

# Existenzgründer mit Zuwanderungshintergrund

ein Erfahrungsbericht

# Inhalt

- 2 Vorwort
- 3 Das 4+1-Phasen-Modell
- 4-5 Der Mensch im Mittelpunkt – die Arbeitsweise im Projekt „Dienstleistungszentrum für Migrantinnen und Migranten“ (DZM)
- 6 Existenzgründer bei ASM nach Nationalität
- 7 Arbeitslose Existenzgründungswillige nach Leistungsbezug
- 8 Altersverteilung Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund
- 9 Konzentration auf wenige Branchen
- 10-11 Interkulturelle Kompetenzen sind ihr größtes Kapital:  
Yili Wang
- 12 Anteil der Frauen und Männer in der Beratung
- 13 Die häufigsten Schwierigkeiten der Existenzgründer
- 14-15 Zwei Jahre bis zur Selbstständigkeit:  
Mohsen Shadkamian
- 16 Deutsch-Module als Ergänzung zum Fachwissen
- 17 Ein Wort zur Vernetzung
- 18 Unterstützung für Migrantinnen und Migranten:  
das Kompetenzzentrum NOBI
- 19 Die Aufgaben der Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V (ASM e.V.) / Impressum

# Vorwort

Die Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM) ist mit dem Projekt „Transferstelle Existenzgründung und -sicherung“ Teil des Kompetenzzentrums NOBI innerhalb des bundesweiten Netzwerkes „Integration durch Ausbildung“ (IQ). Im IQ-Netzwerk erarbeiten insgesamt sechs Kompetenzzentren Maßnahmen und Strategien, die Menschen mit Migrationshintergrund den Zugang zu Qualifizierung und Beschäftigung erleichtern.

Der gemeinnützige Verein ASM kann Gründungswilligen, Gründerinnen und Gründern sowie Unternehmerinnen und Unternehmern mit Migrationshintergrund derzeit ein umfassendes Beratungsangebot für alle Phasen des Gründungsprozesses bieten. In der bisherigen 30-monatigen Laufzeit des Projektes „Dienstleistungszentrum für Migrantinnen und Migranten (DZM)“ nutzten 940 Frauen und Männer mit verschiedenen ethnischen, sozialen und beruflichen Hintergründen dieses Angebot, um ihren Start in die Selbstständigkeit solide zu gestalten, ihre Potenziale zu nutzen und die berufliche Existenz zu sichern.

Diese Broschüre legt den Schwerpunkt auf die Erfahrungen der Existenzgründungsberater von ASM, die eng mit ihren Kolleginnen und Kollegen aus dem Projekt Transferstelle zusammenarbeiten. So ist es uns möglich, Erkenntnisse aus der Praxis in das Kompetenzzentrum NOBI und in Facharbeitskreise wie Existenzgründung und Berufsbezogenes Deutsch sowie in die Facharbeitsgruppe Migrantenorganisationen einzubringen.

# Das 4+1-Phasen-Modell

Ursprünglich als Vier-Phasen-Modell während der Laufzeit der Gemeinschaftsinitiative Equal entwickelt und vom Verband Deutscher Gründungsinitiativen erprobt, wurde das Modell vom Facharbeitskreis „Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten“ im IQ-Netzwerk weiterentwickelt.

Das Ziel war, Menschen mit Migrationshintergrund, für die teilweise eine Inanspruchnahme von Beratungsangeboten nicht selbstverständlich war, über die vorhandenen Angebote zu informieren und den Zugang zu diesen niedrigschwellig zu gestalten. So erarbeitete der Facharbeitskreis das 4+1-Phasen-Modell, an dem sich die ASM-Existenzgründungscoachs in ihrer Beratung orientieren.

Der Einstieg kann flexibel in jeder Phase erfolgen. Viele Kunden, die sich in den ersten beiden Phasen beraten lassen, nehmen auch Abstand davon, sich selbstständig zu machen: zum Teil, weil sie eine feste Anstellung erhalten haben, zum Teil, weil ihnen im Beratungsgespräch klar geworden ist, dass ihre Gründungsidee nicht trägt bzw. die Finanzierung der Unternehmung nicht gelingt oder ihre Qualifizierung für das Vorhaben lückenhaft ist. Ergänzend zu den Einzelberatungen organisieren die Existenzgründungsberater Seminare zu Themen wie Buchhaltung, Steuern und Marketing.

## Die einzelnen Phasen der Beratung bei der ASM in Anlehnung an das 4+1-Phasen-Modell:

### Zugang und Ansprache

ASM sichert den Zugang zu Beratungsangeboten durch folgende Aktivitäten: Bereitstellen sprachlich und fachlich verständlicher Informationen zum Thema Existenzgründung, Auftreten vor Ort auf einschlägigen Veranstaltungen für Zuwanderer, Vorstellen des Angebots zur Gründungsunterstützung in der Handelskammer Hamburg einmal jährlich sowie Kontaktaufnahme in drei möglichen Beratungssprachen (deutsch, englisch, türkisch).

### Orientierungsphase

Die ASM-Existenzgründungsberater informieren in Erstgesprächen über die Vorgehensweise bei einer Existenzgründung und sprechen über die persönlichen Ausgangsvoraussetzungen des Gründers (bei Bedarf auch in einer anderen Sprache als Deutsch). Außerdem geben sie Auskunft über mögliche Finanzierungsmöglichkeiten des Vorhabens.

### Planungsphase

In der zweiten Gründungsphase erhalten die Existenzgründungswilligen von den Coaches Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplanes und die Berater erarbeiten zusammen mit ihren Kunden einen individuellen Gründungsfahrplan.

### Startphase

Die Existenzgründer werden auf Bankgespräche vorbereitet, gegebenenfalls auch begleitet und eventuell auch bei der Suche nach Räumlichkeiten und den Mietpreisverhandlungen unterstützt. Häufig nehmen die Berater auch Kontakt zu denjenigen Sachbearbeitern der Agentur für Arbeit und der Arge auf, die ihre Kunden betreuen. Außerdem helfen die Berater bei den Formalitäten rund um die Gewerbeanmeldung.

### Konsolidierungs- und Wachstumsphase

In den Einzelberatungen geht es darum, Lösungen für aktuelle Probleme des neu gegründeten Betriebes zu finden. Vor Ort im Betrieb des Jungunternehmers nimmt der Berater eine Ist-Analyse vor, um Risiken frühzeitig zu erkennen. Gegebenenfalls können die Jungunternehmer in dieser Phase begleitend zur aufgenommenen Geschäftstätigkeit weitere Seminare bei ASM besuchen.

# Der Mensch im Mittelpunkt – die Arbeitsweise im Projekt „Dienstleistungszentrum für Migrantinnen und Migranten“ (DZM)

Unterscheidet sich die DZM-Beratung von anderen auf dem Markt angebotenen Beratungen?

Das von der ASM angebotene Coaching für Existenzgründer unterscheidet sich in zahlreichen Punkten von anderen Angeboten.

Während sich viele Einrichtungen für Existenzgründer nur auf die erste oder auf die ersten beiden Phasen beschränken und keine Begleitungen nach erfolgter Gründung anbieten, sucht einer der beiden DZM-Coachs die Gründer nach der Gründung vor Ort auf. Er hält regelmäßigen Kontakt zu den Jungunternehmern. Diese können „ihren Coach“ beliebig lange nach der Gründung ansprechen, falls Probleme auftauchen.

## Im Einzelnen nennen die Berater folgende Unterschiede:

- Die Gründungsberater legen Wert darauf, den Gründern Sicherheit zu vermitteln, sofern keine persönlichen Gründe vorliegen, die gegen einen Schritt in die Selbstständigkeit sprechen („Wenn ich das zusammen mit Ihnen mache, dann wird das was!“).
- Services wie das Begleiten zu Institutionen und das gemeinsame Erstellen des Businessplanes sowie Buchhaltungsberatung als Vorbereitung auf die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater komplettieren das Angebot. Bei Bedarf berät der Jurist im Projekt auch zu rechtlichen Fragen (z. B. bei Konflikten mit der mit der Arge und Rechtsformberatung).
- Die Coachs legen Wert darauf, eine persönliche Atmosphäre herzustellen. Aus diesem Grund gibt es bei DZM bis auf eine jährliche Infoveranstaltung ausschließlich Vier-Augen-Gespräche. Die kurze Begrüßung kann in mehreren Sprachen erfolgen. So erzielt der Berater Sympathie und schafft Nähe. Die Beratung kann gänzlich in verschiedenen Sprachen stattfinden, z. B. auf Türkisch. Dies erleichtert Menschen mit anderen Mut-

tersprachen als Deutsch den Zugang und führt dazu, dass sie aufgeschlossener sind.

- Die Einstellung der Berater gegenüber den Existenzgründerwilligen ist: Nicht jeder wird als Unternehmer geboren, aber wir wollen Menschen dabei unterstützen, sich zu einer Unternehmerpersönlichkeit zu entwickeln. Viele andere Organisationen, die Existenzgründerberatung anbieten, agieren nach dem Motto „Hilfe zur Selbsthilfe“. Viele Migranten sind mit den Erwartungen dieser Organisationen jedoch überfordert.

Die zwei DZM-Mitarbeiter haben das Beratungsgeschäft unter sich aufgeteilt. Während einer vor allem die Teilnehmer der Vorgründungsphasen berät und mit ihnen zusammen in 3 – 10 Stunden ein Konzept erarbeitet bzw. perfektioniert, ist sein Kollege viel im Außendienst, wo er die Teilnehmer der Wachstums- und Konsolidierungsphase vor Ort berät. 1 – 2-mal im Monat besucht der Berater die Jungunternehmer in der Gründungsphase in ihren Betrieben. Manche in der Anfangsphase auch wöchentlich. Später beschränken sich die Betriebsbesuche auf etwa jedes halbe Jahr, oder der Berater kommt, weil ihm Beratungsbedarf signalisiert wurde.

Die Begleitung der gründungswilligen Leistungsbezieher zur Arge bei der Antragsstellung löst „zuerst häufig Erstaunen beim Sachbearbeiter aus“, so Coach Süleyman Cevik. Später seien die Sachbearbeiter aber meist froh, dass ein Muttersprachler dabei ist und würden die Begleitung positiv sehen.

Begleitung zu Bankgesprächen bieten die Berater immer dann an, wenn ihre Einschätzung für das Gründungsvorhaben am Ende der Orientierungsphase aussichtsreich ist, der Gründer aber z. B. wenig Erfahrung hat. Cevik: „Wir versuchen der Bank klarzumachen, dass wir ihr Arbeit abnehmen, indem wir schon vorab Gründungsvorhaben prüfen. Den Kontakt stellen wir schon bei der Abgabe des Geschäftskonzeptes her. Unserer Erfahrung nach haben die Gründer mehr Erfolge, wenn wir sie zur Bank begleiten.“



ASM-Coach Dr. Rainer Schmid unterstützt Existenzgründerinnen und –gründer mit Zuwanderungshintergrund.

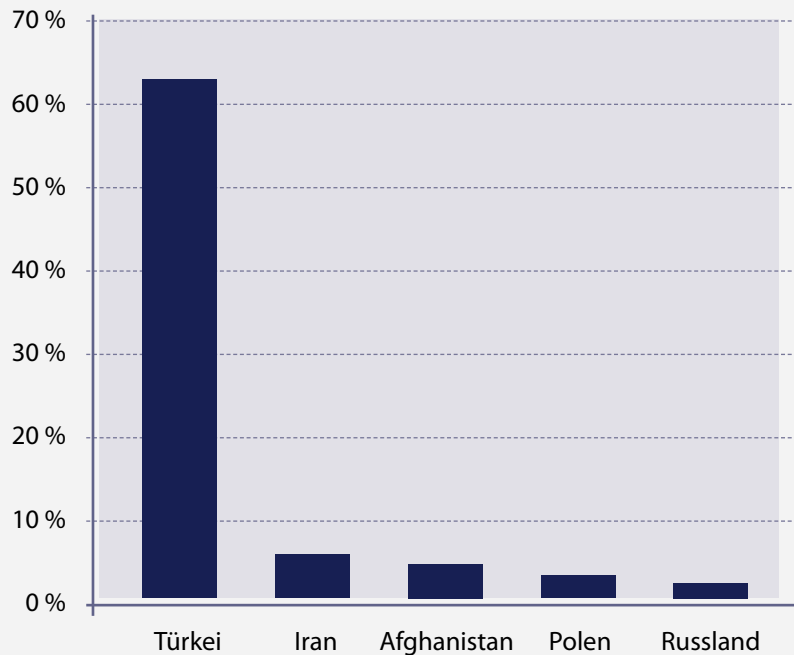
Fotos: Cordula Kropke

### Passgenaue Qualifizierungsmaßnahmen

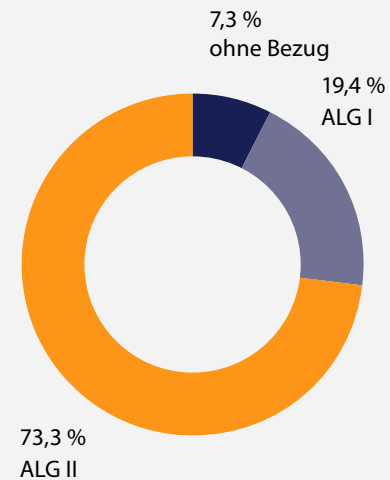
Jeden Monat geben Referenten – meist selbst mit Migrationshintergrund – ihr Wissen an Existenzgründungswillige weiter. Die Abendschulungen behandeln Themen wie Marketing, Finanzierung, Buchhaltung, Versicherungen usw. Sie dauern 1,5 Stunden und sind für die Teilnehmer kostenlos.

Als Pilotangebot wurden vor den Veranstaltungen Deutsch-Module vorgeschaltet, die mit der Thematik des Abends zusammenhängen (siehe dazu Abschnitt zu Deutsch-Modulen S. 16). Dieses zeitbegrenzte Erprobungsangebot wurde von einzelnen Gründungswilligen wahrgenommen. Die Abendschulungen ohne dieses vorgeschaltete Modul werden weiterhin angeboten und finden Zuspruch.

## Existenzgründer bei ASM nach Nationalität und Anteil der arbeitslosen Existenzgründungswilligen



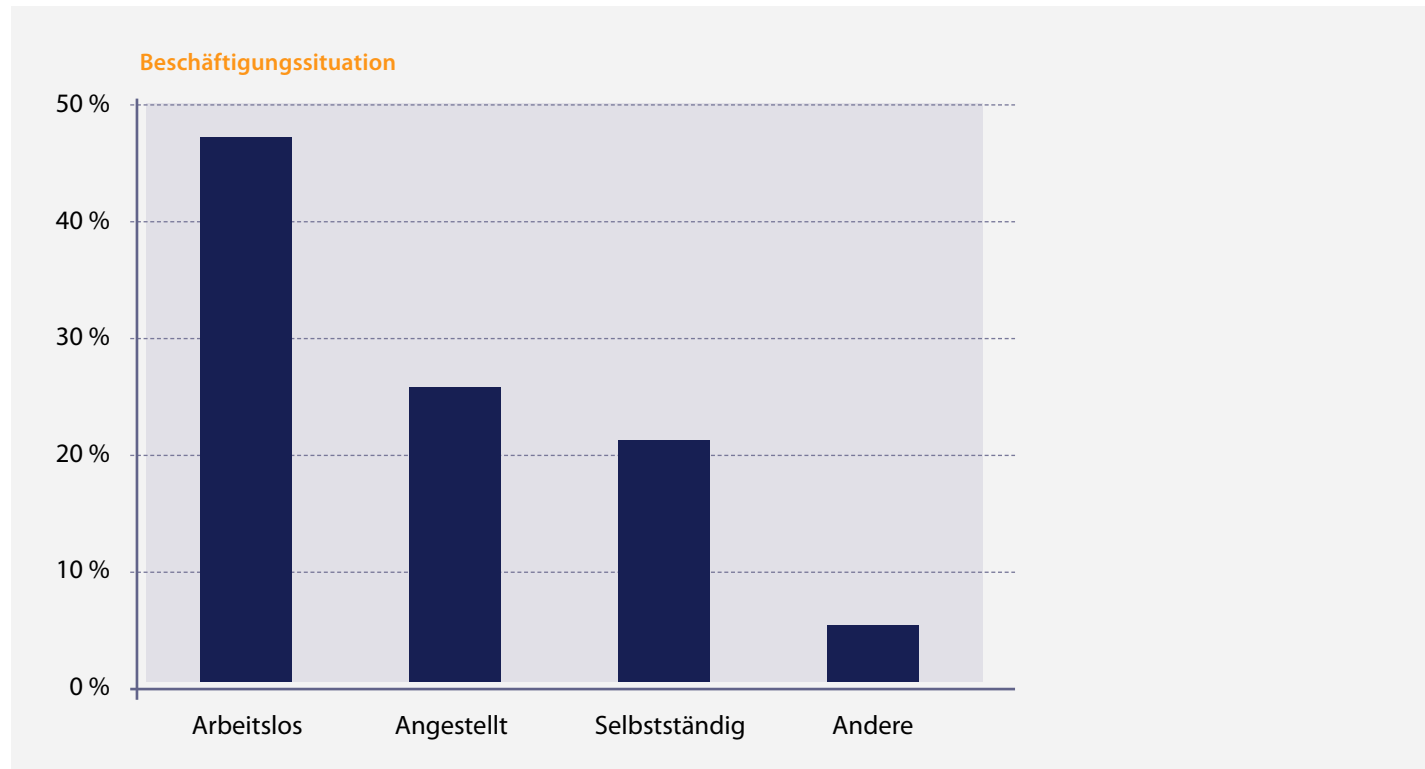
### Arbeitslose Existenzgründungswillige nach Leistungsbezug



**Grafik links:** Die von den ASM-Mitarbeitern beratenen Menschen mit Zuwanderungshintergrund kommen aus insgesamt 80 Nationen. Den mit Abstand größten prozentualen Anteil machen die Menschen aus der Türkei aus, gefolgt von Iranern, Afghanen, Polen und Gründern mit russischem Zuwanderungshintergrund.

**Grafik rechts:** Der Anteil der Gründer aus der Arbeitslosigkeit insgesamt, bezogen auf ganz Hamburg, liegt bei geschätzten 40 – 45 Prozent. Bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern des DZM sind dies 60 Prozent. Das heißt, arbeitslose Migranten sehen den Schritt in die Selbstständigkeit, überproportional häufig als beste Alternative zur Erwerbslosigkeit.

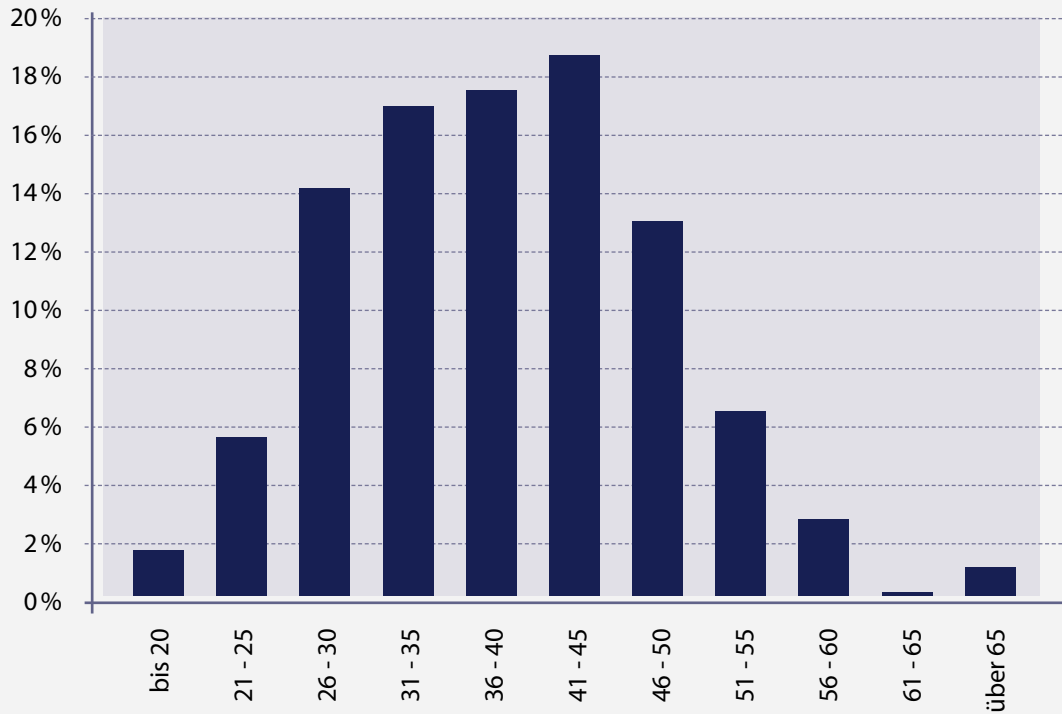
## Arbeitslose Existenzgründungswillige nach Leistungsbezug



Warum ist der Arbeitslosenanteil der im Projekt „Dienstleistungszentrum für Migrantinnen und Migranten“ Beratenen so hoch?

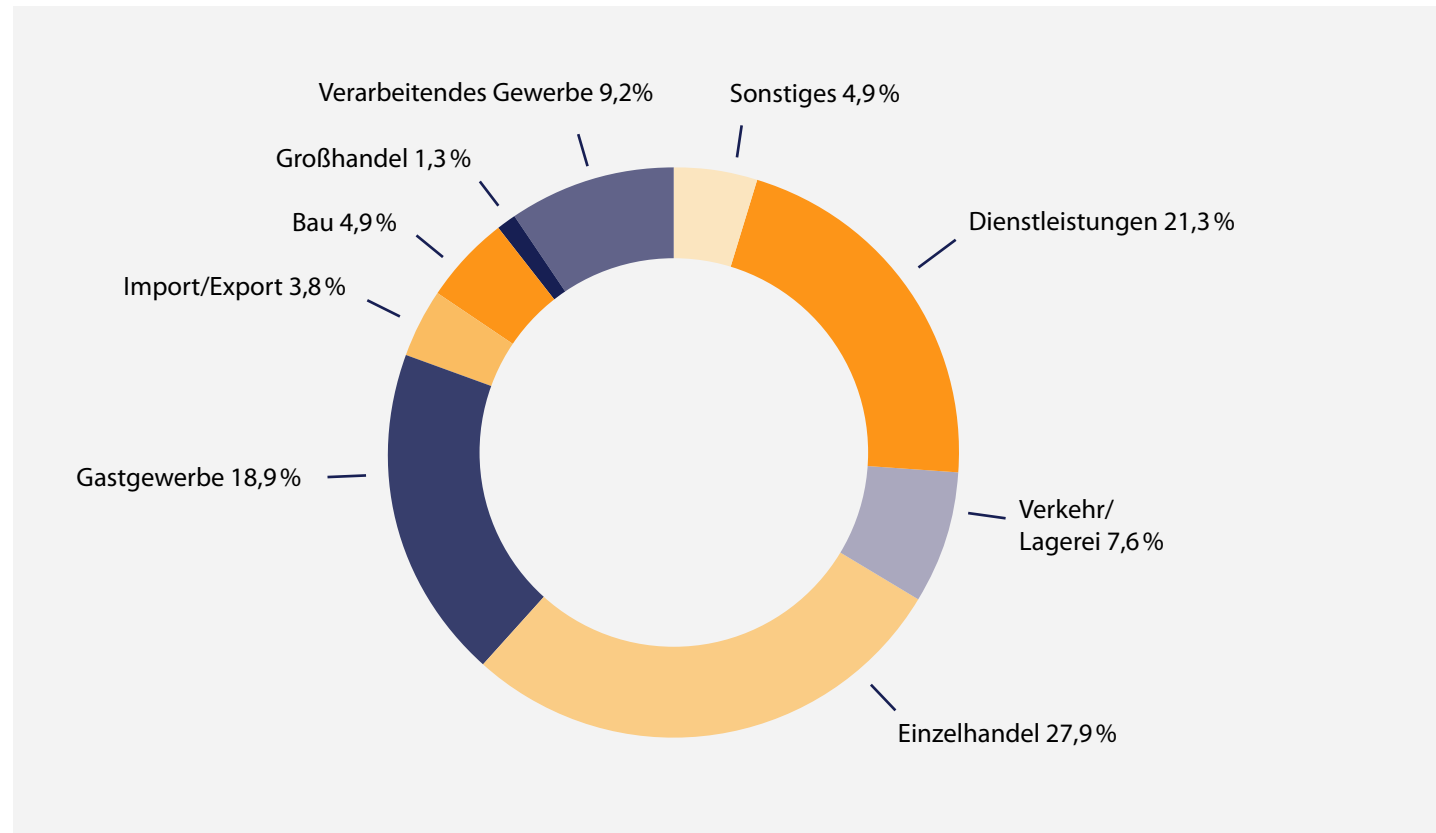
Stark vertreten ist die Altersgruppe zwischen 40 und 50 Jahren, die von ALG II lebt. Die Mehrzahl der bei ASM Beratung Suchenden ist ohne abgeschlossene Ausbildung, oder die im Ausland erfolgte Ausbildung wird in Deutschland nicht anerkannt. Sie gehören deshalb der Gruppe der Langzeitarbeitslosen an und sind schwer vermittelbar. Oftmals sehen sie ihre einzige Chance für einen beruflichen Einstieg im Schritt in die Selbstständigkeit.

## Altersverteilung Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund



Die meisten der im Projekt DZM beratenen Existenzgründer sind zwischen 31 und 45 Jahre alt und verfügen über mehrjährige Berufserfahrung. Einen großen prozentualen Anteil verzeichnen die Berater auch in der Gruppe der 46- bis 55-Jährigen. Unter ihnen ist ein großer Anteil, der keine Chancen für sich mehr auf eine Festanstellung sieht.

## Konzentration auf wenige Branchen



Warum drängt ein Großteil der Existenzgründungswilligen in einige wenige Branchen?

Da Einzelhandel, Gastronomie und Kurierdienste keine Qualifikationsnachweise verlangen, und unsere Zielgruppe, wie beschrieben, entweder keine oder eine in Deutschland nicht anerkannte Ausbildung hat, stellt der Zugang in diese Märkte kein großes Hindernis dar. Viele Gründungswillige haben trotz fehlender oder nicht anerkannter beruflicher Qualifikationsnachweise Erfahrungen in diesen Branchen sammeln können. Diese nutzen sie für den Schritt in die Selbstständigkeit.

# Interkulturelle Kompetenzen sind ihr größtes Kapital: Yili Wang

Ein weißer Tisch, ein Telefon und ein Laptop: Ihren Arbeitsplatz hat Yili Wang im Wohnzimmer integriert. Während die Jungunternehmerin am Schreibtisch versucht, Aufträge für ihre Dienstleistungsfirma „Chinawind“ zu akquirieren, liegt ihr Stubentiger schläfrig auf der Couch daneben.

Am Jahresende 2009 ging die Bergedorferin mit ihren Angeboten auf den Markt. Dazu gehören unter anderem interkulturelle Trainings und Übersetzungen. Zu ihren Dienstleistungen gehört auch die Betreuung von Chinesen, die sich in Hamburg niederlassen, ebenso wie die Unterstützung von Deutschen, die Geschäfte in China machen wollen.

Wang, Jahrgang 1968, profitiert dabei von ihrem Erfahrungsschatz aus beiden Kulturen: Aufgewachsen im Bezirk Kanton im Süden Chinas, hat sie fast die Hälfte ihres bisherigen Lebens in Deutschland verbracht. Die Liebe war der Grund, warum die junge Frau, die damals in einem Hotel gearbeitet hatte, ihre Heimat verließ, obwohl sie kein Wort Deutsch konnte. In Deutschland machte Wang eineinhalb Jahre lang einen Deutschkurs und anschließend den Realschulabschluss. Heute träumt, liest und schreibt sie sogar ihre Tagebücher auf Deutsch.

Ihrer Sprachbegabung und ihrem Interesse für Sprachen – schon als Jugendliche saß sie vor dem Fernseher und lernte Englisch mit der bekannten Serie der BBC „Follow me“ – hatte sie in China auch einige ihrer zahlreichen Jobs zu verdanken. So arbeitete sie Mitte der 80er- Jahre in einem von vielen Ausländern frequentierten

Restaurant in Guangzhou. Später war sie unter anderem als Reiseführerin für ausländische Besuchergruppen, als Hotelkauffrau, aber auch als PR-Referentin/Moderatorin tätig.

In Hamburg finanzierte das Arbeitsamt ihr schließlich eine Umschulung zur Groß- und Einzelhandelskauffrau. Es folgten Zeiten als Angestellte, bevor Wang den Sprung in die Selbstständigkeit wagte. „Die Idee hatte ich schon seit Jahren.“ Beim Erstellen des Businessplans holte sie sich Unterstützung von Dr. Rainer Schmid vom ASM e. V., zu dem sie auch in der Konsolidierungsphase noch Kontakt hält.

Um die Anlaufphase ihrer Unternehmung überbrücken zu können, hatte sich Wang um einen Kredit bemüht, jedoch keinen erhalten. „Im Nachhinein bin ich dafür dankbar, weil es hohe Zinsen gewesen wären. Mir hat dann ein Freund einen Kredit gegeben“, freut sie sich. In flauen Auftragszeiten nimmt Wang auch Nebenjobs an. „Ich bereue es nicht, mich selbstständig gemacht zu haben, auch, wenn es nicht einfach ist, weil durch die Wirtschaftskrise der Markt eingebrochen ist. Die Dinge, die ich tue, machen mir wirklich Spaß“, sagt die Hamburgerin und streichelt ihre Katze.

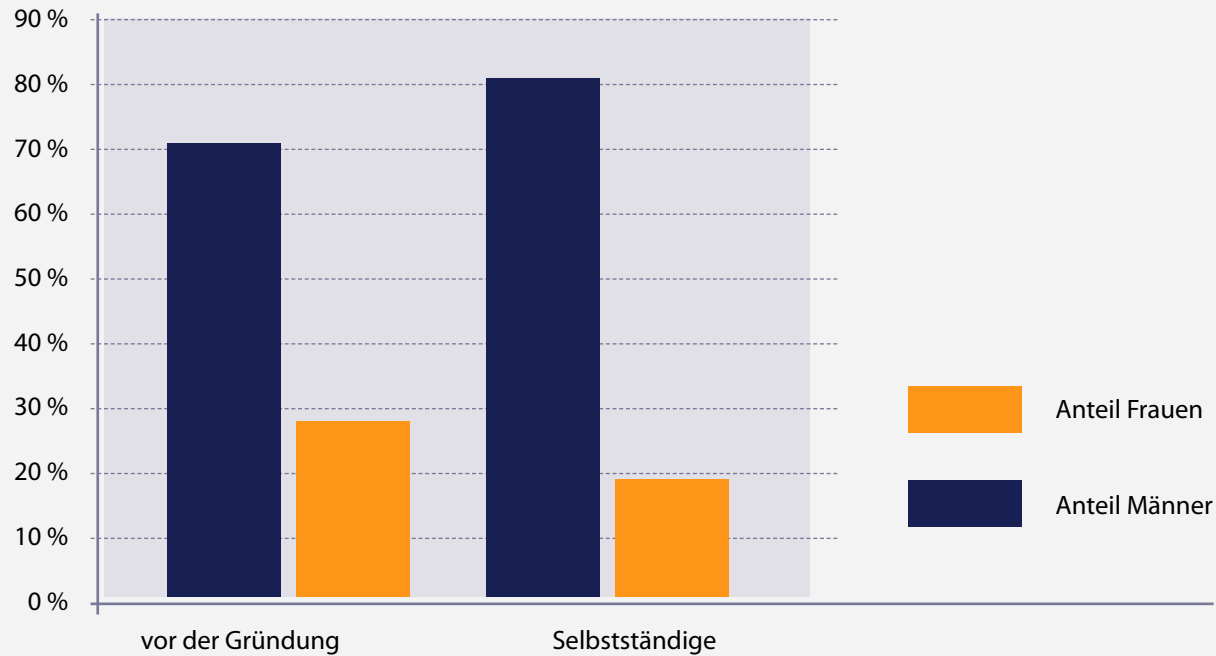
## **Chinawind – Interkulturelle Kommunikation und Dienstleistung**

Telefon: 81 97 45 78

Internet: [www.chinawind-hamburg.de](http://www.chinawind-hamburg.de)



## Anteil der Frauen und Männer in der Beratung



Auffällig ist auch, dass diejenigen Frauen, die sich vor der Gründung beraten ließen, im Gegensatz zu den beratenen Männern häufig ihr Vorhaben nicht umsetzen. Frauen konnten von ASM im deutlich geringeren Ausmaß für das Angebot zur Existenzgründungsberatung gewonnen werden.

# Die häufigsten Schwierigkeiten der Existenzgründer

Auf dieser Seite haben wir die Kernprobleme aufgelistet, auf die die DZM-Berater in Gesprächen mit Existenzgründungswilligen oder in deren Konzepten immer wieder stoßen. Ihre Aufgabe ist es dann, gemeinsam mit den Kunden realistische Einschätzungen vorzunehmen und auf die Knackpunkte aufmerksam zu machen.

## 1. Organisatorische Überforderung

In Bezug auf Aufgaben wie Einkauf, Verkauf, Buchführung, Führen einer Tageskasse, Marketing, Einhalten behördlicher Vorschriften, Steuerarten und Förderbedingungen der Arge haben die meisten Gründer kaum Kenntnisse und es fehlt ihnen an Vorerfahrung. Eine gründliche Vorbereitung auf die Gründung, manchmal auch ergänzt durch ein Praktikum in der Branche, in der sich der Gründungswillige selbstständig machen will, kann Abhilfe schaffen.

## 2. Einschätzung des Marktes

Mangelnde Vorbereitung und falsche Annahmen sind die Ursachen dafür, dass das Angebot nicht nachgefragt und die Konkurrenzsituation unterschätzt wird. Eine fehlende Marktanalyse führt oft zur Wahl eines Standortes, der für eine Dienstleistung/ein Warenangebot ungünstig ist.

## 3. Zielgruppenansprache

Fehlende Analysen des Marktes und des Standortes können zur Ausrichtung auf eine falsche Zielgruppe führen. Zum Beispiel reicht eine Ausrichtung einer Dienstleistung bzw. des Angebots eines Geschäftes nur auf die eigene Ethnie selten aus. Sinnvoll ist eine Erweiterung der Dienstleistung bzw. eine Präsentation der Waren, die auch andere Zielgruppen ansprechen.

## 4. Preispolitik

Ein für die Struktur des Stadtteiles zu hoher oder zu niedriger Preis kann Käufer irritieren und abschrecken. Zu häufige Preisänderungen aufgrund von Fehleinschätzungen sorgen ebenfalls

für Irritationen und wirken unseriös. Beides sind Folgen von mangelnder Vorbereitung auf die Selbstständigkeit.

## 5. Marketing

Unprofessionelles Marketing, zu wenig finanzielle Mittel für Werbung, Umwerbung der falschen Zielgruppe oder undurchdachte und schlecht organisierte Aktionen sind die Folge eines fehlenden Marketingkonzeptes.

## 6. Umgang mit den Einnahmen

Einige Jungunternehmer beachten nicht, dass das, was in der Kasse ist, nicht der Gewinn ist. Sie entnehmen Gelder aus der Tageskasse ohne Quittung und zahlen häufig bar statt unbar unter Ausnutzung von Zahlungszielen.

## 7. Investitionen

Wenn die für die Gründung zur Verfügung stehende Summe zu klein ist, sind das Angebot häufig zu beschränkt und die Ausstattung nicht attraktiv genug. Ohne Reserve kann die Konsolidierungs- und Wachstumsphase nicht überlebt werden. Eine Gründung mit geringen Investitionen ist ein schwerer Planungsfehler. In der Existenzgründungsberatung wird ein großes Augenmerk auf die vom Gründer veranschlagten Investitionen und Reserven gelegt.

## 8. Personalpolitik

Aus Sparsamkeit werden unqualifizierte oder für die Ausübung des Berufes ungeeignete Verwandte und Freunde eingestellt, die über keine entsprechende Berufserfahrung verfügen, beispielsweise keinen guten Umgang mit Kunden haben oder die Kasse oder andere Geräte falsch bedienen.

## 9. Verträge mit Geschäftspartnern

Zu großes Vertrauen und Arglosigkeit führen dazu, dass mit Lieferanten, Abnehmern und Kooperationspartnern in Bezug auf Fristen keine vertraglichen Vereinbarungen getroffen werden.

# Zwei Jahre bis zur Selbstständigkeit: Mohsen Shadkamian

„Neueröffnung“ steht an der großen Fensterfront. In der offenen Tür beäugt ein Schoßhund die vorbeiziehenden Passanten an der Fuhlsbüttler Straße im Hamburger Stadtteil Barmbek. Mohsen Shadkamian hat gute Laune. Gerade hat er die schriftliche Bestätigung eines größeren Auftrages für die Restauration von Möbeln erhalten.

Seit dem 3. Mai 2010 ist Mohsen Shadkamian stolzer Inhaber der „M & S Möbel-Restaurations-Galerie“. Vorher hat der Iraner, der 1990 aus seiner Heimat nach Hamburg gekommen ist, verschiedene Jobs gehabt. Meist arbeitete der zweifache Familienvater als angestellter Tischler – ein Beruf, in dem der 52-Jährige vor 30 Jahren im Iran angelernt wurde. Aber Shadkamian verlegt auch Fliesen oder baut Fenster in Häuser ein. „Ich kann auch Carports und Möbel selbst bauen“, sagt der Jungunternehmer mit eigener Werkstatt im Keller des Ladengeschäftes. Dort stehen zwischen Säge-, Hobel- und Schleifmaschinen die zu restaurierenden Kleinmöbel von Kunden.

Dr. Rainer Schmid von der Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e. V. (ASM) hatte den Hummelsbüttler auf seinem Weg in die Selbstständigkeit unterstützt. „Er hat mir beim Konzept geholfen und ist auch einmal mit mir zur Bank gegangen.“ Dennoch lehnten die Behörde für Wirtschaft und Arbeit, Haspa

und Volksbank sein Kreditersuchen ab. Schließlich erhielt der Vater zweier Töchter im Alter von 17 und 20 Jahren von der Arge ein Darlehen in Höhe von 9500 Euro.

Insgesamt zwei Jahre hat sein Weg in die Selbstständigkeit gedauert. „Ich habe mir das viel einfacher gedacht, verstehe nicht, warum das so schwer ist“, sagt Mohsen Shadkamian und meint damit die Schwierigkeiten, einen Kredit für sein Vorhaben zu erhalten, ebenso wie die Bürokratie. „Warum dauert es so lange, bis man von den Behörden eine Antwort hat? Bei uns im Iran gibt es so einen Papierberg nicht.“

Auch die Suche nach einem geeigneten Ladengeschäft hat mehrere Monate in Anspruch genommen. Doch jetzt warten dort Möbel, Vasen, Uhren und weitere ausgefallene Dekorationsstücke auf einen Käufer.

## **M & S Möbel Restaurations-Galerie**

Elligersweg 1,  
22309 Hamburg  
Telefon: 38 67 10 20



# Deutsch-Module als Ergänzung zum Fachwissen

Wer den Sprung in die Selbstständigkeit wagen will, sollte gut darauf vorbereitet sein. 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 verstehen wir 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 wurden die vom Projekt DZM angebotenen monatlichen Fortbildungskurse (Buchhaltung, Steuern, Marketing, Finanzierung) als Pilotangebot um ein Deutsch-Modul erweitert. In Zusammenarbeit mit der AWO Bremen, die ebenfalls Beratungsangebote für Existenzgründer bereithält, und im Austausch mit dem Bremer Projekt Q.net und mit passage wurde ein Curriculum für das ergänzende Angebot Gründungsbezogenes Deutsch erstellt.

## Jedes Sprachmodul wurde dann bei ASM wie folgt vorbereitet:

Gemeinsam mit den Kollegen aus der Existenzgründungsberatung und mit dem jeweiligen Fachreferenten wurde während eines Arbeitstreffens ein Gespräch zu zielgruppengerechter Sprache und Kommunikation im bevorstehenden Qualifizierungsseminar geführt. Die vorliegenden Präsentationen der Referenten wurden unter folgendem Aspekt gemeinsam bearbeitet:

- Konzentration der Präsentation auf das Wesentliche
- Einfache und verständliche Sprache verwenden

- Empfehlung, verstärkt mit Praxisbeispielen zu arbeiten
- Reduzierung der Anzahl der zusammengesetzten Substantive

Aus den jeweiligen Themen wurden Wörterlisten mit Begriffen, die aus sprachlicher Sicht erklärungsbedürftig sind, erstellt. Bei der Gestaltung des ergänzenden Sprachmoduls wurden dann Begriffe aus diesen Wörterlisten, Anregungen aus dem Curriculum und Informationen aus den Gesprächen der Berater und Referenten verwendet. Die Seminarreihe wurde als offenes Angebot konzipiert. Zu Beginn der Seminarreihe erfolgte eine Einführungsveranstaltung mit einem Einstiegsmodul „Gründungsbezogenes Deutsch“, das in Anlehnung an neun Qualifizierungsveranstaltungen im Beratungsprozess angeboten wurde. Alle weiteren Sprachmodule wurden dann jeweils eine Stunde vor Beginn der Qualifizierungsseminare als ergänzendes Angebot veranstaltet, um zeitnah die im Sprachmodul erworbenen fachspezifischen Begriffe anwenden zu können.

Mit Marion Wartumjan, Leiterin des Projektes „Transferstelle für Existenzgründung und Sicherung“, und der im Projekt mitarbeitenden Pädagogin Behnaz Samadi, wurde das Seminar von fachlich und erwachsenenpädagogisch erfahrenen Referentinnen und Referenten durchgeführt. Fast immer war auch ein Existenzgründungsberater anwesend.

Die Teilnehmenden befanden sich im Beratungsprozess in unterschiedlichen Phasen der Gründung und kamen aus den verschiedensten Branchen wie Einzelhandel, Gastgewerbe, Dienstleistung, verarbeitendes Gewerbe, Verkehr, Lager usw. Ihre Herkunftsländer sind Serbien, Türkei, Iran, Polen und Deutschland. Der Anteil von Frauen und Männern war in etwa gleich.

## Ein Wort zur Vernetzung

### Eine Befragung der Teilnehmenden zu ihrer Motivation ergab:

Mehrere Teilnehmende gaben an, gute berufsbezogene Deutschkenntnisse zu benötigen

- für ihren Schriftverkehr
- für die Akquise und für den persönlichen Kontakt zu Kunden und Lieferanten
- um auf dem Markt konkurrenzfähig zu bleiben
- zur Stärkung ihres Selbstbewusstseins im Umgang mit Behörden, Institutionen, Kunden und Lieferanten.

Die gemachten Erfahrungen wurden von ASM, AWO und passage gemeinsam ausgewertet und im Rahmen des Kompetenzzentrums NOBI von IQ in der Broschüre „Gründungsbezogenes Deutsch – ein wichtiger Baustein zum Unternehmenserfolg“ dokumentiert.

Die Broschüre kann heruntergeladen werden unter:  
[www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de)  
(Publikationen/Existenzgründung und -sicherung)

Eine Möglichkeit der Qualitätssicherung von Qualifizierungen in der Gründungsunterstützung sehen wir in der Nutzung der Ressourcen des Netzwerkes „Integration durch Qualifizierung“ (IQ). Die Erfahrungen bei der Umsetzung des 4+1-Phasen-Modells transferierte das Projekt „Transferstelle Existenzgründung und -sicherung“ in die Arbeitsgremien des Kompetenzzentrums NOBI sowie über die Mitwirkung im Facharbeitskreis Existenzgründung in das gesamte IQ-Netzwerk. Auf der regionalen Ebene wurden die strategischen Partner über die Ergebnisse der operativen Gründungsunterstützung informiert.

Durch Hospitationen der Kolleginnen von passage gGmbH und Q.Net bei der AWO Bremen erhielt ASM bei der Erprobung der gründungsbezogenen Deutschmodule wertvolle Anregungen, die für die Vorbereitung weiterer Module genutzt werden konnten und in die Gesamtevaluation einfließen.

Den Erfahrungsaustausch haben die Projektmitarbeiter außerdem durch die Mitwirkung in der AG gründungsbezogenes Deutsch sichergestellt

# Unterstützung für Migrantinnen und Migranten: das Kompetenzzentrum NOBI

## Potenziale nutzen – Vielfalt gewinnen

Aufgabe des Norddeutschen Netzwerkes zur beruflichen Integration von Migrantinnen und Migranten, kurz Kompetenzzentrum NOBI, ist es, die nachhaltige berufliche Integration von erwachsenen Migrantinnen und Migranten zu stärken und das Handlungsfeld Berufsbezogenes Deutsch zu koordinieren. Diese Aufgabe setzt NOBI als norddeutscher Partner im bundesweiten Netzwerk Integration durch Qualifizierung (IQ) um. In diesem übergeordneten Netzwerk IQ entwickeln und verstetigen sechs Kompetenzzentren seit 2008 im gesamten Bundesgebiet Maßnahmen und Strategien, die Menschen mit Migrationshintergrund den Zugang zu Qualifizierung und Beschäftigung erleichtern.

## Unsere Ziele im Netzwerk NOBI sind

- innovative Instrumente und Aktivitäten im Handlungsfeld Berufsbezogenes Deutsch zu entwickeln und umzusetzen,
- bessere Zugangsmöglichkeiten der Zielgruppe zu Qualifizierungs- und Weiterbildungsangeboten zu schaffen,
- arbeitsmarktpolitische Strukturen zu verändern und Angebote zu entwickeln, die an den Bedürfnissen der Menschen mit Migrationshintergrund orientiert sind,
- Ungleichbehandlung und Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt durch Fortbildungen und durch Öffentlichkeitsarbeit für Entscheidungsträger sichtbar zu machen,
- durch Qualifizierungen Arbeitsplätze für angestellte und selbstständige Migrantinnen und Migranten zu sichern und zu festigen.

## Erfolgreiche Konzepte verstetigen

Sieben sogenannte Transferprojekte machen das Kompetenzzentrum NOBI aus. Sie entwickeln in Kooperation mit strategischen Partnern in Behörden, Verbänden, Kammern und Wirtschaft Kon-

zepte und Produkte. Jetzt heißt es für die Projekte, erfolgreiche Strategien und Maßnahmen zu verstetigen, weiterzuentwickeln und zu transferieren. Die Herausforderung besteht darin, diese regional zu implementieren.

## Die Handlungsfelder von NOBI sind im Einzelnen:

### 1. Berufsbezogenes Deutsch

Das Kompetenzzentrum NOBI hat die Steuerung des bundesweiten Facharbeitskreises Berufsbezogenes Deutsch übernommen und begleitet zudem die Umsetzung eines ESF-geförderten Sprachprogramms des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge. Außerdem arbeiten die Netzwerkpartner an der Implementierung innerbetrieblicher Weiterbildungsmodule zur Förderung berufsbezogener Kommunikation, bieten Fortbildungsangebote an und pflegen das Internetportal [www.deutsch-am-arbeitsplatz.de](http://www.deutsch-am-arbeitsplatz.de).

### 2. Beratung

Das Kompetenzzentrum NOBI arbeitet für eine diskriminierungssensible, unabhängige, ergebnisoffene und bedarfsorientierte Beratung. Ziel ist es, dieses Angebot strukturell zu verankern und Diskriminierung in gesellschaftlichen Strukturen erkennbar zu machen. Den Rahmen hierfür bildet das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG).

### 3. Existenzgründung und -sicherung

NOBI unterstützt sowohl Gründerinnen und Gründer als auch im Aufbau befindliche Unternehmen. Ziel ist hierbei insbesondere, die Implementierung des Vier-Phasen-Beratungsmodells zur Gründung voranzutreiben, das im Rahmen des Netzwerkes IQ entwickelt und von einzelnen Trägern erprobt wurde. Ein weiterer Fokus liegt darauf, die Weiterbildung von Unternehmerinnen und Unternehmern mit Migrationshintergrund zu fördern, um ihre Existenzen langfristig zu sichern.

# Die Aufgaben der Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V (ASM e.V.)

Im Rahmen des Projektes „Transferstelle für Existenzgründung und -sicherung“ analysiert die ASM die Erfahrungen bei der Umsetzung des 4+1-Phasenmodells für die Zielgruppe Migrantinnen/Migranten und transferiert sie in das regionale Netz von Arbeitsmarktakteuren. Dabei arbeitet das Projekt eng mit den Facharbeitskreisen Existenzgründung und Berufsbezogenes Deutsch sowie mit dem Qualifizierungsnetzwerk für Migrantinnen und Migranten (Q.net) bei der AWO Bremen zusammen.

Die Beratungen zeigen, dass viele Migrantinnen und Migranten, auch diejenigen, die über gutes Alltagsdeutsch verfügen, Bedarf an einer sprachlichen Qualifizierung zu Erfordernissen der Existenzgründung und Führung eines Geschäftes haben. Dieser Bedarf an gründungsbezogenen sprachlichen Angeboten wurde von uns umfassend beschrieben und die gemachten Erfahrungen werden ausgewertet, um anschließend qualitativ wertvolle Angebote erstellen und anbieten zu können.

Weitere Tätigkeiten des 2007 in der Handelskammer Hamburg gegründeten und von ihr unterstützten Vereines sind: Beratung von Unternehmern mit Migrationshintergrund zu Berufsbildern nach dem Berufsbildungsgesetz und zu praktischen Fragen rund um das Thema Ausbildung. Die Unternehmer sollen als Ausbilder für das duale System der Berufsausbildung

gewonnen werden. Durchschnittlich 200 Ausbildungsplätze akquirieren die ASM-Außendienstmitarbeiter pro Jahr bei der Zielgruppe. Darunter sind auch Ausbildungsplätze für junge Menschen ohne gesicherten Aufenthaltsstatus.

Die geschaffenen Ausbildungsplätze werden ebenfalls von den Außendienstmitarbeitern mit Schulabgängern besetzt, teilweise mit Jugendlichen ohne gesicherten Aufenthaltsstatus. Schülern und Jugendlichen, die einen Ausbildungsplatz suchen, bietet die Arbeitsgemeinschaft ein individuelles Coaching an. Sie kommen zum größten Teil aus Migrantenfamilien. Da der Förderbedarf dieser Jugendlichen größer ist als das Schreiben von Bewerbungen, umfasst die Betreuung auch das Aufzeigen realistischer Berufsperspektiven und die Vorbereitung auf Vorstellungsgespräche und Einstellungstests.

Neben praktischen Aufgaben wie der Herausgabe von mehrsprachigem Informationsmaterial, organisiert die ASM Veranstaltungen zum Zweck der Vernetzung der Unternehmer und Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund und betreibt intensiv Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Die ASM bildet zusammen mit der Hamburger Stiftung für Migranten, der Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V. und der Hamburg Plus gGmbH das Kompetenzzentrum für Migranten.

## Impressum

### Herausgeber:

ASM e.V. im Kompetenzzentrum für Migranten  
c/o Handelskammer Hamburg  
Projekt „Transferstelle Existenzgründung und -sicherung“  
Schauenburgerstraße 49  
20095 Hamburg  
[www.asm-hh.de](http://www.asm-hh.de)

### Text:

Susanne Dorn, Dr. Rainer Schmid

### Redaktion:

Susanne Dorn, Marion Wartumjan

### Fotos:

Cordula Kropke

### Layout:

Anja Kallendorf

### Druck:

Hube Druck

Juli 2010

Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und die Bundesagentur für Arbeit

