rene et al. (2009): Selbstständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen

⁴ Ebd. S. 245

⁵ Vgl. Die Bundesregierung (2007): Der Nationale Integrationsplan. Neue Wege – Neue Chancen., S. 78 f.

⁶ Davon zeugen die in den letzten Jahren veröffentlichten Gründerinnen- und Gründerportraits, siehe z. B. Lesetipps auf S. 26

Diese Broschüre richtet sich an alle Akteure in der Gründungsunterstützung, die beraten, qualifizieren oder finanzieren. Der Erfahrungshintergrund für diese Handreichung für die Existenzgründungsberatung von Migrantinnen und Migranten resultiert in erster Linie aus der Beratung, Begleitung und Qualifizierung von Klein- und Kleinstgründungen aus der Arbeitslosigkeit, also vorrangig von Menschen, die bei ihrem Start in die Selbstständigkeit auf öffentliche Förderleistungen angewiesen waren. Aus dem Erfahrungsschatz der hier vertretenen Existenzgründungsinitiativen und Migrantinnenorganisationen möchten wir besonders ihre enge Kooperation mit den Integrations- und Vermittlungsfachkräften der Jobcenter und Agenturen für Arbeit hervorheben.



4+1 Phasen der Existenzgründungsunterstützung

Seit 2005 beraten Institutionen Gründerinnen und Gründer nach dem 4+1 Phasen-Modell optimierter Gründungsunterstützung. Das Fazit nach sechs Jahren lautet: Es hat sich bewährt, Gründungsinteressierte bei ihrem Vorhaben mit individueller und strukturierter Beratung und passgenauen Qualifizierungsmodulen über einen längeren Zeitraum hinweg zu begleiten. Der IQ-Gründungsprozess leistet insbesondere einen wichtigen Beitrag in der Unterstützung von Migrantinnen und Migranten auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Für diese Zielgruppe wurde speziell eine Phase vorgeschaltet, die der Ansprache und dem Zugang dient. Gründungswillige Menschen mit Migrationshintergrund werden hier aufmerksam gemacht auf die Perspektiven und Chancen einer selbstständigen Unternehmung und sie werden informiert über die Möglichkeiten der Unterstützung in speziellen Einrichtungen. Viele dieser Einrichtungen, die eine Gründungsbegleitung für Migrantinnen und Migranten anbieten, betrachten diese vorgeschaltete Phase als besonders wichtig im Gründungsprozess, da Migrantinnen und Migranten Angebote unterdurchschnittlich wahrnehmen. Entsprechend groß sind die Bemühungen der Fachleute. Zum einen gehen sie mit viel Engagement an die Gewinnung potenzieller Multiplikatorinnen und Multiplikatoren und arbeiten hier eng mit entsprechenden Partner- und Migrantenorganisationen zusammen. Zum anderen gilt es in dieser Phase auch schon, Beratungsgespräche zu führen, um herauszufinden, wer von den Gründungsinteressierten den Willen und das Potenzial zur Selbstständigkeit hat und welche Qualifizierungsbedarfe eventuell noch bestehen.

Der **Ansprache- und Zugangsphase** folgen die „klassischen“ vier Gründungsphasen, die auch im Gründungsprozess von Menschen ohne Migrationshintergrund zum Tragen kommen. Lediglich in ihrer Ausgestaltung unterscheiden sich die Phasen in mancher Hinsicht aufgrund der Migrationsspezifika (siehe Kapitel „Impulse“ und „Einblicke“). Die übergeordneten Inhalte sind jedoch gleich: Die **Orientierungsphase** bietet Interessierten Informationen und Beratung zur Selbstständigkeit und hat zum Ziel umfassend

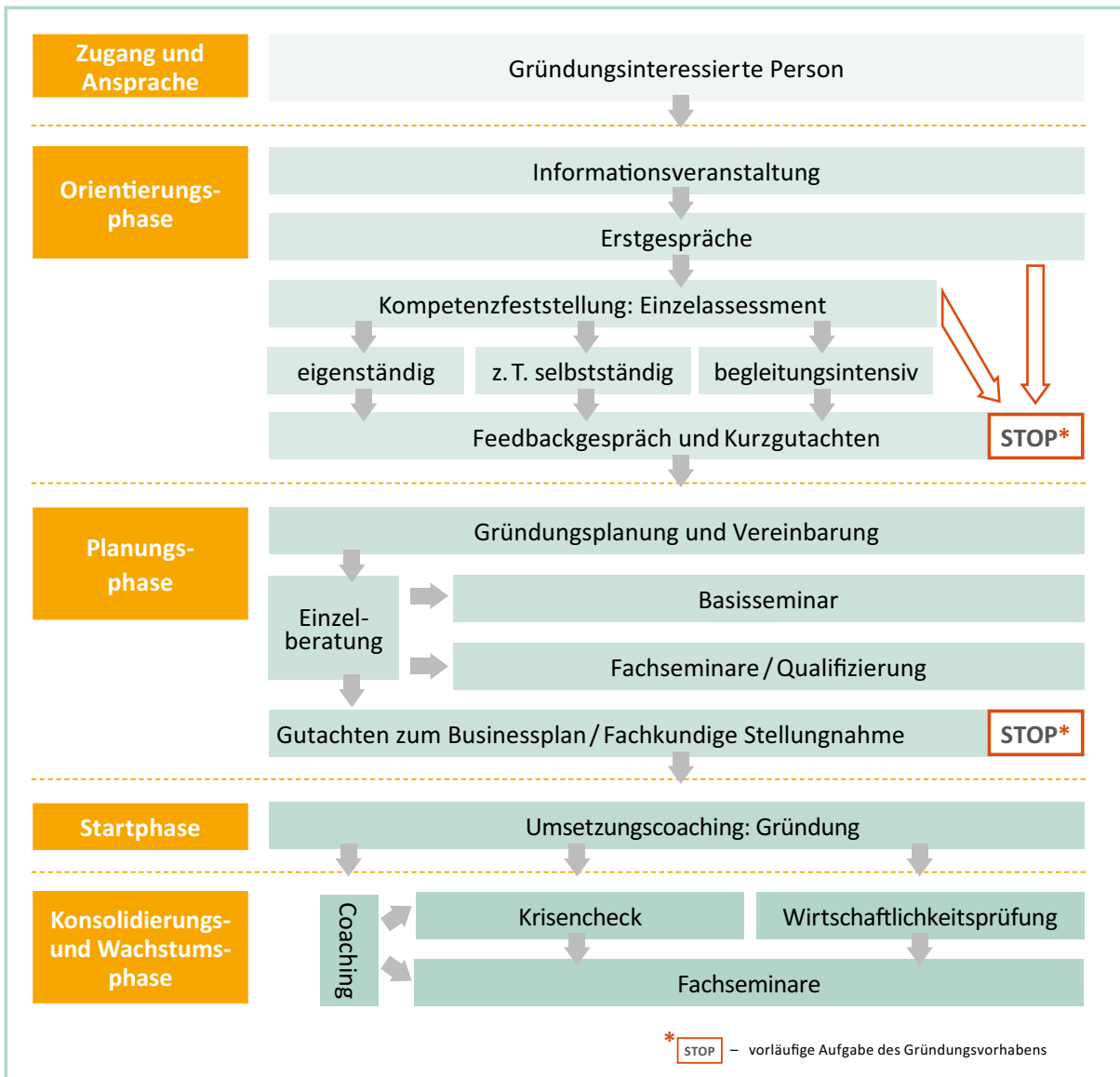
festzustellen, ob der oder die Interessierte für eine Gründung geeignet ist. In der **Planungsphase** stehen Beratungsgespräche zur Festigung der Idee und Konkretisierung des Vorhabens im Vordergrund. Falls nötig können hier auch konkrete Qualifizierungsmaßnahmen besprochen werden. Die Hilfe beim Erstellen des Businessplans fällt ebenfalls in diese Phase. Die **Startphase** ist die Phase der eigentlichen Gründung. Hier sieht das Modell Beratung und Unterstützung vor, beispielsweise bei der Anmietung von Räumen, bei Verhandlungen mit Banken oder bei der Gewerbeanmeldung. Während der **Konsolidierungs- und Wachstumsphase** haben die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer die Möglichkeit, fehlende Qualifizierungen nachzuholen oder im Einzel- und Gruppencoaching Wissenslücken zu schließen und sich zu speziellen Fragen und Problemen beraten zu lassen. Ziel ist es, durch weitere Unterstützung den Erfolg der Unternehmung nachhaltig und langfristig sicherzustellen.

Großes Potenzial der Zielgruppe

Grundsätzlich schlummert in dieser Zielgruppe noch sehr viel unternehmerisches Potenzial, dessen Ausschöpfung sich in wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Hinsicht lohnt: Migrantinnen und Migranten können mit ihrer Unternehmung dazu beitragen, dass mehr Arbeits- und Ausbildungsplätze geschaffen werden. Sie können durch ihre Sprachkenntnisse oder interkulturelle Erfahrungen mitunter innovative Geschäftsfelder abdecken, die von Personen ohne Migrationsgeschichte nicht besetzt werden können. Nicht zuletzt bedeutet für viele von ihnen die Existenzgründung die Chance zur Integration. Eine Unterstützung dieser interessanten Gründungsbiografien entlang der verschiedenen Phasen hat sich bereits zahlreich bewährt.

IQ-Gründungsprozess

4+1 Phasen der Gründungsunterstützung



Weitere Informationen: www.netzwerk-iq.de

EXIS Europa e. V.

EXIS ist ein eingetragener Verein in Sachsen, der sich seit seiner Tätigkeitsaufnahme 1998 als Gründungszentrum mit individuellem Beratungsansatz versteht. In den Anfängen stand die Erwerbsform Selbstständigkeit allgemein als arbeitsmarktpolitisches Instrument der Bundesagentur für Arbeit im Fokus. Später rückten mehr und mehr die Besonderheiten spezieller Zielgruppen – jugendliche Gründungswillige, Frauen, Menschen mit Behinderungen und Rehabilitanden, Restarter nach Insolvenz – im Gründungsgeschehen in den Mittelpunkt der Arbeit. Im Rahmen der Mitarbeit im Netzwerk IQ wurde die Zielgruppenvielfalt um Menschen mit Migrationshintergrund erweitert.

Die Begleitung ist entlang des 4+1-Phasenmodells ausgerichtet. Als zentrales Verständnis wurde – basierend auf der vielschichtigen Zielgruppenerfahrung – der integrative Ansatz beibehalten und über die Organisationsstrukturen ausgebaut. EXIS berät branchenoffen und setzt auf gezielte Einbindung von praktizierenden Fachexperten der einzelnen Themenbereiche. Um im regionalen Umfeld überhaupt eine nachhaltige Gründungsunterstützung leisten zu können, sieht es EXIS als wichtig an, dass Beratungsunternehmen selbst, wie auch die eingesetzten Fachtrainer in die Strukturen der Beteiligten eines Gründungsablaufes eingebunden sind. Dazu kommt die jeweilige Vernetzung über Zielgruppenbesonderheiten und die materiel-

len Fördereinrichtungen. Die Kompetenzen der Markteinschätzung werden über entsprechende Einbindungen in Unternehmensnetzwerke und Fachverbände sichergestellt.

Integrativer Ansatz – spezifische Didaktik

Die Besonderheiten im Angebot von EXIS für Menschen mit Migrationshintergrund sind nach Außen hin kaum erkennbar. Grund hierfür ist der integrative Ansatz, der auch über seine Außenwirkung nicht zu Ausgrenzungen, Separierungen oder defizitorientierten Zuweisungen führen soll. Dennoch ist es EXIS ein großes Anliegen, in der Herangehensweise dafür zu sorgen, dass die heterogenen Gruppen zunächst den Zugang zu den Angeboten finden, dann gleichberechtigt und inhaltlich gleichermaßen die Wissensvermittlung erfahren können. Erreicht wird das mit den Spezifika für die jeweiligen Zielgruppen und einer hohen Beachtung der Phase „Zugang“.

Die eingesetzten Instrumente für Menschen mit beziehungsweise ohne Migrationshintergrund unterscheiden sich inhaltlich nicht. Lediglich in der angewandten Didaktik wird in den Gruppen- wie Einzelberatungen spezifisch auf die Belange der Menschen mit Migrationshintergrund eingegangen. So wird bei der Durchführung der Qualifizierungsmodule mit häufigen Wiederholungen gearbeitet, für die einzelnen Themenblöcke mehr Zeit eingeplant oder bei



deutlichen Verständnisdefiziten ein Vorschalten von gründungsbezogenem Deutsch organisiert.

Zentrales Element ist die vorausgehende „train the trainer“ Schulung, damit die geplanten didaktischen Ansätze auch von der inneren Einstellung, einer interkulturellen Kompetenz beziehungsweise einer praktischen Toleranz getragen werden. Speziell erarbeitete Curricula unterstützen diesen Prozess.

Aufmerksamkeit und Toleranz bei Partnern steigern

Die im Rahmen eines Gründungszentrums beeinflussbaren Rahmenbedingungen liegen zum einen in der differenzierten Darstellung des zielgruppenspezifischen Umgangs bei den Verweispartnern, der zugangsorientierten Einbindung von vielen Netzwerkpartnern (speziell den Migrantenorganisationen) und einer sich immer wiederholenden Wahrnehmungsunterstützung der Zielgruppen im Netzwerk der Arbeitsmarktakteure. Im eigenen Haus findet sich eine praktisch gelebte Toleranz und die Möglichkeit von „natürlichen“ Begegnungen im Prozess der Existenzgründung zwischen Menschen mit Migrationshintergrund und denen ohne. Rückmeldung an vermittelnde Partner über Entwicklungsfortschritt und individuelle Besonderheiten schließen den Prozess dann als wertschätzendes Element gegenüber allen Beteiligten ab.

Angebot stärker auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abstimmen

Um Prozesse zu beschleunigen und effizienter zu gestalten sieht es EXIS als wichtig an, dass Arbeitsagenturen und Jobcenter bei ihren Kunden zukünftig frühzeitiger den Wunsch nach Existenzgründung erfassen, dass es individuelle Fördermöglichkeiten bei der Gründungsvorbereitung gibt und dass kleinere Erfolge von Selbstständigen, speziell aus SGB II, eine größere Wertschätzung erfahren. Prozesse im Bereich der Unterstützung der Gründungsinteressierten mit Migrationshintergrund könnten auch durch eine veränderte Auftragsvergabe und die Möglichkeit des Empfehlungsrechts von öffentlichen Verweisungspartnern an Zielgruppen sensible Beratungsunternehmen optimiert werden: Beides könnte dazu führen, dass die Maßnahmen, an denen Gründungsinteressierte teilnehmen, besser abgestimmt sind auf ihre individuellen Bedürfnisse mit dem Effekt eines Erfolg versprechenderen Gründungsverlaufs.

EXIS Europa e.V.
Am Schwanenteich 4
08056 Zwickau

Schandauer Str. 57
01277 Dresden

Ansprechperson:
Sandra Scheibe

Tel. 03 75/390 93 65
scheibe@exis.de
www.exis.de



Fotos © EXIS Europa e.V.

Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. – AAU

Der Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. in Nürnberg wurde 1999 von Unternehmern und Unternehmerinnen ausländischer Herkunft gegründet. Durch die Gründung des Vereins sollte die Ausbildung in kleinen und mittleren Unternehmen durch die Schaffung zusätzlicher Ausbildungsplätze gefördert werden. Daraus entwickelte sich eine Reihe von Projekten.

Der AAU ist Mitglied im Arbeitskreis „Aktionskreis berufliche Qualifizierung von ausländischen Jugendlichen – AbA“ der IHK Nürnberg, im Arbeitskreis „Ethnische Ökonomie“ der Stadt Nürnberg, im bundesweiten IQ-Facharbeitskreis „Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten“, im Arbeitskreis „Frauen und Mädchen mit Migrationshintergrund“ des Bayerischen Staatsministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Familie und Frauen. Zudem ist der AAU Mitglied im Verband Deutscher Gründungsinitiativen (VDG). IHK Nürnberg, HWK Nürnberg und das Wirtschaftsrahus Nürnberg sowie Jobcenter und Arbeitsagentur Nürnberg gehören zu den Kommunikationspartnern, wenn es um Aus- und Weiterbildung, grenzüberschreitende Zusammenarbeit, Markt- und Wirtschaftsanalysen sowie Existenzgründungen geht. Ein angeschlossenes spezialisiertes Beraternetzwerk ergänzt das Beratungsangebot in speziellen Branchen-, Markt- und Fachbereichen.

Im Teilprojekt XENEX (Teilprojekt der Entwicklungspartnerschaft MigraNet vom 01.07.2005 bis 31.12.2007) unterstützte der AAU Migrantinnen und Migranten vor, während und nach der Existenzgründung in allen Fragen der Unternehmensgründung, wie beispielsweise bei der Formulierung der Geschäftsidee, der Erarbeitung des Unternehmenskonzeptes, der Wahl der Rechtsform, Beantragung von Fördermitteln und der Standortwahl. Zusätzlich wurden Qualifizierungsmaßnahmen rund um das Thema Selbstständigkeit angeboten (zum Beispiel Arbeitsrecht, Marketing). Die spezifischen Beratungsangebote im Bereich der Migrantenökonomie wurden bis jetzt beibehalten. Eventuelle Zuschussmöglichkeiten für Beratungsleistungen (Vorgründungscoaching, Gründercoaching) werden bei Bedarf genutzt. 2008 wurde das Beratungsangebot auf Gründerinnen und Gründer ohne Migrationshintergrund ausgedehnt.

Von Migranten für Migranten

Dadurch, dass der AAU im Großraum Nürnberg seine Leistungen überwiegend an Unternehmer und Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund richtet und als Migrantenselbstorganisation bekannt ist, sind die Hemmungen, die viele Migrantinnen und Migranten durch negative Erfahrungen bei Behörden und Institutionen haben, wesentlich kleiner. Der AAU bietet zudem eine breite „Sprachpalette“ an, was von den Kundinnen und Kunden sehr geschätzt wird





**Ausbildungsring
Ausländischer
Unternehmer e.V.**

und die Aufnahme des Erstkontakts deutlich vereinfacht. Die Kommunikation in der Muttersprache schafft bei vielen Teilnehmenden eine Vertrauensbasis und ermöglicht ein besseres Verständnis der Fachbegriffe. Der AAU legt bei den Beratungen und beim Schriftverkehr mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern sehr großen Wert auf einfaches, verständliches Deutsch.

Attraktivität der Existenzgründung durch Bürokratieabbau steigern

Vor der Gründung und in den ersten Jahren nach der Gründung ist der Beratungsbedarf von jungen Unternehmerinnen und Unternehmern sehr hoch. Von einer professionellen Begleitung des neu gegründeten Unternehmens hängt oft sein Erfolg ab. Die Förderung des Coachings vor und nach der Gründung aus ESF-¹ und KfW-² Mitteln ermöglicht zwar vielen jungen Unternehmen diese Begleitung, der Verwaltungsaufwand ist aber sehr hoch. Zudem kennen sich viele Gründerinnen und Gründer mit diesen Fördermöglichkeiten schlecht aus, noch mehr Unkenntnis darüber herrscht bei Personen mit Migrationshintergrund. Der Beratungsaufwand ist enorm hoch.

Es wäre für beide Parteien – Coaches wie Gründende – sehr vorteilhaft, wenn das Beantragungsverfahren vereinfacht würde. Zudem müsste es die Möglichkeit geben, Kleinberatun-

gen anzubieten. Oft treten Gründer und Gründerinnen gerade in der Nachgründungsphase mit punktuellen Fragen an den Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer heran. Für diesen zeitlich relativ kleinen Aufwand zwischen zwei und fünf Stunden steht jedoch zurzeit kein geeignetes Förderinstrument zur Verfügung.

¹ ESF = Europäischer Sozialfonds

² KfW = Kreditanstalt für Wiederaufbau

Ausbildungsring Ausländischer
Unternehmer e.V. – AAU
Kleestr. 21–23
90461 Nürnberg

Ansprechperson:
Rainer Aliochin

Tel. 0911/23 986 689

Fax 0911/23 986 691

Tel-Zentrale: 0911/23 986 690

ali@aauev.de

www.aauev.de



Fotos © AAU

Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. – ASM

Die Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM) in Hamburg ist ein gemeinnützig anerkannter Verein. Sie wird von der Handelskammer Hamburg unterstützt, die ein Vorstandsmitglied des Vereins stellt. ASM ist hervorgegangen aus der Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V.. Im Laufe des Bestehens hat man sich geöffnet für alle Migrantinnen und Migranten und bietet ihnen unter anderem Unterstützung bei der Existenzgründung sowie der Ausbildungsplatz- und Praktikumsuche an. Nach wie vor stammt ein Großteil derjenigen, die die Dienste von ASM in Anspruch nehmen, aus der Türkei.

Nachdem die Förderung des Projektes „Dienstleistungszentrum für Migrantinnen und Migranten“ ausgelaufen ist, ist an dessen Stelle das Hamburger Business Starter-Modell getreten. Der Schwerpunkt der Beratungstätigkeit liegt hier insgesamt auf den Vorgründungsphasen. Die Coaches der ASM leisten Unterstützung, indem sie zu allen Themen der Existenzgründung beraten, Begleitung zu Bankgesprächen und zur ARGE bzw. Agentur für Arbeit anbieten, beim Erstellen des Businessplans helfen und in Gruppenseminaren gründungsrelevante Themen vertiefen.

Begleitend werden auch Workshops zu gründungsbezogenem Deutsch durchgeführt, insbesondere für Gründungswillige, die noch nicht

lange im Land sind. Auch in der Konsolidierungsphase werden Workshops für die Qualifizierung von Neu-Unternehmern und „Notfall-Beratungen“ angeboten.

Positive Grundeinstellung gegenüber Gründerinnen und Gründern

Die Besonderheit, die Existenzgründerinnen und -gründer bei der ASM erwartet, ist, dass hier speziell auf die jeweilige Gründerpersönlichkeit, ihren kulturellen Hintergrund und die persönlichen Stärken und Schwächen eingegangen wird und dass man allen mit einer positiven Grundeinstellung zu ihrem Gründungsvorhaben begegnet. Dadurch entsteht schnell ein Vertrauensverhältnis und die Motivation der Gründungswilligen wird gestärkt. Wichtiges Merkmal der Unterstützung ist auch, dass man den Menschen mit Migrationshintergrund sprachliche Flexibilität entgegenbringt, was bei ihnen weitere Hemmnisse abbaut. Beratungsgespräche können dank der interkulturellen Besetzung von ASM auf türkisch, beispielsweise aber auch auf russisch oder in anderen Sprachen stattfinden.

Grundsätzlich verfolgt die ASM folgende Ziele:

- Den Ratsuchenden Sicherheit zu vermitteln, sofern keine persönlichen Gründe vorliegen, die gegen einen Schritt in die Selbstständigkeit sprechen.
- Services wie Begleitungen zu Institutionen und das gemeinsame Erstellen des Business-



planes sowie Buchhaltungsberatung als Vorbereitung auf die Zusammenarbeit mit der Steuerberatung anzubieten.

- Herstellen einer persönlichen Atmosphäre: Bis auf eine jährliche Infoveranstaltung gibt es ausschließlich Vier-Augen-Gespräche sowie Seminare und Workshops in Kleingruppen.
- Gründungswilligen mit einer positiven Einstellung zu begegnen: Nicht alle werden als Unternehmer geboren, aber mit Unterstützung von ASM kann es gelingen, sich zu einer Unternehmerpersönlichkeit zu entwickeln.

Interkulturelle Kompetenz bei Partnern fördern

Um Menschen mit Migrationshintergrund die Existenzgründung zu erleichtern, wünscht sich die ASM in den Einrichtungen, mit denen zusammengearbeitet wird – sei es Arbeitsagentur, ARGE, Finanzamt oder Bank – eine stärkere interkulturelle Kompetenz. Sie soll sich zum einen im Verständnis für die Belange der Gründungswilligen mit Migrationshintergrund ausdrücken. Zum anderen wäre es auch von Vorteil, wenn künftig mehr Mitarbeitende mit Migrationshintergrund in diesen Einrichtungen eingestellt würden.

Ebenfalls wichtig für den nachhaltigen Erfolg der Unternehmung ist, dass der Fokus insbesondere bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern mit Migrationshintergrund auch auf Unterstützungsangeboten in der Nachgründungsphase liegt.

Deutsch-Module als Ergänzung zum Fachwissen

Kommunikationsschwierigkeiten im Gründungsprozess und bei der Unternehmensführung tragen oftmals dazu bei, dass wertvolles Potenzial von Migrantinnen und Migranten ungenutzt bleibt. Dabei spielen nicht nur Fachbegriffe aus dem Wirtschaftsleben eine entscheidende Rolle, sondern das Wissen darüber, diese auch richtig einsetzen zu können, sprich Sprachcodes zu entschlüsseln und kommunikative Gepflogenheiten zu verstehen. In diesem Sinne versteht die ASM gründungsbezogenes Deutsch als wichtigen Baustein dafür, eigene Erfahrungen und Kompetenzen gewinnbringend in den Aufbau und in die Weiterentwicklung des Unternehmens einbringen zu können. Vor diesem Hintergrund könnten Seminare mit der Zielgruppe Migrantinnen und Migranten um Sprachmodule erweitert werden.

Generell gilt bei der ASM: Qualität in der Gründungsunterstützung für Migrantinnen und Migranten zeigt sich auch darin, dass Beratung in mehreren Sprachen angeboten werden kann. Meist wird auf diese als „Eisbrecher“, als „Türöffner“ für das Vertrauen schaffende Erstgespräch zurückgegriffen. Ein interkulturell zusammengesetztes Team von Beratenden sichert den Zugang zu verschiedenen Zielgruppen, kann die Kommunikation erleichtern und gewährleistet Erfahrungen im Umgang mit unterschiedlichen Wirtschaftssystemen.

„Transferstelle Existenzgründung und -sicherung“ beim Kompetenzzentrum NOBI
Träger: Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM)
c/o Handelskammer Hamburg
Schauenburgerstr. 49
20095 Hamburg

Kontaktperson: Marion Wartumjan
Tel. 040/3 61 38 - 703
marion.wartumjan@asm-hh.de
www.asm-hh.de



hannoverimpuls GmbH

hannoverimpuls GmbH ist die gemeinsame Wirtschaftsförderungsgesellschaft von Stadt und Region Hannover. Seit 2003 ist das Unternehmen in der regionalen Wirtschaftsförderung verankert und bietet Gründungsunterstützung durch die Gründungswerkstatt Hannover an. Zielgruppenspezifische Gründungsberatung ist ein besonderes Merkmal der Beratungsleistungen und „GründungInterkulturell“ ein fester Bestandteil des Angebotes.

Die Umsetzung der Existenzgründungsunterstützung für Gründungsinteressierte mit Migrationshintergrund erfolgt in Anlehnung an ein mehrstufiges Phasen-Modell. Sie können in der Orientierungsphase die Informationsveranstaltung „Gründen mit Plan“ besuchen. Anschließend kann das Angebot des zielgruppenspezifischen Profilings genutzt werden, mit dem Ziel einen Bedarfsfahrplan zu erstellen.

In der Planungsphase gibt es die Möglichkeit, Einzelberatung wahrzunehmen oder an einer Gruppenqualifizierung teilzunehmen. Auch während und nach der Umsetzung der Gründungsidee können Interessierte sich je nach Bedarf beraten und coachen lassen. Wichtig für eine erfolgreiche Unterstützung von Menschen mit Migrationshintergrund ist eine prozessorientierte Begleitung über die verschiedenen Phasen der Gründung hinweg. Die mitgebrachten Erfahrungen, Werte und Normen müssen

wie die gründungsrelevanten Fertigkeiten und Fähigkeiten berücksichtigt werden. Spezifische Informationsangebote zum Thema Gründungsformalitäten sind ebenfalls Bestandteil der Beratung.

„GründungInterkulturell“ als fester Bestandteil der Beratungsangebote

In dem Beratungskonzept GründungInterkulturell geht hannoverimpuls davon aus, dass sich Existenzgründungen von Migrantinnen und Migranten in einem Wechselspiel kultureller, gesellschaftlicher und individueller Faktoren abspielen: Auf kultureller Ebene besitzen die mitgebrachten Vor-Erfahrungen aus der Sozialisation im Herkunftsland eine zentrale Bedeutung. Gesellschaftlich wird die Existenzgründung durch die deutsche Wirtschaftsweise und -kultur gesteuert – wie alle anderen Gründungen auch. Aus individueller Sicht der Gründerinnen und Gründer spielen persönliche Ziele und Handlungsstrategien eine maßgebliche Rolle.

Mitgebrachte Vorerfahrungen betreffen beispielsweise Entscheidungs- und Erfolgskriterien, das Kauf- und Verkaufsverhalten, das Rechtsverständnis und das ästhetische Empfinden. Diese zumeist kulturell geprägten Werthaltungen, Verhaltensweisen und Vorstellungen sowie nicht zuletzt die individuell erlebte Migration beeinflussen den Ausgang einer Existenzgründung in hohem Maße. Das zeigt sich unter an-



derem in der Wahl von Geschäftsnamen, in der Außendarstellung sowie in der Abwicklung von Geschäftsabläufen. Gesellschaftliche Rahmenbedingungen einer Existenzgründung sind durch die deutsche Wirtschaftsweise und -kultur vorgegeben.

Der dritte Aspekt, die Rolle des individuellen Herangehens einer Gründerin oder eines Gründers mit Migrationshintergrund, ist nach Überzeugung von hannoverimpuls bislang jedoch vernachlässigt worden. Und hier setzt GründungInterkulturell an. Folgerichtig werden die individuellen Ziele und Handlungsstrategien in den Fokus genommen, denn sie stellen den Ausgangspunkt für eine Existenzgründung dar. Die in dieser Situation zu lösende Aufgabe sowohl aus der Sicht „des Gründers als auch des Beraters“ besteht im stetigen und bewussten Streben, die Diskrepanz zwischen den Anforderungen der deutschen Wirtschaftsweise und -kultur und der individuellen kulturellen Prägung und Wertvorstellung im unternehmerischen Alltag zu reduzieren.

Hannoverimpuls hat ein individualisiertes Beratungsmodell für diese Zielgruppe entwickelt, das dem Gründungswilligen ermöglicht, seine individuellen Gründungsstrategien in Hinblick auf die deutsche Wirtschaftsweise und -kultur zu optimieren und verfügbare Ressourcen effizient für sein Vorhaben einzusetzen. Gründung-

Interkulturell geht von einem übersichtlichen Dreiklang aus, der Kultur (mitgebrachte Vorerfahrungen), der Struktur (deutsche Wirtschaftsweise und -kultur) und der Handlungsstrategie der gründenden Person.

Entscheidend ist interkulturelle Handlungskompetenz der Coaches

Das Ziel von hannoverimpuls ist es, durch eine bedarfsorientierte Beratung Eigeninitiative und Handlungskompetenz der Ratsuchenden auszubauen. Wichtiges Instrument ist hierfür der Coaching-Interkulturell-Leitfaden, der den gesamten Beratungsprozess von der Gründung bis zur Existenzfestigung aufgreift. Diese Arbeit kann nur von Beratenden durchgeführt werden, die über interkulturelle Handlungskompetenz verfügen. Interkulturelle Beratung verlangt eine grundsätzlich positive Einstellung der Vielfalt gegenüber. Der neugierige, offene und unvoreingenommene Umgang mit dem Fremden, mit kulturbedingten „Unterschieden“, ist die Voraussetzung für einen gemeinsamen Beratungsprozess. Dieser wird umso erfolgreicher sein, je mehr die kulturelle Vielfalt nicht nur als eigener Wert, sondern auch als Chance erkannt wird. Eine derart motivierte sowie daraus motivierende Haltung des Beraters will sowohl Nutzen aus den kulturellen Besonderheiten als auch aus einer sich allmählich bildenden Standardisierung ziehen. Diese Botschaft will hannoverimpuls weiter in die Welt tragen.

hannoverimpuls
Gründungswerkstatt Hannover
Vahrenwalder Str. 7
30165 Hannover

Ansprechperson:
Mokhtar Sotoudi

Tel. 0511 9357-704
Fax 0511 9357-709
Mokhtar.Sotoudi@hannoverimpuls.de
www.gruendungswerkstatt-hannover.de



RKW Bremen GmbH

Die RKW Bremen GmbH ist eine Tochter der RKW Nord Holding. Diese setzt sich aus zwei weiteren Töchtern zusammen. Seit 1998 gibt es die Gründungsleitstelle, eingerichtet vom Senator für Wirtschaft und Häfen, um Existenzgründerinnen und -gründern kostenlose Beratung anbieten zu können und nachhaltige Gründungen von Anfang an zu unterstützen. RKW Bremen koordiniert ein Netzwerk, das aus achtzehn Institutionen besteht, darunter auch das Jobcenter und die Arbeitsagentur, die sich regelmäßig treffen. 2005 wurden EU-finanzierte Projekte akquiriert, um zusätzlich zum bestehenden Angebot die zielgruppenspezifische Ansprache und Beratung von Personen mit Migrationshintergrund zu verfolgen. Dafür wurde der Arbeitskreis „Zuwanderinnen und Zuwanderer“ ins Leben gerufen, wo unterschiedliche Institutionen, auch Migrantenorganisationen, vertreten sind, die ausschließlich zu dieser Thematik arbeiten und gemeinsame Veranstaltungen durchführen. Als Gründungsleitstelle hat das RKW Bremen dabei eine koordinierende Funktion. Hier werden Existenzgründungsberatungen durchgeführt und die Personen bei Bedarf an die Netzwerkpartner weitergeleitet.

In seiner Unterstützung lehnt sich das RKW Bremen an das 4+1-Phasenmodell an. In der Ansprache-Phase sucht das RKW den Zugang zu zielgruppenspezifischen Organisationen, um die Angebote für Existenzgründerinnen und

Existenzgründer mit Migrationshintergrund bekannt zu machen, sie zu bewerben und Interessierte zum Schritt in die Selbstständigkeit zu motivieren. Man holt sie „in ihren Lebenswelten ab“, nimmt teil an Stadtteilveranstaltungen, zeigt Präsenz in ethnischen Medien und legt mehrsprachige Infoflyer bei den relevanten Institutionen aus. Darüber hinaus erleichtert der mehrsprachige Internetauftritt die Informationsbeschaffung und die Kontaktaufnahme.

In der Phase eins finden wöchentlich Orientierungsseminare wechselnd in deutsch, türkisch und russisch statt. In Phase zwei bieten die Beratenden des RKW Einzel- und Gruppenberatungen rund um das Thema Existenzgründung an, in denen unter anderem auch der individuelle Qualifizierungsbedarf ermittelt wird. In der koordinierenden Funktion vermittelt das RKW Bremen die Gründungswilligen an entsprechende Netzwerkpartner, die die Qualifizierung durchführen. Phase drei sieht die Begleitung dieser Qualifizierungen vor. Eine Rückkoppelung mit den jeweiligen Institutionen und den Existenzgründern findet hier statt.

Das Angebot des RKW Bremen umfasst auch offene Sprechstunden und mehrsprachige Einzelberatungen. Hier können sich die Gründerinnen und Gründer während und nach der Gründungsphase Rat und Unterstützung holen, um ihre Unternehmung zu festigen.



Enger Kontakt zur Wirtschaft

Die Vorteile, die sich für Existenzgründende mit Migrationshintergrund durch die Zusammenarbeit mit dem RKW Bremen ergeben, sind vielschichtig. Sie treffen auf ein interkulturell geschultes Team mit Mitarbeitenden, die teilweise selbst Migrationshintergrund haben und sich speziell auf die Bedürfnisse jedes Einzelnen einstellen können. Zu dem mehrsprachigen Beratungsangebot kommt das mehrsprachige Angebot an Informaterialien. Besonders von Vorteil ist der enge Kontakt des RKW zu wirtschaftsnahen Institutionen, beispielsweise den Kammern und Wirtschaftsfördereinrichtungen. An dieser entscheidenden Schnittstelle kann sich das RKW als anerkannter Partner direkt für die Belange und Bedürfnisse der Migrantinnen und Migranten einsetzen und Prozesse, die ihnen die Existenzgründung erleichtern, mitgestalten. Zudem sorgt der enge Austausch dafür, dass wirtschaftliche Organisationen ihre interkulturellen Kompetenzen ausbauen.

Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten als Querschnittsthema

Das RKW Bremen setzt sich dafür ein, dass das Thema „Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten“ noch stärker in den Blickpunkt der Wirtschaft rückt. Bisher ist es in erster Linie ein Arbeitsmarktthema, womit der Bedeutung dieser Existenzgründungen nicht hinreichend Rechnung getragen wird. Darüber hinaus sieht

das RKW Bremen auch den Ausbau funktionierender Netzwerke als wichtig für eine bedarfsgerechte Gründungsunterstützung an. Um diese aufzubauen muss eine Institution die Federführung in die Hand nehmen und dann die Gestaltung im weiteren Prozess übernehmen. Konzepte, die beispielsweise der IQ-Facharbeitskreis Existenzgründung entwickelt hat, könnten durch so ein Netzwerk in jedem Bundesland implementiert werden. Je nach gegebenen Strukturen und Erfordernissen sollten lokale und regionale Besonderheiten berücksichtigt werden. Wenn in einem Bundesland Netzwerke besonders gut ausgebaut sind, können die Konzepte in dem Netzwerk implementiert werden. Genauso gut denkbar ist nach Auffassung des RKW Bremen, dass eine Institution alle Angebote aus einer Hand anbietet.

RKW Bremen GmbH
Langenstraße 6–8
28195 Bremen

Ansprechperson:
Funda Elmaz

Tel. 04 21/32 34 64-24
Fax 04 21/32 62 18
elmaz@rkw-bremen.de
www.rkw-bremen.de



Kompass – Zentrum für Existenzgründungen gGmbH

Kompass – Zentrum für Existenzgründungen gGmbH in Frankfurt am Main zielt seit seiner Gründung im Jahr 2000 auf eine Verbesserung der Ausgangssituationen und Rahmenbedingungen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer sowie junge Unternehmen – mit und ohne Migrationshintergrund – ab. Dabei tritt Kompass zum einen für die Öffnung von Strukturen in der Gründungsunterstützung ein und setzt dabei zum anderen explizit bei der Förderung der Potenziale von Gründerinnen und Gründern an, die eben nicht dem „klassischen“ Bild eines Unternehmers entsprechen. So sind auch Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund mit Barrieren in den Köpfen von Entscheidungsträgern in der Gründungsförderung konfrontiert und auf dem deutschen Arbeitsmarkt strukturellen und oftmals verdeckten Diskriminierungen ausgesetzt, obgleich sie einen wesentlichen Beitrag zur lokalen Wirtschaft liefern. Sie schaffen Arbeits- und Ausbildungsplätze und decken dank Mehrsprachigkeit oder kultureller Besonderheiten innovative Geschäftsfelder ab, die von Herkunftsdeutschen nicht besetzt werden können. Hinzu kommt, dass für viele von ihnen die Existenzgründung ein wesentlicher Integrationsfaktor ist.

Das richtige Leitbild, ein potenzialorientierter Beratungs- und Qualifizierungsansatz und ein interkultureller Öffnungsprozess sind die Voraussetzungen für Chancengleichheit und Teilha-

be am Wirtschaftsleben. Dass sich die Vielfalt der Gründungsinteressierten in der Personalstruktur von Kompass widerspiegelt ist selbstverständlich, ein Großteil der Beratenden und Dozierenden besitzt selbst Migrationshintergrund. Dank interkultureller Sensibilität und Kompetenzen sowie viel Freiraum in der Ausgestaltung der Beratungen und Seminare können sie sich optimal auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden einstellen.

Gezielte Qualifizierung und Förderung entlang der Gründungsphasen

Was die aktuellste Gründungsforschung fordert, hat Kompass bereits von Anfang an konzipiert und umgesetzt: Die konzeptionelle Ausrichtung an den verschiedenen Gründungsphasen steigert die Effizienz der Förderung. Diese differenzierte Herangehensweise ermöglicht es, Gründungswillige gezielt zu qualifizieren und deren Kompetenzen zu entwickeln. Auch der sozioökonomische Beratungsansatz, der neben markt- und betriebswirtschaftlichen Größen persönliche Faktoren wie Branchenkenntnisse und soziales Umfeld berücksichtigt, spielt dabei eine wesentliche Rolle. Das Projekt „Kompass fördert Gründerinnen und Gründer aller Nationalitäten“, finanziert durch die städtische Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH, bereitet diese Zielgruppen durch spezielle Qualifizierungsmaßnahmen auf die Selbstständigkeit vor. Personen mit ausländischen Wurzeln wer-



den entlang des vier Phasen-Modells in der Entwicklung ihrer Geschäftsidee begleitet, damit sie sich langfristig erfolgreich im Frankfurter Wirtschaftsleben etablieren können. Das Modell verzahnt Qualifizierung und Coaching mit dem Start-up-Zentrum der Wirtschaftsförderung.

Migrantinnen und Migranten haben einige spezifische Gründungsvoraussetzungen, die sie von Entrepreneurs mit deutschem Pass unterscheiden. Diese sind beispielsweise in (ausländer-)rechtlichen Regelungen begründet, insbesondere aber auch in der häufigen Nicht-Anerkennung ihrer in den Herkunftsländern erworbenen formalen Qualifikationen und Bildungsabschlüsse sowie Berufserfahrungen.

Keine Sonderbehandlung

Bei der Anwendung des sozioökonomischen Beratungssatzes auf die Gruppe der Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund erfahren diese keine Sonderbehandlung und somit keine damit verbundene „Diskriminierung“ im Sinne von „Unterscheidung“. Sie treffen stattdessen auf eine wertschätzende, ressourcen- und potenzialorientierte Betrachtung und Einordnung ihrer Gründungsidee unter Berücksichtigung ihrer individuellen Rahmenbedingungen. Dabei fließen die reflexiv vertieften (und zum Teil evaluierten) jahrelangen Beratungserfahrungen mit vormals erwerbslosen Gründerinnen und Gründern ein.

Multiplikatorenengewinnung als zentrales Element in der Ansprachephase

Um die Gründungspotentiale dieser Zielgruppe noch besser zu erschließen, legt Kompass auf eine zielgruppenadäquate Ansprache und auf den Stakeholder-Value-Ansatz wert. Sich intensiv mit Migrantenorganisationen und -vereinen und ausländischen Business Communities auszutauschen sowie über das Kompass-Angebot zu informieren ist in Frankfurt am Main als einer internationalen Metropole selbstverständlich. Innovative Ansätze wie die Multiplikatoren-schulung zum Gründerscout sind ein wichtiges Bindeglied zwischen Kompass und den Gründungswilligen und können einen wichtigen Beitrag zur Gewinnung und Auswahl potenzieller Existenzgründerinnen und -gründer leisten. Ergänzt wird das Angebot durch Arbeitsmarktgespräche vor Ort zur Existenzgründung, die sich sowohl an die Multiplikatoren als auch an die potenziellen Gründungspersonen richten. Die Aktivitäten in der +1-Phase „Zugang und Ansprache“ will Kompass durch gezieltes Marketing weiter ausbauen.

Kompass – Zentrum für Existenzgründungen
gemeinnützige GmbH
Hanauer Landstr. 521
60386 Frankfurt

Ansprechperson:
Jasmin Karimnia

Tel. 069/219 78 123
Fax 069/219 78 520

Jasmin.Karimnia@kompassfrankfurt.de
www.kompassfrankfurt.de



Impulse für eine gelingende Existenzgründungsunterstützung

Etwa ein Fünftel der Gesamtbevölkerung Deutschlands hat einen Migrationshintergrund. Aus Migrationsgeschichten resultiert ein Reichtum an Erfahrungen, Wert- und Normvorstellungen. Das macht unsere Gesellschaft vielfältig. Wie lässt sich diese Vielfalt aktiv und positiv gestalten? Eine Frage, die wir auch für die Existenzgründungsunterstützung von Migrantinnen und Migranten beantworten wollen. Der IQ-Facharbeitskreis Existenzgründung nimmt sich diesem Thema seit 2005 an. Aus dieser Arbeit lassen sich zahlreiche Erkenntnisse, Erfahrungen und Wünsche für die Zukunft ableiten, die wir hier als Impulse wiedergeben möchten.

Zielgruppenorientierung als Spannungsfeld

Die Zielgruppenorientierung wird von den sechs vorgestellten Einrichtungen aus guten Gründen unterschiedlich realisiert. Das Spektrum zwischen ausschließlich an Migrantinnen und Migranten und grundsätzlich an alle gerichtete Angebote ist dabei so vielfältig wie das Arbeitsfeld selbst. Entscheidend ist ein für den jeweiligen Ansatz und die jeweilige Region begründetes und bewusstes Vorgehen. Für alle gilt, Augenhöhe wahren, Potenzialansatz konsequent umsetzen und Haltung zeigen: Differenz und Vielfalt sind die Normalität.

Das Spannungsfeld diskutieren wir wie folgt: Angebote, die sich spezifisch an Migrantinnen und Migranten richten, tragen dazu bei Benachteiligung entgegen zu wirken. Diese besondere Förderung birgt aber auch die Gefahr einer Stereotypisierung sowie einer Tendenz zum ‚Othring‘, was bedeutet, dass Menschen allein durch die Ansprache als „Migrantinnen und Migranten“ zu von einer Norm abweichenden ‚Anderen‘ gemacht werden. Ratsuchende mit Migrationshintergrund können die direkte Adressierung als abwertend erleben. Eine ähnliche Tücke der Diskriminierung liegt im weit verbreiteten Postulat des „Wir beraten alle gleich“, wenn doch die Ausgangsbedingungen der Ratsuchenden unterschiedlich sind. Beraterinnen und Berater sind aufgefordert, sich in diesem unauflösbaren Spannungsfeld zu positionieren.

Vielfalt erkennen, anerkennen und gestalten

Mit dem Bekenntnis zu interkultureller Öffnung¹ in ihrem Leitbild gibt eine Organisation zu erkennen, dass sie die gesellschaftliche Realität der kulturellen Vielfalt wertschätzt und im eigenen Unternehmen widerspiegeln will. Wir empfehlen ein solches Bekenntnis zu gesamtgesellschaftlichen Werten wie Akzeptanz, Toleranz, Wertschätzung und Kooperationsfähigkeit im respektvollen Miteinander aller Menschen unabhängig ihrer Herkunft als grundlegende Handlungsorientierung einer Organisation, einer Person oder einer fördernden Behörde, die Menschen mit Migrationshintergrund auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit unterstützt.

Erfolge von Gründenden mit Migrationshintergrund sichtbar machen

„Öffentlichkeit ist eine Arena, in der Akteure Informationen herstellen, kommunizieren und konsumieren.“² Sie hat die Funktion, dass lokale und politische Praxis für alle gesellschaftlichen Gruppen erreicht wird. Zugleich ist sie die Prämisse für die Bearbeitung der verhandelten Themen und sie zielt auf eine öffentliche Meinung, die argumentativ untersetzt ist. Politische Diskurse aus Arbeitsmarkt-, Integrations- und Wirtschaftsressorts über das Erwerbsleben von Migrantinnen und Migranten und damit auch Selbstständigkeit nehmen diese peu à peu als erfolgreiche Akteure auf. Ihre Relevanz für die konjunkturelle Entwicklung, das Arbeitsplatzvolumen und das Ausmaß an Eigeninitiative in der Gesellschaft rückt allmählich in die öffentliche Wahrnehmung. Die hier vertretenen Gründungsberaterinnen und -berater empfehlen eine breit angelegte Kampagne, durch die die Leistungen von Selbstständigen mit Migrationshintergrund, ihre Innovationen und geschaffenen Märkte öffentlich wertgeschätzt werden. Hier sind alle Akteure in der Gründungsunterstützung aufgerufen, Beispiele erfolgreicher Gründungen publik zu machen. Die Veröffentlichung von Gründungsportraits ist ein Schritt in diese Richtung.³ Dies schließt die kritische Auseinandersetzung darüber, wie migrantische Selbstständige vermeintlich sind (Stereotype), ein: So bezweifelt René Leicht⁴ die ihnen zugeschriebene Risi-

kofreudigkeit und meint, dass zum einen vielen beim Schritt in die Selbstständigkeit keine andere Wahl bliebe als ein Risiko in Kauf zu nehmen und zum anderen gerade jene zur Gründung neigen, die per se Courage auszeichnet. Schließlich: Ein wertschätzender Diskurs kann zur besten Werbung für die Beratung, Begleitung und Qualifizierung im Gründungsprozess werden und diese konstruktiv flankieren.

Plädoyer für interkulturelles Marketing

Interkulturelles Marketing bedeutet, die Vermarktung von Beratungsdienstleistungen in der Gründungsunterstützung interkulturell aufzubereiten, sie dem ästhetischen Empfinden (Farb- und Fotoauswahl, Menge der Information u. a.), der Art der Metaphern und Symbole (z.B. für türkischstämmige Adressaten eher Familien als Pärchen⁵) und dem sprachlichen Duktus der jeweiligen Zielgruppen anzupassen. Dieser Impuls knüpft kritisch an „Eins-zu-eins-Übersetzungen“ z.B. von Flyern an, die – wenn auch wohlmei-

nend – aus dem Deutschen in andere Sprachen übersetzt werden, dabei z.B. die für das deutsche Marketing häufig zu findende Textlastigkeit unmittelbar übernehmen und damit oft an den Bedürfnissen und Werten der Zielgruppe vorbei gehen. Auch wenn interkulturelles Marketing nicht komplett die richtige Ansprache und das geschmackliche Empfinden, z.B. aller hier Lebenden mit rumänischem Ursprung trifft,

- ¹ Vgl. Publikation des IQ-Facharbeitskreises Interkulturelle Öffnung: Denkanstöße Organisationsentwicklung und interkulturelle Öffnung ab Juni 2011 unter www.proqua.de abrufbar
- ² Hamburger, Franz/Otto, Hans-Uwe (1999): Die Sozialpädagogik und Öffentlichkeit. Weinheim und München, S.9
- ³ Siehe auch Lesetipps auf S. 26
- ⁴ Vgl. Leicht, René (2011), hier indirekt zitiert nach seinem Vortrag bei der IHK Wiesbaden im Rahmen der Tagung „Unternehmensgründungen im interkulturellen Kontext“ am 30.03.2011
- ⁵ <http://www.spiegel.de/karriere/berufsleben/0,1518,761111,00.html>



so ist es doch eine Chance, sich damit kritisch auseinanderzusetzen und die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, bestimmte Adressatengruppen erfolgreicher als bisher zu erreichen.

Zugänge schaffen

Unterstützungsangebote zur Existenzgründung gibt es viele – doch oft erreichen sie Menschen mit Migrationshintergrund nicht. Das ist ein schon eingangs erwähnter kritischer Punkt, denn die Wahrnehmung von Beratung im Gründungsprozess wird mit einem nachhaltigen Unternehmenserfolg in Verbindung gebracht. Das vom IQ-Facharbeitskreis Existenzgründung empfohlene Phasenmodell der Gründungsunterstützung weist explizit die Phase „Zugang und Ansprache“ aus. Die Erfahrung der sechs dargestellten „Einblicke“ zeigt durchweg: Damit Angebote von Gründungspersonen mit Migrationshintergrund besser nachgefragt werden, braucht es „Verbindungsglieder“. Zwei erfolgversprechende Ansätze wollen wir hier vorstellen: Die Einbettung von Gründungsunterstützung in Angebote im Sozialen Nahraum und die Zusammenarbeit mit Migrant*innenorganisationen.

Im Konzept des **Sozialen Nahraums** spielt das unmittelbare Wohn- und Lebensumfeld eine zentrale Rolle. Orts- und lebensnahe Angebote können Zugewanderten den Zugang zu Beratungs- und Qualifizierungsmaßnahmen erleichtern. Für Anbieter von Gründungsunterstützung bedeutet das, Angebote im Umfeld der Adressaten vorzuhalten und so über vertraute Orte und Schlüsselpersonen wie z. B. im Quartiersmanagement besseren Zugang zu gewinnen. Der 2007 von der Bundesregierung verabschiedete Nationale Integrationsplan (NIP) hebt explizit den Sozialen Nahraum als wesentlichen Handlungsort erfolgreicher Integration von Migrant*innen und Migrant*innen hervor.

Auch der zweite Ansatz der „**Migrant*innenorganisationen** als Kulturmittler zwischen den Migrant*innen-Communities und der Mehrheitsgesellschaft“ wird im NIP betont. Sie können zwischen etablierten Regelinstitutionen und Migrant*innen und Migrant*innen vermitteln. Das heißt auch Kontakt herstellen zu Menschen, die aufgrund von Unsicherheit in der Kommunikation oder von Diskriminierungserfahrungen Behörden

meiden. Migrant*innenorganisationen sind Partner, die Veranstaltungen und Angebote mitbewerben und mitgestalten können. Auch werden sie mehr und mehr selbst zu Trägern von Arbeitsmarktmaßnahmen. Unsere „Einblicke“ zeigen zwei Migrant*innenorganisationen, die selbst Existenzgründungsunterstützung anbieten. Dies gilt es weiter zu fördern, denn solche Organisationen sind Vorreiter für die Umsetzung von Integrationsvorhaben, verfügen über ausgezeichnete Zugänge zu den verschiedenen Communities, fungieren als Vermittler zwischen Institutionen und der Zielgruppe. Darauf wollen wir den Blick richten: auf Migrant*innenorganisationen als Subjekte regionaler Arbeitsmarkt- und Integrationspolitik, als erfolgreiche Träger beruflicher Integrationsmaßnahmen, die eine Antwort auf den neuralgischen Punkt des Zugangs und der Ansprache geben können.

Interkulturelle Kompetenz für Fachpersonal

In der breiten Öffentlichkeit wie auch bei Fachleuten in der Bundesrepublik Deutschland herrscht ein bestimmtes Bild vom „Normalunternehmer“ vor⁶: Der Begriff Unternehmer lässt gleich an „Wirtschaftskapitän“ und an den Gründer als einen berufserfahrenen Mann in gesicherter Stellung denken. Entsprechend sind Angebote in der Gründungsunterstützung an solchen Vorstellungen ausgerichtet. Das Bild ist zwar schön einfach, entspricht aber nicht der Realität wachsender Vielfalt in der Gesellschaft und im Gründungssektor: Da ist die junge Akademikerin, die sich aus der Hochschule heraus mit einem innovativen Forschungsergebnis selbstständig macht, die polnischstämmige Ehefrau, die als Stadtführerin im historischen Kostüm eine erfolgreiche Nische findet und der arbeitslose Mittfünfziger, der einen Kiosk übernimmt. Die Liste lässt sich vielfältig weiter führen.

Fachleute in der Gründungsunterstützung arbeiten in dieser Realität. Der Umgang mit Vielfalt ist erlernbar; er ist Teil interkultureller Kompetenz und wird in interkultureller Fort- und Weiterbildung vermittelt. Dazu gehören Fähigkeiten zur Selbstreflexion, sich eigener Einstellungen und kultureller Prägungen bewusst zu sein, verschiedene Perspektiven einnehmen und aushalten zu können, eigene Grenzen zu überprüfen. Für Anbieter von Gründungsunterstützung bedeu-

tet interkulturelle Kompetenz, verinnerlicht zu haben, dass verschiedene Unternehmenstypen potenziell erfolgreich sind und in der Lage zu sein, Deutungsmuster wie zum Beispiel das oben genannte vom „Normalunternehmer“ zu hinterfragen; kulturbezogene Deutungsmuster zu (er) kennen, ohne in kulturalisierende Betrachtungsweisen („die Türken sind alle so“) zu verfallen. Das Wissen um die Existenz von Unterschieden, die herkunfts- oder sozialisationsbedingt sein können, hilft im Gespräch mit Ratsuchenden und äußert sich zum Beispiel im Grad, Unsicherheiten aushalten zu können. Ein Beispiel für Unsicherheitstoleranz ist, wenn Beratende in ihrer Arbeit Klienten vor Risiken schützen wollen, die für jene gar nicht als Risiko empfunden werden.

Interkulturelle Kompetenz braucht das Fachpersonal auch bei der Business-Plan-Unterstützung, der hier ist sich die Fachwelt einig, ein Instrument erfolgreicher Unternehmensgründung ist. Für Gründende, die auf öffentliche Förderung angewiesen sind, ist es sogar obligatorisch, einen Business-Plan vorzulegen. Er setzt das Vorhaben auf den Prüfstand, hilft zu ordnen, zu planen, zu analysieren, Für und Wider abzuwägen und die Geschäftsidee systematisch zu durchdenken. Interkulturelle Kompetenz in diesem Zusammenhang bedeutet, aufmerksam Zuhören und Verstehen, um anschließend die Ideen und Konzepte gemeinsam mit der Gründungsperson zu rekapitulieren. So wird eine Geschäftsidee, die möglicherweise in anderen Kategorien und in anderer (Fach-)Sprache erdacht wurde, in die Systematik des Instruments Business-Plan-Erstellung „übersetzt“ und wieder beschrieben.

Gründungsunterstützung mit einem interkulturellen Team anbieten

Organisationen untermauern ihre starke interkulturelle Orientierung, wenn sie selbst Angebote der Gründungsunterstützung in einem interkulturell zusammengesetzten Team durchführen. Das ist besonders empfehlenswert, wenn der Ansatz nicht spezifisch für Migrantinnen und Migranten, sondern offen für alle angelegt ist. Hinsichtlich Kreativität, Kundenorientierung und Flexibilität können diese Teams weitaus mehr leisten als homogen zusammengesetzte. Allerdings müssen die Rahmenbedingungen

auch gegeben sein: Das sind beispielsweise Zeit zur Definition und Reflexion, Aushandlung einer Balance von Struktur und Freiraum, Transparenz in der Kommunikation, das „vermeintlich Kulturelle“ erforschen, Bereitschaft zur Veränderung fördern, Dynamik der Differenz erkennen und nutzen.⁷

Migrationshintergrund als Wettbewerbsvorteil

Gründerinnen und Gründern bietet sich die Chance, ihren Migrationshintergrund in einen Wettbewerbsvorteil zu münzen: Vielleicht finden sie sich z.B. in der deutschen wie der italienischen Mehrheitsgesellschaft gleichermaßen zurecht. Möglicherweise beherrschen Sie mehrere Sprachen oder sie verfügen über Kontakte, die ihnen Türen öffnen können. Wir empfehlen, es zum Gegenstand der Gründungsberatung zu machen, ob sie von diesen Kompetenzen auch geschäftlich profitieren wollen. Erscheint es der Gründungsperson interessant, diese Kompetenz auch nach außen kenntlich zu machen und sich innerhalb enger Märkte vielleicht einen merklichen Vorteil, ein Alleinstellungsmerkmal zu verschaffen? Will er oder sie die Chance für die interkulturelle Dimension der Selbstständigkeit für sich nutzen oder entwickeln? Forschungsergebnisse⁸ weisen beide Antworten aus: diejenigen, die bewusst die eigene Herkunftsgruppe adressieren und jene, die dies nicht beabsichtigen, schließlich aber durch den Markt registrieren, dass sie von vielen Klienten gleicher Herkunft aufgrund von „vermeintlichen Vertrauens- und Zugehörigkeitsgründen“⁹ aufgesucht werden. So gewinnt gerade in wissensintensiven Dienstleistungsbranchen wie z.B. bei Ärzten und Anwälten die Nischenökonomie als theoretischer Ansatz wieder Konjunktur, die bereits obsolet schien.

⁶ Vgl. Bührmann, Andrea D. (2010): Das unternehmerische Leitbild in der Gründungsberatung, in dies. et. al: Migrantinnen gründen Unternehmen. S. 46ff

⁷ Vgl. Lesetipps S. 26: DiversiTeams

⁸ Vgl. Schaland, Ann-Julia (2009): Selbstständige Migrantinnen und Migranten in wissensintensiven Dienstleistungsbranchen in Deutschland: Eine neue Nischenökonomie? Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitut, HWWI Research, Paper 3–18

⁹ Siehe ebd., S.20

Impulse

Die Persönlichkeit steht im Mittelpunkt

Dieser Appell mag für die Ohren klassischer Existenzgründungsberaterinnen und -berater selbstredend klingen. Denn offiziell wird schon immer mit der „Unternehmerpersönlichkeit“ gearbeitet – vermeintlich. Aus der Perspektive der Gründungsberatung von Menschen mit Migrationshintergrund steht diese reflexartige Annahme einer subjektorientierten Beratung geradezu entgegen: Gründungen von Migrantinnen und Migranten stehen für eine enorme Vielfalt an Ausgangssituationen, sie machen z.B. Qualifizierungs- und Unterstützungsbedarfe kenntlich und verlangen spezifische beraterische Kompetenzen. Für eine migrationspezifische Gründungsberatung empfehlen wir, die Gründungsperson als Subjekt, mit ihrer persönlichen Identität und ihren individuellen Zielen und Handlungsstrategien, die sozialisationsbedingt kulturell und milieuspezifisch geprägt sind, in den Mittelpunkt zu stellen. Beratende haben diese zentrale Perspektive des Individuums, ebenso wie ihre eigene und die finanzieller Förderer herauszuarbeiten und mit Gepflogenheiten und rechtlich-administrativen Erfordernissen für eine Gründung im deutschen Wirtschaftsraum in Passung zu bringen. Beispielhaft sei die westliche Prägung in der Mehrheitsgesellschaft genannt, die Unternehmensschließungen oft verächtlich als „Scheitern“ betrachtet, sich durch einen Perspektivwechsel in der Beratung doch aber nunmehr neuen Ideen und Wegen des Gründers oder der Gründerin zuwenden kann: Die unternehmerische Erfahrung aus der Vergangenheit kann eine wichtige Form des Lernprozesses ausgemacht haben.

Für eine solche Form der vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Beratenden und Ratsuchenden befürworten wir Beratungsgespräche „unter vier Augen“. Eine Atmosphäre des Vertrauens entsteht zudem, wenn ausreichend Zeit zur Verfügung steht, die Beratung ungestört (z.B. keine Telefonanrufe von außen) und in angemessenen Räumlichkeiten stattfinden kann.¹⁰ Dies beschreiben wir als Grundvoraussetzungen, damit sich potentielle Existenzgründende in ihrem Vorhaben ernst genommen und wertgeschätzt fühlen.

Franz Hamburger bringt es auf den Punkt: Das Besondere, wenn es um die Arbeit mit Migrantinnen und Migranten geht, besteht darin, „Das Allgemeine besonders gut zu können“. Das Allgemeine sind hier die grundlegenden beraterischen Kompetenzen.¹¹



Die Sache mit der Sprache

Einige Anbieter in der Gründungsunterstützung halten Angebote in Deutsch und weiteren Sprachen vor, andere bewusst nur in Deutsch. Mehrsprachigkeit in der Ansprache und Beratung ist nicht unabdingbar, eröffnet jedoch erweiterte Handlungsoptionen: Wird z.B. in den Räumen einer Migrantenorganisation mit polnischstämmigen Mitgliedern ein Flyer in polnischer Sprache ausgelegt, so erregt dies Aufmerksamkeit. In der Eingangssituation der Beratung kann die bedeutsame Vertrauensbildung schneller und leichter gelingen, wenn erste Worte in Türkisch oder Russisch gewechselt werden und die weitere Beratung dann in Deutsch erfolgt. Ist die Erstsprache nicht Deutsch, so kann es im Einzelfall sehr hilfreich sein, die Gedanken zur Geschäftsidee in der Muttersprache auszudrücken und gemeinsam zu übersetzen.

Gleichzeitig gilt, dass deutsche Sprachkenntnisse für eine Unternehmensgründung im deutschen Sprachraum für Gründungsinteressierte unabdingbar sind. Dabei gibt es jedoch je nach Geschäftsvorhaben graduelle Unterschiede in den Anforderungen an das Sprachniveau. Welche Rolle Sprache im Gründungsprozess spielt, hängt von der Person, ihrem Netzwerk und den Märkten, die sie mit ihrer Geschäftsidee bedienen will, ab. Ein wichtiger Baustein zum Unternehmenserfolg kann hier ein **Gründungsbezogener Deutschkurs** sein: Unternehmensrelevante Begriffe wie Umsatzsteuervoranmeldung und die geschäftliche Telefonkommunikation sind selten Gegenstand von herkömmlichen Sprachkursen.

Für geschäftliche Kommunikation ist mehr nötig als Sprachbeherrschung – all dies berücksichtigt die Didaktik des Gründungsbezogenen Deutsch. Im Netzwerk IQ sind entsprechende Konzepte¹² entwickelt und abrufbar.

¹⁰ Vgl. hier auch das entsprechende Qualitätsmerkmal in der Praxishandreichung des Facharbeitskreises Beratung „Migrationsspezifische beschäftigungsorientierte Beratung“ (2010), S. 56

¹¹ Hamburger, F. (2002) zitiert nach Mecheril P. (2004): Einführung in die Migrationspädagogik, S.125

¹² Siehe IQ Impulsmappe 1 und IQ-Broschüre „Gründungsbezogenes Deutsch – ein wichtiger Baustein zum Unternehmenserfolg“, Lesetipps aus S. 26

Lesetipps

8-9-10 Dresdner Bilanz – Rückblick und Ausblick im Netzwerk IQ, ism e.V. und EXIS Europa e.V. (Hrsg.), Mainz und Zwickau, erscheint im Juni 2011

Bremer unternehmen was – wagen und gewinnen, B.E.G.IN-Arbeitskreis interkulturelle Gründungs-
vielfalt, Bremen 2007, www.begin24.de/PDFS/Imagebroschuere_BUW.pdf

DiversiTeams – Erfahrungen und Empfehlungen aus der Arbeit in interkulturell zusammengesetzten
Teams, ism e.V. (Hrsg.), Mainz 2008 – www.diversiteams.de

Existenzgründer mit Zuwanderungshintergrund, ASM e.V. (Hrsg.), Hamburg 2010,
www.asm-hh.de/download/asm_transfer_existenzgr_online.pdf

Gründungsbezogenes Deutsch – ein wichtiger Baustein zum Unternehmenserfolg,
Handwerkskammer Hamburg und Kompetenzzentrum NOBI (Hrsg.), Hamburg 2010,
www.asm-hh.de/download/nobi_gruendung.pdf

IQ-Impuls 1 Existenzgründung – Wie Existenzgründungen von Migrantinnen und Migranten gezielt
unterstützt werden, KP IQ und InBeZ (Hrsg.), Düsseldorf 2009, www.intqua.de

Migrantenökonomie in Deutschland – Entwicklung und Daten, Rainer Aliochin, Nürnberg 2007,
www.aauv.de/aau/cms/upload/PDF_Dateien/Migrantenoeconomie.pdf

Wege zur Selbstständigkeit für Migrantinnen und Migranten, Koordinierungsprojekt IQ (Hrsg.),
Düsseldorf 2007, www.inbez.de/publikationen

Wir unternehmen was in Frankfurt – Ratgeber für Gründerinnen und Gründer aller Nationalitäten,
Kompass gGmbH (Hrsg.), Frankfurt/M 2008
www.kompassfrankfurt.de/media/KOMPASS_Ratgeber1.pdf

Zwickauer Impuls – Gemeinsam die Integration in den Arbeitsmarkt gestalten, ism e.V. (Hrsg.),
Mainz 2008 www.inbez.de/publikationen



Expertinnen und Experten

Friederike Alff-Lesser	BMAS, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Berlin
Rainer Aliochin	Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. – AAU, Nürnberg
Monika Bartels	AWO Arbeiterwohlfahrt, Bremen
Florian Brix	VDG Verband Deutscher Gründungsinitiativen e.V., Berlin
Christian Dippe	BMAS, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Berlin
Funda Elmaz	RKW Bremen GmbH, B.E.G.IN Gründungsleitstelle, Bremen
Nadine Förster	ism – Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V.
Angela Hauk	Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. – AAU, Nürnberg
Jasmin Karimnia	Kompass – Zentrum für Existenzgründungen gGmbH, Frankfurt/M
Dorothea Kniffki	Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg
Andreas Küppers	ConCap Connective Capital, Frankfurt/M
Manfred Lattemann	Arbeit und Bildung e.V., Berlin
Christiane Lembert	Tür an Tür Integrationsprojekte gGmbH, Augsburg
Celina Nurdan Stürtz	Arbeit und Bildung e.V., Berlin
Ulrike Pingel	ism – Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V.
Johanna Poetzsch	BMAS, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Bonn
Ralf Sängner	ism – Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V.
Sandra Scheibe	EXIS Europa e.V., Dresden, Zwickau
Mokhtar Sotoudi	hannoverimpuls GmbH – Gründungswerkstatt Hannover
Margret Spohn	anakonde GbR, Weilheim
Kay Tröger	EXIS Europa e.V., Dresden, Zwickau
Mehmet Türk	Arbeit und Bildung e.V., Berlin
Marion Wartumjan	ASM e.V., Hamburg
Kati Wolfram	Robert-Schmidt-Institut, Hochschule Wismar

Die Mitglieder des IQ-Facharbeitskreises „Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten“ kommen von Gründungsinitiativen, Migrantenselbstorganisationen, Behörden, Bildungs- und Beschäftigungsträgern sowie wissenschaftlichen Institutionen aus der Praxisforschung.

Leitung und Kontakt

ism – Nadine Förster, nadine.foerster@ism-mainz.de und Dr. Ralf Sängner, ralf.saenger@ism-mainz.de

Netzwerk IQ – Integration durch Qualifizierung

„Das Beratungs- und Informationsnetzwerk ‚Integration durch Qualifizierung‘ (IQ) entwickelt im Auftrag der Bundesregierung und in Zusammenarbeit mit der Bundesagentur für Arbeit und nicht staatlichen Trägern neue Strategien zur Verbesserung der Arbeitsmarktsituation von Migranten, Aussiedlern und anerkannten Flüchtlingen.“

Nationaler Integrationsplan, S. 79

gefördert durch:



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Bundesagentur für Arbeit