UNTERNEHMERINNEN

Kulturelle Vielfalt als Geschäftsvorteil

Sie sind weiblich, selbständig und nicht aus Deutschland: Immer mehr Migrantinnen werden Arbeitgeberinnen. Vier Unternehmerinnen berichten von ihren Erfahrungen.

VON Tatjana Kimmel-Fichtner | 29. März 2011 - 07:28 Uhr

Migrantinnen nehmen ihre berufliche Zukunft zunehmend in die eigene Hand. Laut dem Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim ist die Zahl selbstständiger Ausländerinnen in Deutschland seit 1990 um 88 Prozent gestiegen. Mit der Selbstständigkeit erfüllen sich die Frauen den Wunsch nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit oder suchen einen Weg aus der Arbeitslosigkeit. 2005 gründeten einige von ihnen das Netzwerk PETEK – Business-Netzwerk Migrantinnen , eine eigene Interessenvertretung selbständiger Migrantinnen. Über Petek tauschen sich Unternehmerinnen unterschiedlicher Herkunft und Branchen aus. Sie alle eint das Wagnis, sich mit einer eigenen Firma in einem fremden Land zu behaupten. Zahlreiche Gründerinnen scheitern an ungünstigen Konzepten, blockierender Bürokratie und finanziellen Engpässen. Die erfolgreichen Unternehmerinnen erleben durch die Selbstständigkeit eine größere gesellschaftliche Anerkennung. Immerhin schaffen sie durchschnittlich vier neue Arbeitsplätze in Deutschland.

Zum Beispiel Hasibe Sayin. Sie ist eine große blonde Frau. "Ich wollte die Haare wieder dunkel färben, aber das Blond hat Vorteile", sagt die 40-jährige Türkin, die seit ihrer frühen Kindheit in Deutschland lebt und den Indoor-Spielplatz EuroEddy's in Mühlheim an der Ruhr betreibt. Sie ist froh, dass sie als Unternehmerin ihre eigene Herrin ist und so auch Beruf und Familie unter einen Hut bringen kann. Ihre Kinder und ihr ebenfalls türkischer Mann haben mittlerweile deutsche Pässe. Trotzdem bleibe sie Türkin, betont Hasibe Sayin. Dieses Erbe will sie nicht aufgeben, auch wenn sie wohl nie in der Türkei leben wird. In Deutschland fühlt sie sich angekommen – auch wenn der Start in die Selbständigkeit schwer war. Als sie 2009 für ihr Geschäft bei der Bank einen Kredit beantragte, wurde dieser zunächst abgelehnt. Eine türkische Mutter ohne hohes Eigenkapital erschien der Bank zu riskant. Sayin betrachtete die Absage sportlich, holte sich kurzerhand Hilfe bei einer türkischen Unternehmensberaterin und verhandelt abermals – hartnäckig. So klappte es doch mit dem Kredit und dem Geschäft.

© Privat

Die Unternehmerin Obiageli Njoku

Auch Obiageli Njoku hat die Erfahrung gemacht, dass Hartnäckigkeit wichtig ist. Sie ist Deutsche und doch fühlt sie sich häufig wie eine Fremde. Mit diesem Gefühl ist sie aufgewachsen. 1969 wurde sie als Tochter einer Sudetendeutschen und eines Nigerianers in der Tschechoslowakei geboren. Als das dunkelhäutige Mädchen 10 Jahre alt war, zog sie mit ihrer Mutter nach Baden-Baden. Sie sprach kein Wort Deutsch, lernte aber schnell. "Ich wusste, dass ich besser sein muss, gerade weil ich anders bin", erzählt sie. Noch heute wird Njoku in ihrer eigenen Wohnung von Handwerkern für die Putzfrau gehalten. Nach der Ausbildung zur Krankenschwester und einer pädagogischen Weiterbildung absolvierte sie ein Studium zum Master of Business Administration. Neben dem Studium kümmerte

sie sich um ihren Sohn und leitete einen ambulanten Pflegedienst. Vor fünf Jahren wagte sie den ersehnten Schritt: Sie machte sich als Coach selbstständig. Heute zählen vor allem Frauen zu ihren Klienten. Ein Ziel ihres Coachings ist es, Mut zum Anderssein zu machen. Vor drei Jahren zog Njoku nach Köln. Dort ist sie in zahlreichen Netzwerken aktiv. "Ich bin bekannt wie ein bunter Hund", sagt sie über sich und lacht. Ihre Unverwechselbarkeit sei für ihr Unternehmen heute ein Vorteil. Demnächst stellt sie ihre erste Mitarbeiterin ein.

© privat

Die Unternehmerin Nelly Kostadinova

Anderssein als Unternehmensvorteil – darauf setzt auch Nelly Kostadinova. "Fremdsprachen sind mein Kapital", sagt sie. Die Bulgarin kam 1990 mit 50 Mark und einem Apfel in der Tasche nach Deutschland. Im sozialistischen Bulgarien hatte die

damals 34-Jährige als Journalistin gearbeitet, dann verlor sie ihren Job. Sie ließ ihre beiden Kinder bei den Großeltern und fuhr nach Köln. Mithilfe eines Stipendiums der Konrad Adenauer-Stiftung konnte sie bleiben. "Ich habe den ganzen Tag Deutsch gepaukt, ich hatte es eilig", erzählt sie. Ab 1993 arbeitete sie als Dolmetscherin für Behörden und Gerichte, übersetzte in Russisch, Bulgarisch und vor allem in Serbokroatisch. "Das war eine spannende Zeit, ich habe sehr gut verdient und konnte bald meine Kinder nachholen", erinnert sie sich. 1997 gründete sie in Köln die Lingua-World GmbH, zunächst allein als Untermieterin in einem kleinen Büro. "Ich war so naiv, das war das Schönste, ich hatte viel Kraft und keine Zweifel", erzählt sie. Nach einem Jahr machte sie mit ihrem Übersetzungs- und Dolmetscherservice bereits eine Million Mark Umsatz. Weil ihr das theoretische Wissen fehlte, studierte sie nebenbei Betriebswirtschaft. Nach der Arbeit fuhr sie von Köln nach Bochum und abends um 22 Uhr wieder zurück. "Ich war schon immer sehr ehrgeizig", erklärt sie diese Kraftanstrengung. Mittlerweile betreibt Kostadinova Büros in ganz Deutschland, hat dort 25 Festangestellte und 10.000 freie Mitarbeiter auf der ganzen Welt. Sie ist stolz darauf, in Deutschland Arbeitgeberin zu sein. Längst hat sie einen deutschen Pass, fühlt sich aber auch als Bulgarin. "Ich habe das Glück, dass ich für mein Unternehmen die deutsche Tugenden mit meinem bulgarischem Temperament verbinden kann", sagt sie lachend. So habe sie Deutschland viel zu verdanken, könne aber auch Vieles zurückgeben.

Viel zurückgeben möchte auch Tülay Koca. Als die Türkin 2003 das traditionelle Beschneidungsfest ihres Sohnes mit 250 Gästen organisieren wollte, fand sie in ganz Essen keine schönen, bezahlbaren Räumlichkeiten. So entstand ihre Geschäftsidee: ein Festsaal mit Stil. Ein Jahr lang recherchierte sie alle denkbaren Details und ging mit ihrem Plan zur Bank. "Mein Konzept hat die Bank überzeugt, auch wenn ich ein hohes Risiko einging", erinnert sie sich. Schwieriger war die Suche nach Räumlichkeiten. Weder Vermieter noch Makler wollten mit der Türkin Geschäfte machen. "Ich war kurz davor aufzugeben, es war schrecklich", erzählt sie. Erst als ein deutscher Unternehmer für sie bürgte, konnte sie einen heruntergekommenen Saal mieten. "Das ist unser Untergang", habe ihr Mann gesagt, als er den Raum sah. Trotzdem renovierte die Familie den Saal, der Platz für 500 Personen bietet. Weil Tülay Koca mit ihrer Idee in eine Männerdomäne vorstieß, war die türkische Gemeinde zunächst skeptisch, doch bald sprach sich Kocas Organisationstalent herum. Heute sind etwa 70 Prozent ihrer Kunden Türken, der Rest sind Feste anderer Nationalitäten. Das reicht vom Jubiläum einer deutschen Firma bis zur indischen Hochzeit. Da 2011 ihr "Prenses Palace" fast ausgebucht ist, überlegt Koca einen zweiten Saal zu eröffnen. In der IHK Essen sitzt sie seit zwei Jahren im Vorstand und auch ihr Mann ist beruhigt. Er sage immer: "Gut, dass ich Dich nicht aufhalten konnte."

COPYRIGHT: ZEIT ONLINE
ADRESSE: http://www.zeit.de/karriere/beruf/2011-03/existenzgruenderinnen-migrantinnen