



MIGRANTINNEN gründen

Frankfurt / Berlin – 20. September 2017

Erkenntnisse aus dem Modellprojekt „MIGRANTINNEN gründen“

Aus dem Handbuch „Leitfaden und praxisorientierte Vorschläge aus dem Projekt MIGRANTINNEN gründen“ in Kürze

Ergebnisse

Gründungsmotive der Teilnehmerinnen: Flexibilität in der Arbeitsgestaltung, bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie, Verwirklichung beruflicher Karrierevorstellungen, sozialer Aufstieg und gesellschaftliche Anerkennung, Nutzung von Ressourcen, die in Verbindung zum eigenen Herkunftsland stehen, wirtschaftliche Notwendigkeit

Gründungshemmnisse: Finanzierung des Vorhabens bzw. finanzielles Risiko, familiäre Verpflichtungen bzw. Veränderungen im familiären Umfeld, fehlende Räumlichkeiten, Qualifikation und Berufserfahrung wurden in anderem Bereich als in dem der angestrebten Selbstständigkeit erworben, mangelnde Markteinschätzung im Bereich der Geschäftsidee, Diskriminierung

Profile der Teilnehmerinnen: große Heterogenität hinsichtlich ihrer Herkunft (19 Herkunftsländer), sämtlich zugewandert (erste Generation), 80 Prozent mit Hochschulabschluss, ein breites Altersspektrum (30 – 61 Jahre), zwei Drittel sind verheiratet bzw. leben in fester Partnerschaft und die Hälfte hat Kinder (ein Großteil unter 12 Jahre).

Ein ganzheitlicher und methodenreicher Ansatz wirkt sich positiv auf die Vorhaben und die Nachhaltigkeit der Gründungen aus: Unter anderem durch Mentoring, Einzelberatung, Qualifizierungsworkshops, Veranstaltungen, Erfolgsteam-Methode hatten die Mentees ausreichend Zeit und Gelegenheit, die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Konzepts zu prüfen und unüberlegte Handlungen vermeiden, die i.d.R. mit erheblichen (finanziellen) Risiken verbunden sind.

Die Teilnehmerinnen haben gründungsrelevantes Wissen gewonnen: Im Projekt haben die Teilnehmerinnen ihr Wissen signifikant ergänzt: u.a. Kenntnisse über Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten sowie in Marketing, Erstellung eines Businessplans, Verhandlungsstrategien.

Mentoring bewährt sich als Instrument der Gründungsförderung von Migrantinnen: Der langfristige partnerschaftliche Kontext förderte verdeckte Potenziale und erzeugte eine Vertrauensbasis, welche die Vermittlung von Wissen und Erfahrung erleichterte. Wichtig dabei ist, dass Mentoring auf Migrantinnen zugeschnitten wird. Ihnen war nicht zuletzt der Austausch mit „Gleichgesinnten“ von großer Bedeutung. Sie fühlen sich durch frauen- und migrationsspezifische Programme stark angesprochen (und entgegen manchen Befürchtungen nicht positiv diskriminiert).

Persönliche und fachliche Bereicherung auch für Mentorinnen und Mentoren: Sie konnten ihre eigenen Geschäftsmodelle überprüfen, kreative Impulse erhalten, ihr Netzwerk



MIGRANTINNEN gründen

erweitern, interkulturelle Erfahrung sammeln, Kooperationen starten und Sichtbarkeit in der Öffentlichkeit erfahren.

Der Modellcharakter des Projekts bot ein hervorragendes „Versuchsfeld“ zur Erprobung von Instrumenten und Maßnahmen: Der Projektablauf in zwei Staffeln und die kontinuierliche Bewertung ermöglichten es, Probleme und Herausforderungen anzugehen und Prozesse zu optimieren.

Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund werden sichtbar: Die Frauen und ihre Gründungsvorhaben waren u.a. in verschiedenen Printmedien sowie in den sozialen Medien und auf Fachtagungen präsent. Dies trägt nachhaltig zur Entwicklung einer modernen Kultur der Selbstständigkeit bei – ein Stück weit vom dominierenden Bild des männlichen herkunftsdeutschen Unternehmers.

Selbstständigkeit als Karriereoption: soziale und ökonomische Integration von Migrantinnen und Veränderung von Stereotypen: Berufliche Selbstständigkeit ermöglicht Migrantinnen die Teilhabe am Erwerbsleben sowie mehr Autonomie für eine bessere Gestaltung ihrer beruflichen Entwicklung. Sie nehmen auch eine Vorbild- und Vorreiterrolle ein, da sie in Richtung „Selbstständigkeit als Karriereoption“ sensibilisieren.

Handlungsempfehlungen

Für die Gründungsberatung (punktuelle Beratung): Spezifisches Wissen über Migrantinnen und ihre Bedarfe sind für Beratungsstellen essenziell. Dies erhöht gleichzeitig das Vertrauen der Frauen und damit ihre Motivation, mitzumachen. Eine Sensibilisierung des Beratungspersonals ist erforderlich und es empfiehlt sich, in der Kommunikation Migrantinnen gezielt und „auf Augenhöhe“ anzusprechen. Eine Akzeptanz normabweichender Ideen und Konzepte ist ebenfalls erforderlich (z. B. im Nebenerwerb, Restarting usw.). Die Wirkung der Begleitung wird wesentlich verstärkt, wenn Migrantinnen „Hilfe zur Selbsthilfe“ erfahren.

Für die Gründungsberatung und das Coaching durch Projektträger: Mentoring erweist sich als geeignetes Instrument, was jedoch meist auch eine gezielte Steuerung und Moderation erfordert. Sinnvoll dabei ist ein „sozioökonomischer Beratungs- und Qualifizierungsansatz“, der nicht nur fachliches Wissen vermittelt, sondern auch die persönlichen Lebensumstände berücksichtigt. Eine umfassende Unterstützung beim Start, insbesondere mit dem Anspruch eines „One-Stop-Shops“, sollte über ein breites Methodenspektrum verfügen, das u.U. mit Expertinnen und Experten erfolgt.

Für die Politik und öffentliche Hand: Die Sichtbarmachung von unternehmerisch aktiven Migrantinnen hat eine hohe Bedeutung, da sie als Rollenvorbilder Mut machen und zur Nachahmung anregen – auch bei jungen Frauen, was den Gender-Gap in der Selbstständigkeit reduzieren könnte. Insgesamt sollten Migrantinnen auch in Gründungsförderprogrammen stärker als Zielgruppe sichtbar werden. Jobcenter und Arbeitsagenturen vermitteln vorrangig in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung.



MIGRANTINNEN gründen

Die Instrumente zur Unterstützung einer selbstständigen Tätigkeit sollten als gleichwertiges Mittel der Arbeitsmarktintegration akzeptiert werden.

Für die Kreditvergabe und Finanzierung: Die Unterstützung sollte entweder Migrantinnen befähigen, sich das erforderliche Finanzwissen anzueignen oder ihnen als Lotse zur Seite zu stehen, um adäquate Mittel zu akquirieren. Darüber hinaus kommt es darauf an, individuelle Strategien zu entwickeln (Berücksichtigung betriebswirtschaftliche Kennzahlen, Umfeld und kulturelle Faktoren wie z. B. Zinsverbot). Migrantinnen gründen meistens Kleinbetriebe und Banken scheuen oft bei der Vergabe niedriger Kreditsummen. Bestehende Mikrokreditprogramme sollten erweitert und zudem auf ihre Zielgruppenfreundlichkeit, Transparenz und Verständlichkeit überprüft werden.

Zur Sensibilisierung und Vernetzung von relevanten Akteuren: Interkulturelle Kompetenzen sowie eine auf Migrantinnen zugeschnittene Expertise sind seitens des Projektträgers unverzichtbar. Des Weiteren sind die Vernetzung aller relevanten Akteure wie regionale und internationale Netzwerke (Interessenverbänden, Gründerinnen- und Unternehmerinnen-Netzwerke) sowie die Einbindung in kommunale bzw. lokale Strukturen entscheidend. Um sie zu sensibilisieren ist die Vermittlung von wissenschaftlichen Erkenntnissen hilfreich: z. B. dank der Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Einrichtungen im Bereich der Female/Ethnic Entrepreneurship-Forschung oder wie etwa mit der Fachstelle „Migrantinnenökonomie“ (IQ-Netzwerk).

E-Handbuch, E-Bericht/Zusammenfassung:

<https://www.migrantinnengruenden.de/category/blog/>

Portraits: www.migrantinnengruenden.de/staffel-2015/
www.migrantinnengruenden.de/staffel-2016/

Zum Projekt

Das zweijährige Mentoring-Modellprojekt „MIGRANTINNEN gründen – Existenzgründung von Migrantinnen“ lief vom 1. Januar 2015 bis 31.12.2016. Jumpp – Ihr Sprungbrett in die Selbständigkeit – Frauenbetriebe e.V., der seit über 30 Jahren Frauen und Männer mit und ohne Migrationshintergrund bei der Existenzgründung begleitet, führte das Projekt im Auftrag des BMFSFJ durch. Das Projekt war Teil der gemeinsamen Initiative „FRAUEN gründen“ des Bundeswirtschafts- und des Bundesfamilienministeriums, das Unternehmerinnen und Gründerinnen in Deutschland stärken soll. Kooperationspartner von „MIGRANTINNEN gründen“ waren der Kreis Groß-Gerau und das ifm Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim.

www.migrantinnengruenden.de

Pressekontakt: Sandra Megtert Communication, info@sandra-megtert.com – Projektleiterin Ramona Lange, Tel.: 0176 / 83 23 44 8, v.i.S.d.P.: Christiane Stapp-Osterod, jumpp – Ihr Sprungbrett in die Selbständigkeit - Frauenbetriebe e.V., Hamburger Allee 96, 60486 Frankfurt – Tel.: 069/715 89 550, info@jumpp.de, www.jumpp.de