

# Mittendrin, aber nicht angekommen

Migranten gehören zu den dynamischsten Firmengründern in Deutschland, die längst auch hochqualifizierte Arbeitsplätze schaffen. Doch noch immer sind viele Banken nicht bereit, die Selbstständigkeit mit Krediten zu fördern

Von Caroline Turzer

Wenn Tarik Ickovic im Berliner Stadtteil Charlottenburg unterwegs ist, muss er für kurze Strecken sehr viel Zeit einplanen. Fast an jedem Straßenrestaurant wird er aufgehalten, weil ihn Kellner und Gäste ansprechen oder der Besitzer herauskommt, um ihm die Hand zu schütteln. „Der beste

Kaffee Berlins“, brüllt ihm ein Geschäftsmann im teuren Anzug quer über die Straße hinterher, der gerade beim Mittagessen sitzt. Tarik Ickovic lächelt zurückhaltend, fast, als wäre ihm die Bekanntheit in seinem Viertel ein wenig peinlich. Vor rund einem Jahr hat der 34-Jährige noch als Handelsvertreter Kaffeemaschinen und Kaffee für eine Berliner Rösterei verkauft. Heute ist er sein eigener Chef. Tarik Ickovic hat sich

selbstständig gemacht und beliefert Hotels, Restaurants, Cafés und Bürogemeinschaften mit Kaffee, Tee, Kakao und Schokolade.

Der gebürtige Berliner ist Sohn türkischer Eltern und gehört als Unternehmer mit sogenanntem Migrationshintergrund zur dynamischsten Gruppe im deutschen Gründungsgeschehen. Während die Gründungen in Deutschland insgesamt rückläufig sind, steigt die Zahl

der Selbstständigen mit Migrationshintergrund weiter an. Jede neunte Firma wird nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) heute bereits von Migranten gegründet. Angesichts der demografischen Entwicklung sei es „gesamtwirtschaftlich wichtig, das Gründungspotential von Migranten zu erschließen“, heißt es im aktuellen Gründungsreport.

Denn es könnten noch viel mehr

sein. Deutschland müsse ein stärkeres Interesse am Erfolg der Gründer entwickeln, sagt der Mittelstandsforscher René Leicht von der Universität Mannheim. Migranten-selbstständigkeit sei ein wichtiger Arbeitsmarktfaktor und müsse genutzt werden. „Es wird volkswirtschaftliches Kapital verschleudert, wenn die Gründer nicht gründen können, weil ihnen zum Beispiel das Geld fehlt“, sagt Leicht. So nannte in den Beratungszentren der deutschen Industrie- und Handelskammern fast die Hälfte aller Gründer mit Migrationshintergrund fehlende Finanzen als größtes Hindernis für ihre Selbstständigkeit.

Auch Tarik Ickovics Unternehmen wäre fast an der Geldfrage gescheitert. „Ich war bei meiner Hausbank, einer Investitionsbank und einem Mikrofinanzinstitut“, erzählt er. „Aber keiner wollte mir einen Kredit geben.“ Zu wenig Berufserfahrung, war die Begründung. Ickovic hat eine Ausbildung an der Hotelfachschule absolviert, in einem italienischen Spezialitätengeschäft und verschiedenen Restaurants gearbeitet und kennt sich im Berliner Gastgewerbe gut aus. Den Banken reichte das nicht.

In einer Stichprobe fand der Lehrstuhl für Geld und Kredit der Universität Rostock heraus, dass 47 Prozent der Kreditanträge von Migranten abgelehnt oder gekürzt werden, aber nur 25 Prozent der deutschen Antragsteller nicht die gewünschte Summe bekommen. „Alle Ablehnungen waren auf objektive Risikofaktoren wie eine schlechte Bildung oder einen falschen Standort zurückzuführen“, sagt Forscherin Jana Bruder – gibt aber zu bedenken, dass eine größere Stichprobe durchaus ein anderes Bild ergeben könnte. „Man kann deshalb auch nicht sagen, dass nie ein Migrant aufgrund seiner Nationalität benachteiligt wird.“

Auch Mittelstandsforscher Leicht weiß, „dass es für Migranten tendenziell schwieriger ist, einen Kredit zu bekommen“. Er will Banken und Behörden aber keinen pauschalen Diskriminierungsvorwurf machen: In der Regel sei für die Geldgeber problematisch, dass Menschen mit Migrationshintergrund sich in risikoreichen und wettbewerbsintensiven Branchen wie dem Gastgewerbe selbstständig machen wollten. Dieser Geschäftsbereich sei für die Banken nicht attraktiv, sagt Leicht. Riskant sei auch, dass viele Migranten aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen wollten.

Trotz all der objektiven Risikofaktoren glaubt der Mittelstandsforscher aber auch, dass sich bei der Kreditvergabe an Migranten eine gewisse subjektive Zurückhaltung nicht vom Tisch weisen lässt. Sprachliche und kulturelle Berührungspunkte auf beiden Seiten führen seiner Ansicht nach häufig zu Missverständnissen – da will Leicht die Kreditbewerber nicht aus der

Pflicht entlassen: „Natürlich müssen Gründer mit Migrationshintergrund zum Beispiel die deutsche Sprache beherrschen“, sagt er. Sprachprobleme können es bei Tarik Ickovic nicht gewesen sein. Wenn dem 34-Jährigen überhaupt ein Akzent anzumerken ist, dann höchstens der Berlins. Ickovic bat schließlich Freunde und Verwandte um Geld – ein unter Migranten viel häufigeres Finanzierungsinstrument als bei deutschen Gründern. Dabei konnte er auf seine Frau zählen, deren Namen er bei der Heirat angenommen hat. Seine Schwiegereltern sind Juden aus Odessa in der Ukraine, seine Frau ist wie er in Deutschland geboren. „Ohne sie hätte ich es nicht geschafft“, sagt Ickovic.

Und ohne Elmar Keidel wahrscheinlich auch nicht. Der Berliner Mittelstandsberater betreut seit mehr als 20 Jahren Unternehmensgründer vor allem mit Migrationshintergrund. Tarik Ickovic wurde er von der IHK Berlin als Coach an die Seite gestellt. Die Chancen für Unternehmer mit Migrationshintergrund seien gerade in Berlin sehr gut, sagt Keidel. Doch er kennt auch die Probleme der Selbstständigen – und hat auch die eine oder andere Pleite erlebt.

Vielen Gründern fehle es an kaufmännischen Kenntnissen und dem richtigen Umgang mit deutschen Behörden. „Unternehmer mit Migrationshintergrund stehen mit der deutschen Bürokratie auf Kriegsfuß“, sagt Keidel. Sie hätten ein viel größeres Problem als deutsche Selbstständige, das Steuersystem zu akzeptieren: So versande die Umsatzsteuer gelegentlich in der eigenen Kasse und werde nicht für das Finanzamt aufgespart.

Auch Wissenschaftler Leicht hat in seinen Studien eine „gewisse Beratungsresistenz und Scheu vor Institutionen“ bei Gründern mit Migrationshintergrund festgestellt. Laut DIHK-Gründerreport sprechen 37 Prozent der befragten Gründer mit Migrationshintergrund unzureichend Deutsch, 27 Prozent sind die deutschen Geschäftsgewohnheiten nicht bekannt. „Oft sprechen Zuwanderer aus Südeuropa bei Geschäftsterminen zum Beispiel viel länger über Privates, um Vertrauen aufzubauen“

Tarik Ickovic hat es geschafft: Der Sohn türkischer Einwanderer hat in Berlin ein erfolgreiches Unternehmen für Gastronomie-Service aufgebaut. Unterstützung von den Banken bekam er dafür allerdings nicht

en“, sagt ein DIHK-Sprecher. Damit können deutsche Sachbearbeiter oft nichts anfangen.

Erste Banken und Behörden haben sich auf die spezielle Kundschaft eingestellt. Mit der Bankmiz-Kampagne wollte etwa die Deutsche Bank vor zwei Jahren verstärkt türkische Kunden gewinnen. In rund 50 Filialen beraten Angestellte die Kundschaft aus der Türkei heute in ihrer Muttersprache. Bei der Gründungsberatung stehe allerdings immer die unternehmerische Idee und nicht die Nationalität im Vordergrund, sagt ein Banksprecher.

Auch die Sparkasse Köln-Bonn bietet Gründungsberatung auf Türkisch an. Und auch im Gründungszentrum der Berliner Sparkasse arbeiten Berater mit Migrationshintergrund. „Für das eine oder andere Projekt ist es hilfreich, wenn wir auf deren Sprachkenntnisse zurückgreifen können“, sagt Leiter Christian Segal. Als langjähriger Berater von Existenzgründern hat er beobachtet, dass sich die Geschäftskonzepte speziell türkischer Gründer in den letzten Jahren verändert haben. War es früher vorwiegend das Gastgewerbe, sind die Branchen heute vielfältiger. „Zuletzt haben wir etwa eine Filmregisseurin, eine Schule für Visagisten und eine private Arbeitsvermittlung erfolgreich begleitet.“

Auch Mittelstandsforscher Leicht beobachtet einen Trend, der weggeht von Kiosk und Dönerbude: „Wir haben ganz klar einen Trend zu hochwertigen Dienstleistungen und Selbstständigen, die sich verstärkt international vernetzen.“ Von Nischenökonomien könne keine Rede mehr sein.

Tarik Ickovic hat sich ein Netzwerk aufgebaut, Deutsche, Russen, Albaner, Italiener und Türken gehören zu seinen Kunden. Sein Unternehmen hat die Gründungsphase überstanden und beginnt jetzt, Gewinn abzuwerfen. Und doch hat der Sohn türkischer Eltern und gebürtige Berliner noch einen großen Wunsch: einen deutschen Pass. „Es ist zum Haare raufen“, sagt er. „Ich bin hier selbstständig, aber darf nicht Deutscher werden.“

## Gründerberatung für Migranten

■ In der Erhebung des DIHK-Gründerreports nennen 46 Prozent der Migranten finanzielle Hürden und 42 Prozent kaufmännische Defizite als Hindernis für ihre Selbstständigkeit. Rund 37 Prozent sprechen unzureichend Deutsch, 32 Prozent fehlen Fach- oder Branchenkenntnisse. Kulturelle Hürden wie Unkenntnis der Geschäftsgewohnheiten sind für 27 Prozent ein Problem, für 21 Prozent spielen emotionale Hürden eine große Rolle.

■ So wird die Kritik am Konzept oft als Kritik an der Person interpretiert. Von 37 IHK bieten 25 Gespräche in Fremdsprachen an, 21 haben Kooperationen mit Interessensvertretungen von Migranten. Acht IHK haben auch fremdsprachige Internetsiten.

FOTO: SWEN LAMBERT



Anzeige

## Das Stil Magazin in der WELT am SONNTAG

**MODE**  
Exklusiv in Irland produziert: Die schönste Herbstmode für Sie und Ihn.

**BEAUTY**  
Rosenernte in Grasse – hier wird für Chanel N° 5 angebaut.

**GENUSS**  
Jägerschmaus: Zu Besuch bei Enno von Ruffin und seiner adeligen Tafelrunde.

**EXTRA**  
Erster Teil der Serie mit Mike Horn, der auf seiner Yacht die Welt umsegelt.

**Am 28. September in Ihrer WELT am SONNTAG**

WELT.DE