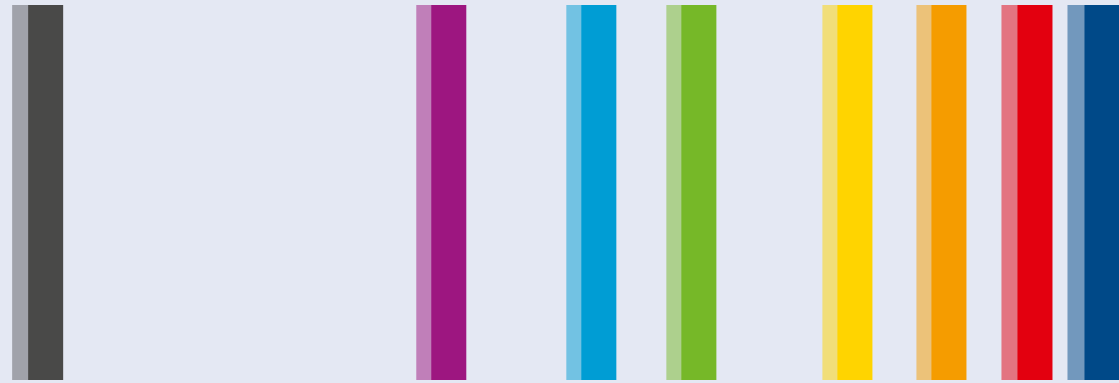




Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt durch Existenzgründung

INHALT



Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt durch Existenzgründung	4
1. Einleitung	5
2. Erkenntnisse	6
2.1 Aus der Umfrage unter Start-up-Class-Teilnehmern	6
2.2 Aus Gesprächen und Beobachtungen	13
3. Handlungsempfehlungen	18
Zusammenfassung	21
Impressum	22

Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt durch Existenzgründung

i Überblick Start-up-Class für Geflüchtete

Wiederkehrende, halbtägige und kostenlose Informationsveranstaltung zur Existenzgründung in Berlin für Geflüchtete über Existenzgründung in Berlin

Die Veranstaltung findet auf Deutsch statt und wird konsekutiv ins Arabische übersetzt

Eine vorherige Online-Anmeldung ist erforderlich www.ihk-berlin.de/start-up-class

Auf Grundlage des Feedbacks der Teilnehmer wird das Format permanent weiterentwickelt.

Seit Anfang des Jahres informiert die IHK regelmäßig geflüchtete Unternehmer und andere gründungsinteressierte Flüchtlinge in sogenannten Start-up-Classes über Existenzgründungen in Berlin. Bisher haben fünf Informationsveranstaltungen mit insgesamt 100 Teilnehmern stattgefunden.

Wichtigste Erkenntnisse aus 5 Start-up-Classes:

1. Das Gründungsinteresse ist schon früh nach der Ankunft in Deutschland vorhanden.
2. Die Neuankömmlinge wollen mit der Gründung nicht lange warten.
3. Die Selbstständigkeit ist auch für bisherige Nicht-Unternehmer von Interesse.
4. Das Gründungsinteresse besteht in der Regel aus der Arbeitslosigkeit heraus.
5. Die Branchen Handel, Dienstleistungen & Gastronomie dominieren bei den Gründungsvorhaben.
6. Die Top-Hindernisse auf dem Weg in die Selbstständigkeit sind die Finanzierung des Gründungsvorhabens, die deutsche Sprache und die mangelnden Kenntnisse des deutschen Marktes und der Kundenstrukturen.
7. Bürokratie könnte als Hindernis für eine Gründung eine wesentlich geringere Bedeutung haben als bislang häufig vermutet.
8. Es gibt einen hohen Informationsbedarf bezüglich der durch das Jobcenter angebotenen Unterstützungsleistungen für Selbstständige.
9. Informationsbedarf über das Rechts- und Steuersystem in Deutschland ist sehr groß.
10. Der Bedarf an begleitender Beratung bei der Entwicklung eines Geschäftskonzeptes ist sehr groß.
11. Die vorhandenen Deutschkenntnisse sind sehr heterogen.
12. Gute Informations- und Hilfsangebote werden nicht automatisch gut angenommen. Es ist notwendig, mit Hilfsangeboten gezielt auf Geflüchtete und deren Netzwerke zuzugehen.

1. Einleitung

Der Weg in die Selbstständigkeit ist eine wichtige Ergänzung bei der Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt, wird aber in der öffentlichen Diskussion häufig noch vernachlässigt. Vielfach kommen die Geflüchteten aus unternehmerisch geprägten Kulturen und waren vor ihrer Flucht häufig selbst unternehmerisch tätig. Zum Vergleich: Während die Selbstständigenquote in Deutschland bei ca. elf Prozent liegt, liegt sie in Syrien beispielsweise bei rund 34 Prozent und im Iran bei 39 Prozent.¹ Wie viele der Geflüchteten, die Berlin erreicht haben, zuvor tatsächlich Unternehmer² waren, ist bisher nicht erhoben worden. Die IHK Berlin geht davon aus, dass je nach Herkunftsland bis zu 20 Prozent der Neuankömmlinge im erwerbsfähigen Alter vor ihrer Flucht selbstständig tätig waren. Dieser signifikante Anteil braucht geeignete Integrationsbemühungen, die die Selbstständigkeit als Einstiegsoption in den Berliner Arbeitsmarkt berücksichtigen, denn:

Wer sein Leben lang in seinem Heimatland als Unternehmer tätig war, dem kann durch eine erfolgreiche Gründung der Einstieg in den Berliner Arbeitsmarkt gelingen.

Um dieser Zielgruppe einen Überblick zur Existenzgründung in Berlin zu geben, hat die IHK Berlin Anfang dieses Jahres die sogenannte Start-up-Class für Geflüchtete³ ins Leben gerufen. Im Rahmen dieser wiederkehrenden, halbtägigen und kostenlosen Veranstaltung für geflüchtete Unternehmer, hat die IHK Berlin in bisher fünf Veranstaltungen insgesamt 100 Teilnehmer beraten. Dabei hat die IHK Berlin Erkenntnisse darüber gewonnen, welche Themen diese gründungsinteressierten Neuankömmlinge besonders bewegen.

Die folgenden Einblicke resultieren aus Gesprächen mit den Teilnehmern im Vorfeld, während und nach den Start-up-Class-Veranstaltungen, aus einer standardisierten Umfrage unter den Teilnehmern, aus Gesprächen mit relevanten anderen Akteuren und ergänzenden Recherchen.

In der vorliegenden Kurzstudie möchte die IHK Berlin

ihre ersten Einblicke in die Situation und Pläne geflüchteter Unternehmer teilen und empirische Daten zur Verfügung stellen.

einen Beitrag zur öffentlichen Diskussion über die Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt leisten und verstärkten Anstrengungen ermutigen, Integration durch Existenzgründungen zu erreichen.

zu einer stärkeren Vernetzung der beteiligten Akteure aus Politik und Verwaltung, der Wirtschaft, aus Hilfsorganisationen und der Gesellschaft aufrufen.

¹ Vgl. International Labour Organization (2016)

² Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

³ Details zur Start-up-Class für Geflüchtete inkl. Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.ihk-berlin.de/start-up-class. Hier kann man sich auch zu einer der zukünftigen Veranstaltungen anmelden.

2. Erkenntnisse

2.1 Aus der Umfrage unter Start-up-Class-Teilnehmern

i Design der Start-up-Class

Überblick zum Gründungsprozess in Berlin und über die rechtlichen Voraussetzungen einer Selbstständigkeit in Berlin

Angebote der IHK Berlin und Überblick über andere Angebote in Berlin zum Thema Gründung

Erfahrungsbericht einer erfolgreichen Gründung in Berlin

Q&A-Session mit Experten aus verschiedenen Fachbereichen der IHK Berlin und ggf. externen Experten (z. B. Jobcenter)

Im Rahmen einer jeden Start-up-Class wurden die Teilnehmer gebeten, einen Fragebogen auszufüllen. Dieser beinhaltet Fragen zu ihrer Person und ihrem Aufenthalt in Deutschland, der Art ihrer bisherigen und aktuellen Tätigkeit sowie ihrer angestrebten Beschäftigung. Die Umfrage erfolgt auf Arabisch. Die Beantwortung ist stets freiwillig und anonym. Von den bislang 100 Teilnehmern beteiligten sich 84 an der Umfrage.

Zunächst werden Informationen über die Zusammensetzung der Teilnehmer bezüglich ihres Geschlechtes, ihrer Herkunft und ihres Alters vorgestellt. Anschließend werden die Hauptkenntnisse bezüglich ihrer geplanten selbstständigen Tätigkeiten erläutert.

Die Teilnehmer

Die Teilnehmer der Start-up-Classes waren zu **88 Prozent männlich** (siehe Abb. 1). An einigen Start-up-Classes nahmen sogar ausschließlich Männer teil.

Abb. 1: Anteil männlicher und weiblicher Teilnehmer

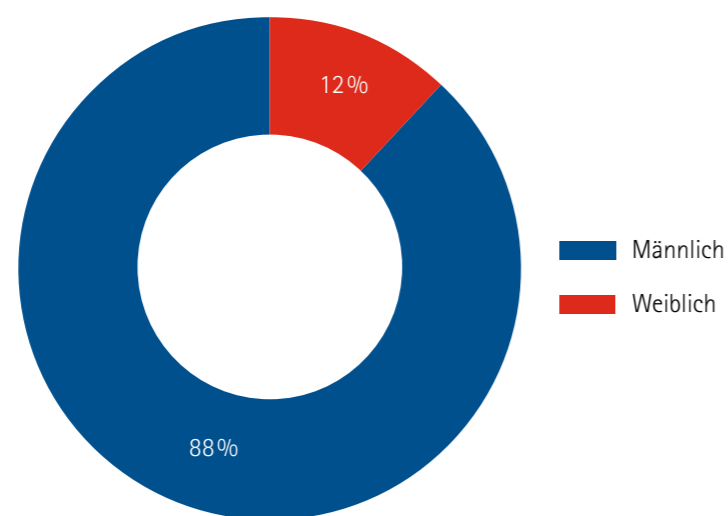
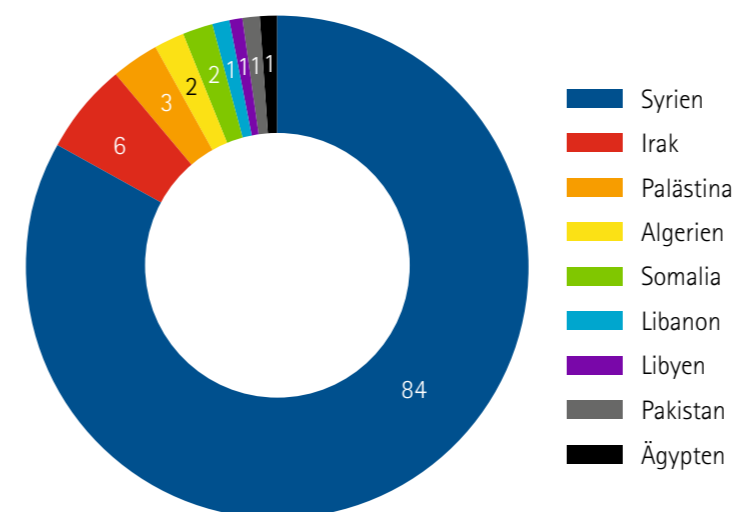


Abb. 2: Herkunftsländer der Teilnehmer in Prozent



Die überwiegende Mehrheit der Teilnehmer gab Syrien als Herkunftsländ an. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass die Veranstaltung ins Arabische übersetzt wird. Mit sechs Prozent sind Menschen irakischer Staatsbürgerschaft die am zweithäufigsten vertretende Nationalität. Auch Personen aus Palästina, Algerien, Somalia, Libanon, Libyen, Pakistan und Ägypten waren in den Start-up-Classes vertreten (siehe Abb. 2).

Über 42 Prozent der Teilnehmer waren jünger als 35 Jahre, gefolgt von den 45-54-Jährigen. Das durchschnittliche Alter der Gründungsinteressierten entspricht in etwa dem durchschnittlichen Alter aller Gründer in Deutschland. Gründungsstatistiken zeigen, dass migrantische Gründer in der Regel eineinhalb Jahre jünger sind als der Durchschnitt aller Gründer.⁴

i Zielgruppe der Start-up-Class

Geflüchtete, die vor ihrer Flucht im Heimatland unternehmerisch tätig waren und an einer selbstständigen Tätigkeit in Berlin interessiert sind

Sicherer Aufenthaltsstatus in Deutschland

Sprache: Arabisch

⁴ Vgl. KfW (2016): Migranten überdurchschnittlich gründungsaktiv – Arbeitsmarkt spielt große Rolle, <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-Nr.-115-Januar-2016-Migrantengr%C3%BCndungen.pdf>

Abb. 3: Altersstruktur der Teilnehmer

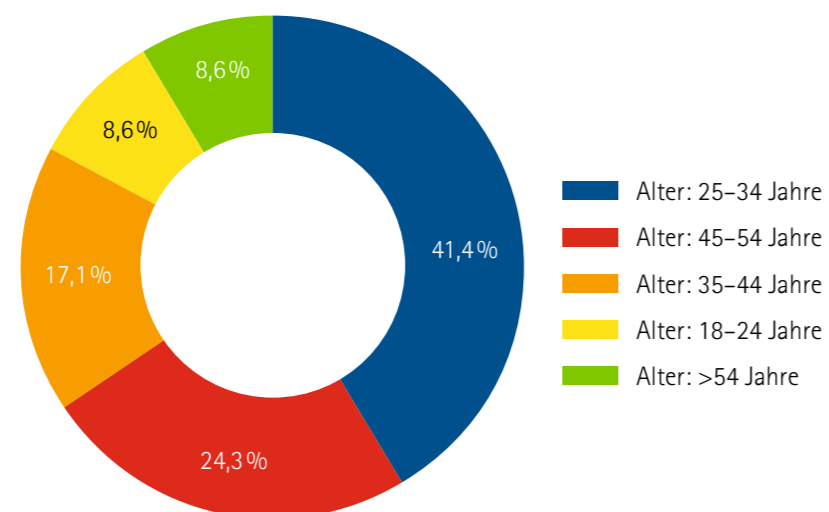
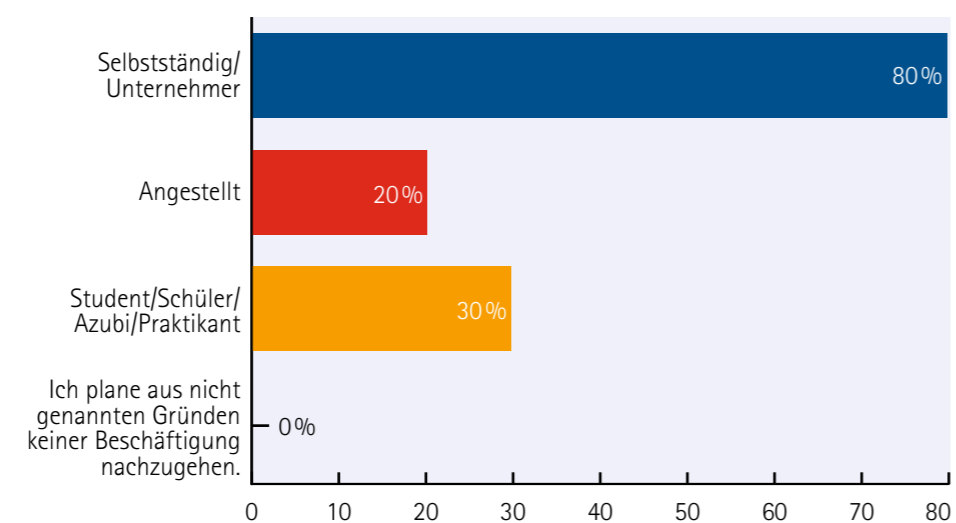


Abb. 4: Geplante Beschäftigungsart



80 Prozent der Befragten haben ein konkretes Gründungsinteresse (Abb. 4, Mehrfachnennungen möglich). Einige dieser Gründungsinteressierten haben die Absicht zu studieren oder parallel einer angestellten Beschäftigung nachzugehen.

Die an einer Gründung interessierten Teilnehmer

Wenn nicht anders erwähnt, werden im Folgenden nur noch die Antworten der gründungsinteressierten Teilnehmer der Start-up-Classes beleuchtet.

Das Interesse für eine selbstständige Tätigkeit ist bereits sehr früh vorhanden. *Rund 67 Prozent der Teilnehmer halten sich erst weniger als zwei Jahre in Deutschland auf*, 16 Prozent der Gründungsinteressierten sind sogar erst seit wenigen Monaten im Land. Dies zeigt, dass selbst der in der Regel befristete Aufenthaltsstatus dem Gründungsinteresse nicht entgegensteht (Details Abb. 5).

Gründungsinteresse ist schon früh vorhanden

Abb. 5: Dauer des bisherigen Aufenthalts in Deutschland

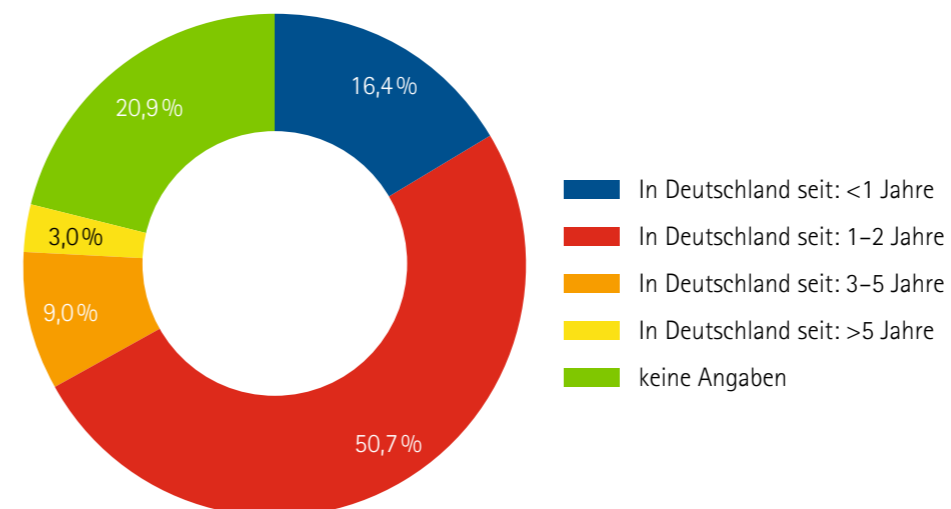
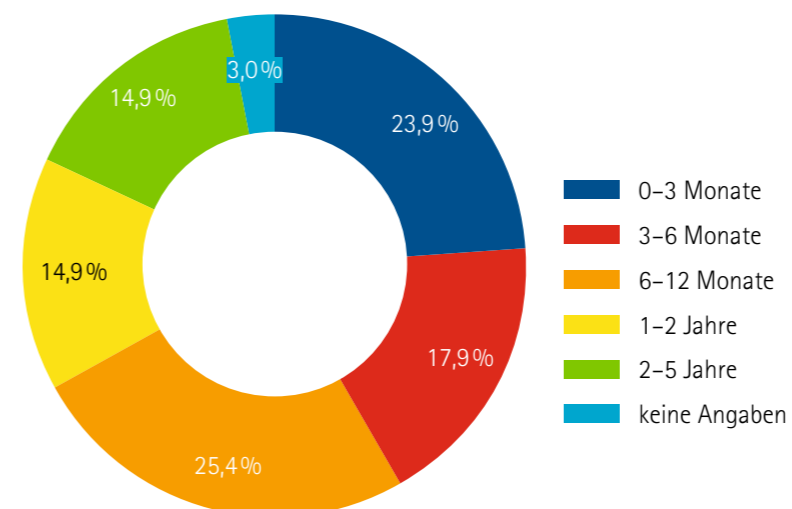


Abb. 6: Angestrebter Zeitraum bis zur Selbstständigkeit



Mit der Gründung nicht lange warten

Die Teilnehmer wollen ihre Ideen schnell umsetzen (Abb. 6). *Gut zwei Drittel würden ihr Gründungsvorhaben sogar schon innerhalb eines Jahres realisieren wollen.* Die Erfahrung bei migrantischen Gründungen zeigt jedoch, dass der Schritt in die Selbstständigkeit durchschnittlich erst nach ca. elf Jahren gelingt.⁵

Knapp zwei Drittel der Gründungsinteressierten streben eine Selbstständigkeit aus einer momentanen Arbeitslosigkeit heraus an (Abb. 8, Mehrfachnennungen möglich). Dieser Wert ist auf Grund der vorhandenen Integrationshürden in den Arbeitsmarkt und teilweise noch laufender Verfahren zur Erteilung einer Aufenthaltserlaubnis erwartungsgemäß hoch. Dies deutet an, dass den Jobcentern bei der Integration in den Arbeitsmarkt durch Selbstständigkeit eine wichtige Rolle zukommt. neun Prozent der „Gründungsinteressierten“ geben an, bereits gegründet zu haben.

Gründungsinteresse besteht meist aus der Arbeitslosigkeit heraus

Die IHK Berlin hat die Teilnehmer der Start-up-Classes gefragt, in welchen Branchen sie gründen wollen und worin ihrer Einschätzung nach die Hürden für eine Gründung in Berlin liegen. Im Folgenden konzentrieren sich die Ausführungen weiterhin auf die gründungsinteressierten Neuankömmlinge.

In welchen Branchen planen gründungsinteressierte Geflüchtete zu gründen? *Gut zwei Drittel der Befragten planen im Handel, im Dienstleistungsbereich oder der Gastronomie zu gründen* (Abb. 10, Mehrfachnennungen möglich). Es fällt auf, dass überraschend wenige Teilnehmer in einem Handwerksberuf gründen wollen. Beim Blick auf die Branchenzugehörigkeit im Heimatland fällt auf, dass viele eine *Gründung im Quereinstieg in die Gastronomie planen* (Abb. 9, Mehrfachnennungen möglich), eine Tendenz die man häufig bei migrantischen Gründungen feststellen kann. Diese potenziellen Quereinsteiger kommen im Übrigen insbesondere aus dem Handel. Kaum Wechselbewegungen gibt es bei Gründungsinteressierten, die zuvor im Bereich Dienstleistung, den freien Berufen und dem Handwerk tätig waren.

Handel, Dienstleistung & Gastronomie dominieren

Selbstständigkeit ist auch für bisherige Nicht-Unternehmer interessant

Die Mehrheit der Teilnehmer der Start-up-Classes war bereits in ihrem Heimatland unternehmerisch tätig (Abb. 7, Mehrfachnennungen möglich). Jedoch fällt auf, dass auch geflüchtete Angestellte und Studenten ein Gründungsinteresse haben. Insgesamt würde gut ein Viertel der Gründungsinteressierten erstmals in Deutschland den Schritt in die Selbstständigkeit wagen.

Abb. 7: Art der Beschäftigung im Heimatland bei Gründungsinteressierten

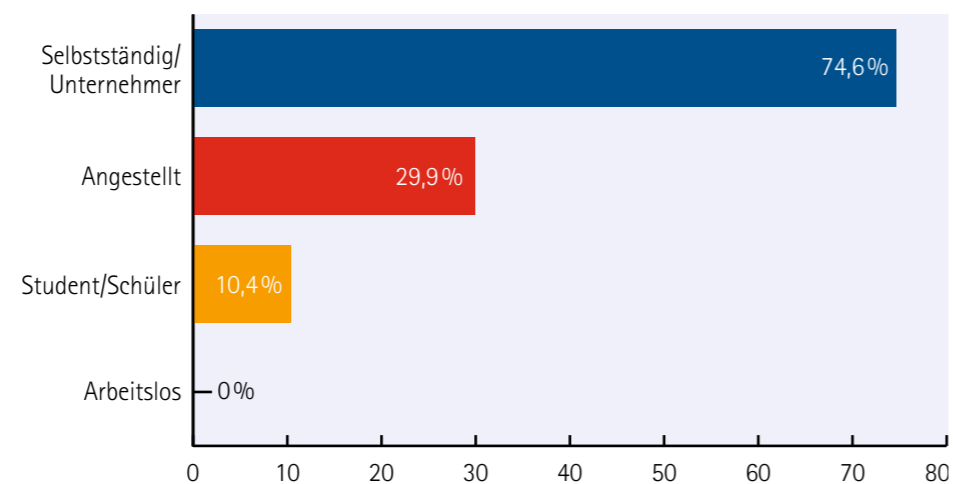
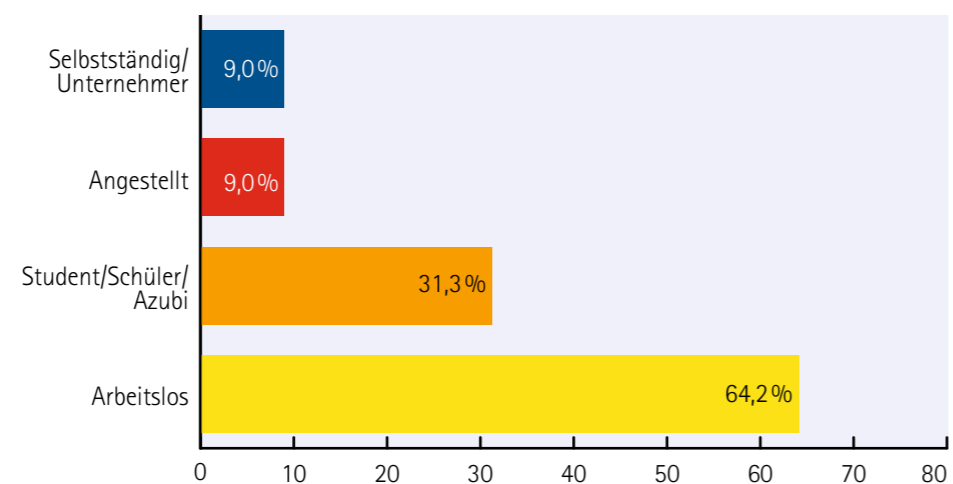


Abb. 8: Aktuelle Beschäftigungsart in Deutschland bei Gründungsinteressierten



⁵ Vgl. Dr. René Leicht (Institut für Mittelstandsforschung Mannheim) in: Zeit Online vom 2. Oktober <http://www.zeit.de/2015/40/gruenderszene-fluechtlige-unternehmensgruendung-deutschland-aufstieg>

Abb. 9: Branche im Heimatland bei Gründungsinteressierten

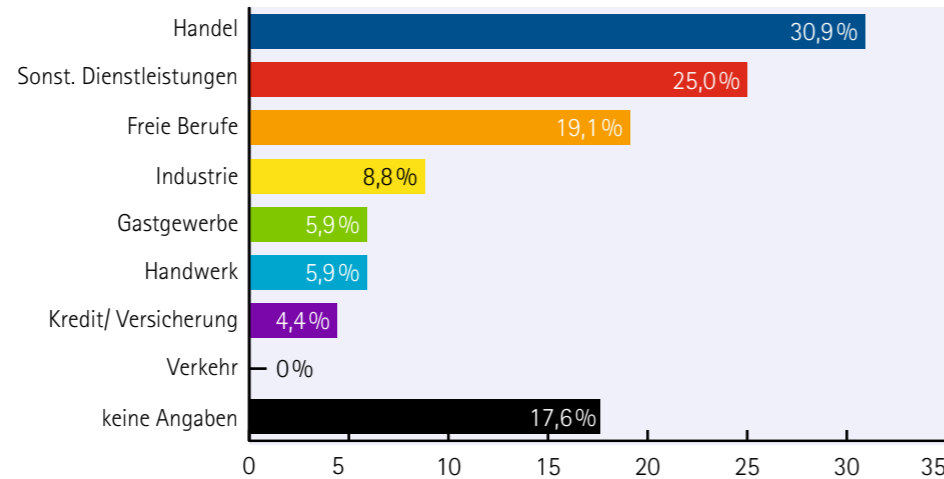
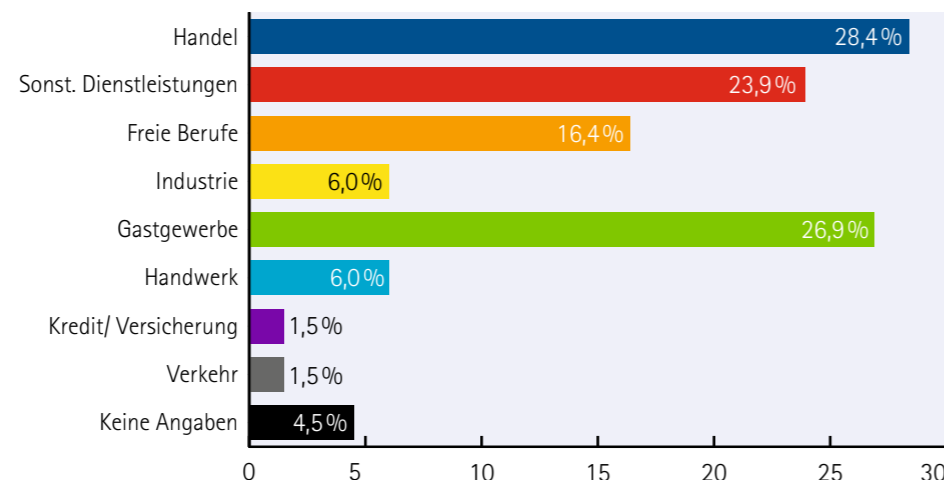


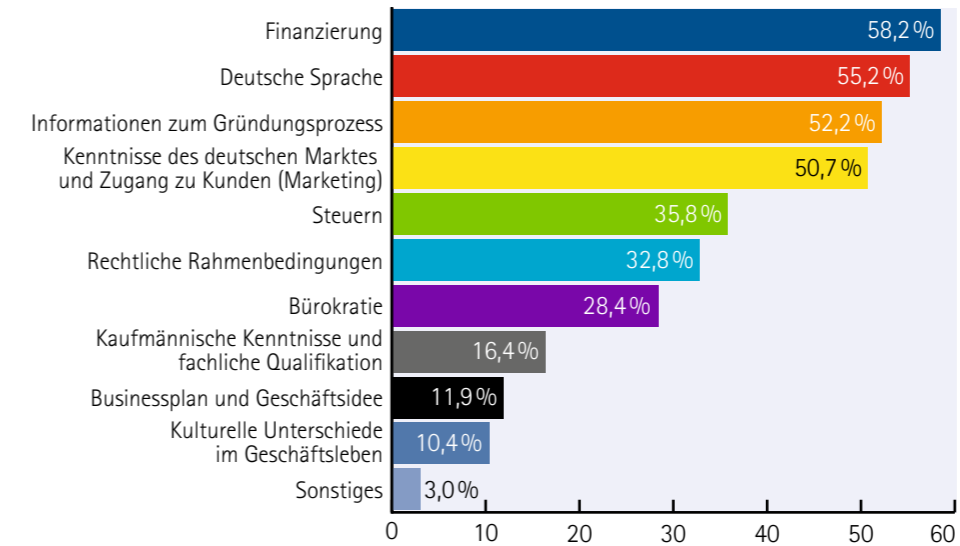
Abb. 10: Branche in Deutschland bei Gründungsinteressierten



Top-Hindernisse sind Finanzierung und mangelnde Sprach- und Marktkenntnisse

Das Top-Hindernis auf dem Weg zur eigenen Firma ist die Finanzierung. Der zunächst befristete Aufenthalt von in der Regel drei Jahren erweist sich hier als limitierender Faktor insbesondere für längerfristige Finanzierungen. Neben der deutschen Sprache sind die fehlenden Kenntnisse des deutschen Marktes und der Kundenstruktur große Hindernisse. Der deutsche Markt ist anderen Gesetzmäßigkeiten unterworfen, als der Markt des Herkunftslandes, es gibt mitunter einen stärkeren Wettbewerb und Kunden in Deutschland haben im Vergleich zu den Heimatländern einen anderen Geschmack. Der Gründungsprozess selbst, der Bereich Steuern und die rechtlichen Rahmenbedingungen sind weitere Themen mit großem Informationsbedarf, was sich auch in den hierzu häufig gestellten Fragen während der Start-up-Classes widerspiegelt. Sich mit diesen Hindernissen auf allen Ebenen stärker auseinanderzusetzen, scheint sehr vielversprechend, denn wie oben bereits aufgezeigt, ist der Wille zu gründen sehr früh vorhanden, der Weg zur Gründung jedoch steinig.

Abb. 11: Hindernisse für eine Gründung



2.2 Aus Gesprächen und Beobachtungen

Vor, während und nach jeder Start-up-Class erhielten die involvierten IHK-Mitarbeiter weitere Erkenntnisse aus den Gesprächen mit Teilnehmern, Interessierten und Institutionen.

Die Finanzierung einer Gründung ist – wie oben beschrieben – die größte Hürde im Gründungsprozess. Ein alternativer Weg scheint die Finanzierung durch Bekannte und Verwandte im Ausland zu sein. Durch diese Alternative ergeben sich weitere Fragestellungen z. B. zum grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr und zu steuerlichen Fragen. In diesem Zusammenhang interessieren sich die Teilnehmer immer wieder für die Möglichkeiten einer Gründung gemeinsam mit einem Co-Gründer im Ausland.

Einschlägige Studien belegen, dass der Gründungsprozess in Berlin und Deutschland im internationalen Vergleich eher aufwendig ist und auch so wahrgenommen wird. Angemerkt werden Digitalisierungsdefizite, fehlende Mehrsprachigkeit und die Dauer des Gründungsprozesses.

Der Großteil der Start-up-Class-Teilnehmer schätzt den bürokratischen Aufwand als gering ein. Diese Beobachtung deckt sich auch mit den oben beschriebenen Umfrageergebnissen (vgl. Abb. 11). Dabei ist zu beachten, dass Bürokratie als Hindernis aufgrund von Beobachtungen und Informationen eingeschätzt wird ohne jedoch bisher selbst gegründet zu haben. Doch zeigen Gespräche mit Geflüchteten, die nach ihrer Flucht bereits in Berlin gegründet haben, dass Bürokratie auch von diesen nicht als zentraler Hinderungsgrund empfunden wird. Vereinzelt wird der zu durchlaufende Gründungsprozess im Vergleich zum Heimatland eher als klar und orientierungstiftend empfunden.

Finanzierungsmittel aus dem Ausland

Bürokratie wird als keine große Hürde wahrgenommen

Dennoch kann auch hier die Einschätzung nur unter Vorbehalt getroffen werden, da es fraglich ist, ob die Bürokratie bislang vollumfänglich wahrgenommen werden konnte.

Um eine Einschätzung der tatsächlich bestehenden Hindernissen vornehmen zu können, müssen die Teilnehmer daher erneut zu späteren Zeitpunkten befragt werden.

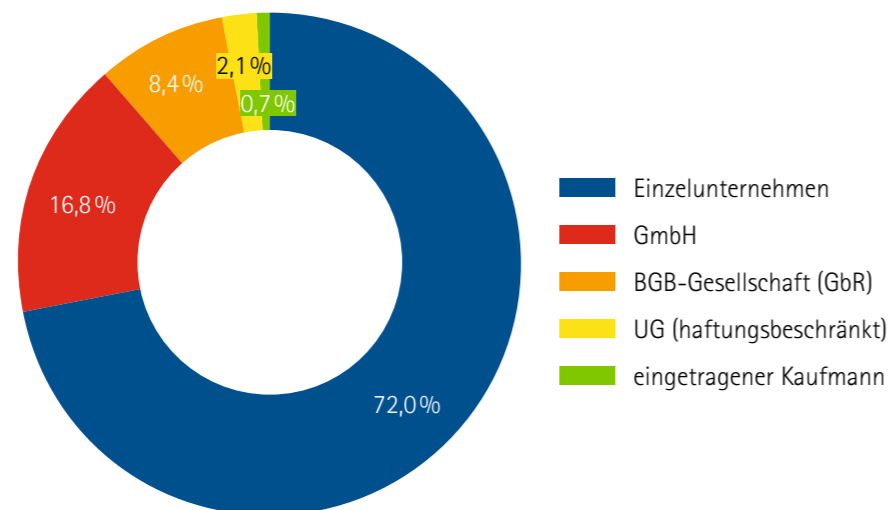
Zusammenspiel mit dem Jobcenter von großem Interesse

Die meisten gründungsinteressierten Geflüchteten sind aktuell arbeitslos (vgl. Abb. 8). Im Rahmen der Arbeitsvermittlung existieren bestimmte Förderinstrumente für die Selbstständigkeit, wie das Einstiegsgeld. Fragen zu Förderungen, zum Beantragungsprozess, zu den Bedingungen und zur praktischen Zusammenarbeit mit dem Jobcenter bewegen die Teilnehmer der Start-up-Classes immer sehr. Es besteht daher ein hoher Informationsbedarf z.B. über die Auswirkungen eines möglichen Unternehmensgewinns oder einer externen Unternehmensfinanzierung (z.B. durch Familie oder Freunde) auf die Höhe der Sozialleistungen.

Großer Informationsbedarf über mögliche Rechtsformen

Ein weiteres Top-Thema in den Start-up-Classes sind die unterschiedlichen Rechtsformen. Diese unterscheiden sich in ihrer Bezeichnung und ihren Eigenschaften von den im Heimatland existierenden Rechtsformen. Daher ist der Informationsbedarf in diesem Bereich stets sehr hoch. Der Blick auf die gewählten Rechtsformen durch syrische Gründer unter den IHK-zugehörigen Unternehmen (Abb. 12) zeigt eine im Vergleich zur Gesamtheit aller Gründungen in Berlin übliche Verteilung. So ist das Einzelunternehmen bei den deutschen wie auch bei syrischen Gründern die meist gewählte Form. Den Erfahrungen der IHK Berlin nach kommen meist Formen, die ins Handelsregister eingetragen werden, aufgrund der höheren Einstiegshürden (z.B. komplexere Buchführung oder das Stammkapital bei einer GmbH) nicht infrage.

Abb. 12: Rechtsformen gewerblicher Gründungen von Syrern (1/2012–6/2016)



Abhängig von der Reife einer Gründungsidee eines Teilnehmers, besteht ein großer Bedarf an weiterführender Beratung. Seine Geschäftsidee vorzustellen, Feedback zu bekommen, ein Geschäftskonzept zu entwickeln oder die richtigen Ansprechpartner zu finden sind wiederkehrende Bedarfe gründungsinteressierter Geflüchteter, womit sie sich von deutschen Gründern kaum unterscheiden. Dennoch gibt es Unterschiede bezogen auf die Kenntnis des deutschen Marktes und der Kultur. Zu dem bereits umfangreichen Angebot an Mentoring-Programmen sind der Beobachtung der IHK Berlin nach in den letzten Monaten einige zusätzliche Mentoring-Programme entstanden, die gezielt erfahrene Berater aus den unterschiedlichsten Bereichen und Branchen mit Geflüchteten zusammenbringen.

Die Kenntnisse der deutschen Sprache sind merklich heterogen und je nach Länge des bisherigen Aufenthalts zwischen den Sprachniveaustufen A1 und C1. Der Wille zu gründen und der Reifegrad der Geschäftsidee sind, der Beobachtung der IHK Berlin nach, davon unabhängig.

Dass Englisch als Veranstaltungssprache nicht als gemeinsame Kommunikationsgrundlage geeignet ist, wurde bereits in der Konzeption der Start-up-Classes festgestellt, da die englischen Sprachkenntnisse ebenso heterogen ausgeprägt sind wie die deutschen. Dennoch fiel auf, dass Englisch von jüngeren Teilnehmern häufiger gesprochen wird als von älteren.

Der Zugang zur Zielgruppe und damit die Gewinnung von Teilnehmern für jede Start-up-Class ist der größte Engpass bei der Durchführung der Start-up-Classes. Dies hat unterschiedliche Gründe. Institutionen wie die IHK sind der Zielgruppe oft nicht bekannt, bzw. wenn sie bekannt sind, haben vergleichbare Institutionen im Herkunftsland einen abweichenden Auftrag oder Ruf. Zudem erschweren die vorhandenen sprachlichen Barrieren die Kommunikation und damit die Bewerbung der Veranstaltung. Häufig scheint auch eine Scheu zu bestehen, sich selbstständig an Institutionen zu wenden, deren Angebote wahrzunehmen und sich einer erschwerten Kommunikation auszusetzen. Der Erfahrung der IHK Berlin nach darf man mangelnde pro-aktive Anfragen von Geflüchteten nicht mit mangelnder Nachfrage gleichsetzen. In der Regel ist „nur“ eine bestehende Distanz zwischen Geflüchteten und Institutionen gezielt zu überwinden. Die IHK sucht daher gezielt den Kontakt zu Geflüchteten und Institutionen, die Kontakt zu Geflüchteten haben, um in Mikronetzwerke hinein das Angebot der Start-up-Class zu kommunizieren. Die ergänzende Kommunikation über Facebook hat sich ebenso als erfolgreicher Kommunikationskanal erwiesen, da sich Neuankömmlinge häufig in speziellen Facebook-Gruppen vernetzen und organisieren. Ein Tipp für Institutionen, die sich engagieren wollen: Selbst ein gutes Hilfsangebot braucht gezielte Vermarktungsaktivitäten.

Großer Bedarf an weiterführender Beratung und Begleitung

Deutschkenntnisse sehr heterogen

Aktiv auf Geflüchtete und deren Netzwerke zugehen

Gründungen von Geflüchteten und Migranten

In den letzten Jahren sind insbesondere die Anzahl der Geflüchteten aus Syrien, Afghanistan und dem Irak in Deutschland gestiegen. Informationen darüber, wie viele von ihnen ein Unternehmen gegründet haben, gibt es bisher nicht. An Statistiken über gewerbliche Neugründungen lässt sich jedoch ablesen, wie sich die Gründungen von Einzelunternehmen dieser Staatsbürger entwickelt haben. Anzumerken ist hier, dass diese Zahlen keinerlei Rückschlüsse auf die Aufenthaltsdauer in Deutschland oder den Grund des Aufenthalts dieser Einzelunternehmer bieten. Insgesamt ist die Anzahl der Gründungen durch syrische, afghanische und irakische Staatsbürger im Vergleich zu der Gesamtanzahl der Neugründungen im Jahr 2015 in Berlin gering: Sie beträgt nur 0,3 Prozent.⁶

Bei den Gründern aus dem Irak ist seit 2012 kein eindeutiger Trend zu beobachten. Die Anzahl schwankt zwischen 20 und 28 Einzelunternehmensgründungen pro Jahr. Bei den syrischen und afghanischen Gründern hingegen ist ein deutlicher Aufwärtstrend zu beobachten. So gründeten bereits im ersten Quartal dieses Jahres neun Afghanen ein Gewerbe (im Vergleich zu 16 Gründungen im Gesamtjahr 2015). Wenn dieser Trend sich weiter fortsetzt, wird sich die Anzahl der Gründer in diesem Jahr mehr als verdoppeln. Die Zahl der Gründungen durch Syrer hat sich im Jahr 2015 um 45 Prozent erhöht. Für dieses Jahr ist zu erwarten, dass die Anzahl der Neugründungen weiter zunimmt. Was die Branchen betrifft, so sind in allen Nationalitäten der Handel und das Gastgewerbe am stärksten vertreten. Wie nachhaltig die einzelnen Gründungen sind, darüber lassen sich keine belastbaren Aussagen treffen. Das Verhältnis von Gewerbean- und -abmeldungen deutet jedoch darauf hin, dass die Nachhaltigkeit der Gründungen ein Problem darstellt. Beispiel: Im Jahr 2015 stehen 55 Neugründungen 40 Geschäftsaufgaben von Syrern gegenüber.

Darüber hinaus kann erwartet werden, dass künftig auch Geflüchtete aus anderen Herkunftsländern – insbesondere aus dem Iran, Eritrea und Somalia – bei uns eine selbstständige Tätigkeit anstreben. Im Jahr 2015 haben 40 Iraner ein Unternehmen gegründet. Unter den Menschen aus Somalia und Eritrea hat es im gleichen Zeitraum nur je zwei Gründungen in Berlin gegeben. Wenn sich die Anzahl der Flüchtlinge aus diesen Ländern in Zukunft erhöht, kann aber auch hier mit einem Anstieg gerechnet werden.

⁶ Vgl. Amt für Statistik Berlin-Brandenburg (2016): <https://www.statistik-berlin-brandenburg.de/BasisZeitreiheGrafik/Bas-Gewerbeanzeigen.asp?Ptyp=300&Sageb=52003&creg=BB&anzwer=6%29>

Gewerbebeanmeldungen von Einzelunternehmen ausgewählter Staatsangehörigkeiten⁷

Abb. 13: Syrien

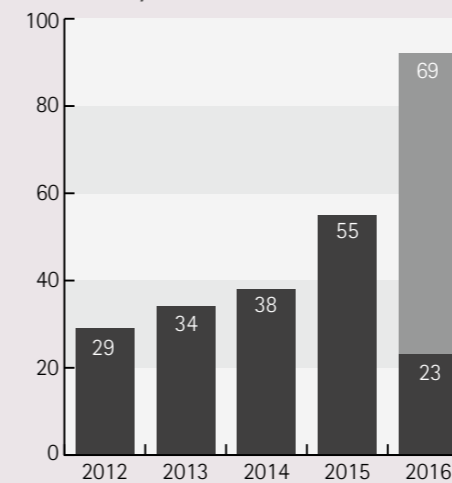
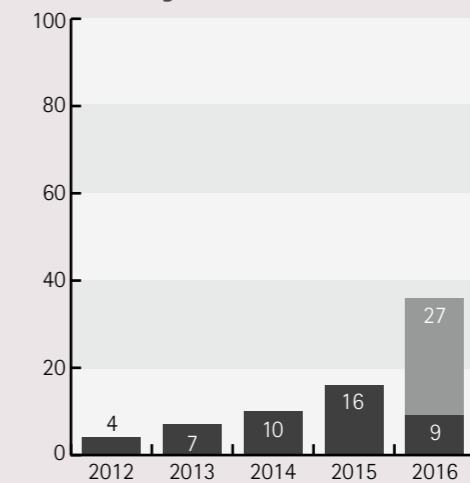


Abb. 14: Afghanistan



■ Anteil der Hochrechnung 2016

Abb. 15: Irak

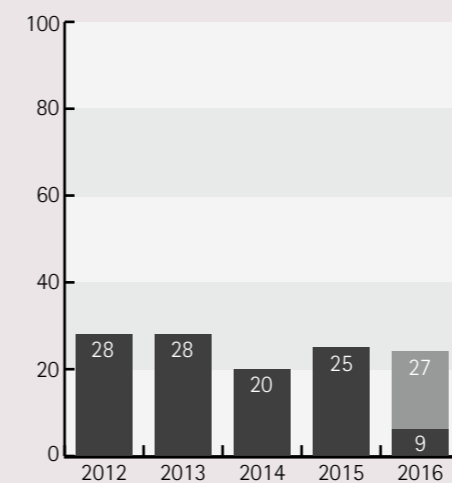
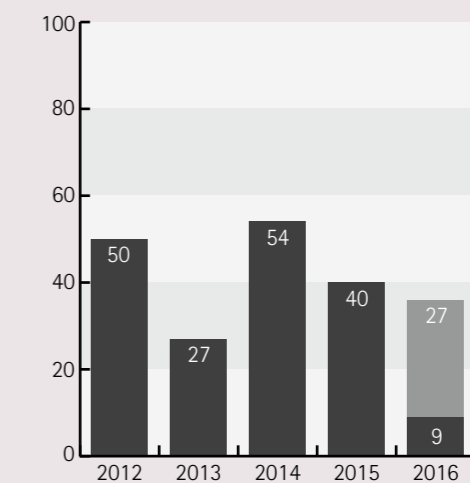


Abb. 16: Iran



■ Anteil der Hochrechnung 2016

⁷ Unveröffentlichte Daten vom Amt für Statistik Berlin-Brandenburg. Gewerbebeanmeldungen von Einzelunternehmen ausgewählter Staatsangehörigkeiten (Syrien, Afghanistan, Irak, Iran, Eritrea und Somalia). Afghanistan gilt aktuell nicht als Herkunftsland mit guter Bleibeperspektive. Daten für 2016: lineare eigene Hochrechnung, basierend auf den Zahlen für Q1/2016, nur Neugründungen als Einzelunternehmen.

3. Handlungsempfehlungen

Ein bedeutender Anteil der Geflüchteten, die in Berlin ankommen, stammt aus Ländern mit einer starken Unternehmerkultur. Diese Menschen, die meist viele Jahre lang erfolgreich selbstständig tätig waren, bringen neben ihren Fachkenntnissen den IHK-Erfahrungen nach in der Regel auch ein hohes Maß an Motivation mit. Die IHK Berlin empfiehlt daher, dieses Potenzial bestmöglich zu nutzen, indem diese Menschen offen und klar verständlich über die Möglichkeiten der Selbstständigkeit informiert und weiterführend vorbereitet und unterstützt werden. Dafür bedarf es konzertierter Maßnahmen aller beteiligten Akteure.

Die IHK Berlin regt daher die zeitnahe Umsetzung folgender Maßnahmen an:

Selbstständigkeit als Option für die Integration in den Arbeitsmarkt einbinden

In der öffentlichen Diskussion über die Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt kommt die Möglichkeit einer Selbstständigkeit kaum vor. In einem Land mit geringer Selbstständigenquote wie Deutschland ist das kaum verwunderlich. Die Neuankömmlinge in Deutschland stammen jedoch oft aus Ländern mit ausgeprägter Unternehmerkultur.

Unternehmertum erscheint bei vorhandenen unternehmerischen Erfahrungen sowie mitgebrachten Kompetenzen als eine geeignete Option für die Integration in den Arbeitsmarkt. Dafür sollten sich alle relevanten Institutionen auf dieses gemeinsame Ziel verständigen. So ist es auch im Masterplan Integration vorgesehen.

Viele Geflüchtete wissen nicht, dass es schon heute Fördermöglichkeiten im SGB II (z. B. Einstiegsgeld, Darlehen, Zuschüsse) gibt, mit denen überzeugende Geschäftsideen unterstützt werden können. Solche und weitere Wissenslücken müssen geschlossen werden, um das Potenzial auszuschöpfen, das zukünftige Selbstständige mitbringen. Transparenz über bestehende Beratungs- und Förderstrukturen zu schaffen und diese auch zu nutzen, damit sich geeignete Personen unternehmerisch engagieren, ist eines der erklärten Ziele des Masterplans Integration.

Es bedarf jedoch an allen Stellen, bei denen Geflüchtete Unterstützung bei der Arbeitsmarktintegration erhalten, auch immer einer Offenheit für das Thema Selbstständigkeit.

Finanzierung und Förderungen für Geflüchtete zugänglich machen

Derzeit stellt die Finanzierung der Gründung eines der größten Hindernisse dar. Insbesondere auf Grund des zunächst befristeten Aufenthaltes stehen längerfristige Finanzierungsformen praktisch nicht zur Verfügung. Bei anerkannten Flüchtlingen ist die Wahrscheinlichkeit einer langfristigen Niederlassung in Deutschland jedoch sehr hoch. Gründungsinteressierten Geflüchteten mit überzeugendem Geschäftskonzept könnten Instrumente zur Verfügung gestellt werden, die gezielt den Nachteil des befristeten Aufenthaltes egalalisieren. Dafür müssen Fördermittelgeber und private Finanzgeber gemeinsam Lösungen finden. Selbst bei Mikrokrediten mit einer Laufzeit von drei Jahren oder weniger haben es Menschen mit einem befristeten Aufenthalt schwer diese zu erhalten. Der explizite Zugang zu bestehenden Förderprogrammen (z. B. durch separate Module) auf Bundes- und

Landesebene könnte ein Weg sein, das unternehmerische Potential der Geflüchteten zu heben. Die NRW.BANK hat bereits einen Schritt in diese Richtung unternommen und ein Förderprogramm für anerkannte Flüchtlinge geöffnet.

Da geflüchtete Gründer meist aus der Arbeitslosigkeit kommen, ist die Möglichkeit, ein Darlehen über das Jobcenter zu beantragen, bei überzeugenden Gründungsvorhaben von nennenswerter Bedeutung. Der Informationsbedarf der Geflüchteten zu den Fördermöglichkeiten des SGB II ist wie oben beschrieben sehr groß. Die Existenzgründung in solchen Fällen als mögliche Option (im Vergleich zur angestellten Beschäftigung) anzusehen und diese auch zu fördern, ist ein vielversprechender Weg in die wirtschaftliche Selbstständigkeit von Geflüchteten.

Den IHK-Erfahrungen nach ist der Bedarf an individueller Betreuung und Begleitung bei gründungsinteressierten Geflüchteten sehr groß. Diese Angebote betrachtet die IHK Berlin als wichtigen Baustein, um die Erfolgsquote und die Nachhaltigkeit der Gründungen zu erhöhen. Durch sie können Marktkenntnisse aufgebaut und Geschäftsmodelle getestet und gemeinsam weiterentwickelt werden.

Es existieren bereits verschiedene Initiativen, die sich um die individuelle Betreuung der Geflüchteten kümmern. Die Akteure sind vielfältig und kommen aus Politik und Verwaltung, der Wirtschaft und zahlreichen Social-Start-ups und Hilfsorganisationen. Diese leisten z. B. durch ihre Tandem- und Mentorenprogramme einen wertvollen Beitrag zur Integration der Geflüchteten. Es fehlt jedoch noch an Transparenz über alle existierenden Angebote. Die IHK Berlin stellt in vielen Gesprächen fest, dass sich große Teile der Initiativen untereinander nicht kennen.

In einem nächsten Schritt sollten die Initiativen untereinander besser vernetzt und die Vermittlung der Geflüchteten koordiniert werden. So können die gemeinsamen Bemühungen die Selbstständigkeit von Geflüchteten zu fördern, umso größere Früchte tragen. Die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung hat sich bereit erklärt, die bestehenden Angebote zu sammeln und in geeigneter Form zur Verfügung zu stellen.

Die IHK Berlin hat es sich zum Ziel gesetzt, die ersten Schritte auf dem Weg in die Selbstständigkeit aktiv mitzugestalten. Deshalb hat sie mit einigen dieser Initiativen die Vermittlung von Teilnehmern der Start-up-Class an Mentoring-Programme verabredet, in denen im Tandem Geschäftskonzepte entwickelt werden können.

Begleit- und Betreuungsangebote transparent machen, koordinieren und ggf. ergänzen

- Informationsangebote für gründungsinteressierte Geflüchtete ausbauen* Auch hier können ehrenamtliche Initiativen einen Beitrag durch interkulturellen Austausch leisten. Allerdings sollte auch die Politik prüfen, an welchen Stellen das Informationsangebot (z. B. durch Seminare in den jeweiligen Landessprachen) über den deutschen Markt sowie den Gründungsprozess noch ausgebaut werden kann. Die Existenzgründungsseminare der IBB, die einmal jährlich stattfinden, sind hier ein erster Schritt. In Hinblick auf die stetig wachsende Zahl der anerkannten Flüchtlinge könnte es sinnvoll sein, die Frequenz der besonders nachgefragten Seminare zu erhöhen.
- Deutschkurse anpassen* Sprachkenntnisse spielen bei der Integration eine entscheidende Rolle. Daher sollte bereits frühzeitig der Zugang zur Sprachförderung (Integrations- und berufsbezogene Kurse) gewährleistet werden. Für die Gründungsinteressierten sollten in den Sprachkursen Informationen und Vokabular rund um das Thema Selbstständigkeit behandelt werden.

Zusammenfassung

Aktuell ist die Anzahl von Gründungen durch Migranten (inkl. Geflüchteten) aus Flüchtlingsstaaten mit guter Bleibeperspektive⁸ sehr gering. Das Potential ist jedoch heute schon groß. Ein Beispiel zur Verdeutlichung: Im Jahr 2015 wurden 55 neue Einzelunternehmen von syrischen Gründern registriert, demgegenüber sind 2015 schätzungsweise 2.000 geflüchtete Unternehmer aus Syrien hier in Berlin angekommen.

Es ist in den kommenden Jahren weiterhin davon auszugehen, dass zahlreiche Menschen aus Ländern mit einer stark ausgeprägten Unternehmenskultur nach Berlin kommen. Im ersten Halbjahr dieses Jahres wurden die meisten Asylanträge von syrischen (42 Prozent), afghanischen (17 Prozent) und irakischen (14 Prozent) Staatsbürgern gestellt.⁹ Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Anzahl dieser Menschen mehr als verdoppelt. Da syrische und irakische Staatsbürger eine hohe Bleibeperspektive haben, ist davon auszugehen, dass viele dieser Menschen bleiben werden.

Um die Gründungsinteressierten unter ihnen zu unterstützen, sollten bereits heute die Weichen dafür gestellt werden. Denn dass migrantische Gründungen in Berlin positive Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Situation, haben ist unstrittig und hat kürzlich auch eine Studie der Bertelsmann Stiftung¹⁰ dargelegt.

Demnach schaffen migrantische Gründer in Berlin mit durchschnittlich sechs Arbeitsplätzen im bundesweiten Vergleich die meisten Jobs.¹¹

Damit in einigen Jahren auch die Geflüchteten von heute zu diesen erfolgreichen Gründern gehören, gilt es, jetzt die Voraussetzungen dafür zu schaffen. Dazu können alle beteiligten Akteure aus Wirtschaft und Verwaltung, der Politik, aus dem Non-Profit-Sektor und der Gesellschaft beitragen, indem diese Transparenz über die Möglichkeiten der Selbstständigkeit schaffen, diese Möglichkeiten gezielt verbessern, Informationen über das deutsche Wirtschaftssystem kommunizieren und sich als Akteure untereinander stärker vernetzen.

⁸ Eine gute Bleibeperspektive haben aktuell laut BAMF Geflüchtete aus folgenden Herkunftsländern: Syrien, Irak, Iran, Eritrea und Somalia; vgl. <http://www.bamf.de/SharedDocs/FAQ/DE/IntegrationskurseAsylbewerber/001-bleibeperspektive.html>

⁹ Vgl. BAMF (2016): Asylgeschäftsstatistik für den Monat Juli 2016

¹⁰ Vgl. Bertelsmann Stiftung (2016): Migrantunternehmen in Deutschland zwischen 2005 und 2014

¹¹ Vgl. Bertelsmann Stiftung (2016): Migrantunternehmen in Deutschland zwischen 2005 und 2014, S. 25

Herausgeber

IHK Berlin
Fasanenstraße 85
10623 Berlin
Telefon: +49 30 31510-0
Telefax: +49 30 31510-166
E-Mail: service@berlin.ihk.de
www.ihk-berlin.de

Titelbild

©Rawpixel Ltd – iStockphoto.com

Stand

Oktober 2016

Lektorat

Berit Sörensen
Text + Lektorat
berit.soerensen@gmx.net

