

Dokumentation

WORKSHOP

6. Migrationssensible Gründungsberatung in Deutschland: For-schung trifft Praxis

Leitung/ Verantwortliche/r:	Dr. René Leicht, Institut für Mittelstandsforschung (ifm), Universität Mannheim
------------------------------------	---

Zentrale Ergebnisse des Workshops:

Beiträge/Referate:

- 1) ifm (Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim): René Leicht und Marieke Volkert: Migrantische Gründungen: Beratungsbedarf und Konzepte
- 2) IQ-Fachstelle Existenzgründung (ism Mainz): Ralf Sänger und Nadine Förster: Ein Beratungsansatz in der Gründungsberatung für Personen mit Migrationshintergrund
- 3) Ausbildungsring Ausländischer Unternehmen e.V. (AAU e.V.): Rainer Aliochin: Gründungsberatung von Personen mit Migrationshintergrund: Praxis berichtet

Welche Beratungskonzepte sind für gründungswillige Migrantinnen und Migranten sinnvoll und in welcher Form sollten und können diese angeboten werden? Diese und weitere Fragen standen im Workshop im Mittelpunkt. Hier trafen sich Vertreter/innen aus Wissenschaft und Praxis und diskutierten auf Grundlage von drei Impulsreferaten.

1. ifm: Migrantische Gründungen: Beratungsbedarf und Konzepte

- Die Zahl selbständiger Migrantinnen und Migranten steigt überproportional, auch wenn viele Gründungen scheitern.
- Es ist dringend erforderlich, die Gründungsaktivitäten und Unternehmen von Migrantinnen und Migranten auch künftig zu fördern. Ihre wirtschaftlichen Leistungen sind sowohl für die individuelle Arbeitsmarktintegration der Gründenden aber vor allem auch gesamtgesellschaftlich von hohem Wert.
- Ziel von Gründungsberatung ist die Herstellung von Chancengleichheit zum Zeitpunkt der Gründung, um Nachhaltigkeit zu gewährleisten. Empirisch zeigen sich jedoch ungleiche Ausgangsbedingungen für gründende Migranten und Migrantinnen sowohl im Zugang zu Beratung als auch in Bezug auf Form und die vermittelten Inhalte.
- Eine grundsätzliche Frage ist, ob diese Ungleichheiten durch eine „Sonderbehandlung“ (mit der Gefahr der Stigmatisierung und Kulturalisierung) oder aber durch Gleichbehandlung (mit dem Risiko der Verstärkung ungleicher Voraussetzungen) angegangen werden sollen. Lösungen bieten ggf. diversitätsorientierte Ansätze, welche nicht die „Kultur“ der Beratungssuchenden, sondern die begrenzte Sichtweise der Beratungsbietenden als Problem anerkennen.

2. IQ-Fachstelle Existenzgründung Ein Beratungsansatz in der Gründungsberatung für Personen mit Migrationshintergrund

- Beratungskonzepte sollten sich aus verschiedenen Teilen zusammensetzen.
- Beratungskonzepte sollten sich an einem Beratungsprozess orientieren: bspw. dem 4+1 Phasenmodell. Beratungskonzepte sollten einen Beratungsansatz verdeutlichen: bspw. die Gründungsperson steht im Mittelpunkt (und nicht das Konzept).
- Beratungskonzepte sollten sich an einem Beratungshandeln orientieren: Ressourcen- anstelle von Defizitorientierung.
- Beratungskonzepte sollten ein Qualitätsverständnis ausdrücken: bspw. an der Definition einer gelungenen Beratung.
- Beratungskonzepte sollten ein reflexives Beratungsverständnis haben: die Entscheidung trifft die Gründungsperson.
- Beratungskonzepte sollten sich ihrem Beratungskontext bewusst machen.
- Beratungskonzepte hängen auch von den fachlichen und interkulturellen Kompetenzen der Mitarbeiter ab.
- Für Ratsuchende mit Migrationshintergrund sollte Wert auf leichte Sprache gelegt werden sowie Wissen über Anerkennung von Bildungsabschlüssen und Aufenthaltsrecht vorhanden sein.

3. AAU: Gründungsberatung von Personen mit Migrationshintergrund: Praxis berichtet

- Migranten lassen sich nicht alle nach einem Prinzip beraten, da sich die Ratsuchenden stark in Vorwissen, Qualifikationen und (sozialer/ethnischer) Herkunft unterscheiden.
- Bestimmten „Mustern“ begegnet ein Berater allerdings häufiger, bspw. Verständnisschwierigkeiten und weniger guter Informiertheit bzgl. deutscher Behörden.
- Von vorne herein bestimmte Defizite vorzusetzen ist allerdings wenig zielführend.
- Zentral ist es, jeweils eine Vertrauensbasis zwischen Ratsuchenden und Beratenden herzustellen.

Drei Leitfragen:

- 1) Was müssten die Beratungsstellen tun, um den Zugang zu ihnen zu erleichtern? Wo sind die Zugangshürden?
- 2) Wie sollte eine Beratungsstelle aufgestellt sein, um alle Facetten der Charakteristika von Gründungspersonen zu berücksichtigen? Insbesondere von Personen mit Migrationshintergrund?
- 3) Haben in der Gründungsberatung wirklich alle die „gleiche“ Chance eine Erfolg versprechende Beratung zu erlangen? Und was zeichnet eine „sensible“ Beratung aus?

Abschlussdiskussion

- Die Prämissen „Zugang, Inhalt und Form der Beratung“ können der Zielgruppe gründender Migranten und Migrantinnen nur dann gerecht werden, wenn dafür auch die notwendigen Ressourcen (Finanzen, Zeit ...) zur Verfügung stehen.
- Teilnehmern berichteten von deren Beratungspraxis, in der es verschiedene Mischformen zwischen absoluter „Gleichbehandlung aller Ratsuchenden“ und „Spezialbehandlung von Gründenden mit Migrationshintergrund“ gibt. So werden beispielsweise fremdsprachige Angebote gemacht, die dann zumindest sicherstellen, dass zentrale Informationen auch verstanden werden. Gleichzeitig führt dies insgesamt nicht zu einem verbesserten Zugang durch gründende Migranten. Hier erhofft sich die Praxis wissenschaftliche Hilfestellung. Eine inhaltlich gehaltvolle Beratung sollte auch das persönliche und familiäre Umfeld der Gründungspersonen mit berücksichtigen.
- Das Beratungsgespräch erfordert sensible Informationen von den Beratungssuchenden, weshalb sich die Gründungsberater und Gründungsberaterinnen ein hohes Maß an Vertrauen erarbeiten müssen. Dies ist

eine zentrale Herausforderung. Vertrauen wird gerade bei der Beratung von Migranten und Migrantinnen immer wieder als relevante Größe herausgestellt.

- Existenzgründungsberatung für Migranten sollte sich an den Ressourcen des/der Ratsuchenden orientieren. Eine Konzentration der Beratung auf die Defizite des/der Ratsuchenden ist dagegen weniger erfolgsversprechend.

Ergebnisse des Workshops:

- In der Diskussion mit Teilnehmern und Referenten des Workshops wurden verschiedene Fragen aufgeworfen, die einen weiteren Forschungsbedarf widerspiegeln.
- Wie zeitintensiv kann eine Beratung sein, was ist sinnvoll?
- Wie kann Vertrauen zwischen Berater und Ratsuchenden hergestellt werden?
- Es gibt nicht den „einen Migranten“ sondern eine Heterogenität, der ein Berater mit einer gewissen Weltoffenheit gegenüber treten muss. Welche Herangehensweisen sind sinnvoll?
- Was ist ein Beratungserfolg? Welche Rolle spielt hier neben der Gründungsberatung die Abberaterung?