

Ukrainer:innen gründen in Deutschland

Was gilt es zu beachten, wenn wir Ukrainer:innen bei der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit unterstützen?

Ein Erfahrungsbericht der Social Impact gGmbH von Norbert Kunz

Nun dauert der völkerrechtswidrige Krieg in der Ukraine schon länger als ein Jahr. Mehr als 7 Millionen Menschen, vor allem Frauen und Kinder, sind auf der Flucht. In Deutschland leben inzwischen ca. 1,2 Mio. Ukrainer:innen. Sie haben im Unterschied zu Menschen aus anderen Fluchtregionen den Vorteil, dass sie keinen Asylantrag für die Einreise nach Deutschland stellen müssen und sie auch ohne Einschränkungen Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt finden. Dies gilt auch für das Recht der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit. Hier gelten die gleichen Voraussetzungen wie für Deutsche. D.h., für bestimmte selbstständige Leistungen müssen „nur“ bestimmte qualifikatorische Zugangsvoraussetzungen erfüllt werden. Diese günstigen Voraussetzungen für geflüchtete Ukrainer:innen haben dazu beigetragen, dass inzwischen jede:r vierte:r Geflüchtete eine Beschäftigung in deutschen Unternehmen aufgenommen hat.¹

Eine beeindruckend hohe Zahl der Ukrainer:innen hat zudem den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit gewagt. In Berlin und Brandenburg beträgt dieser Anteil fast 10 % an allen gewerblichen Neugründungen von Menschen ausländischer Herkunft.² Eine hohe Motivation und der Wunsch, sich beruflich zu etablieren, kennzeichneten auch die potenziellen Gründer:innen, die wir in den letzten Monaten im Rahmen unserer Leistungsangebote für Menschen mit Flucht- und Migrationshintergrund betreut haben. Mit diesen Angeboten scheinen wir, auch präferierter Ansprechpartner für gründungsinteressierte Ukrainer:innen zu sein. So haben sich im Laufe des letzten Jahres weit über 300 Gründungsinteressierte bei uns gemeldet und sind von uns unterstützt worden.

Elena S., 41 Jahre alt, aus Kiew: Sie hat Betriebswirtschaftslehre studiert und vor der Flucht als Einkäuferin für eine große Einzelhandelskette in der Ukraine gearbeitet. Seit August 2022 ist sie als selbstständige Lebensberaterin und Spielleiterin in Potsdam tätig. Elena bietet Cash-Flow-Spiele an: Eine Art Monopoli für Erwachsene. Sie hat mehrere Spiele für Jugendliche entwickelt und konzentriert sich aktuell darauf, ihren Kund:innenstamm um Geschäftsleute zu erweitern. Aktuell werden Spiele in der ukrainischen oder russischen Sprache angeboten. Das Wertvolle an diesen Spielen ist das individuelle Feedback, das Elena jedem/jeder Spieler:in gibt. Das Ziel ist dabei, die Spielenden zur Reflexion ihres Umgangs mit Geld zu bringen, die gewohnten Verhaltensmuster zu überdenken und sich die neuen Strategien im Umgang mit Finanzen anzueignen.

Unser Eindruck ist, dass die Gründungsmotivation extrem ausgeprägt ist und dass die Ukrainer:innen (76% davon sind Frauen³) schnellstmöglich mit einem eigenen unternehmerischen Angebot starten wollen. Das Tempo wurde meist von unseren Kund:innen vorgegeben und wir haben tatkräftig unterstützt und versucht, alle Steine, die einer Gründung entgegenstehen, aus dem Weg zu räumen.

Yevhen K., 41 Jahre alt, ehemaliger Bürgermeister einer Kleinstadt in der Ukraine und Unternehmer: Yevhen hat zwei Hochschulabschlüsse in der Ukraine erworben: in Öffentlicher Verwaltung sowie in Organisation und Verwaltung von Fahrzeugen. Seit 2010 betreibt er sein Unternehmen im Bereich Websysteme für Qualitätsmessung und Qualitätskontrolle in der Ukraine. Dieses System will er nun schnellstmöglich an deutsche und westeuropäische Verhältnisse anpassen und kleinen und mittleren Unternehmen anbieten. Nun kommt er nicht weiter. Ihm fehlt das Startkapital und aufgrund fehlender

¹ Vgl. Interview mit Prof. Dr. Herbert Brücker, IAB, gesendet am 16.02.2023 im Inforadio RBB.

² Quelle: <https://www.statistik-berlin-brandenburg.de/schwerpunkte/ukraine>

³ Eigene Berechnung, basierend auf den Gründungsberatungen

Migrant Entrepreneurship

Reputation in Deutschland, fehlenden Sprachkenntnissen und materiellen Sicherheiten hat er keine Aussicht auf eine Bankfinanzierung.

Nun stellen wir uns die Frage, ob diese Vorgehensweise wirklich adäquat war und wir nicht besser auf die Bremse hätten treten sollen. Es zeigt sich nämlich, dass viele Gründungsvorhaben sich nicht realisieren lassen oder wenige Monate nach der Gründung wieder vom Markt verschwunden sind.

Tetiana H., gelernte Buchhalterin und Betreiberin eines kleinen Einzelhandelsladens in der Ukraine: In ihrer Heimat hat Tetiana zusammen mit ihrer Geschäftspartnerin mit Bettwäsche des Luxussegments gehandelt. Sie war der festen Überzeugung, diese Waren auch in Deutschland – vorerst online – erfolgreich vertreiben zu können. Im Laufe des Coachings hat sie festgestellt, dass die Mentalität der deutschen und europäischen Kund:innen anders ist als die der ukrainischen. Sie hat sich entschieden, vorerst nicht zu gründen. Tetiana ist alleinerziehende Mutter eines 9-jährigen Sohnes. Direkt nach der Flucht war sie mit der Betreuung ihres Kindes beschäftigt und wollte nachmittags zu Hause sein, wenn ihr Sohn von der Schule zurückkam. Nun hat sie entschieden, erst Deutsch zu lernen und zu einem späteren Zeitpunkt neu zu starten.

Herrn Maksim O., 33 Jahre alt: Er hat Jura studiert, aber aufgrund des niedrigen Verdienstes als Richter in der Ukraine ein Speditionsunternehmen gegründet und betrieben. Schon in der Ukraine hat er eine Ausweitung seiner Unternehmung auf Europa anvisiert. Nun wollte er dies aus Deutschland heraus betreiben. Trotz unserer Empfehlung, zunächst besser Deutsch zu lernen und sein Diplom anerkennen zu lassen, hat er im September 2022 ein Gewerbe als Paketzusteller angemeldet. Seine wirtschaftliche Tätigkeit hat er jedoch nicht wirklich in die Tat umgesetzt. Zunächst musste er mit seiner Ehefrau und 3 Kindern mehrfach umziehen. Die jeweilige Suche nach einer neuen Schule für die Kinder sowie nach einem Kitaplatz nahm viel Zeit in Anspruch. Dann hat er festgestellt, dass der Sprachkurs deutlich mehr Ressourcen bindet, als er gedacht hatte. Er hat Ende des Jahres sein Gewerbe abgemeldet mit dem Ziel, zunächst ein C1-Niveau in Deutsch zu erreichen.

Die interne Diskussion zu diesen Ergebnissen und zu der Frage, wie wir mit diesen Erfahrungen umgehen wollen und sollten, hat uns zurückgeführt zu einer Potenzialanalyse zu den Gründungsperspektiven von Geflüchteten, die wir 2016 gemeinsam mit dem ISM für das Bundeswirtschaftsministerium erstellt haben.⁴ Hier haben wir Hindernisse und Voraussetzungen für erfolgreiche Gründungen in Deutschland analysiert und Grundsätze für eine qualitativ hochwertige Gründungsunterstützung formuliert.

Wesentliche Hindernisse für eine erfolgreiche Gründung in Deutschland sind:

- Unzureichende Deutschkenntnisse
- Psychische Beeinträchtigungen bedingt durch Kriegs- und Fluchterfahrungen oder bedingt durch die Tatsache, dass Familienangehörige noch in Gefahr sind
- Ungeregelte Wohn- und Integrationssituation (Kindergärten, Schulen etc.)
- Mangelnde Kenntnisse der deutschen Wirtschafts- und Rechtsordnung
- Mangelndes Verständnis der deutschen Kultur- und Konsumgewohnheiten
- Fehlende unternehmerische oder auch berufliche Kompetenzen – bzw. entsprechen diese nicht deutschen Standards.

Wir haben aus dieser Analyse vor 7 Jahren den Schluss gezogen, dass überstürztes Gründen in Deutschland – auch wenn es viele persönliche Gründe dafür geben mag – ein hohes Risiko des Scheiterns im-

⁴ Dr. Ralf Sängler, Julia Siebert, Nadine Förster, Norbert Kunz, Stephan de la Pena: Studie zu einem Machbarkeits- und Umsetzungskonzept: Aktivierung von unternehmerischen Potenzialen für Selbständige in Flüchtlingsheimen; Projekt Nr. 103/16 Vorgelegt durch: ISM Mainz - Institut für sozialpädagogische Forschung Mainz, Berlin 2016

Migrant Entrepreneurship

pliziert und es daher angebracht ist, den Gründungsinteressierten anzuraten, eine Gründung sehr sorgfältig vorzubereiten und zu den Vorbereitungen auch Maßnahmen gehören, die sich insbesondere daraus ergeben, dass man noch fremd in Deutschland ist. Hierzu gehören u.a. Sprachkurse, Sicherung der Wohn- und Lebenssituation, Praktika in Unternehmen, Aufbauen von Netzwerken.

Nach den ersten Erfahrungen mit Gründungen von Ukrainer:innen würden wir diese Empfehlungen wieder aufnehmen und dementsprechend auch unseren Gründungsservice umstellen. Grundlage hierfür sind ebenfalls die Empfehlungen aus dem Jahr 2016. Wir haben damals verschiedene Bausteine einer qualitätsorientierten Unterstützungsstruktur definiert, die nachfolgend auf die Problemlage von Ukrainer:innen zugeschnitten sind.

Des Weiteren basieren unsere Überlegungen auf den langjährigen Erfahrungen im Rahmen unserer Projekte „Lotsendienst für Migrant:innen“ und „The Human Safety Net for Refugee Start-ups“ (THSN). In beiden Projekten coachen und qualifizieren wir Migrant:innen und Geflüchtete, um sie auf die Selbstständigkeit vorzubereiten. Im Rahmen des Projektes „Lotsendienst für Migrant:innen“, welches wir seit 2008 im Land Brandenburg realisieren, haben wir seither fast 1500 Gründungsinteressierte mit Migrationshintergrund betreut, wovon mehr als 800 gegründet. Die Gründungsquote betrug in diesen Jahren durchschnittlich 50%. Von den gegründeten Unternehmen waren drei Jahre nach der Gründung noch über 70% am Markt.

In 2017 haben wir das THSN-Gründungsunterstützungsprogramm für „Ankommer“ in Deutschland aufgelegt. Unsere Hauptzielgruppe in diesem Programm sind Menschen mit Fluchthintergrund. Schon der Vergleich mit unserem Programm für Gründer:innen mit Migrationshintergrund zeigt signifikante Unterschiede. Von den 530 Gründungsinteressierten haben nur 160 den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Die Gründungsquote lag somit nur bei 30%. Es zeichnet sich auch in diesem Programm ab, dass die Bestandsquote nach drei Jahren über dem bundesweiten Durchschnitt liegt, was zeigt, dass ein guter Vorbereitungsprozess ein wesentliches Qualitätsmerkmal für eine erfolgreiche Gründung ist.

Diese Expertise bestätigt, dass fachkompetente Qualifizierungs- und Coachingmaßnahmen, die auf die besonderen Bedürfnisse und Bedingungen der Migrant:innen zugeschnitten sind, wichtige Kriterien für erfolgreiches Gründen sind. Aber unsere Erfahrungen zeigen auch, dass die Rahmenbedingungen und die besonderen Herausforderungen gerade von Menschen, die noch nicht lange in Deutschland sind, ganz wesentlichen Einfluss auf die Erfolgs- und Risikofaktoren einer Gründung haben. Wobei anzumerken ist, dass die Teilnehmer:innen des THSN-Programms im Unterschied zu den Ukrainer:innen schon meistens zwei-drei Jahre in Deutschland sind, weil zunächst der Aufenthaltsstatus geklärt sein muss, bevor sie den Weg in die Selbstständigkeit betreten können.

Baustein „Informationsveranstaltung Selbstständigkeit in Deutschland“:

Gründungsinteressierten Ukrainer:innen sollten Informationsveranstaltungen über Selbstständigkeit in Deutschland angeboten werden. Diese Informationsveranstaltungen sollten sprachlich und inhaltlich niedrigschwellig strukturiert sein. Sie sollten einen Einblick in das deutsche Gründungsgeschehen geben, die Optionen der Selbstständigkeit aufzeigen und erste sprachliche Begrifflichkeiten vermitteln sowie Chancen und Herausforderungen einer selbstständigen Tätigkeit in Deutschland reflektieren. Neben der Sensibilisierung für das Thema können erste Erfahrungen und Interessen potenzieller Teilnehmer:innen erfasst werden.

Baustein „Gründungsbezogenes Deutsch in den berufsbezogenen Deutschkursen“:

Um gründungswilligen Ukrainer:innen vertiefende Deutschkenntnisse für ihr unternehmerisches Handeln in Deutschland und zur Vorbereitung auf erforderliche Qualifizierungsseminare, die spätestens bei der Erstellung einer Unternehmensplanung notwendig sein werden, zu ermöglichen, sollten gründungsrelevante Sprachmodule angeboten werden.

Baustein „Schnupper-Workshop Selbstständigkeit in Deutschland“:

Zur vertieften Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten der Selbstständigkeit in Deutschland sowie für eine erste Feststellung der unternehmerischen Motivation und Kenntnisse sollten „Schnupper-Workshops“ vorgehalten werden. In den ein- bis zweitägigen Veranstaltungen, die sprachlich und inhaltlich die Ausgangssituation der Teilnehmenden zu berücksichtigen haben, könnten Gründungsvorstellungen und -vorhaben ausgelotet sowie auf die erforderlichen formalen Qualifikationen hingewiesen werden.

Baustein „Kompetenzfeststellungsverfahren der unternehmerischen Potenziale“:

Neben der Gründungsidee sind die persönlichen, sozialen, fachlichen und unternehmerischen Kompetenzen und Fähigkeiten der Gründungsinteressierten, die die Gründungserfahrungen, -potenziale und -interessen mitberücksichtigen, für eine Selbstständigkeit in Deutschland entscheidend. Aus diesem Grund ist ein Kompetenzfeststellungsverfahren mit den hierzu erforderlichen und abgestimmten Instrumenten zu entwickeln, welches ebendiese erfasst und für eine Selbstreflexion aufbereitet.

Baustein „Gründungspass“:

Durch die Einführung eines Gründungspasses für Gründungsinteressierte könnte einerseits den Teilnehmer:innen eine Orientierung zu den unterschiedlichen Qualifizierungsstufen angeboten werden, andererseits erhalten beteiligte Unterstützerorganisationen einen Überblick über bereits in Anspruch genommene Leistungen.

Baustein „Hospitationen bei Unternehmer:innen und bei Startups“:

Um angehenden Gründer:innen praxisnahe Einblicke in eine selbstständige Tätigkeit zu ermöglichen, sind Hospitationen bei Unternehmer:innen oder Startups möglichst aus der gleichen Branche hilfreich. Als Blaupause kann das Programm „Erasmus for young Entrepreneurs“ dienen, das bereits seit einigen Jahren von der Europäischen Kommission in Europa durchgeführt wird. Geeignet für den Aufbau eines Pools von gastgebenden Unternehmen sind insbesondere wirtschafts- und unternehmensnahe Verbände und Organisationen.

Baustein „Mentor:innenprogramm für Ukrainer:innen“:

Zur Begleitung von Gründungspersonen mit Fluchthintergrund in der Startphase der Selbstständigkeit und damit zur Sicherung der Nachhaltigkeit der Selbstständigkeit sollten Mentor:innenprogramme in das Unterstützungsangebot integriert werden.

Baustein „Mentor:innenprogramm für Ukrainer:innen“:

Zur Begleitung von Gründungspersonen mit Fluchthintergrund in der Startphase der Selbstständigkeit und damit zur Sicherung der Nachhaltigkeit der Selbstständigkeit sollten Mentor:innenprogramme in das Unterstützungsangebot integriert werden.

Baustein „Finanzierung von selbstständigen geflüchteten Personen in der Startphase“:

In der Startphase einer Selbstständigkeit ist zumeist Kapital erforderlich, das geflüchtete Personen aufgrund ihrer Fluchthistorie in der Regel nicht als Eigenmittel mitbringen. Gleichzeitig haben sie nur geringe (bis keine) Chancen, eine externe Finanzierung bei Kreditinstituten zu erhalten, weil sie über keine Kredithistorie in Deutschland verfügen und in aller Regel keine Sicherheiten anbieten können. Sinnvoll wäre das Auflegen eines Zuschuss- oder Mikrofinanzprogramms mit niedrigschwelligem Zugang.

Baustein „Coaching von selbstständigen geflüchteten Personen in der Startphase“:

In der Startphase ist für einen nicht geringen Teil der selbstständigen geflüchteten Personen ein Coaching bzw. die Vermittlung von vertiefenden unternehmerischen Kenntnissen eine notwendige Maßnahme. Hierdurch können unternehmerische Risiken reduziert werden.

Dieses Coaching sollte von ausgewiesenen Berater:innen mit Erfahrung in der Beratung von Migrant:innen und Geflüchteten angeboten werden. Von besonderem Vorteil wären entsprechende Sprachkenntnisse bei den Coach:innen.

Baustein „Fach- und themenspezifische Informationsveranstaltungen“:

Zur Vermittlung von fach- und themenspezifischen Kenntnissen bieten die zuständigen Institutionen (bspw. IHK, HwK, HOGA etc.) entsprechend aufbereitete und niedrighschwellige Informationsveranstaltungen (bspw. „Gründen im Handwerk“, „Betriebsübernahme im Handwerk“, „Formale Anforderungen in meisterpflichtigen Gewerken“) an, die darüber hinaus einen Einblick in die Wirtschaftskultur und Wirtschaftsmentalität in Deutschland geben. Die Nutzung dieser Informationsangebote sollte den gründungsinteressierten Ukrainer:innen ermöglicht werden.

Fazit

Die Anforderungen an eine qualitativ hochwertige Gründungsunterstützung für Menschen mit Fluchthintergrund und damit auch für Ukrainer:innen sind vielfältig und mehrdimensional. Sie unterscheiden sich in ihren Formen und ihrem Umfang deutlich von Angeboten, die Gründungsinteressierten angeboten werden, die in Deutschland geboren sind oder hier schon lange leben. Je unterschiedlicher die kulturellen und rechtlichen Rahmenbedingungen zwischen Herkunftsland und Deutschland, umso mehrdimensionaler muss die Angebotsstruktur entwickelt werden. Des Weiteren müssen bei Geflüchteten auch immer die individuellen Problemsituationen im Rahmen der Gründungsunterstützung reflektiert werden.

So zeigen unsere Erfahrungen in den letzten Monaten im Rahmen der Unterstützung von Ukrainer:innen, dass unsere Unterstützung zu kurz greift, aber auch, dass mit unseren Regelangeboten die Bedürfnisse der Zielgruppe nicht in erforderlicher Tiefe bedient werden können. Nun lautet für uns die Frage, wie wir das Spagat zwischen Nachfrage nach Unterstützung und unserem definierten und finanzierten Leistungsangebot meistern können.

Im ersten Schritt planen wir die Einführung von speziellen Informationsveranstaltungen für gründungsinteressierte Ukrainer:innen und wenn die finanziellen Voraussetzungen gegeben sind, das Angebot von Schnupperkursen und eines zielgruppenbezogenen Kompetenzfeststellungsverfahrens.

Impressum

Herausgeber:

Perspektive neuStart e.V.

c/o Social Impact gGmbH

Heilbronner Straße 20

10779 Berlin

www.perspektive-neustart.de

Redaktion:

Norbert Kunz, Social Impact gGmbH

Stand 10/2023