

## Unternehmerische Selbständigkeit von Frauen mit Migrationshintergrund

Nr.27|2010



## Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b>	3
<b>1. Wirtschaftliche Bedeutung</b>	4
Dynamisches Wachstum	
<b>2. Chancen und Herausforderungen</b>	9
Selbständigkeit lohnt sich	
<b>3. Erfolgreiche Unternehmerinnen</b>	12
Päivi Budarham: Ich habe nur auf die richtige Idee gewartet	
Tatjana Stahlbaum: Mach es einfach	
Veye Tatah: Die Dinge entwickeln sich von selbst	
Güran Korkmaz: Netzwerke sind Gold wert	
<b>4. Beratung</b>	16
Expertinnen geben Starthilfe	
<b>5. Service</b>	19
Nützliche Kontakte	
Literatur	
Impressum	

## Vorwort



**der Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend**

**Dr. Kristina Schröder**

**für die Broschüre der bundesweiten gründerinnenagentur (bga)**

**„Unternehmerische Selbständigkeit von Frauen mit Migrationshintergrund“**

Es gibt viele gute Gründe, die unternehmerische Selbständigkeit von Frauen mit Migrationshintergrund zu fördern: Kleine und mittlere Unternehmen gelten nicht umsonst als Rückgrat der deutschen Wirtschaft – da zählt jede erfolgreiche Unternehmensgründung.

Frauen nicht-deutscher Herkunft verfügen mit ihrem kulturellen Hintergrund, mit ihren Sprachkompetenzen und speziellem Know-how aus ihrem Herkunftsland oft über besondere Qualifikationen, mit denen sie in Deutschland erfolgreich Marktlücken besetzen können. Als Unternehmerinnen können Frauen – ob mit oder ohne Migrationshintergrund – Beruf und Familie häufig flexibler miteinander vereinbaren als im Angestellten-Alltag. Und nicht zuletzt trägt der Schritt in die Selbständigkeit auch zur Integration von Frauen mit Migrationshintergrund und ihren Familien bei und eröffnet Aufstiegschancen in unserer Gesellschaft.

Aus welchen Gründen auch immer Frauen mit Migrationshintergrund ein Unternehmen gründen wollen: Das Bundesministerium für Familien, Senioren, Frauen und Jugend unterstützt sie dabei. In der bundesweiten gründerinnenagentur (bga) finden Frauen, die sich selbständig machen wollen, Rat und Hilfe in allen Phasen der Existenzgründung.

Die Broschüre „Unternehmerische Selbständigkeit von Frauen mit Migrationshintergrund“ schärft den Blick für die unternehmerischen Potenziale von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte und stellt erfolgreiche Gründerinnen vor, die in ganz verschiedenen Branchen und mit unterschiedlichen Erfahrungen ihr eigenes Unternehmen gegründet haben. Diese Vorbilder sollen andere Frauen dazu ermutigen, die berufliche Selbständigkeit als eine Option ihrer Lebens- und Karriereplanung in Erwägung zu ziehen. Ein Serviceteil mit praktischen Informationen und Kontaktadressen unterstützt sie dabei.

*Kristina Schröder*

# 1. Wirtschaftliche Bedeutung **Dynamisches Wachstum**

Noch ist die wirtschaftliche Bedeutung von Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund gering. Aber ihre unternehmerischen Aktivitäten wachsen in einer Dynamik, welche die der Männer, aber auch die der „einheimischen“ selbständigen Frauen, weit übertrifft.

Die Finniin Päivi Budarham führt in Frankfurt ein Geschäft für Kinder und Mütter. Veye Tatah aus Kamerun hat sich auf Beratung und Catering spezialisiert. Die Russlanddeutsche Tatjana Stahlbaum leitet eine eigene physiotherapeutische Praxis. Güran Korkmaz ist türkischstämmig und arbeitet als selbständige Bilanzbuchhalterin in Mannheim. Viele Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund haben sich einen anerkannten Platz mitten in der deutschen Wirtschaft und Gesellschaft erobert.

Einige dieser Frauen werden in der vorliegenden Broschüre – beispielhaft für viele andere – porträtiert. Die „ethnische Ökonomie“ kennt eine ganze Fülle von Lebensgeschichten und Karrieren, weshalb ein vollständiges Bild verallgemeinerungsfähige Daten verlangt. Im Gegensatz zur „Ethnic Entrepreneurship“-Forschung in den angloamerikanischen Ländern haben sich die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Deutschland bisher wenig mit den unternehmerischen Aktivitäten von Menschen mit Migrationshintergrund – und noch weniger mit denen von Frauen – auseinandergesetzt. Und selbst in der internationalen Forschung sind Frauen mit

Zuwanderungsgeschichte bisher nahezu unsichtbar geblieben.<sup>1</sup> So findet man auch in Deutschland lediglich eine Handvoll Studien, die sich an das Thema wagen, allerdings zumeist mit regionalem Bezug.<sup>2</sup> Nicht zuletzt auch deshalb, weil die Datenlage schwierig und die Gruppe der Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund im überregionalen Kontext schwer zu erfassen ist. In der Regel konzentrieren sich die Untersuchungen daher auf einzelne Ethnien, zumeist auf türkische Unternehmerinnen.<sup>3</sup> Die vorliegende Publikation gibt einen Überblick über den derzeitigen Informationsstand zum Thema „unternehmerische Selbständigkeit von Frauen mit Migrationshintergrund“.<sup>4</sup>

## **Auf Augenhöhe mit einheimischen Frauen**

Um es vorwegzunehmen: Die Fakten über Gründerinnen und Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund vermitteln eine schlechte und eine gute Botschaft: Zum einen ist ihre wirtschaftliche Bedeutung und die öffentliche Wahrnehmung gegenwärtig noch gering, zumal die Männer mit Migrationshintergrund das Gründungsgeschehen in absoluten Zahlen dominieren. Zum anderen wachsen die unternehmerischen Aktivitäten von Frauen mit Migrationshintergrund mit einer Dynamik, welche die der Männer, aber auch die der „einheimischen“ selbständigen Frauen, bei weitem übertrifft. Ganz offensichtlich schlummert

### **Welche Frauen haben einen „Migrationshintergrund“?**

In der Definition der amtlichen Statistik zählen hierzu

- Ausländerinnen, die entweder zugewandert oder in Deutschland geboren sind,
- Deutsche soweit sie eingebürgert oder Aussiedlerinnen sind oder zu deren Töchter zählen,
- Töchter ausländischer Eltern, die bei der Geburt die deutsche Staatsangehörigkeit erhalten haben (ius soli) und solche mit einseitigem Migrationshintergrund, bei denen nur ein Elternteil „Migrant“ im o.g. Sinne ist.

<sup>1</sup> Ein Resümee diesbezüglich zieht Bretell (2007: 84) im Handbook of research on ethnic entrepreneurship: „Only a handful of scholars have addressed the topic of immigrant women entrepreneurs“.

<sup>2</sup> Zum Beispiel: Hayen & Unterberg (2008) für den Raum Hannover oder Bührmann et al. (2010) für den Raum Ruhr und Berlin.

<sup>3</sup> So etwa die Berliner Studie von Hillmann (1998). Ein großes Manko ist vor allem, dass direkte Vergleiche mit abhängig beschäftigten Migrantinnen oder auch mit Unternehmerinnen deutscher Herkunft fehlen, mit welchen die Befunde entsprechend eingeordnet werden könnten.

<sup>4</sup> Die hierfür verwendeten aktuellen Zahlen stammen aus dem Mikrozensus und von Datensätzen des Instituts für Mittelstandsforschung Mannheim (ifm Mannheim). Der Mikrozensus ist eine Repräsentativstatistik in Deutschland zur Beobachtung der Bevölkerung: Jährlich werden 820.000 Personen, u.a. zu ihrer Herkunft und beruflichen Stellung, befragt. Die Datensätzen des ifm Mannheim beruhen auf intensiven Befragungen von fast 5.000 selbständigen Migrantinnen und Migranten unterschiedlicher Herkunft in verschiedenen Bundesländern.

**Tab. 1: Selbständige nach Migrationsstatus und Geschlecht in Deutschland**

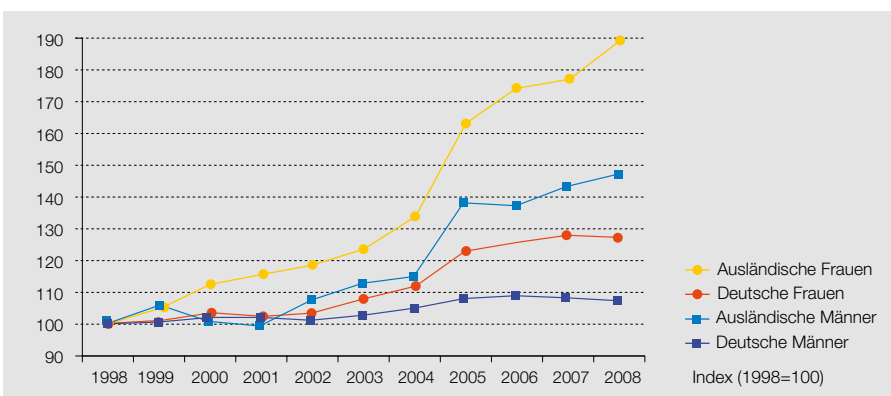
Frauen				
Migrationsstatus	Erwerbstätige (in 1.000)	Selbständige (in 1.000)	Selb. Quote	Geschl.-anteil*
Deutsch ohne MH	14.764	1.094	7 %	31 %
Deutsch mit MH	1.434	77	5 %	33 %
darunter eingebürgert**	543	43	8 %	32 %
Ausländerinnen	1.347	114	9 %	29 %
<b>Frauen mit Migrations- hintergrund insgesamt</b>	<b>2.781</b>	<b>191</b>	<b>7 %</b>	<b>31 %</b>

Männer				
Migrationsstatus	Erwerbstätige (in 1.000)	Selbständige (in 1.000)	Selb. Quote	Geschl.-anteil*
Deutsch ohne MH	17.430	2.426	14 %	69 %
Deutsch mit MH	1.768	157	9 %	67 %
darunter eingebürgert**	687	93	14 %	68 %
Ausländer	1.990	276	14 %	71 %
<b>Männer mit Migrations- hintergrund insgesamt</b>	<b>3.758</b>	<b>432</b>	<b>12 %</b>	<b>69 %</b>

Quelle: Mikrozensus 2008; Berechnungen und Darstellung ifm Universität Mannheim

\* Frauen- bzw. Männeranteil an allen Selbständigen

\*\*eingebürgerte ehemalige Ausländer und Ausländerinnen

**Abb. 1: Entwicklung von ausländischen und deutschen Selbständigen in Deutschland nach Geschlecht**

Quelle: Mikrozensus 2008; Berechnungen und Darstellung ifm Universität Mannheim (Leicht 2010)

hier ein großes, noch unausgeschöpftes Potenzial, das nun langsam erwacht.

Jede sechste bis siebte unternehmerisch selbständige Frau in Deutschland besitzt einen Migrationshintergrund<sup>5</sup>. Im Jahr 2008 traf dies auf 191.000 Frauen zu. Diese Zahl ist zwar beachtlich, aber die der Männer liegt mit 432.000 mehr als doppelt so hoch (Tabelle 1). Die Ungleichheit der Geschlechter in der Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit kommt vor allem in der Selbständigenquote zum Ausdruck: Während 12% aller erwerbstätigen Männer mit Migrationshintergrund selbständig unternehmerisch tätig sind, ist dies nur bei 7% der Frauen der Fall. Allerdings klaffen die Selbständigenquoten von „einheimischen“ Frauen und Männern (mit 7% zu 14%) sogar noch stärker auseinander.

### Frauen mit Migrationshintergrund entdecken ihre unternehmerischen Fähigkeiten

Die nunmehr stärker ins Licht der Öffentlichkeit rückende Präsenz von Gründerinnen und Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund ist das Resultat eines Aufholprozesses, der lange Zeit kaum ersichtlich wurde. Der Blick war ohnehin lediglich auf ausländische Frauen und nicht auf alle Frauen mit Migrationshintergrund gerichtet. Erst seit kurzem wurde mit neuen Erhebungskonzepten<sup>6</sup> offenbar, dass 77.000 der unternehmerisch selbständigen, deutschen Frauen ihre Wurzeln im Ausland haben (Tabelle 1).

<sup>5</sup> Zur Definition des Begriffs „Migrationshintergrund“, siehe Kasten S. 4 „Welche Frauen haben Migrationshintergrund“

<sup>6</sup> Das Frageprogramm des Mikrozensus erlaubt erst seit 2005 die Identifizierung von Personen mit Migrationshintergrund.

Bei den meisten von ihnen handelt es sich um ehemalige Ausländerinnen, die sich zwischenzeitlich einbürgern ließen.

Aber auch gemessen an der Zahl der Frauen ohne deutschen Pass ist der Unternehmerinnenzuwachs von enormer Stärke: Allein in den letzten zehn Jahren hat die Zahl selbständiger Ausländerinnen um 88% zugenommen, während sich die Zahl deutscher Unternehmerinnen nur um 26% erhöhte (Abbildung 1).<sup>7</sup> Dies erklärt auch, weshalb ihre Selbständigenquote nunmehr sogar höher als die der deutschen und der eingebürgerten Frauen ist. Von noch größerem Interesse ist jedoch, dass der Unternehmensbestand ausländischer Frauen prozentual weit stärker gewachsen ist, als derjenige ihrer männlichen Pendanten.

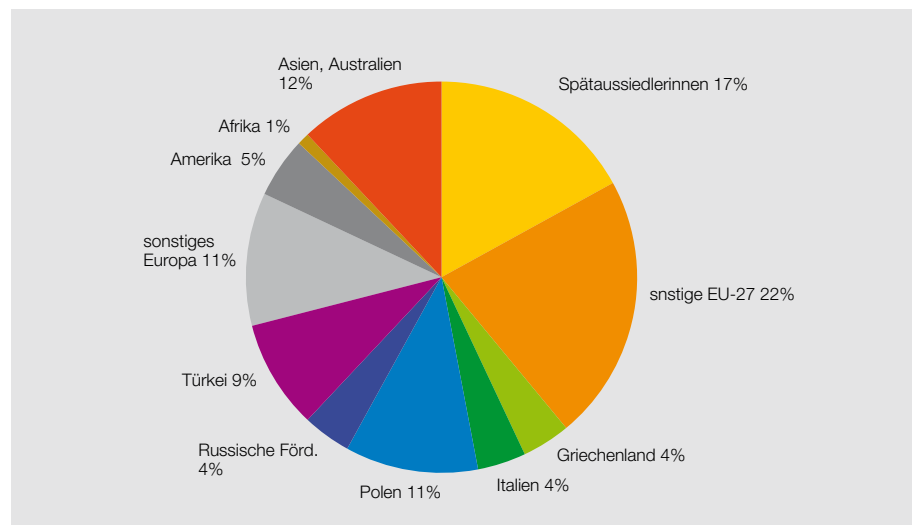
Die hohen Veränderungsraten stehen auch im Zusammenhang mit dem geringen Ausgangsniveau. Sie dokumentieren überdies den gesellschaftlichen Wandel Deutschlands als Einwanderungsland. Nachdem sich die Zuwanderinnen und ihre Nachfahren lange Zeit auf die Suche nach einer abhängigen Beschäftigung konzentrierten, entdecken sie nun zunehmend die berufliche Selbständigkeit als attraktive Alternative.<sup>8</sup>

### Ein bunter Mix an Herkunftsländern

Die meisten Existenzgründerinnen kommen derzeit aus Polen (21.000), der Türkei (17.000), Italien und Griechenland (je 8.000) sowie aus der russischen Föderation (7.000). Insgesamt stammen rund drei Fünftel aus einem nicht zur EU gehörenden

verwundert, dass die Unternehmerinnen türkischer Herkunft auf dem zweiten Platz der Rangliste stehen. Allerdings machen sich nur 5% der erwerbstätigen türkischstämmigen Frauen selbständig, während dies beispielsweise unter Griechinnen bei 11% und Polinnen bei über 12% zu beobachten ist. Die hohe Zahl an polnischen

**Abb. 2: Herkunftsländer von selbständigen Frauen mit Migrationshintergrund (Deutschland)**



Quelle: Mikrozensus 2008; Berechnungen und Darstellung ifm Universität Mannheim (Leicht 2010)

Land, wobei neben den osteuropäischen Drittstaaten vor allem die asiatischen Länder zu den relevanten Herkunftsregionen zählen (Abbildung 2).

Natürlich ist die absolute Zahl an Gründerinnen auch von der Größe der jeweiligen Populationen abhängig, weshalb nicht

Selbständigen gilt jedoch als ein Produkt der noch bis 2011 eingeschränkten Arbeitnehmerfreizügigkeit, weshalb sich die Frauen aus dem Nachbarland teils als transnationale „Wanderselbständige“ zwischen den Grenzen bewegen.<sup>9</sup> Überraschen dürfte, dass die Frauen aus dem Nahen und Mittleren Osten mit einer Selbst-

<sup>7</sup> Der Schub an „neuen“ ausländischen Unternehmerinnen hat schon früher eingesetzt. Vgl. Leicht et al. 2006.

<sup>8</sup> In den 70er und 80er Jahren waren selbständige Migrant(inn)en statistisch so gut wie nicht präsent.

<sup>9</sup> Nowicka & Zielinska (2007).

ständigenquote von über 8% sogar eine stärkere Gründungsneigungen aufweisen als die Frauen deutscher Herkunft. Die allermeisten Frauen sind zugewandert und nicht in Deutschland geboren. Die zweite Generation macht unter den Unternehmerinnen lediglich ein Zehntel aus. Dies ist natürlich auch darauf zurückzuführen, dass der Anteil der aus Osteuropa stammenden Unternehmerinnen zugenommen hat. Anders ist dies bei den Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer. Unter den selbständigen Frauen türkischer und italienischer Herkunft macht die zweite Generation immerhin fast ein Fünftel bis ein Viertel aus.<sup>10</sup>

### Die Branche ist stark an Marktchancen und Bildung gekoppelt

Die Gründerinnen mit Migrationshintergrund bewegen sich auf den unterschiedlichsten Märkten. Während das Straßenbild zumeist nur Friseursalons, Änderungsschneidereien oder Lebensmitteläden in Erinnerung ruft, lassen die Zensusdaten eine große Bandbreite an wirtschaftlichen Aktivitäten erkennen: Es gibt u.a. auch viele Übersetzerinnen, Journalistinnen, Rechtsanwältinnen.

Je nach Herkunftsland setzen die Gründerinnen teilweise unterschiedliche Schwerpunkte. Diese korrespondieren zum einen mit der Chancenerkennung auf den Märkten und zum anderen mit den verfügbaren

Ressourcen – vor allem mit der Ausbildung. So machen sich türkische und italienische Frauen häufiger im Gastgewerbe und Handel selbständig, wo die Nachfrage durch kulturelle Ressourcen abgedeckt wird. Frauen aus Osteuropa bieten hingegen häufiger auch wissensintensive, aber teils genauso kurative Dienstleistungen an, so etwa im Pflege- und Wellnessbereich. Im Gegensatz zu den Frauen mit südeuropäischem Migrationshintergrund sind die aus den nord- und westeuropäischen Ländern weit häufiger in akademischen Berufen, als etwa in den wirtschaftsnahen Dienstleistungen engagiert. Aber natürlich finden sich in jeder Ethnie hochkarätige unternehmerische Talente, wenngleich in unterschiedlicher Zahl.

### „Klein aber mein“

Ein zentrales Element ethnischen Unternehmertums ist der Rückgriff auf die Solidarität und die Arbeitskraft von Familie und Landsleuten.<sup>11</sup> Diese Sichtweise ist jedoch in bestimmtem Maße auch durch den Blick auf die männerdominierten Familienunternehmen geprägt, in welchen Frauen und Kinder als „Mithelfende“ fungieren. Die meisten Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund haben keine Beschäftigten, und für nicht wenige von ihnen ist das eigene Unternehmen ein Stück Emanzipation jenseits der Familie.<sup>12</sup> Dies ist jedoch auch eine Frage der Branchenzugehörigkeit. Zunächst ist festzuhalten,

dass rund zwei Drittel der von Frauen mit Migrationshintergrund (aber auch der von deutschen Frauen) gegründeten Unternehmen keine weiteren Beschäftigten haben. Unter den Männern ist hingegen knapp die Hälfte soloselbständig. Differenziert man nach einzelnen Herkunftsgruppen, dann wird ersichtlich, dass die osteuropäischen Frauen häufiger alleine arbeiten, soweit ihr Kapital auf Wissen und weniger auf Personalressourcen beruht. Ein umgekehrtes Beispiel sind die türkischen oder italienischen Frauen. Sie leiten tendenziell größere Betriebe, da im Handel sowie im Gast- und Friseurgewerbe meist ein höherer Personaleinsatz erforderlich ist.

### Punktuell wirkender Beschäftigungsbeitrag

Gemessen an der durchschnittlichen Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze ist der Beschäftigungsbeitrag, den Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund leisten, mit demjenigen deutscher unternehmerisch selbständiger Frauen durchaus vergleichbar. Handelt es sich um Arbeitgeberinnen, dann schaffen die Betriebe im Mittelwert rund vier Arbeitsplätze, die polnischen Unternehmerinnen geringfügig mehr.

Das wirtschaftliche Leistungspotenzial der Betriebe von Frauen mit Migrationshintergrund ist jedoch viel eher im Zusammenhang mit ihrem zielgruppenspezifischen Beschäftigungsbeitrag zu sehen. Wenn sie

<sup>10</sup> Dieser Anteil schwankt auch zwischen den Bundesländern, da sich die Zuwanderungsstrukturen unterscheiden (vgl. auch Leicht et al. 2009).

<sup>11</sup> Waldinger et al. 1990.

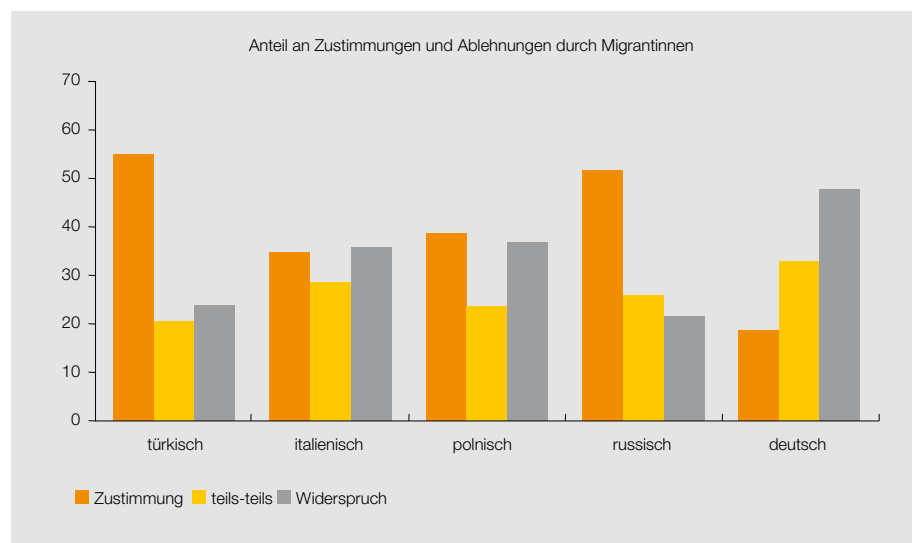
<sup>12</sup> Hillmann 1998; Apitzsch & Kontos 2008.

Personal rekrutieren, dann mit größerer Wahrscheinlichkeit aus ihrem näheren Umfeld. Vor dem Hintergrund der hohen Arbeitslosigkeit unter Ausländerinnen und Ausländern ist von Bedeutung, dass in den Unternehmen überproportional viele Landsleute einen Arbeitsplatz finden. Hinzu kommt, dass Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund in hohem Maße auch Frauen – beziehungsweise – Migrantinnen beschäftigen, die teils noch viel stärker von der Not am Arbeitsmarkt betroffen sind. Der Frauenanteil der Betriebe türkischstämmiger Unternehmerinnen liegt bei rund zwei Drittel und der von polnisch- oder russischstämmigen in etwa bei drei Viertel.<sup>13</sup>

### Besser integriert

Wohlstand und beruflicher Erfolg tragen wesentlich dazu bei, sich in Deutschland wohl zu fühlen. Frauen mit Migrationshintergrund, die hier gegründet haben, sind zum einen in struktureller Hinsicht besser integriert, da sie sich hinsichtlich ihres Einkommens und der individuellen Ressourcen gut platzieren. Zum anderen scheinen sie sich auch subjektiv integriert zu fühlen. Einer in Nordrhein-Westfalen (NRW) durchgeführten Studie des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (ifm Mannheim) zufolge, wollen

**Abb. 3: Erhalten Sie als Selbständige mehr gesellschaftliche Anerkennung als in Arbeitnehmerposition?**



Quelle: Primärerhebung „Selbständige Migrantinnen in NRW“ ifm Universität Mannheim (Leicht et al. 2009)

Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund häufiger als die Arbeitnehmerinnen ihrer Ethnie lebenslang in Deutschland bleiben und pflegen in ihrer Freizeit mehr Kontakt zu Deutschen. Und auch beruflich sind ihre Kontakte zu den Einheimischen eng. Die Mehrzahl ihrer Kundinnen und Kunden sind Deutsche. Ethnische Nischenmärkte spielen für die Frauen kaum eine Rolle.<sup>14</sup>

Viele Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund haben zudem das Gefühl, dass

sie infolge ihrer Selbständigkeit mehr Anerkennung in der deutschen Gesellschaft erfahren. Vor allem für Frauen mit türkischem und russischem Migrationshintergrund ist das unternehmerische Engagement ein Garant, Wertschätzung zu erfahren, während Italienerinnen und Polinnen diese Erfahrung weniger häufig machen<sup>15</sup> (Abbildung 3). Aber im Vergleich mit den deutschen Frauen hat Selbständigkeit für Frauen mit Migrationshintergrund einen stärkeren Statureffekt.

<sup>13</sup> Genauer in Leicht et al. 2009.

<sup>14</sup> Vgl. auch Hillmann 1998; Leicht et al. 2005 und 2009.

<sup>15</sup> Ebenda.



## 2. Chancen und Herausforderungen **Selbständigkeit lohnt sich**

**Gründerinnen mit Migrationshintergrund verdienen mehr und sind zufriedener. Aber der Weg in die selbständige Existenz erfordert viel Engagement.**

Eigentlich müsste die Zahl an Selbständigen noch stärker steigen, denn statistisch betrachtet machen sich immer mehr Menschen wenigstens einmal im Leben selbständig. Aber Unternehmertum ist wie eine Fahrt mit dem Bus: Viele steigen vorne ein, aber nicht wenige auch hinten wieder aus. Arbeitsmarkt und Modernisierung bedingen, dass Menschen ihre beruflichen Positionen häufiger wechseln müssen – oder auch wechseln wollen. Dies trifft für Gründerinnen mit Migrationshintergrund besonders zu. Sie haben Ideen und erkennen Chancen, aber sie sehen in ganz unterschiedlichem Maße die damit verbundenen Risiken. Eine gute Planung und Vorbereitung entscheidet in allen Phasen der Gründung über Erfolg oder Misserfolg.

### **Anreize meist stärker als Zwänge**

Noch Anfang bis Mitte des Jahrzehnts war das Gründungsgeschehen durch einen hohen Anteil an Gründungen aus der Arbeitslosigkeit geprägt, wie das Beispiel der Fördermittel für Ich-AGs<sup>16</sup> zeigt, die von der Bundesagentur für Arbeit kamen. Aber je nach Konjunkturlage und geltenden

Förderbedingungen verändert sich auch der Umfang an Gründungen aus der Not. Legt man die NRW-Studie des ifm Mannheim<sup>17</sup> zugrunde, dann wurde (je nach Ethnie) ein Viertel bis ein Drittel der Frauen mit Migrationshintergrund vor allem durch Arbeitsmarktprobleme in die Selbständigkeit geführt.<sup>18</sup>

Letztendlich überwiegen jedoch die Anreize. Die meisten Frauen nennen den Wunsch nach Unabhängigkeit, nach flexibler Arbeitsgestaltung, nach einer besseren Qualifikationsverwertung und bessere Verdienstaussichten als wichtigste Motive für ihren Schritt.

Mehrere Befunde machen darüber hinaus deutlich, dass es vor allem die Bildungsressourcen sind, welche sowohl die Gründungsentscheidung als auch den Erfolg beflügeln. Je nach ethnischer Herkunft und Qualifikation variieren die Voraussetzungen. Aber in allen Gruppen zeigt eine gute Bildung enorme Wirkung: Frauen mit einem akademischen oder vergleichbaren Abschluss machen sich (je nach Gruppe) mit dreifach bis sechsfach höherer Wahrscheinlichkeit als die Geringqualifizierteren selbständig.<sup>19</sup>

### **Selbständigkeit zahlt sich aus ...**

Rund die Hälfte aller Gründerinnen italienischer, russischer oder polnischer Herkunft und zwei Drittel aller türkischstämmiger Frauen in Nordrhein-Westfalen und in Baden-Württemberg haben sich wegen der höheren Verdienstaussichten selbständig gemacht.<sup>20</sup> Eine entscheidende Frage ist jedoch, wie sehr dieser Wunsch in Erfüllung geht. Um dies herauszufinden wurde das erzielte Netto-Einkommen von Selbständigen und abhängig Beschäftigten in Gesamtdeutschland untersucht (Abbildung 4). Bei den Frauen liegen die Durchschnittsverdienste von Selbständigen in allen Ethnien weit höher als bei den abhängig Beschäftigten gleicher Herkunft. Insgesamt erwirtschaften die Unternehmerinnen zwar weniger als die Männer, aber die Einkommenssprünge gegenüber einer Arbeitnehmerposition sind bei Frauen stärker ausgeprägt.

Das Einkommensgefälle zwischen beiden beruflichen Stellungen ist zudem bei Frauen mit Migrationshintergrund zumeist auch größer als dies bei den deutschen Frauen zu beobachten ist.

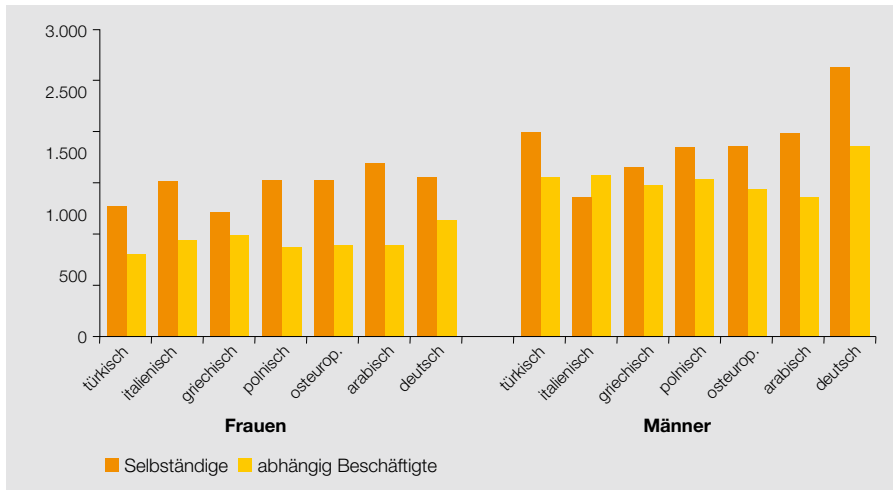
<sup>16</sup> Der Begriff Ich-AG bezieht sich auf den Mitte 2006 durch die Hartz-Gesetze eingeführten Existenzgründungszuschuss. Die Ich-AG bezeichnete demnach ein Einzelunternehmen, das von einem Arbeitslosen gegründet wurde, der für diese Existenzgründung einen Existenzgründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit erhalten hatte. Zwischenzeitlich wurde der Existenzgründungszuschuss mit dem Überbrückungsgeld zusammengelegt. Diese neue Leistung der Arbeitsförderung zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus heißt ‚Gründungszuschüsse‘

<sup>17</sup> Siehe hierzu das Kapitel „Wirtschaftliche Bedeutung“

<sup>18</sup> Leicht et al. 2009; ähnlich Hayen & Unterberg 2008.

<sup>19</sup> Leicht et al. 2009.

<sup>20</sup> Leicht et al. 2009 und 2010.

**Abb. 4 Monatliches Netto-Einkommen in Euro (Mittelwerte Deutschland)**

Quelle: Primärerhebung „Selbständige Migrantinnen in NRW“ ifm Universität Mannheim (Leicht et al. 2009)

Dies bestätigt die Erwartung, dass Gründerinnen im Verlauf ihres Aufenthalts in Deutschland ein gewisses Maß an Wissen über die hiesigen Institutionen und ihre Funktionsweisen sammeln.

### Bildungsabschlüsse müssen oft nachgeholt werden

Viele Frauen mit Migrationshintergrund haben in ihren Herkunftsländern solide Berufsausbildungen absolviert. Sie sind Krankenschwestern, Ärztinnen, Friseurinnen oder Juristinnen. „Diese Bildungsabschlüsse werden in Deutschland jedoch oft nicht anerkannt“, berichtet Susanne Bukta, Existenzgründungsberaterin bei Frauen in Arbeit und Wirtschaft, Bremen. „Das erschwert vor allem im Handwerk und bei den freien Berufen eine zügige Existenzgründung.“ Um sich in bestimmten Bereichen, wie z.B. im Handwerk oder im Gesundheitssektor, selbständig zu machen, ist ein in Deutschland erworbener Bildungsabschluss meist die Voraussetzung. Dies bedeutet für Gründerinnen mit Migrationshintergrund meist zusätzliche Weiterbildungen oder eine deutsche Ausbildung zu absolvieren. Ungeachtet dessen: Immer mehr Frauen mit Migrationshintergrund machen sich auf den Weg in die Selbständigkeit und erreichen auch ihr Ziel.

### ... aber es gibt auch Herausforderungen zu meistern...

bis das verdiente Geld in der Tasche ist. Beispielsweise blicken Frauen mit Migrationshintergrund häufig auf eine kürzere Erwerbslaufbahn zurück, weshalb sie nicht viele Ersparnisse bilden können. Es ist zwar richtig, dass sie ihre Gründungsprojekte oftmals mit finanzieller Hilfe aus dem Kreis der Familie ins Laufen bringen, aber es ist eine Mär, dass sie hierauf häufiger als die Einheimischen vertrauen.<sup>21</sup> Daher sind auch sie auf Fremdkapital angewiesen. In diesem Zusammenhang berichten sie häufig von Kreditbeschaffungsproblemen, was auch die neuere ifm Mannheim-Studie in NRW dokumentiert: Unter den Gründerinnen mit russischer, polnischer und türkischer Herkunft bekam fast jede Zweite keinen Kredit.<sup>22</sup>

Die herkunftsspezifischen Differenzen sind natürlich auch im Zusammenhang mit der Branche der Gründerinnen zu sehen, die unterschiedliche Risiken bergen.

### „Papiere“ sind in Deutschland wichtig

Die Mühlen der Bürokratie werden im Ankunftsland zumeist höher als im Herkunftsland empfunden. Jede dritte türkischstämmige Frau und jede vierte italienischer, polnischer oder russischer Herkunft sieht ein großes Hindernis „in dem hohen bürokratischen Aufwand“, den eine Gründung verursacht.<sup>23</sup> Teils werden solche Hürden auf dem Weg zur Selbständigkeit aber auch überschätzt. Die Hannoveraner Studie zum Thema kommt diesbezüglich – aber auch hinsichtlich manch anderer Hürde – zu dem Ergebnis, dass die Problemwahrnehmung mit der Aufenthalts- und auch Selbständigkeitsdauer tendenziell abnimmt.<sup>24</sup>

<sup>21</sup> Die Gründungsfinanzierung erfolgt bei Migrantinnen (unter anderem) zu 40-50% mit Hilfe der Familie, aber auch die deutschen Frauen greifen hierauf zur Hälfte zurück (Leicht et al. 2009).

<sup>22</sup> Leicht et al. 2009.

<sup>23</sup> Ebenda.

<sup>24</sup> Hayen & Unterberg 2008.

## Rechtliche Voraussetzungen Frauen aus Nicht-EU-Ländern benötigen eine bestimmte Aufenthaltsgenehmigung

Existenzgründerinnen aus EU-Ländern haben Niederlassungsfreiheit. Frauen, die aus einem Land außerhalb der EU stammen und keinen deutschen Pass besitzen, benötigen eine Aufenthaltsgenehmigung, die keine Auflage enthält oder nicht nur zu einem bestimmten Zweck erteilt wurde. Das ist in der Regel bei Aufenthaltsberechtigungen und bei unbefristeten Aufenthaltserlaubnissen der Fall.

Ob Frauen aus Nicht-EU-Ländern ein Unternehmen gründen können, entscheidet die Ausländerbehörde. Diese holt in der Regel zuvor eine Stellungnahme der IHK, der Handwerkskammer oder einer anderen, dazu berechtigten, fachkundigen Stelle ein. Gründerinnen, die aus keinem EU-Land stammen, müssen zudem nachweisen, dass ihre unternehmerische Tätigkeit auf dem Markt nachgefragt wird und in ihrem Segment kein Überangebot herrscht.

### Weitere Informationen

Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für  
Wirtschaft und Technologie (BMWi)  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

Karriereportal für Frauen des Bundesministeriums für Familie,  
Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ)  
[www.FrauenmachenKarriere.de](http://www.FrauenmachenKarriere.de)  
unter der Rubrik: Themen -> Vielfalt gewinnt

## Finanzierungshilfe und Fördermittel

Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen können öffentliche Fördermittel in Anspruch nehmen. Diese werden von Bund, Ländern und Kommunen bereitgestellt. Zu den Fördermitteln zählen: Zum einen Finanzierungshilfen, wie günstige Darlehen mit langen Laufzeiten wie die Unternehmerkredite oder das European Recovery Programm (ERP) der KfW Bankengruppe<sup>25</sup>. Zum anderen Fördermittel, wie Zuschüsse für unterschiedliche Unterstützungsangebote wie Coaching oder Weiterbildung, die Selbständigen helfen, erfolgreich zu gründen und ihr Unternehmen am Markt zu etablieren. So gewährt die Bundesagentur für Arbeit einen Gründungszuschuss für vormals Arbeitslose. Das Bundesamt für Wirtschaft- und Ausfuhrkontrolle (BAFA) unterstützt unter anderem die Inanspruchnahme von Unternehmensberatung oder die Teilnahme an Messen.

### Mehr Informationen

Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU  
[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de), Weg in die Selbständigkeit

Bundesamt für Wirtschaft- und Ausfuhrkontrolle (BAFA)  
[www.bafa.de](http://www.bafa.de), Stichwort Wirtschaftsförderung

bundesweite gründerinnenagentur (bga)  
[www.gruenderinnenagentur.de](http://www.gruenderinnenagentur.de)

KfW Bankengruppe  
[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

Deutsches Mikrofinanz Institut  
[www.mikrofinanz.net](http://www.mikrofinanz.net)

Mikrokreditfonds Deutschland  
[www.mikrokreditfonds.info](http://www.mikrokreditfonds.info)

<sup>25</sup> KfW steht für ‚Kreditanstalt für Wiederaufbau‘.

### 3. Erfolgreiche Unternehmerinnen

Päivi Budarham hat sich auf besondere Produkte für Mütter und Kinder spezialisiert

#### Ich habe nur auf die richtige Idee gewartet



**Die finnische PR-Fachfrau Päivi Budarham träumte schon immer von einem eigenen Geschäft. Als sie durch Zufall in Frankfurt einen leeren Laden entdeckte, wusste sie plötzlich genau, was sie dort verkaufen wollte. Sie startete durch und gründete in nur acht Wochen „noa boa, Lieblingsdinge für Lieblinge.“**

Es war ein schöner Sommermorgen. Päivi Budarham saß auf einer Bank im Park und sah ihrem kleinen Sohn Noah beim Spielen zu. In sechs Wochen ging ihre Elternzeit zu Ende und die Diplom-Betriebswirtin fragte sich voller Panik, wie sie ihre Stelle als PR-Leiterin der Finnischen Zentrale für Tourismus mit ihrem Kind vereinbaren sollte. Zu ihren Aufgaben gehörten zum Beispiel viele Reisen in ihre Heimat, nach Finnland. Da entdeckte sie gegenüber den Laden. Er war zu vermieten. „Und da dachte ich mir. Diesen Laden will ich.“

#### „Ich dachte, das ziehe ich jetzt durch.“

Päivi Budarham stammt aus Lappland. Seit 1993 lebt sie in Frankfurt. Sie kam nach ihrem Studium der Betriebswirtschaft als Au-pair in die Stadt und fasste dann dort auch beruflich in der Tourismusbranche Fuß. „Ich hatte hart für meine Position als PR-Leiterin gearbeitet, aber ich träumte schon immer davon, selbständig zu sein. Ich komme aus einer Unternehmerfamilie“, erzählt die Betriebswirtin. „Eigentlich habe ich nur auf die richtige Idee gewartet.“

Und eine Idee spukte ihr schon seit einiger Zeit im Hinterkopf herum. Sie entstand, als sie auf der Suche nach Business-Kleidung für Schwangere war. Sie fand in Helsinki ein Geschäft mit pfiffigen Anzügen und Kostümen für Schwangere und wunderschönen Babysachen.

Seit drei Jahren bietet Päivi Budarham nun Lieblingsdinge für kleine Lieblinge und Mütter an: Babykleidung, Umstandsmode, Spielsachen. Das Besondere: Alle Produkte sind nicht unbedingt teuer, aber sorgfältig ausgewählt, viele davon personalisiert.

Inzwischen hat Päivi Budarham ihre Ladenfläche von 85 qm auf 550 qm vergrößert, sie beschäftigt vier Mitarbeiterinnen und hat ihr Leistungsangebot erweitert. Ihre Kundinnen können nun auch Kindermöbel kaufen und Schwangerschaftsvorbereitungskurse besuchen. „Das steigert auch den Warenumsatz. Auf dem Weg zu den Kursen gehen die Frauen durch den Laden und entdecken oft etwas, das sie gerne mitnehmen möchten.“

Die Gründung hat Päivi Budarham in gerade mal acht Wochen über die Bühne gebracht. Sie hat sich das Startkapital von 90.000 Euro von ihrem Mann und ihrem Vater geliehen, eine Standortanalyse erstellen lassen, das Geschäft renoviert und eingerichtet, Ware gekauft. „Den Businessplan hatte ich schon in der Schublade, weil ich schon früher mit dem Gedanken spielte, ein Geschäft zu eröffnen. Ich habe als Studentin in einem Bekleidungsgeschäft ausgeholfen und das hat mir sehr gut gefallen.“

#### „Ich verlasse mich auf mein Bauchgefühl und halte mich strikt an mein Budget.“

Die Vorbereitung lief reibungslos, bis sie eine Woche vor der Eröffnung in einem anderen Stadtteil ein Geschäft mit gleichem Sortiment und ähnlichem Namen entdeckte. „Ich dachte, egal, das ziehe ich jetzt durch“, berichtet Päivi Budarham. Ich habe nur den Name geändert. Statt ‚Mama und me‘ heißt das Geschäft nun ‚noa boa, Lieblingsdinge für Lieblinge‘. Noa boa war der Spitzname meines Sohnes Noah, als er ein Baby war.“

Päivi Budarham hat sich etabliert. Aber sie musste auch Lehrgeld bezahlen. Zu Beginn hat sie manchmal zu viel und das falsche Sortiment gekauft. „Jetzt verlasse ich mich auf mein Bauchgefühl und halte mich strikt an mein Budget.“

Ein anderes Problem waren die Mitarbeiterinnen. Nach der Geburt ihrer Tochter leitete sie ihre Boutique von zu Hause, um festzustellen, dass das nicht klappt. „Ich fand keine gute Filialeiterin und daheim hatte ich eigentlich nur spätabends Zeit zum Arbeiten.“ Jetzt ist sie wieder jeden Tag im Laden. Die Kinder sind in der Krippe und im Kindergarten und werden abwechselnd von ihr oder ihrem Mann abgeholt. „Wir haben sowieso einen Spielplatz für die Kinder der Kundinnen im Laden und ein Sofa in meinem Büro. Das klappt gut.“ Ohne ihren marokkanischen Mann, sagt sie, wäre das alles jedoch nicht möglich. „Er unterstützt mich rückhaltlos.“

Päivi Budarham arbeitet viel: „Unternehmerin zu sein ist eine 24-Stunden-Aufgabe“. Aber sie ist glücklich, mit ihrer Familie, ihrem Beruf. Sie ist durch ihr Unternehmen endgültig in Deutschland angekommen, und sie macht das, was sie schon immer machen wollte. „Wenn ich morgens in den Laden komme, schlendere ich durch die Regale und denke: Das ist meins. Ich habe es geschafft.“

#### Kontakt:

Päivi Budarham, noa boa Lieblingsdinge für Lieblinge  
Hedderichstraße 47, 60594 Frankfurt, [www.noaboa.de](http://www.noaboa.de)

## Erfolgreiche Unternehmerinnen

Tatjana Stahlbaum besitzt in Bergfelde bei Berlin eine physiotherapeutische Praxis

### Mach es einfach



**Patienten und Verwandte ermutigten sie immer wieder, aber Tatjana Stahlbaum war sich lange unsicher, ob sie in der Lage war, eine eigene Praxis für Physiotherapie zu leiten. Aber dann wuchs sie viel schneller in die Aufgaben hinein, als sie dachte.**

Ein Arbeitstag von 12 Stunden und Differenzen über Behandlungsmethoden mit der Vorgesetzten: Tatjana Stahlbaum war nicht mehr glücklich mit ihrer Arbeitssituation als angestellte Physiotherapeutin. „Warum eröffnen Sie nicht eine eigene Praxis?“, wurde sie immer wieder von ihren Patienten gefragt. Es dauerte lange, bis sich Tatjana Stahlbaum mit diesem Gedanken anfreundete und auch dann ließ sie sich noch ausreichend Zeit.

### „Ich bin beruflich an meinem Ziel.“

Sie arbeitete weiter und begann zunächst abends und an Wochenenden mit Gründungsvorbereitungen. „Ich hatte ja keine Ahnung, wie ich das anpacken sollte. Also habe ich mich durchgefragt.“ Von einer Bekannten erfuhr sie, dass der Deutsche Verband für Physiotherapie Unterstützung leistete. Sie rief an und erhielt Unterlagen. Mit deren Hilfe erstellte sie dann zu Hause am Küchentisch die ersten Finanzplanungen, kalkulierte anhand der Vergütungslisten der Krankenkassen Einnahmen, subtrahierte Ausgaben für Raummieten, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es wurde ihr rasch klar, dass sie einen Kredit benötigte. Dafür fordern die Banken jedoch einen soliden Businessplan. Als sie durch Zufall in ihrer russischsprachigen Tageszeitung die Anzeige der Beratungseinrichtung Lotsendienst für Menschen mit Migrationshintergrund entdeckte, ließ sie sich dort beraten. Ein paar Monate später hatte sie ein tragfähiges Businesskonzept in der Tasche und erhielt von der Berliner Volksbank „ohne Probleme“ einen Kredit von 15.000 Euro.

Die Suche nach den passenden Räumen gestaltete sich langwieriger. Doch dann half ihr auch da der Zufall: Eine Patientin eröffnete gerade im Nachbarort Hohen Neuendorf eine Arztpraxis und hatte

noch leere Räume zur Verfügung.

Tatjana Stahlbaum lebt mit ihrem Mann und zwei Kindern in Bergfelde, einer kleinen Stadt im Landkreis Oberhavel.

Ein Jahr hatten die Gründungsvorbereitungen gedauert. Aber dann ging es Schlag auf Schlag. „Ich eröffnete am Samstag und hatte am Montag bereits sechs Patienten. Sie waren alle früher schon mal bei mir in Behandlung. Ich habe kaum Werbung gemacht, aber in einer Kleinstadt spricht sich so eine Eröffnung schnell herum.“

Tatjana Stahlbaum bietet eine Vielzahl von Therapien an: Neben klassischen Behandlungsmethoden wie Manuelle Therapie oder Lymphdrainage auch ganz spezielle wie zum Beispiel Kiefergelenktherapie oder eine Marnitz-Therapie. Diese erzeugt keine Reibung und eignet sich gut für Menschen, die ein Ödem haben. „Um mein Angebot auszubauen, bilde ich mich kontinuierlich weiter.“

### „Ich möchte auf meine Grenzen achten.“

Drei Wochen nach der Eröffnung arbeitete Tatjana Stahlbaum schon wieder 12 Stunden. Also hängt sie Stellengesuche ins Fenster und stellte zwei freiberufliche Physiotherapeuten und mit Hilfe der Zuschüsse des Arbeitsamtes eine Büroangestellte ein. „Als die Zuschüsse nach einem Jahr ausliefen, geriet ich jedoch ins Minus. Ich musste meine Büroangestellte schweren Herzens entlassen, aber mittlerweile arbeitet sie wieder in Teilzeit für mich.“ Die Praxis floriert. Tatjana Stahlbaum versucht dennoch, nicht mehr als 8 Stunden zu arbeiten und mutet ihren Patienten daher zu, etwas länger auf einen Termin zu warten. „Ich möchte auf meine Grenzen achten.“

Fast 20 Jahre ist es her, dass Tatjana Stahlbaum zusammen mit ihrem Mann als deutsche Aussiedlerin nach Bergfelde kam. „Der Anfang hier war schwer“, erinnert sie sich. „Wir hatten zu Hause in Russland immer Deutsch gesprochen, aber dieses Deutsch verstand hier niemand. Das war ein großer Schock für mich.“ Nach einem öffentlich geförderten Sprachkurs sah Tatjana Stahlbaum Licht im Tunnel. Die ausgebildete Krankenschwester absolvierte eine zusätzliche Ausbildung zur Physiotherapeutin und hatte danach nie Probleme, Arbeit zu finden.

„Jetzt bin ich beruflich an meinem Ziel. Ich kann die Therapien anbieten, die ich für sinnvoll erachte und die Praxis nach meinem Gutdünken führen. Auch wenn die Belastungen als Unternehmerin groß sind und ich manchmal schon schlaflose Nächte habe, weil ich mir Sorgen mache oder ich jemandem kündigen muss. Mein Körper und meine Seele fühlen sich wohl.“

### Kontaktadresse

Physiotherapiepraxis Tatjana Stahlbaum  
Schönfließener Str. 6, 16540 Hohen Neuendorf

## Erfolgreiche Unternehmerinnen

Veye Tatah arbeitet in Dortmund als Beraterin und Veranstaltungsmanagerin

### Die Dinge entwickeln sich von selbst



**Veye Tatah ist ein Multitasking Talent: Sie betreibt das Catering-Unternehmen African Positive Catering und Event. Sie leitet eine IT-Beratung und ist Expertin für Integration. Die Klammer zwischen allen Bereichen und ihr großes Ziel: den Kontakt zwischen den Menschen aus Afrika und Deutschland zu verbessern**

Die Diplom-Informatikerin aus Kamerun gründete African Positive Catering vor sieben Jahren, parallel zu ihrer Arbeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Informatik an der Universität Dortmund. „Ganz spontan“, sagt sie, „ohne große Vorbereitung, ohne Kredit. Aber ich hatte es auch leicht, weil ich durch meinen Verein Africa Positive, den ich 1998 ins Leben rief, bereits sehr bekannt war. Ich werde zu Talkshows eingeladen, und die Medien berichten über meine interkulturelle Arbeit.“

**„Für mich bedeutet Erfolg, Anerkennung zu erhalten und mich für eine gute Sache einzusetzen.“**

Der Verein Africa Positive unterhält eine Plattform, bringt regelmäßig die Zeitung AFRICA POSITIVE heraus und unterstützt afrikanische Menschen mit Migrationshintergrund, ehrenamtlich und durch Spenden finanziert. „Wir wollen den Menschen hier zeigen, dass es in Afrika nicht nur Krieg und Not gibt, und wir möchten afrikanischen Familien helfen, sich hier gut zu integrieren.“ Sowohl privat als auch beruflich verfolgt Veye Tatah ein großes Ziel, zwischen den Kulturen zu vermitteln. „Ich weiß, wie Afrikaner und wie Deutsche ticken.“ Veye Tatah kam nach Dortmund, um Informatik zu studieren. Seit 2003 ist sie deutsche Staatsbürgerin. Ehrenamt und Beruf lassen sich bei Veye Tatah kaum trennen. Aus Partnern, mit denen sie im Verein zusammenarbeitet, werden Kunden, aus ehrenamtlichen Tätigkeiten, wie die Unterstützung afrikanischer Schülerinnen und Schüler, Aufträge. So wird sie immer häufiger von Schulen, Wohlfahrtsverbänden und öffentlichen

Einrichtungen beauftragt, Vorträge über Integration zu halten und bei Konflikten zwischen Institutionen, Arbeitgebern und deren Mitarbeitern und Schülern mit afrikanischer Herkunft zu vermitteln. Verbände, Schulen und Kommunen sind neben Migrations-Organisationen auch die Zielgruppe für ihr neuestes Geschäftsfeld: die IT-Beratung. Veye Tatah und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter analysieren Wertschöpfungsprozesse und geben Hinweise, wie diese Prozesse mit Hilfe von Datenbanken und Software effizienter gestaltet werden können. Sie entwickeln Software für die spezifischen Anforderungen von Non-Profit Organisationen und designen Websites.

Wie schafft sie es, so viele unterschiedliche Bereiche unter einen Hut zu bringen? „Das Catering beschäftigt mich vor allem am Wochenende, und so kann ich mich unter der Woche um Projekte in der Beratung kümmern. Ich bin zudem ein Arbeitstier, kann sehr gut delegieren und ich habe sehr gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“ Veye Tatah arbeitet nur mit Honorarkräften, um die Fixkosten zu drücken. Denn viel Geld verdient die Deutsche aus Kamerun (noch) nicht. „Im Augenblick reicht es zum Leben.“ Hat sie als alleinerziehende Mutter nicht manchmal Angst, dass ihr Unternehmen scheitern könnte? „Selten, ich bin sehr risikofreudig, und wenn mich doch mal die Panik packt, rufe ich mir ins Gedächtnis, was ich schon alles geschafft habe: Ich habe zum Beispiel mein Studium mit sehr guten Noten absolviert, parallel meine zwei Söhne Verki und Doh großgezogen und mich immer alleine finanziert.“

**„Lieber wachse ich langsam aber stabil“**

Veye Tatah ist zuversichtlich, dass sich die Umsätze stetig und positiv entwickeln werden. Sie baut ihr Geschäft Schritt für Schritt auf und holt sich dafür auch Unterstützung von externen Experten wie den Beratern des start2grow-Gründungswettbewerbs aus Dortmund. „Lieber wachse ich langsam aber stabil.“ Und überhaupt, Geld sei ihr nicht so wichtig. „Für mich bedeutet Erfolg, Anerkennung zu erhalten und mich für eine gute Sache einzusetzen. Stolz macht mich zum Beispiel, wenn ich einen kleinen afrikanischen Jungen zu seinem Bruder sagen höre, du musst gut in der Schule sein, wenn du so viel Erfolg haben möchtest wie Veye.“ Es spornt sie an, als Unternehmerin ein erfolgreiches Vorbild zu sein. „Durch mein Beispiel aber auch durch mein Engagement möchte ich vor allem Kinder und afrikanische Frauen ermutigen, ihr Leben selbst in die Hand zu nehmen, eigene Ziele zu entwickeln und ihr eigenes Geld zu verdienen. Ich bin das lebende Beispiel, dass man Kinder und Beruf vereinbaren – und dass man hier in Deutschland trotz diverser Hindernisse seinen Weg finden kann.“

#### Kontakt

African Positive Catering und Event  
Beratung & Projektmanagement, Rheinische Straße 147  
44147 Dortmund, [www.africa-positive.de](http://www.africa-positive.de)

## Erfolgreiche Unternehmerinnen

Güran Korkmaz arbeitet als selbständige Bilanzbuchhalterin in Mannheim

### Netzwerke sind Gold wert



#### Um neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen, setzt Güran Korkmaz vor allem auf Kontakte.

Wenn Güran Korkmaz über die Wochenmärkte in Heidelberg oder Mannheim schlendert, kauft sie nicht nur frisches Obst und Gemüse ein. Sie nutzt die Chance, Kontakte zu den türkischen Händlern zu knüpfen oder zu vertiefen. „Ich erzähle den Unternehmern, was ich mache. Und öfter als ich früher dachte, geben diese mir dann einen Auftrag oder empfehlen mich weiter.“

Güran Korkmaz ist selbständige Bilanzbuchhalterin. Sie erledigt für kleine und mittelständische Unternehmen die Buchhaltung oder berät sie im Aufbau eines effizienten Finanz- und Rechnungswesens. Sie gibt ihnen Empfehlungen, welche Buchhaltungs-Software am besten zu ihrem Unternehmen passt, oder wie sie Arbeitsprozesse wie Fakturierung und Mahnungen gut koordinieren können. „Ich unterstütze sie zudem dabei, ihre finanziellen Kennziffern für strategische Entscheidungen zu nutzen.“ Ein weiteres geschäftliches Standbein von Güran Korkmaz sind Existenzgründerseminare rund um das Thema Buchhaltung.

#### „Wenn nicht jetzt, wann dann...?!“

Viele Unternehmer und Unternehmerinnen, für die Güran Korkmaz arbeitet, stammen aus der Türkei. „Sie empfinden es als Vorteil, dass ich türkisch spreche, ich eine von ihnen bin, mich aber dennoch gut mit deutschen Institutionen, die ihnen oft fremd sind, auskenne.“ Aber auch deutsche Unternehmerinnen und Unternehmer zählen zu ihrem Kundenkreis. Güran Korkmaz kam als Kind nach Deutschland. In beiden Kulturen zu leben, ist für sie selbstverständlich.

Die türkischstämmige Heidelbergerin ist risikobereit und vorsichtig zugleich. Sie hat sich in einem Bereich selbständig gemacht, den sie von der Pike auf kennt. Die Industriekauffrau arbeitete jahrelang in Buchhaltungsabteilungen kleiner und mittlerer Unternehmen und bildete sich parallel zur Bilanzbuchhalterin (IHK) weiter. Den Entschluss ein eigenes Unternehmen zu gründen, fasste sie jedoch spontan.

Sie war mit ihren Karriereaussichten nicht mehr zufrieden, fühlte sich in Köln, wo sie wohnte, nicht so recht heimisch. Sie beschloss, einen Schnitt zu machen. Sie kündigte, zog zurück nach Heidelberg und begann mit der Gründung eines eigenen kleinen Unternehmens. „Ich dachte mir, wenn nicht jetzt, wann dann?“ Güran Korkmaz lieh sich Geld von Familie und Freunden und beantragte bei der Agentur für Arbeit einen Gründungszuschuss. Sie investierte in eine Software für Buchhaltung, ließ sich von unterschiedlichen Gründungszentren beraten, kalkulierte mit Hilfe des Bundesverbands Selbständiger Buchhalter und Bilanzbuchhalter ihre Preise und legte dann einfach los. „Ich hatte mir vorgenommen, nach einem Jahr von meinen Einkünften leben zu können. Und das habe ich auch geschafft.“

Mittlerweile ist die eingebürgerte Türkin fünf Jahre am Markt. Sie hat ein Büro im Gründerinnenzentrum in G 7 (gig7) in Mannheim gemietet. „Das gig7 ist Drehscheibe meines wirtschaftlichen Erfolgs“, sagt die junge Unternehmerin. Die Beraterinnen des gig7 begleiteten sie nicht nur vor und nach der Gründung, sondern halfen ihr auch, ihr Unternehmen anzuschieben. Durch das Gründerinnenzentrum erhielt sie von Anfang an Aufträge für ihre Existenzgründungsseminare. Und nicht selten buchen ehemalige Seminarteilnehmer dann auch ihre Leistungen als Buchhalterin vor Ort. „Ich habe mir vor meiner Gründung nie Gedanken über Netzwerke gemacht. Jetzt weiß ich, wie wichtig diese für den unternehmerischen Erfolg sind.“

#### „Fehler gehören dazu.“

Güran Korkmaz hat sich gut etabliert. Jetzt will sie expandieren. „Ich bin auf der Suche nach vertrauenswürdigen Kooperationspartnerinnen, die mir helfen, mein Leistungsangebot zu erweitern, zum Beispiel durch Lohnbuchhaltung.“

Die Unternehmerin ist mit sich und ihrem Leben rundum zufrieden. Ihre Erwartungen, die sie mit der Selbständigkeit verknüpfte, haben sich erfüllt: „Mein Arbeitsalltag ist vielseitiger und anspruchsvoller als früher, und ich verdiene mehr Geld. Aber ich musste in die Rolle einer Unternehmerin hineinwachsen“, berichtet sie. Und dazu gehört es auch, sich Fehler zuzugestehen. „Aus Angst, keine Aufträge zu erhalten, habe ich zum Beispiel am Anfang zu geringe Honorare berechnet und mich unter Wert verkauft. Jetzt passiert mir das nicht mehr. Wenn ich keine realen Preise durchsetzen kann, lehne ich den Auftrag ab.“

Güran Korkmaz blickt zuversichtlich in die Zukunft. Sie habe es noch nie bereut, die finanzielle Sicherheit als Arbeitnehmerin gegen die höheren Risiken einer Unternehmerin aufgegeben zu haben. Im Gegenteil: „Ich bedauere, dass ich nicht schon viel früher den Sprung in die Selbständigkeit gewagt habe.“

#### Kontakt

Güran Korkmaz, G7,22  
68159 Mannheim, Tel. + Fax.: 0621 / 40 144 92  
E-Mail.: gk.korkmaz@web.de

## 4. Beratung **Expertinnen geben Starthilfe**

Gründerinnen, die externe Unterstützung in Anspruch nehmen und sich beraten lassen, haben größere Chancen, gut mit ihrem Unternehmen zu starten. Die Beratungsstellen begleiten die Unternehmerinnen nicht nur vor und nach der Gründung, sondern bieten auch Zugang zu nützlichen Netzwerken. Viele richten sich speziell auch an Existenzgründerinnen mit Migrationshintergrund.

Bevor sich Victoria Viererbe vor einem Jahr als Kommunikationsberaterin selbständig machte, ließ sie sich vom Lotsendienst zur Beratung und Begleitung von Existenzgründungen für Menschen mit Migrationshintergrund beraten. „Ich hatte eine Geschäftsidee und mir auch schon Marketingstrategien ausgedacht, aber ich hatte keine Ahnung, wie ich die finanzielle Planung gestalten sollte“, sagt die Kommunikationswissenschaftlerin. Die eingebürgerte Russin stammt aus Wolgograd und lebt seit 1999 in Dalgow bei Berlin. Nach einem Erstgespräch mit der Beraterin Julia Lexow testete Victoria Viererbe in einem Assessment Center aus, ob sie die notwendigen persönlichen Fähigkeiten einer Unternehmerin wie Risikobereitschaft, Belastbarkeit und Selbstvertrauen mitbringt. Zusammen mit den Beraterinnen und Beratern entwarf sie einen Businessplan und erstellte einen individuellen Gründungsfahrplan. Dieser enthält alle Schritte, die bis zur Existenzgründung erforderlich sind. Im Assessment Center lernte Victoria Viererbe andere Existenzgründerinnen mit Zuwanderungsgeschichte kennen. Sie konnte sich mit ihnen austauschen, musste aber auch die eigene Idee verteidigen und ihr eigenes Handeln kritisch hinterfragen.

Am Ende des Assessment Center entschied sie im Gespräch mit den Beraterinnen und Beratern, ihr Vorhaben in die Tat umzusetzen, mit der Überzeugung, dass ihr zukünftiges Unternehmen Chancen hat, am Markt zu bestehen.

„Die Geschäftsidee ist dabei gar nicht so entscheidend“, sagt Beraterin Julia Lexow-Kapp. „Viel wichtiger sind Berufserfahrung, Branchenkenntnisse und die unternehmerischen Fähigkeiten der Gründerin.“ Besitzt sie genügend Selbstwertgefühl, um notwendige Preise durchzusetzen? Ist sie in der Lage, eigene Stärken und Schwächen zu reflektieren? Von Vorteil seien zudem interkulturelle Kompetenzen, denn schließlich sprechen die meisten Unternehmerinnen Kunden aus vielen Kulturkreisen an, vor allem auch deutsche.

Victoria Viererbe gründete und ließ sich bei allen Schritten vom Lotsendienst begleiten. „Das hat mir sehr geholfen.“ Ein Jahr nach der Gründung ist sie dabei, ihr Unternehmen zu konsolidieren. Sie hat bereits einen festen Kundenkreis, für den sie PR-Leistungen anbietet, darunter vor allem wissenschaftliche und kommunale Einrichtungen. Sie will diesen Kreis jedoch erweitern, und auch dabei holt sie sich in regelmäßigen Abständen Tipps von den Beraterinnen des Lotsendienstes.

### **Intensive Betreuung auf allen Etappen der Gründung**

In Deutschland gibt es mittlerweile einige Existenzgründungsberatungen für Menschen mit Migrationshintergrund, die sich selbständig machen. Dazu zählen zum Beispiel in Bremen die Beratungsstelle ‚Frauen in Arbeit und Wirtschaft‘ (FAW) oder in Frankfurt ‚Frauenbetriebe – Qualifikation für die berufliche Selbständigkeit e.V.‘ Sie unterstützen die zukünftigen Unternehmerinnen in den unterschiedlichen Phasen der Gründung und unternehmerischen Selbständigkeit.

Die Beratung erfolgt meist in mehreren Stufen: Zuerst wird geklärt, ob die Frauen die notwendigen Voraussetzungen erfüllen. Liegen die entsprechenden Auslandsaufenthaltsgenehmigungen vor? Besitzen die Frauen die notwendigen Bildungsabschlüsse; dies ist zum Beispiel im Handwerk und in den freien Berufen von großer Bedeutung. Bringen sie die persönlichen Voraussetzungen mit? „Dieser Klärungsprozess ist wichtig. Einige Frauen merken dabei, dass sie eigentlich lieber festangestellt arbeiten möchten“, sagt Christiane Stapp-Osterod, Beraterin und geschäftsführender Vorstand der Frauenbetriebe e.V.



## Viele gründen

Knapp die Hälfte aller gründungswilligen Frauen mit Migrationshintergrund beschließt jedoch, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, in Vollzeit oder in Teilzeit. Beraterinnen wie Susanne Bukta, Julia Lexow-Kapp und Christiane Stapp-Osterod helfen ihnen, die Vorbereitung so durchzuführen, dass das Unternehmen erfolgreich am Markt etabliert werden kann. Sie unterstützen sie, erfolgreich den Businessplan zu erstellen und öffentliche Gelder oder Kredite zu beantragen. Sie helfen ihnen, Anträge auszufüllen und begleiten sie zu Banken und Ämtern. „Gerade für Frauen mit Zuwanderungsgeschichte ist das wichtig, weil sie sich mit diesen Institutionen nicht so gut auskennen und Angst haben, gravierende Fehler zu machen“, berichtet Susanne Bukta von der FAW Bremen.

Zusammen mit den Gründerinnen entwickeln die Existenzgründungsberaterinnen erfolgversprechende Marketing- und Vertriebsstrategien und verschaffen ihnen Zugang zu Netzwerken. Diese sind sehr nützlich: Denn dort trifft man auch potenzielle Kundinnen oder Kooperationspartnerinnen. Bei der bundesweiten gründerinnenagentur (bga) findet man über 320 regionale Netzwerke. Die dort organisierten Unternehmerinnen treffen sich regelmäßig zum Fachaustausch. Falls Bildungsabschlüsse oder Sprachkenntnisse fehlen, vermitteln die Beraterinnen ihre Klientinnen in Weiterbildungsmaßnahmen – wie zum Beispiel die Kurse für Business Deutsch des AWO-Projektes Q-Net in Bremen.

Die Beraterinnen suchen nach Betreuungsplätzen für kleine Kinder und haben ein offenes Ohr für persönliche Probleme. Sie geben ein objektives Feedback und ermutigen. Das war vor allem Päivi Budarham sehr wichtig. Die Finin besitzt in Frankfurt ein Unternehmen, in dem es alles zu kaufen gibt, was Mütter und Kinder mögen: „Ich ging zu Frauenbetriebe e.V., um mir meinen Business- und Finanzierungsplan bestätigen zu lassen. Das war sehr hilfreich. Aber am meisten habe ich von dem Feedback profitiert. Es tut so gut, eine professionelle, externe Meinung einzuholen.“

## Sensibel für kulturelle Unterschiede

Die Beratung und alle Angebote sind individuell und ganz auf die Bedürfnisse der jeweiligen Frau abgestimmt. „So spielt zum Beispiel die Lebenssituation eine große Rolle“, berichtet Christiane Stapp-Osterod. Gerade bei Frauen mit Migrationshintergrund sei es enorm wichtig, dass die Familie hinter dem Vorhaben stehe. „Viele von ihnen erleben den Konflikt zwischen Pflichtgefühl gegenüber der Familie und dem Wunsch nach Selbstständigkeit intensiver als deutsche Gründerinnen“, ergänzt Julia Lexow-Kapp vom Lotsendienst.

In den Beratungen wird auch über die Erfahrung gesprochen, einen Migrationshintergrund zu haben. „Viele Klientinnen, die zu uns in die Gründungsberatung kommen, sind noch nicht gut in Deutschland angekommen“, sagt Susanne Bukta von der FAW. „Sie fühlen sich diskriminiert, entwurzelt und haben Heimweh.

Es wirkt sich positiv auf den Gründungserfolg aus, wenn die Frauen kritisch reflektieren, wie integriert sie wirklich sind. Und oft beschleunigt die erfolgreiche Gründung den Integrationsprozess.“

## Beratung in der gleichen Sprache?

Lotsendienst, Frauenbetriebe, FAW – Beratungsstellen für Frauen und Männer mit Migrationshintergrund stellen sich gezielt auf die Bedürfnisse von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte ein: Die Beraterinnen sind meist mehrsprachig, verfügen über eine hohe interkulturelle Kompetenz und besitzen oft selbst Migrationshintergrund. Bei der Frage, ob die Beraterinnen aus dem gleichen Land kommen und die gleiche Sprache sprechen sollten wie die Klientinnen, gehen die Meinungen jedoch auseinander.

Wissenschaftliche Untersuchungen, die diese Frage ebenfalls kontrovers diskutieren, kommen mehrheitlich zu dem Ergebnis, dass die gleiche Herkunft der Beraterinnen und Berater nicht die entscheidende Rolle spielt. Eine (Experten-) Befragung von Evers & Jung ergab, dass sich die Hälfte der Gründerinnen zwar spezielle Beratungsstellen für Frauen mit Migrationshintergrund wünscht, aber es nur eine Minderheit für unbedingt notwendig erachtet, dass die beratenden Personen aus demselben Land stammen.<sup>26</sup>

Die Beraterinnen des Frauenbetriebe e.V. sprechen mit ihren Kundinnen nur deutsch. „Unsere Klientinnen kommen aus

<sup>26</sup> Hayen & Unterberg 2008.

über 30 Ländern, eine nach einzelnen Ländern ausgerichtete Beratung ist da nicht realisierbar“, sagt Christiane Stapp-Osterod. Der Lotsendienst setzt Beraterinnen mit unterschiedlichen Muttersprachen ein, „aber in der Beratung ist es nicht so entscheidend“, so Julia Lexow-Kapp, „ob die Beraterin die gleiche Landessprache spricht. Wichtiger ist, ob sie die kulturellen Differenzen spürt und aushalten kann.“

Bei der FAW stammen die Beraterinnen hingegen fast immer aus dem gleichen Land wie die Klientinnen: „Die Frauen genießen das. Sie fühlen sich so besser verstanden, auch weil die Beraterin weiß, wie es sich anfühlt, einen Migrationshintergrund zu haben“, sagt Susanne Bukta, selbst eingebürgerte Ungarin und Migrantin der zweiten Generation. „Co-ethnische Beraterinnen haben zudem eine motivierende Vorbildfunktion. Sie drücken schon durch ihre Person aus: Ich habe es geschafft, also kannst auch du es schaffen.“

### **Beratungsangebote sollen ausgeweitet werden**

Die Beratungsdienste benötigten eine gewisse Zeit, bis ihr Angebot bei den Frauen mit Migrationshintergrund bekannt wurde, denn diese sind manchmal schwer zu erreichen. Aber mittlerweile wird, nach Auskünften aller drei Beratungseinrichtungen, ihr Angebot gut angenommen. „Frauen mit Zuwanderungsgeschichte machen bereits ein Drittel unserer Beratungskundinnen aus“, berichtet Christiane Stapp-Osterod.

Der Erfolg spornt die Beraterinnen an, ihr Angebot auszubauen. Der Lotsendienst Potsdam will zusätzliche Netzwerke für Frauen mit Zuwanderungsgeschichte bilden und sich für mehr Förderprogramme engagieren. Die Beratungsstelle „Frauen in Arbeit und Wirtschaft (FAW)“ plant, ein Mentorinnenprogramm ins Leben zu rufen, in dem Frauen mit Migrationshintergrund andere Frauen mit Zuwanderungsgeschichte coachen. FAW will zudem, wie der Frauenbetriebe e.V. sowie der Lotsendienst, Beratungsangebote für Unternehmerinnen im Wachstum etablieren. Der Frauenbetriebe e.V. möchte das Unterstützungsangebot für Nachfinanzierungen

ausbauen und Gründerinnen und Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund verstärkt mit deutschen Unternehmerinnen in Kontakt bringen. Christiane Stapp-Osterod: „Davon erhoffen wir uns auch positive Effekte für die Integration und den multikulturellen Austausch.“ Und alle wollen sie ihr Angebot bei der Zielgruppe noch bekannter machen, zum Beispiel durch mehrsprachige Veranstaltungen in einzelnen Stadtteilen oder mehrsprachige Flyer und Anzeigen. Susanne Bukta: „Wir können durch unsere Beratung zum Erfolg einer Gründung beitragen, und wir wollen gerne, dass noch viel mehr Frauen davon erfahren.“

### **Die bundesweite gründerinnenagentur (bga)**

Information. Beratung. Netzwerke. Weiterbildung.

Die bundesweite gründerinnenagentur (bga) ist das einzige deutschlandweite Kompetenz- und Servicezentrum für Gründerinnen und Unternehmerinnen aller Branchen. Sie begleitet Frauen vor der Gründung, berät sie, wie sie ihren Unternehmenserfolg ausbauen können und unterstützt sie bei Unternehmensnachfolgen. Die bga informiert über aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen, interessante Workshops und Seminare sowie über Finanzierungshilfen, Fördermittel und Weiterbildungen. Auf dem Internetportal unter [www.gruenderinnenagentur.de](http://www.gruenderinnenagentur.de) befinden sich Informationen und nützliche Links rund um das Thema Gründerinnen, Unternehmerinnen und Nachfolgerinnen. Unter dem Dach der bga erhalten Interessierte Zugang zu über 990 Expertinnen und Experten, 450 Beratungseinrichtungen und 320 regionalen Netzwerken, die spezialisiert sind auf Gründerinnen und Unternehmerinnen.

## 5. Service Nützliche Kontakte

### Beratung, Weiterbildung und Netzwerke für Gründerinnen und Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund

Die unten aufgeführten Beratungsstellen für Existenzgründungen führen Einzel- und Gruppenberatungen für Gründerinnen und Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund durch. Die Beratungen erfolgen teilweise in den jeweiligen Landessprachen. Einige sprechen ausschließlich Frauen – beziehungsweise Frauen mit Migrationshintergrund – an. Sie informieren und empfehlen geeignete Weiterbildungsangebote und bieten darüber hinaus Zugang zu nützlichen Netzwerken. Netzwerke bieten Unternehmerinnen die Möglichkeit, sich auszutauschen und nützliche Partnerschaften zu bilden. Sie bieten zudem eine Plattform, sich mit dem eigenen Unternehmen zu präsentieren und damit mögliche Kunden auf sich aufmerksam zu machen. Auch Kammern oder Kommunalverwaltungen bieten zum Teil spezielle Beratungen für Existenzgründerinnen mit Migrationshintergrund an.

#### Bundesweit

bundesweite gründerinnenagentur (bga)  
Willi-Bleicher-Straße 19  
70174 Stuttgart  
Tel.: 0711 / 123-2532  
E-Mail: [bga@gruenderinnenagentur.de](mailto:bga@gruenderinnenagentur.de)  
Internet: [www.gruenderinnenagentur.de](http://www.gruenderinnenagentur.de)

#### Baden Württemberg

bga Regionalverantwortliche  
Wirtschaftsministerium Baden-  
Württemberg  
*ifex*-Initiative für Existenzgründungen und  
Unternehmensnachfolge  
Katja Gieseler  
Tel. 0711 / 123-2697  
E-Mail: [katja.gieseler@wm.bwl.de](mailto:katja.gieseler@wm.bwl.de)  
Internet: [www.newcome.de](http://www.newcome.de), [www.wm.baden-wuerttemberg.de](http://www.wm.baden-wuerttemberg.de)

DTC Deutsch-Türkisches Business Center,  
Stuttgart  
Internet: [www.dtc-stuttgart.com](http://www.dtc-stuttgart.com)

Deutsch-Türkisches Wirtschaftszentrum  
Mannheim (dtw), Mannheim  
Internet: [www.dtw-mannheim.de](http://www.dtw-mannheim.de)

Profi – Wirtschaft, Bildung, Integration,  
Mannheim  
Internet: [www.profi-wbi.de](http://www.profi-wbi.de)

#### Bayern

bga Regionalverantwortliche  
bfz – Berufliche Fortbildungszentren der  
Bayerischen Wirtschaft gGmbH  
Tanja Köhler  
Tel.: 0821 / 408-02-211  
E-Mail: [existenzgruendung@a.bfz.de](mailto:existenzgruendung@a.bfz.de)  
Internet: [www.bfz.de](http://www.bfz.de)

Berufsbildungszentrum Augsburg,  
Augsburg  
Internet: [www.bbz-augsburg.de](http://www.bbz-augsburg.de)

#### Berlin

bga Regionalverantwortliche  
WeiberWirtschaft eG  
Dr. Katja von der Bey  
Tel.: 030 / 440-22-30  
E-Mail: [katja.vdBey@weiberwirtschaft.de](mailto:katja.vdBey@weiberwirtschaft.de)  
Internet: [www.weiberwirtschaft.de](http://www.weiberwirtschaft.de)

Initiative Selbständiger Immigrantinnen ISI  
e.V., Berlin  
Internet: [www.isi-ev.de](http://www.isi-ev.de)

LOK e.V. a. Motion GmbH, Berlin  
Internet: [www.lok-berlin.de](http://www.lok-berlin.de)

StartUp Interkulturell, Berlin  
Internet: [www.startupinterkulturell.de](http://www.startupinterkulturell.de)

Türkisch-Deutsche Unternehmervereini-  
gung Berlin-Brandenburg e.V. (TDU), Berlin  
Internet: [www.tdu-berlin.de](http://www.tdu-berlin.de)

#### Brandenburg

bga Regionalverantwortliche  
LASA Brandenburg GmbH  
Landesagentur für Struktur und Arbeit  
Marlis Heydebreck  
Tel.: 0331 / 600-23-47  
E-Mail: [marlis.heydebreck@lasa-brandenburg.de](mailto:marlis.heydebreck@lasa-brandenburg.de)  
Internet: [www.lasa-brandenburg.de](http://www.lasa-brandenburg.de)

IHK Ostbrandenburg, Frankfurt/Oder  
Internet: [www.ihk-ostbrandenburg.de/  
content/artikel/434.html](http://www.ihk-ostbrandenburg.de/content/artikel/434.html)

Lotsendienst zur Beratung und Begleitung von Existenzgründungen für Migrantinnen und Migranten Berlin-Brandenburgische Auslands-gesellschaft e.V., Potsdam  
Internet: <http://www.lasa-brandenburg.de/Lotsendienst-fuer-MigrantInnen.768.0.html>

## Bremen

bga Regionalverantwortliche  
belladonna  
Kultur- und Bildungszentrum für Frauen e.V.  
Maren Bock  
Tel.: 0421 / 703-53-4  
E-Mail: [geschaeftsfuehrung@belladonna-bremen.de](mailto:geschaeftsfuehrung@belladonna-bremen.de)  
Internet: [www.belladonna-bremen.de](http://www.belladonna-bremen.de)

Afz Arbeitsförderungs-zentrum im Land Bremen GmbH, Bremerhaven  
Internet: [www.afznet.de](http://www.afznet.de)

AG RUS e.V. Arbeitsgemeinschaft russischsprachiger Unternehmer und Existenzgründer, Bremen  
Internet: [www.agrus.de](http://www.agrus.de)

Frauen in Arbeit und Wirtschaft e.V. (FAW), Bremen  
Internet: [www.faw-bremen.de/](http://www.faw-bremen.de/)

Q.net, Qualifizierungsnetzwerk, Bremen  
Internet: [www.awo-bremen.de/migration/beruf-integration/q-net](http://www.awo-bremen.de/migration/beruf-integration/q-net)

Türkisch Europäisches Wirtschaftforum Bremen/Nordwest (TEWIFO), Bremen  
Internet: [www.tewifo.de](http://www.tewifo.de)

## Hamburg

bga Regionalverantwortliche  
Frau und Arbeit e.V.  
Gila Otto  
Tel.: 040 / 450-209-13  
Fax: 040 / 450-209-99  
E-Mail: [info@frau-und-arbeit.de](mailto:info@frau-und-arbeit.de)  
Internet: [www.frau-und-arbeit.de](http://www.frau-und-arbeit.de)

ASM Arbeitsgemeinschaft selbständiger Migranten e.V., Hamburg  
Internet: [www.asm-hh.de](http://www.asm-hh.de)

ATU Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V., Hamburg  
Internet: [www.atu-ev.de](http://www.atu-ev.de)

Handelskammer Hamburg, Hamburg  
Internet: [www.hk24.de/produktmarken/unternehmensfoerderung\\_und\\_start/unternehmensgruendung/beratungsangebot/Migrantensprechtag.jsp](http://www.hk24.de/produktmarken/unternehmensfoerderung_und_start/unternehmensgruendung/beratungsangebot/Migrantensprechtag.jsp)

Norddeutsches Netzwerk zur beruflichen Integration von Migrantinnen und Migranten (Nobi)  
Internet: [www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de)

Unternehmer ohne Grenzen, Hamburg  
Internet: [www.unternehmer-ohne-grenzen.de](http://www.unternehmer-ohne-grenzen.de)

## Hessen

bga Regionalverantwortliche  
jumpp - Ihr Sprungbrett in die Selbstständigkeit  
Frauenbetriebe e.V.  
Ramona Lange  
Tel.: 069 / 715-895-5 0  
E-Mail: [Ramona.Lange@jumpp.de](mailto:Ramona.Lange@jumpp.de)  
Internet: [www.jumpp.de](http://www.jumpp.de)

BENGI e.V. Kassel  
Internet: [www.bengi-ks.de](http://www.bengi-ks.de)

IKU-Net Netzwerk interkultureller Unternehmerinnen  
Internet: [www.iku-net.org](http://www.iku-net.org)

Kompass – Zentrum für Existenzgründungen, Frankfurt  
Internet: [www.kompassfrankfurt.de](http://www.kompassfrankfurt.de)

## Mecklenburg-Vorpommern

bga Regionalverantwortliche  
Institut für Datenverarbeitung und Betriebswirtschaft GmbH, Rostock  
Yvette Dinse  
Tel.: 0381 / 6372780  
E-Mail: [ydinse@idb-rostock.de](mailto:ydinse@idb-rostock.de)  
Dr. Christiane Bannuscher  
Tel.: 0382 / 077-48-80  
E-Mail: [info@management-und-karriere.de](mailto:info@management-und-karriere.de)  
Internet: [www.idb-rostock.de](http://www.idb-rostock.de)

Bildungswerk der Wirtschaft gGmbH, Hasenwinkel  
Internet: [www.bdw-mv.de](http://www.bdw-mv.de)

## Niedersachsen

bga Regionalverantwortliche  
Unternehmerinnenzentrum Hannover GmbH  
in Kooperation mit Gründerinnen Consult Hannover  
Heide Schlüter  
Tel.: 0511 / 924-00-10  
E-Mail: [mail@uzhannover.de](mailto:mail@uzhannover.de)  
Internet: [www.uzhannover.de](http://www.uzhannover.de)  
Cornelia Klaus  
Tel.: 0511 / 924-00-20  
E-Mail: [cornelia.klaus@gruenderinnenconsult.de](mailto:cornelia.klaus@gruenderinnenconsult.de)  
Internet: [www.gruenderinnen-consult.de](http://www.gruenderinnen-consult.de)

Hannoverimpuls, Hannover  
Internet: [www.hannoverimpuls.de](http://www.hannoverimpuls.de)

Integrative Existenzgründungsberatung e.V., Hannover  
Internet: [www.intex-hannover.de](http://www.intex-hannover.de)

## Nordrhein-Westfalen

bga Regionalverantwortliche  
G.I.B.  
Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH  
Ulla Böcker  
Tel.: 02041 / 767-203  
E-Mail: u.boecker@gib.nrw.de  
Internet: www.gib.nrw.de

Deutsch-Hellenische Wirtschaftsvereinigung e.V., Köln  
Internet: www.dhvw.de

FAIR Frau und Arbeit in der Region,  
Detmold  
Internet: www.fair-lippe.de

Intergration durch Qualifizierung IQ  
Internet: www.intqua.de

Mozaik Consulting, Bielefeld  
Internet: www.mozaik-consulting.com

petek e.V. Business-Netzwerk Migrantinnen  
Internet: www.petekweb.de

Regionales Förderzentrum für ausländische Existenzgründer und Unternehmer (RFZ), Bonn  
Internet: www.foerderzentrum.org

Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer Unternehmerverband e.V., Köln  
Internet: www.td-ihk.de

Verband türkischer Unternehmer und Industrieller in Europa e.V., Köln  
Internet: www.atiad.org

## Rheinland-Pfalz

bga Regionalverantwortliche  
Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau  
Ref. 8207: Frauen und Jugend in der Wirtschaft, Beruf und Familie, Chancengleichheit  
Elisabeth Kaiser  
Tel.: 06131 / 162-672  
E-Mail: elisabeth.kaiser@mwwlvw.rlp.de  
Frau Gudrun Thomas-Wolf  
Tel.: 06131 / 162-274  
E-Mail: gudrun.thomas-wolf@mwwlvw.rlp.de  
Internet: www.mwwlvw.rlp.de

Kompetenzzentrum InBeZ – Informations- und Beratungszentren für Migrantinnen und Migranten Rhein-Saar-Elbe, Mainz  
Internet: www.inbez.de

## Saarland

bga Regionalverantwortliche  
Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft  
Referat B/1 Mittelstand und Gründung, Saarland Offensive für Gründer  
Birgit Bogner  
Servicestelle Mittelstand  
Telefon: 0681 - 501 3000  
E-Mail: b.bogner@wirtschaft.saarland.de  
Internet: www.wirtschaft.saarland.de  
www.sog.saarland.de

Kompetenzzentrum InBeZ – Informations- und Beratungszentren für Migrantinnen und Migranten Rhein-Saar-Elbe, Saarbrücken  
Internet: www.inbez.de

## Sachsen

bga Regionalverantwortliche  
Verein zur beruflichen Förderung von Frauen in Sachsen e.V.

VbFF-Sachsen  
Gabriele Meinel  
Tel.: 0371 / 5605180  
E-Mail: meinel.chemnitz@vbff-sachsen.de  
Internet: www.vbff-sachsen.de

Hoffmann & Partner, Dresden  
Internet: www.hoffmann-und-partner.de/html/migranten.html

Kompetenzzentrum InBeZ – Informations- und Beratungszentren für Migrantinnen und Migranten Rhein-Saar-Elbe, Dresden  
Internet: www.inbez.de

## Sachsen Anhalt

bga Regionalverantwortliche  
BPC GmbH  
Traudel Gemmer  
Tel.: 0391 / 536-65-14  
E-Mail: mail@bp-consult-gmbh.de  
Internet: www.bp-consult-gmbh.de

## Schleswig-Holstein

bga Regionalverantwortliche  
Investitionsbank Schleswig-Holstein  
IB.GründerinnenBeratung  
Katharina Preusse  
Tel.: 0431 / 990 533 64  
E-Mail: katharina.preusse@ib-sh.de  
Ulrike Kiehne  
Tel.: 0431 / 990 533 63  
E-Mail: ulrike.kiehne@ib-sh.de  
Internet: www.ib-sh.de

## Thüringen

bga Regionalverantwortliche  
Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e.V., Büro Startklar  
Nicole Steffens  
Tel.: 0361 / 601-55-340  
E-Mail: steffens@bwtw.de  
Internet: www.buero-startklar.de

## Literatur

**Apitzsch, U. / Kontos, M. (2008):** Self-Employment Activities of Women and Minorities. Their Success or Failure in Relation to Social Citizenship Policies. Wiesbaden.

**Brettell, C. B. (2007):** Immigrant Women In Small Business: Biographies of Becoming Entrepreneurs. In: Dana, L-P. (Hg.): Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship. A co-evolutionary view on resource management. Cheltenham, 83-99.

**Bührmann A. D. / Fischer, U. / Jasper, G. (2010):** Migrantinnen gründen Unternehmen. Empirische Analysen und innovative Beratungskonzepte. Mering.

**Constant, A. (2004):** Immigrant versus Native Businesswomen: Proclivity and Performance. In: IZA Discussion paper No. 1234.

**Hayen, D. / Unterberg, M. (2008):** Gründungspotentiale und Hemmnisse von Migrantinnen in der Region Hannover. Studie im Auftrag der hannoverimpuls GmbH. Hannover.

**Hillmann, F. (1998):** Türkische Unternehmerinnen und Beschäftigte im Berliner ethnischen Gewerbe. Discussion Paper FS I 98-107. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

**Leicht, R. / Strohmeyer, R. / Leiß, M. / Philipp, R. (2009):** Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen, Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration NRW (Hg.); Düsseldorf.

**Leicht, R. / Leiß, M. / Hermes, K. (2006):** Bedeutung der ausländischen Selbständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel. Expertise für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge. Nürnberg.

**Nowicka, M. / Zielńska, M. (2007):** Selbständigkeit und Firmengründung – Zur neuen sozialen Lage der polnischen Migranten in München. In: Nowicka, M. (Hg.): Von Polen nach Deutschland und zurück. Die Arbeitsmigration und ihre Herausforderungen für Europa. Bielefeld, 179-205.

**Waldinger, R. / Aldrich, H. / Ward, R. (1990):** Opportunities, Group Characteristics and Strategies. In: Waldinger, R. / Aldrich, H. / Ward, R. (Hg.): Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies. Newberry Park / London / Delhi, 13-49.

## **Impressum**

### **Herausgeberin:**

**bundesweite gründerinnenagentur  
Haus der Wirtschaft  
Willi-Bleicher-Str. 19  
70174 Stuttgart  
Tel.: 0711 / 123 2532  
E-Mail: [bga@gruenderinnenagentur.de](mailto:bga@gruenderinnenagentur.de)  
Internet: [www.gruenderinnenagentur.de](http://www.gruenderinnenagentur.de)**

### **Konzept, Inhalt und Text:**

**Rita Spatscheck, Dr. René Leicht,  
Institut für Mittelstandsforschung  
Mannheim  
Universität Mannheim**

**Redaktion: Madeleine Dölker,  
Ilka Bickmann**

**Fotos: privat**

**Download der Publikation möglich  
bei: [www.gruenderinnenagentur.de](http://www.gruenderinnenagentur.de) >  
Informationen>Fachliteratur>bga-Publi-  
kationen**

**Die gedruckte Publikation kann bestellt  
werden bei:  
[bga@gruenderinnenagentur.de](mailto:bga@gruenderinnenagentur.de)**

**Stand: August 2010**

**Druck: Druckerei Aickelin GmbH,  
Lindenstr. 1, 71229 Leonberg**

**Gestaltung: 75a, büro für Gestaltung,  
Kirchheim**

**Kontakt:**

bundesweite gründerinnenagentur  
Haus der Wirtschaft  
Willi-Bleicher-Str. 19  
70174 Stuttgart

bga@gruenderinnenagentur.de  
www.gruenderinnenagentur.de

**bga-Publikationen:**

**Nr. 01 Existenzgründung durch Frauen in Deutschland** – Quantitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen

**Nr. 02 Existenzgründung durch Frauen in Deutschland** – Qualitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen

**Nr. 03 Existenzgründung durch Frauen in Deutschland** – Psychologische Aspekte der Gründungen durch Frauen

**Nr. 04 Unternehmensübernahme durch Frauen in Deutschland**

**Nr. 05 Technologieorientierte Gründungen durch Frauen**

**Nr. 06 Selbständigkeit von Frauen in der Informatikbranche**

**Nr. 07 Quantitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen** – Daten und Fakten

**Nr. 08 Qualitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen** – Daten und Fakten

**Nr. 09 Psychologische und soziale Aspekte der Gründungen durch Frauen** – Daten und Fakten

**Nr. 10 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Kreativwirtschaft**

**Nr. 11 Potenziale der Genossenschaften für Gründerinnen**

**Nr. 12 Selbständigkeit von Frauen aus den Geisteswissenschaften**

**Nr. 13 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Gesundheit und Soziales** – Dienstleistungen für Kinder und Jugendliche

**Nr. 14 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Freizeitwirtschaft**

**Nr. 15 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Seniorenwirtschaft**

**Nr. 16 Gründungen von Frauen im ländlichen Raum**

**Nr. 17 Gründungen von Frauen ab 45 - mit Erfahrung erfolgreich**

**Nr. 18 „Good-Practice-Beispiele von Gründerinnen-/ Unternehmerinnenzentren in Deutschland“**

**Nr. 19 Mentoring für Existenzgründerinnen - das „small business mentoring“-Programm**

**Nr. 20 Nachfolge ist weiblich - 16 Unternehmensnachfolgerinnen zeigen Gesicht und das Geheimnis ihres Erfolges**

**Nr. 21 Nachfolge ist weiblich - Ausgewählte Instrumente und Strategien für Multiplikatorinnen und Multiplikatoren zur Unternehmensnachfolge durch Frauen.**

**Nr. 22 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Kreativwirtschaft II**

**Nr. 23 Berufswege und Selbständigkeit von Frauen aus der Mathematik**

**Nr. 24 Selbständigkeit von Frauen aus den Geisteswissenschaften II**

**Nr. 25 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Biotechnologie**

**Nr. 26 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Franchising**

**Genderspezifische Lehre an deutschen Entrepreneurship-lehrstühlen – eine Notwendigkeit?**  
Ergebnisse einer Studie des Center of Entrepreneurship (COE) an der Universität Hohenheim

**Tagungsband: Frauen, Gründung, Förderung –**  
Transfer zwischen Wissenschaft und Praxis

**Bericht über die volkswirtschaftliche Bedeutung unternehmerischer Tätigkeiten von Frauen im nationalen und internationalen Vergleich**

**Dokumentation: 2. Expertinnen / Experten Workshop der bga**

Technologieorientierte und wissensbasierte Unternehmensgründungen durch Frauen – Netzwerke, Spin-offs, Teamgründungen

**Dokumentation: Die neuen Freiberuflerinnen**

Gründungen von Frauen in wissensbasierten und unternehmensnahen Dienstleistungen

**Dokumentation: bga-Fachtagung Frauen gründen High-Tech!**

Maßnahmen und Angebote für Gründerinnen im High-Tech-Bereich auf dem Prüfstand

gefördert von:

