



Jenseits der Dönerbuden

Menschen ausländischer Herkunft werden überdurchschnittlich häufig zu Gründern – scheitern aber auch viel öfter als Deutsche.

Ein ehemaliger Banker will das ändern.

Text: Christoph Koch
 Foto: Sandra Stein

Ohne Begleitung erfahrener Lotsen kommen junge Unternehmen manchmal nicht in Fahrt: Horst Pabst und sein Sohn André haben ihre Beratungsagentur Youconsulting in Essen gegründet

• „Hier bedient sie Heer Pabst“, steht auf einem gravierten Metallschild, das von Arabesken gerahmt und auf einem kleinen Marmorsockel verankert ist. Es schmückt den Schreibtisch von Horst Pabst in dessen Büro gleich hinter dem Essener Hauptbahnhof. Unter Postern von Jimi Hendrix, Bob Marley, den Beatles und Pink Floyd sitzt der 57-Jährige, grinst und sagt: „Das Schild hat mir der Inhaber eines türkischen Restaurants geschenkt, dem wir bei der Unternehmensgründung geholfen haben.“ Wir, das sind Pabst und sein 30-jähriger Sohn André, die vor einigen Jahren die Firma Youconsulting gegründet haben, eine „niedrigschwellige Unternehmensberatung für Migranten“. Die beiden helfen beim Beantragen von Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis ebenso wie beim Präzisieren von Geschäftsideen und dem Erstellen von Businessplänen.

„Der Wunsch, sich selbstständig zu machen, ist bei Migranten deutlich höher als bei Deutschen“, hat Pabst senior festgestellt. „Je nach Nationalität und Schicht kann das stark schwanken, aber im Mittel ist der Anteil von Gründern ungefähr dreimal so hoch.“ Doch es sei ebenso auffällig, woran viele der ehrgeizigen Projekte scheiterten: an mangelnden kaufmännischen Grundkenntnissen, schlechter Planung oder fehlender Bereitschaft, sich beraten oder fördern zu lassen. „Der Schwung und die Energie sind häufig sehr groß – die Naivität ist es leider auch.“

Ein typischer Fall laut Pabst: „Oft ist die eigene Familie der einzige Maßstab – der erfolgreiche Imbiss des Onkels soll eins zu eins kopiert werden. Aber der wurde eben schon vor 20 Jahren eröffnet. Inzwischen braucht der Markt nicht noch mehr davon.“ Er versucht, mögliche Alternativen herauszufinden, erkundigt sich nach den Kompetenzen des Gründers, möglichst günstigen Standorten und Anhaltspunkten dafür, wie viele potenzielle Kunden dort erreichbar sind.

Manchmal läuft er mit Mandanten stundenlang durch Essener Stadtteile, etwa um Frisiersalons zu zählen – eigentlich eine naheliegende Methode für jemanden, der selbst einen aufmachen will. Pabst muss sie trotzdem häufig erklären. „Der erste Impuls bei vielen Migranten, die zu mir kommen, ist: Wo schon drei ähnliche Läden sind, würden sie noch einen vierten eröffnen, gleich nebendran. Denn es scheint dort ja gut zu laufen.“

Er wolle, sagt Pabst, nicht nur rein betriebswirtschaftliche Überlegungen beisteuern. Ihm gehe es auch um einen Wandel der Einstellung: „Ich versuche meinen Klienten klarzumachen, dass es nichts bringt, wenn sie ein Geschäft oder eine Dienstleistung nur für ihre eigene Community aufbauen. Sondern dass sie sich auf deutsche Kundschaft einstellen müssen, auch wenn manchen das erst mal nicht leicht fällt.“

Natürlich sei es immer schwierig, verallgemeinernd von „den“ Migranten zu sprechen, wendet René Leicht vom Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim ein. Trotzdem konnte der Soziologe, der sich schon lange mit Unternehmensgründungen durch Einwanderer beschäftigt, zahlreiche wieder- ▶



Vermittelt Übersetzer für 100 afrikanische Sprachen: Jawahir Cumar aus Somalia

kehrende Merkmale und Phänomene beobachten. „Seit Anfang der neunziger Jahre hat sich die Zahl der selbstständigen Deutschen um etwa 30 Prozent erhöht, bei den Migranten um mehr als 100 Prozent“, sagt Leicht. „Das ist schon eine beeindruckende Zahl.“ Die Gründe für die höhere Neigung zur Selbstständigkeit seien vielfältig, überschätzt würden jedoch kulturelle Hintergründe: „Zu sagen, das liege in deren Mentalität, ist Unsinn. Während in den letzten Jahrzehnten Gründer vor allem aus den klassischen Anwerberländern wie Italien, Griechenland oder Türkei kamen, erleben wir seit einiger Zeit eine Zunahme von selbstständigen Migranten aus Osteuropa – und da gab es in der Vergangenheit ja nun offensichtlich keine Kultur der Selbstständigkeit.“

Häufig sei es einfach die schwierige Situation auf dem Arbeitsmarkt, die „Ökonomie der Not“, die Migranten in die Selbstständigkeit treibe. Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten sei es für ausländische Bewerber noch schwieriger, sich gegen deutsche Konkurrenten zu behaupten – „gleichzeitig ist Deutschland ein sehr von Zertifikaten und Abschlüssen geprägtes System. Aus-

ländische Arbeitsuchende, deren Abschlüsse nicht anerkannt werden, können ihre Qualifikationen oft besser einsetzen, wenn sie sich selbstständig machen.“

Darüber hinaus seien der Wunsch nach Selbstverwirklichung und Unabhängigkeit eine wichtige Motivation – genau wie bei deutschen Unternehmensgründern auch. Größer seien die Unterschiede zwischen in- und ausländischen Gründern, wenn es um die Finanzierung durch Banken gehe. „Wir haben in unseren Studien festgestellt“, sagt Leicht, „dass Migranten häufiger als Deutschen ein Bankkredit verwehrt wird. Das hat jedoch nur teilweise etwas mit Diskriminierung zu tun, teilweise einfach auch mit mangelnden Sicherheiten und einer zu kurzen Aufenthaltsdauer in Deutschland.“

Das Problem der mangelnden Kapitalausstattung und zaudernden Banken kennt Horst Pabst – sogar von beiden Seiten. 35 Jahre hat er für die Essener Sparkasse gearbeitet, die längste Zeit als stellvertretender Filialleiter. Als Betriebswirt kümmerte er sich in dieser Zeit hauptsächlich um Vermögensberatung und gewerbliche Kundenbetreuung, zuletzt in Essens City Nord, deren Einwohner zu mehr als der Hälfte ausländischer Herkunft sind. „Dort beschäftigte ich mich immer häufiger mit ausländischen Unternehmensgründern, lernte deren Pläne und Bedürfnisse, aber auch ihre Schwierigkeiten kennen.“

Als dann in den neunziger Jahren die Filialen zu Profitcentern wurden und Pabst mehr Geldanlagen verkaufen musste, aber Kunden nur noch selten beraten durfte, zog er 2003 die Konsequenzen: Er kündigte und machte sich selbstständig.

Nach einer neuen Aufgabe musste er nicht suchen. Schon seit 1996 hatte er sich für Asylsuchende engagiert. Für eine Essener Kirchengemeinde hatte er ein Sozialbüro gegründet, um Flüchtlingen bei rechtlichen Problemen beizustehen, Wohnungen für sie zu suchen, ihnen im Notfall Kirchenasyl zu verschaffen oder sie zu verstecken. „Einen jungen Mann, der abgeschoben werden sollte, ließen wir mithilfe eines eingeweihten Arztes in eine Psychiatrie einweisen, bis sein Asylantrag bewilligt und die Gefahr der Abschiebung gebannt war“, berichtet er. Er arbeitete sich ins Ausländerrecht ein und unterstützte zunächst ehrenamtlich vor allem die afrikanische Gemeinde in Essen. Im Laufe der Zeit fiel ihm auf, wie häufig er um beruflichen Rat gefragt wurde, nach Chancen zu Qualifikation, Weiterbildung oder Selbstständigkeit. „Das sind meistens Menschen, die etwas drauf haben“, sagt er. „Die in ihrer Heimat etwas gelernt haben und nicht für den Rest ihres Lebens als Putzfrau arbeiten wollen.“ Pabst beschloss, seine Erfahrungen aus Sparkassenzeiten zu nutzen und die Leute auf dem Weg zur Selbstständigkeit zu unterstützen.

Sein erstes Büro unter dem Namen Youconsulting richtete er noch in einem Container der Kirchengemeinde ein. Im Oktober 2009 zog er in das Büro hinter dem Hauptbahnhof. Auf dem gleichen Flur: ein Rechtsanwalt und ein Steuerberater, die sich ebenfalls auf ausländische Klientel spezialisiert haben, dazu eine Firma, die Sprachkurse anbietet. „Da gibt es gute Synergien und wechselseitige Empfehlungen“, sagt Pabst und ist froh, dass sie einander helfen und ergänzen.

Viel Geld verdient der Berater nicht. Er orientiert sich beim Honorar an dem eines Steuerberaters. „Den normalen Tagessatz von 500 Euro kann von meinen Klienten ja niemand zahlen.“ Die Dienste von Youconsulting kann man ab 60 Euro monatlich in Anspruch nehmen; ein komplettes Beratungs- und Betreuungspaket „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit“, das von der Analyse der Geschäftsidee über alle Formalitäten und Anträge bis zur Organisation eines Büros und zum kaufmännischen Training reicht, kostet bei einem Jahr Laufzeit 150 Euro im Monat. Als leitender Angestellter bei der Sparkasse hat Pabst früher mehr verdient, doch wenn man ihn darauf anspricht, winkt er ab und sagt: „Als die Kinder aus dem Haus waren und ich sah, dass meine Rente reichte, war mein Sicherheitsbedürfnis befriedigt. Ich dachte, nun wage ich etwas Neues.“

Ohne Startkapital, Kredit, Geschäftserfahrung: So kommt man schwer aus den roten Zahlen

Pabsts Mobiltelefon klingelt, eine junge Frau aus Guinea ist dran: Sie jubelt. Pabst hat ihr geholfen, einen Ausbildungsplatz zur Altenpflegerin für Demenzzranke zu finden, nun hat sie in ihrer vierten Arbeit eine Eins geschrieben. „Ich verstehe manche Worte nicht“, hatte sie Pabst einige Woche zuvor um Nachhilfe gebeten, nun ruft sie an, um sich zu bedanken. Für seine Hilfe beim Lernen, aber auch bei der Bewerbung.





Denn Youconsulting kümmert sich nicht nur um Unternehmensgründer: „Manchmal stellen wir auch fest, dass sich jemand nicht für die Selbstständigkeit eignet“, sagt Pabst. „Dann helfen wir ihm, einen regulären Job zu finden, helfen bei Weiterbildung oder Bewerbungen.“ Denn oft liegt die Alternative zu einem Leben mit Arbeitslosengeld II gar nicht in einer eigenen Dönerbude – sondern in einer Zusatzausbildung oder der Anerkennung bereits vorhandener Abschlüsse aus dem Heimatland.

Trotzdem ist für viele Einwanderer das klassische Einzelunternehmen in Gastronomie oder Einzelhandel das Ideal, wenn sie sich ihre Zukunft in Deutschland ausmalen sollen. Wie bunt die Karrieren sind, zeigt eine Liste von Pabsts Klienten: Da gibt es eine kurdische Familie, die zeitweilig im Kirchenasyl versteckt war, vor zwei Jahren eine Pizzeria in Mönchengladbach übernahm und seither genug erwirtschaftet hat, um das komplette Gebäude zu kaufen; ein türkischer Gebrauchtwagenhändler in Essen; ein iranisches Geschäft für Wohnaccessoires in Wuppertal; eine ►

Zukunft im Kopf.



Von der Qualifizierung einzelner Mitarbeiter bis zur strategischen Unterstützung der Personal- und Organisationsentwicklung – alles für Ihre Zukunft:

-  Seminarprogramm
-  Programme mit Zertifikat
-  Inhouse-Training
-  Beratung und Prozessbegleitung

afghanische Pizzeria; eine senegalesische Import-Export-Händlerin; ein Geschäftsmann aus dem Kongo, der alte Elektrogeräte sammelt und in seine Heimat verfrachtet.

Das erinnert an die zwischen 2003 und 2006 massenhaft gestarteten Ich-AG-Versuche von Langzeitarbeitslosen, und tatsächlich ist die Ausgangssituation der Gründer ganz ähnlich: kein Startkapital, keine Chance bei den Banken, keine Erfahrung als Entrepreneur und Kenntnisse allein in jenen Branchen, in denen dann gegründet wird. Obwohl etwa das Potenzial für griechische Tavernen und Kioske mit Internetanschluss überschaubar ist.

Start-ups von Einwanderern, die über reines Einzelunternehmertum hinausgehen, bleiben die Ausnahme. Vural Öger etwa, der das erfolgreiche und kürzlich erst an Thomas Cook verkaufte Reiseunternehmen Öger Group gründete, stammt beispielsweise aus einer wohlhabenden und gebildeten Familie – der Sohn eines Generals kam zum Ingenieurstudium nach Deutschland.

Pabsts Kunden dagegen träumen überwiegend von einer anderen Art der Selbstständigkeit. Sie muss sich bewähren, wo die Eintrittsbarrieren niedrig, die Konkurrenz und damit die Wahrscheinlichkeit von Misserfolgen jedoch hoch sind. Einem gescheiterten Afroshop in Bochum hat Pabst ebenso bei der Abwicklung helfen müssen wie einem türkischen Friseur, der bis zum körperlichen Zusammenbruch gearbeitet hatte und doch keinen Gewinn machte.

Auch der Mittelstandsforscher Leicht kennt solche Fälle. „Wenn möglich, werden Defizite in der Ressourcenausstattung durch einen hohen Arbeitseinsatz wieder wettgemacht“, schrieb er in einer Studie. „Hier wirkt die Konzentration auf Handel und Gastgewerbe erschwerend, da es sich um Bereiche mit zwar relativ niedrigen Zugangshürden, aber gleichzeitig hoher Wettbewerbsintensität handelt. Je nach Ethnie liegen die Wochenarbeitszeiten im Schnitt zwischen drei und sechs Stunden über denjenigen von deutschen Selbstständigen.“

Auch die hohe Zahl der Pleiten bei Migranten ist zumindest zu einem Teil der Branchenwahl zuzuschreiben. „Nach fünf Jahren gibt es ungefähr 50 Prozent der deutschen Betriebe nicht mehr. Bei Migranten kann diese Quote je nach Jahr und Nationalität auf bis zu zwei Drittel ansteigen“, sagt Leicht. Doch es liegt nicht nur an den Branchen. So ist unter den Deutschen die Zahl derer, die staatliche Fördermittel erhalten, etwa dreimal so hoch wie bei Einwanderern. Hinzu kommen mangelnde kaufmännische Kenntnisse sowie fehlende Beratung – weshalb Horst Pabst und sein Sohn mit Youconsulting genau dort ansetzen.

Eine ihrer Klientinnen ist aktuell die 33-jährige Jawahir Cumar. 1988 kam sie aus Somalia nach Deutschland, arbeitete lange als Übersetzerin, teils ehrenamtlich, teils bezahlt von Gerichten, Ämtern oder dem Bundesgrenzschutz, die sich mit Cumars Landsleuten nicht verständigen konnten. Mit ihrem Anfang des Jahres gegründeten Dolmetscherbüro Abaayo, das Übersetzerinnen für mehr als hundert afrikanische Sprachen und Dialekte vermittelt,

sitzt sie nun in einem kleinen Büro im Bürgerhaus Bilk in Düsseldorf, einer aufgelassenen Fabrik des Papierherstellers Jagenberg, die unter Denkmalschutz steht. Im zweiten Stock des weiß gekachelten Gebäudes erzählt sie, wie lange sie ihre Geschäftsidee mit sich herumtrug: „Zum ersten Mal kam mir der Gedanke vor fünf Jahren. Aber ich habe mich nicht getraut, mich jemandem mitzuteilen.“

Als sie sich schließlich an einen Anwalt und einen Steuerberater wandte, um ihre Idee auf Wirtschaftlichkeit prüfen zu lassen, wurde sie enttäuscht. „Die haben gar nicht verstanden, worum es mir eigentlich ging. Für die war das nur ein weiteres Übersetzungsbüro – den nötigen Schubs, den ich brauchte, gab mir erst Herr Pabst, weil er es sofort begriffen hat.“

Türken nehmen Beratung gern in Anspruch. Osteuropäer sind oft zu stolz dazu

Kennengelernt haben sie sich auf einer Afrika-Konferenz im Essener Kulturzentrum Kreuzer, wo Pabst einen Vortrag über „Möglichkeiten der Selbstständigkeit“ hielt. Bei einem Gespräch in der Pause erzählte Cumar von ihrer Idee. Pabst erkannte das Potenzial, stellte mit der Somalierin einen Businessplan auf, begleitete sie zu einem Termin bei der Arbeitsagentur, die schließlich eine zwölfmonatige Förderung zusagte. Bedingung: Sie musste ihre Tauglichkeit als Unternehmerin in einem zweiwöchigen Kurs unter Beweis stellen, der Steuergesetze, Bankwesen, Buchhaltung und geschäftliche Korrespondenz behandelte.

Youconsulting begleitet die Gründerin mindestens ein Jahr lang – ein Service, den auch René Leicht sehr wichtig findet: „Beratung vor der Gründung ist wichtig, aber Coaching in der Zeit danach ist mindestens genauso essenziell, um die Überlebenschancen eines kleinen Unternehmens zu erhöhen.“ Staatliche Fördermittel würden dort oft viel effizienter eingesetzt. Außerdem erfordere die Beratung und Betreuung junger Unternehmer weniger Aufwand, als komplett unerfahrene Gründer erst noch für den Start zu ertüchtigen.

Vom zinslosen Darlehen der Arbeitsagentur hat Cumar Werbematerial, Visitenkarten und eine Homepage anfertigen lassen – doch die Aufträge kamen schon zuvor stetig mehr herein, ebenso wie die inzwischen 70 Übersetzerinnen (es sind nur wenige Männer im Team), die Cumar zuerst persönlich auf Zuverlässigkeit prüft, bevor sie ihnen gegen Provision die Aufträge vermittelt. „Mein Radius hat sich inzwischen über Düsseldorf hinaus bis nach Wuppertal und zur niederländischen Grenze erweitert“, berichtet sie stolz. „Oft frage ich die Auftraggeber verwundert, woher sie eigentlich meine Nummer haben.“ Rund 30 Aufträge erhält sie derzeit pro Monat. Ihr Ziel sind 30 Aufträge am Tag. Solange die Förderung läuft, muss sie der Arbeitsagentur regelmäßig Rechenschaft ablegen. Pabst hilft ihr dabei, sie hat ihn ihrerseits schon zahlreichen Landsleuten empfohlen. Cumars Mann

will sich ebenfalls bald selbstständig machen und setzt auf den Beistand der Essener Berater.

Angesichts der wachsenden Nachfrage denken die Gründer von Youconsulting inzwischen darüber nach, ihr Unternehmen zu erweitern. Viel zu groß sind die Gruppen derer, die sich weder an Spezialisten wenden noch die Angebote der Arbeitsagenturen und Handelskammern nutzen. „Die Einstellung zu Beratungsdiensten ist je nach Ethnie sehr unterschiedlich“, hat der Soziologe Leicht erfahren. „Türken fühlen sich beispielsweise in einer migrantenspezifischen Beratung sehr gut aufgehoben, Osteuropäer fühlen sich dort eher diskriminiert. Sie wollen dieselben Institutionen in Anspruch nehmen wie Deutsche.“

Überhaupt nimmt die Anzahl von Gründern etwa aus Polen, Tschechien oder Bulgarien seit der EU-Osterweiterung ständig zu. Anders als ihre Vorgänger aus sogenannten Anwerberstaaten wie Griechenland oder der Türkei zieht es die osteuropäischen Gründer selten in die Gastronomie oder den Handel. Ihr Ziel ist überdurchschnittlich häufig die Gesundheitsbranche: Kranken-, Alten- oder Fußpflege. Dazu kommen immer öfter moderne, kreative Dienstleister wie Grafik- oder Webdesigner.

„Diese zweite Welle der gründenden Migranten nimmt an Bedeutung zu“, sagt René Leicht. „Aber sie fällt weniger auf, weil im Straßenbild und in unserer Alltagswahrnehmung ein Falafel-Restaurant präsenter ist als eine Fußpflegerin oder ein Grafikdesigner, die zu Hause arbeiten.“ Bildungsniveau und Berufserfahrung seien bei Gründern aus Osteuropa im Durchschnitt höher als bei jenen aus Südeuropa oder der Türkei, so Leicht. Viele hätten als Angestellte gute Fachkenntnisse erworben, etwa in Krankenhäusern oder im künstlerischen Bereich. Woran es allen gleichermaßen mangle, sei indessen die betriebswirtschaftliche Erfahrung.

Für Zuwanderer aus Osteuropa eröffne die Selbstständigkeit jedoch viel stärker eine Chance, ihre Lebensumstände und ihr Einkommen aus eigener Kraft zu verbessern und berufliche Qualifikationen nutzbringend einzusetzen – im Kontrast zu vielen derjenigen Gründer, um die Horst Pabst sich mit Youconsulting kümmert und für die Selbstständigkeit in erster Linie wie ein Notausgang aus dem allzu knappen Arbeitslosengeld II wirkt.

An den Beratern in Essen geht der Trend aus Osteuropa einseitig vorbei, was vor allem am Standort liegt: Im Ruhrgebiet dominiert nach wie vor die erste Welle der ausländischen Gründer. Osteuropäische Dienstleister in Gesundheits- und Kreativberufen versuchen sich eher in Berlin und in Ostdeutschland, für Pabst kein Problem: Er wolle gern „auch in Zukunft vor allem Gründer aus Südeuropa und Afrika beraten. Da wird es immer genug zu tun geben.“

Und es ist ihm anzusehen, wie zufrieden es ihn macht, Menschen zu helfen, in Deutschland anzukommen. Und einen Arbeitsplatz zu haben, der allen nützt. ■



ist, wenn es noch
was **oben drauf** gibt.

Das Extra-Konto: 2% Extra-Zinsen

Für das erste, jetzt eröffnete Extra-Konto:

- 2 % Extra-Zinsen p.a.
- 6 Monate Zinsgarantie, anschließend gilt der jeweils aktuelle Extra-Konto Zins
- Kostenlos und täglich verfügbar
- Bis 15.12.2010: 25 € Gutschrift ab 5.000 € Starteinlage



Jetzt direkt eröffnen!

0180 2 / 88 10 00

Festnetzpreis 6 Cent pro Anruf,
max. 42 Cent pro Minute aus Mobilfunknetzen

www.ing-diba.de

ING DiBa
Die Bank und Du