



Gründungsunterstützung Zugewanderter

Handlungsempfehlungen und Praxistipps zur Initiierung und Umsetzung passender Angebote der Beratung und Qualifizierung

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung IQ“

Impressum

Herausgeber:

IQ Fachstelle Migrantenökonomie
im Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V. (ism)
Augustinerstr. 64-66
55116 Mainz
www.ism-mainz.de
www.netzwerk-iq.de/migrantenoeconomie-staerken



Autorin:

Julia Siebert

Redaktion:

Julia Siebert, in enger Kooperation mit dem Beratungspool und Nadine Förster, Fachstelle Migrantenökonomie

Layout:

IQ Fachstelle Migrantenökonomie
Alle Rechte vorbehalten
©2018

Fotos/Illustrationen:

shutterstock.com: Alex Pin (S. 4, 6, 14, 24, 32, 38), Diego Cervo (S. 1), GaudiLab (S. 1), Gustavo Frazao (S. 44), Jacob Lund (S. 1, 44), kievstock (S. 1), mavo (S. 1, 44), NakoPhotography (S. 44), Odua Images (S. 44), Pressmaster (S. 23), seyomedo (S. 1)

Stand 2018

Alle in dieser/diesem Webseite bzw. Publikation bzw. Film bzw. App enthaltenen Textbeiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheber- bzw. Nutzungsrecht liegt beim Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ oder den jeweils gekennzeichneten Autorinnen oder Autoren, Agenturen, Unternehmen, Fotografinnen oder Fotografen und Künstlern. Jede Veröffentlichung, Übernahme, Nutzung oder Vervielfältigung von Texten, Bildern oder anderen Daten bedarf der schriftlichen Zustimmung durch das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ oder des jeweiligen Rechteinhabers.

Wenn Sie aus dieser Publikation zitieren wollen, dann bitte mit genauer Angabe des Herausgebers, des Titels und des Stands der Veröffentlichung. Bitte senden Sie zusätzlich ein Belegexemplar an den Herausgeber.

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



In Kooperation mit:



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



Bundesagentur
für Arbeit

Inhalt

Vorwort	4
Empfehlung für die Konzipierung, Finanzierung und Leitung von Angeboten der Gründungsunterstützung für Zugewanderte	6
Differenzierung bei Zielgruppen	7
Inkludierende Unterstützungsstruktur	7
Einbettung in lokale Unterstützungssysteme	8
Nachweisliche Kompetenz der Träger	8
Ganzheitlicher Ansatz	9
Individualisierte flexible Angebote, ausreichend Ressourcen einplanen	10
Geschützter Raum und offener Raum - mobile Angebote - Infrastruktur	10
Methoden- und Instrumenten-Mix	10
Sprache: Mit dem, was da ist, arbeiten	11
Kollegiale Fallarbeit und /oder Supervision	12
Zusammenfassende Bilanz – Was Sie bei der Konzipierung von Angeboten beachten sollten	13
Das 4+1-Phasen-Modell für optimale Gründungsunterstützung	14
Phase +1: Zugang und Ansprache	16
Phase 1.: Orientierungsphase	16
Phase 2: Planungsphase	18
Phase 3: Startphase	19
Phase 4: Konsolidierungs- und Wachstumsphase	20
Weitere ergänzende Angebote: Mentoring und Gründungslotsen	20
Zusammenfassende Bilanz – Was Sie bei Ihrer Gründungsunterstützung beachten sollten	22
Projekte und Ansprechpartner des Beratungspools	24
Eine kleine Toolbox: bewährte Instrumente und Förderformate	32
Links und Literaturtipps	38



Vorwort

„Migrationsgesellschaft gestalten heißt: Mit und von Menschen mit Fluchtgeschichte lernen“

Werden die zuvor Selbständigen auch in Deutschland für neuen Unternehmergeist sorgen? So fragten sich einschlägige Medien im Herbst 2015, als für einen Zeitraum von etwa zwei Jahren Menschen mit Fluchtgeschichte in größerer Zahl nach Deutschland kamen. So sehr die Aufgabe einer gelingenden Arbeitsmarktintegration in den Fokus rückte, so sehr traten auch neue Akteure auf den Plan, die in der Förderung beruflicher Selbständigkeit eine Chance sahen und sich hier inzwischen (finanziell) engagieren. Für die Gestaltung dieser Angebote war die Expertise der ausgewiesenen migrationspezifischen Gründungsberatenden des IQ Fachforums Migrantenökonomie und der Fachstelle Migrantenökonomie von Anbeginn gefragt.

Welche Anliegen bringen Menschen mit Fluchtgeschichte in der konkreten Beratung vor? Wie hat dies die Migrationsspezifika erweitert? Seit Ende 2012 steigen die internationalen Anfragen für eine Gründung in Deutschland stetig an. Die Liberalisierung des Aufenthaltsgesetzes in 2013 nahmen wir zum Anlass, um Transparenz in die gesetzlichen Möglichkeiten, in Deutschland beruflich selbständig zu werden, zu bringen. Wir beantworteten diesen wachsenden Informationsbedarf mit dem Aufbau des Portals www.wir-gruenden-in-deutschland.de, das Schritt für Schritt durch die Selbständigkeit lotst. Die Pionierarbeit bundesweit beratender Gründungsfachleute in diesem Feld mündete in einen Beratungspool zur Qualitätssicherung: wie können Menschen mit Fluchtgeschichte verantwortungsvoll begleitet werden? Was brauchen die Gründungsberatenden selbst für diese Aufgabe? Wie können die Beratungserfahrungen qualitativ fortentwickelt werden? Wie können diese schließlich an Gründungsberatende, die sich diese Expertise aufbauen wollen, kommuniziert werden?

Nach gut drei Jahren veröffentlichen wir diese Erkenntnisse. Und dabei gilt nach wie vor: „Wir selbst haben als Beratende am meisten gelernt!“ Wir wollen Gründungsberaterinnen und -berater, die sich für Zugewanderte und darunter auch Neuzugewanderte spezialisieren wollen, ermutigen, in diesem anspruchsvollen komplexen Prozess immer wieder einen nächsten Schritt zu gehen. Dabei verstehen wir den Gründungsprozess als einen mehrjährigen Prozess, der auch in der Konsolidierungsphase eine intensive Begleitung erfordert. Wir treten ausdrücklich dafür ein, dass dieses migrationspezifische Know-how in einer Migrationsgesellschaft unabdingbar ist, um Ratsuchende angemessen zu begleiten und ihnen einen soliden Start als Selbständige in Deutschland zu ermöglichen – um weitere Gründungspotenziale zu erschließen. Hierzu finden Sie in dieser Handreichung Praxistipps, Checklisten und Informationen für erste Schritte als Beraterinnen und Berater oder Träger auf dem Weg zu einem bedarfsorientierten, ganzheitlichen Angebot.

Für die Realisierung dieser Handreichung danken wir dem BMAS, BMI und BMWi für die verlässliche Bereitschaft, uns in den juristisch aktuellen Fragestellungen zu unterstützen.

Nadine Förster
für die IQ Fachstelle Migrantenökonomie



**Empfehlungen für
die Konzipierung,
Finanzierung
und Leitung von
Angeboten der
Gründungs-
unterstützung für
Zugewanderte**

DIFFERENZIERUNG BEI ZIELGRUPPEN

Die fachlichen Erkenntnisse und langjährigen Praxiserfahrungen verschiedener Fachleute, Projekte und Initiativen bestätigen die Bedeutung einer migrationspezifischen Gründungsunterstützung, um die Leistungspotenziale von Gründenden und Unternehmerinnen und Unternehmern mit Migrationshintergrund heben zu können. Entscheidend für die bedarfsgerechte Ansprache und Unterstützung ist die Differenzierung zwischen den verschiedenen Zielgruppen, etwa

- Handelt es sich um eine freiwillige oder erzwungene Migration (Flucht); ist ein langfristiger Aufenthalt gewünscht und auch in Aussicht gestellt oder die Bleibeperspektive unklar?
- Lebt eine ratsuchende Person schon seit längerer Zeit in Deutschland oder ist sie erst kürzlich angekommen? Konnten im Fall eines längeren Aufenthalts bereits erste Erfahrungen mit der Berufswelt gemacht werden, sind manche Abläufe bereits vertraut?
- Haben die Personen ihren (Aus-)Bildungsweg ganz oder teilweise in Deutschland durchlaufen? Mit welchen Erfahrungen und Ergebnissen?
- Mit welchen persönlichen Problemlagen haben die Ratsuchenden zu tun: Sind es Frauen, die ihren Einstieg in das Berufsleben noch nicht gefunden haben und eine umfassendere Unterstützung wünschen oder benötigen (Empowerment)? Stehen Ratsuchende unter Druck, ihre Familie zu versorgen oder müssen zeitnah anderen finanziellen Verpflichtungen nachkommen?
- Zeigen sich bei den Personen strukturelle Hürden (Aufenthaltstitel, Zugang zu Angeboten, ...) oder sind das erforderliche Wissen und die Zugänge gegeben?
- Haben Personen zwar die Zugänge, waren aber Diskriminierung ausgesetzt, was Konsequenzen für die fachliche Begleitung hat?
- Welches sind die Motivlagen der Zugewanderten? Möchten Zugewanderte, die aufgrund eines Studiums oder einer Tätigkeit an einer deutschen Hochschule nach Deutschland gekommen sind, nach Beendigung ihres Studiums/ihrer Arbeitstätigkeit in Deutschland eine Lebensperspektive mit einer Selbständigkeit aufbauen, dann sind aufenthaltsrechtliche Fragen zu berücksichtigen.
- Sind die Ratsuchenden im Leistungsbezug oder an andere Institutionen gebunden?
- Welche sprachlichen Kompetenzen, Vorerfahrungen und Bildungsbiographien liegen vor, wie ist die familiäre Einbindung?

← zwischen erzwungener und freiwilliger Migration unterscheiden, Berufsbiographien erfassen, Beratungsinhalte erkennen

INKLUDIERENDE UNTERSTÜTZUNGSSTRUKTUR

Seit Ende 2015 entstehen viele Angebote für geflüchtete Personen. Diese Reaktion auf die Ankunft einer größeren Anzahl Menschen mit sehr heterogenen Unterstützungsbedarfen folgt einem tatsächlich großen Handlungsbedarf, ist grundsätzlich positiv zu bewerten und birgt Chancen für integrations- und arbeitsmarktpolitische Strategien und Instrumente. Gleichzeitig ist vor Aktionismus zu warnen und sollte die Rückbesinnung auf bestehende bewährte Strukturen, Angebote, Instrumente und Erkenntnisse erfolgen.

Bei gegebenen spezifischen Merkmalen und Unterstützungsbedarfen bei erzwungener Migration sind dennoch inkludierende Unterstützungsangebote zu empfehlen, die auf zielgruppenspezifische Förderbedarfe eingehen, zu denen aber auch Personen ohne Zuwanderungsgeschichte Zugang haben. Die Unterscheidung zwischen „Geflüchteten“ und „Zugewanderten“ bleibt eine künstliche Trennung gemäß förderpolitischer Ziele und rechtlich-politischer Entscheidungen, die der Realität der Zielgruppen nicht entspricht. Es stellt sich die Frage, ob und wie stark ein

← Inkludierende Unterstützungsangebote: was ist das und wann ist es nötig?

Fluchthintergrund prägend für Personen ist und es wichtig ist, dies in Beratungssituationen zu berücksichtigen (wie etwa den Aufenthaltsstatus und weitere rechtliche Voraussetzungen, spezifische Förderinstrumente, prekäre Lebenslagen, Traumata oder ähnliches). Entscheidend ist unter der Fragestellung 'wann verlässt man den Flüchtlingsstatus?' das Selbstverständnis der Ratsuchenden, die in vielen Fällen ausdrücklich nicht als „Flüchtling“ betrachtet und behandelt werden möchten.

Für geflüchtete Frauen ist die Ansprache und Förderung besonders wichtig. Ihr Anteil an Beratungen und Qualifizierungen ist nach wie vor sehr gering, ein Empowerment-Ansatz, der über eine Gründungsberatung hinausgeht, bedeutsam. Neben einer gendergerechten Ansprache können erfolgreiche Gründerinnen als Vorbilder wirken.

EINBETTUNG IN LOKALE UNTERSTÜTZUNGSSYSTEME

**Zusammenarbeit →
aller beteiligten
Akteure ist wichtig**

Neue Angebote sollten nur installiert werden, wenn tatsächliche Bedarfs- und Angebotslücken der migrationsspezifischen Gründungsunterstützung an einem Standort bestehen. Die Einbettung in die Unterstützungslandschaft und Nutzung bewährter Instrumente wird vorausgesetzt. Dabei muss bemerkt werden, dass es bislang nur an wenigen Standorten in Deutschland entsprechende Beratungsangebote gibt, die mit langjährigen Erfahrungen, einer großen Akzeptanz bei Zugewanderten, fundierten Kompetenzen und zielgruppengerechten Beratungskonzepten und -instrumenten auf die spezifischen Unterstützungsbedarfe Zugewanderter eingehen.

In einem Schnittstellenmanagement mit den beteiligten Akteuren sollte in einer gemeinsamen Prüfung der Förderinstrumente der Regelinstitutionen der etwaige Anpassungs- oder Erweiterungsbedarf identifiziert werden. Hier erweist es sich als wichtig, ein systematisches Schnittstellenmanagement als Handlungsstrang zu definieren, der mit ausreichend Ressourcen unterlegt ist, um regelmäßig verschiedene Formate der Abstimmung umsetzen zu können: bilaterale Gespräche, Runde Tische, Transferveranstaltungen, gemeinsame Infoveranstaltungen, Workshops, gegenseitige Hospitationen etc. Es gilt, die Entscheidungsebene wie auch die operative Ebene einzubeziehen, verbindliche Verabredungen aber auch informelle Vereinbarungen zu treffen.

NACHWEISLICHE KOMPETENZ DER TRÄGER

Die Beratung von Personen mit Zuwanderungsgeschichte stellt spezifische Anforderungen an die Beraterinnen und Berater wie auch Beratungseinrichtungen (natürlich berücksichtigend, dass nicht alle Personen mit Migrationshintergrund eine spezifische Ansprache oder Unterstützung wünschen oder benötigen). Erforderlich sind zielgruppenspezifische Beratungskonzepte und -kompetenzen, die über das wissensspezifische unternehmerische Beratungswissen explizit hinausgehen. Migrationsspezifische Beratungsanforderungen betreffen neben dem grundlegenden Know-how zu Migrantenökonomie (bundesweit und regional) interkulturelle Kompetenzen, Grundkenntnisse in Fragen der Anerkennung von Berufsabschlüssen, Antidiskriminierungsstrategien, Einfache Sprache, Verweisswissen zum Aufenthaltsrecht und Beratungskontext sowie methodische Kenntnisse und Kompetenzen in sprachsensibler Beratung. Neben der erforderlichen Kompetenz sind verschiedene Instrumente vorzuhalten, sei es durch Entwicklung oder Anpassung bestehender. Dazu gehören u.a. der Aufbau eines Pools kompetenter Beraterinnen und Berater, die (Weiter-)Entwicklung geeigneter Kompetenzfeststellungsverfahren oder Einbindung gründungsbezogener Sprachmodule. Kann ein Träger nicht alle Anforde-

rungen selbst erfüllen, ist zu prüfen, ob entsprechende Leistungen durch ein geeignetes Schnittstellenmanagement und die Arbeitsteilung mit Kooperationspartnern eingebracht werden können.

GANZHEITLICHER ANSATZ

Eine Fokussierung auf bestimmte Beratungsthemen und -ziele kann aus fachlichen und strategischen Gründen sinnvoll sein. Einerseits. Dies würde jedoch bei einigen Personengruppen in der Gründungsunterstützung zu kurz greifen. Beim Einstieg in die Selbstständigkeit wie auch der Konsolidierung spielen stets sozioökonomische Aspekte in den komplexen und anspruchsvollen Prozess mit rein, die insbesondere bei Personen, die mit den deutschen Strukturen noch nicht vertraut sind, den Verlauf stark prägen können (beispielsweise bei Unkenntnis der Zuständigkeiten Angst vor Sanktionen, was die Entscheidungen lenkt und Handlung hemmt). Eine Konzentration auf ausgewählte Fachfragen ist in Beratungssituationen schwer möglich, wenn existenzielle Fragen ungeklärt sind.

Die Möglichkeit, in einem längeren Begleitprozess auch auf Anliegen „rechts und links“ des eigentlichen Beratungsauftrages eingehen zu können (etwa die Möglichkeiten der Ausbildung, abhängigen Beschäftigung und des Studiums sowie Fragen der Wohn- und Familiensituation, Bildungsmöglichkeiten für Ehepartner, Kinder und weiteren Aspekten), sollte in das Beratungskonzept mit Methodik und Ressourcen eingebaut sein. Dies ist unter anderem durch eine gemeinsame Beratung mit beispielsweise der MBE (Migrationsberatung für erwachsene Zuwanderer), durch den Verweis auf die IQ Anerkennungs- und Qualifizierungsberatung und weitere Akteure möglich.

↓ Notwendige Beratungskompetenzen

Kompetenzen, die als Mindestanforderung gegeben sein sollten:

- Migrationsspezifische Beratungskompetenz und Beratungskonzepte
- Neutralität und Unabhängigkeit des Trägers, so dass sich möglichst viele Personengruppen angesprochen fühlen
- Expertise und Erfahrungen mit Kompetenzfeststellungsverfahren
- Interkulturelle Genderkompetenzen
- Know-how zu ausländerrechtlichen Grundlagen
- (bei mindestens 1 Person im Team) wirtschaftliche Kenntnisse zur erfolgreichen Unternehmensgründung in Deutschland/Expertise in Gründungsförderung
- Einbettung in ein lokales Netzwerk mit Ausrichtung auf „Migration und Integration“ und/oder „Gründungsunterstützung“

Kompetenzen und Anforderungen, die spätestens zu Beginn einer Initiative gewährleistet werden sollten:

- Kenntnisse/Verweisswissen zu aufenthaltsrechtlichen Fragen, Anerkennung von Berufsabschlüssen
- Zugang zu verschiedenen Communities/Migrantenorganisationen und Institutionen am Standort (es bestehen Kontakte und Arbeitsbeziehungen, über die Angebote und Bedarfe ermittelt werden und mit denen beispielsweise gemeinsame Veranstaltungen durchgeführt werden können)
- Gewährleistung eines mehrsprachigen Angebotes (ggf. durch Einbindung entsprechender Organisationen/Personen)
- Zugang zu Finanzierungsinstrumenten
- Kenntnisse und Kompetenzen in sprachsensibler Beratung/Einfacher Sprache
- Fremdsprachige Beratungskompetenzen
- Zugang zu Arbeitsmarktakteuren in der Region (u.a. Arbeitsagentur, Jobcenter, Kammern)

INDIVIDUALISIERTE FLEXIBLE ANGEBOTE, AUSREICHEND RESSOURCEN EINPLANEN

Die Beratung von Fällen mit strukturellen Hürden und komplexen Herausforderungen, wie es bei einigen Zugewanderten und nochmal potenziert bei Ratsuchenden mit Fluchterfahrung vorkommt, sind erfahrungsgemäß ressourcenintensiv und fordern ein hohes Maß an Flexibilität. Dabei lässt sich der Beratungsaufwand nicht beziffern. Einige Ratsuchende kommen mit einem fundierten Konzept und Startkapital in die Beratung und benötigen wenige gezielte Informationen oder eine kompakte Qualifizierungseinheit zum Systemwissen Deutschland; andere durchlaufen einen mehrmonatigen intensiven Beratungs- und Qualifizierungsprozess, um ihre Geschäftsideen zu entwickeln und sich die erforderlichen Grundlagen anzueignen.

Mit dem Zuzug Geflüchteter sind Versuche zu beobachten, mit standardisierten Verfahren möglichst viele Personen durch ein bestimmtes Maßnahmenkonzept zu „schleusen“. Dies ist kritisch zu bewerten, die Qualifizierungserfolge in Frage zu stellen (Sind die vermittelten Inhalte verstanden, verinnerlicht und als Handwerkszeug von den Teilnehmenden auf ihren individuellen Fall anwendbar? Sind alle Fragen der jeweiligen Vorhaben beantwortet?).

Um eine bedarfsgerechte individuelle Beratung und Begleitung unter Ergänzung passender Qualifizierungseinheiten gewährleisten zu können, kann bei einem hohen Maß an Flexibilität und Kreativität eine Kombination aus standardisierten Modulen und flexiblen Modulen verfolgt werden. Es ist wichtig, dass hierfür ausreichend Zeit eingeräumt wird, die auch von Vorgesetzten und im Kollegium legitimiert ist. Nicht selten entsteht Druck, Beratungserfolge durch Fallzahlen oder gar Gründungsquoten zu „produzieren“; eine Verständigung auf qualitative Erfolge bei intensiver Einzelfallberatung und -begleitung ist wichtig.

Beratungserfolg bedeutet auch, als Träger bzw. Beratende durch ausreichend Zeit zu gewährleisten, dass Ratsuchende sich und ihre Vorhaben kritisch reflektieren, die Tragfähigkeit gründlich zu prüfen, etwaige geringe Erfolgsaussichten zu erkennen, um von dem Vorhaben abzusehen oder Schritte zu gehen, die seine Erfolgsaussichten erhöhen (der intensiven Vorbereitung, Qualifizierung, Weiterbildung o.ä.).

GESCHÜTZTER RAUM UND OFFENER RAUM – MOBILE ANGEBOTE – INFRASTRUKTUR

Es ist zwingend, Ratsuchenden einerseits einen geschützten Raum zu bieten, was sowohl die räumliche Infrastruktur (andere können nicht mithören, der Ort ist attraktiv, mindestens neutral und nicht stigmatisiert) und vertrauliche Atmosphäre betrifft aber auch die Fachlichkeit: Die Beschäftigten in einem diversen, mehrsprachigen Team sind mindestens sensibilisiert für Genderaspekte, das Erkennen von Traumata, prekäre Lebenslagen, Diskriminierungserfahrungen und Frustrationen. Gleichzeitig sollte ein Angebot die Offenheit für den Dialog mit anderen Zielgruppen bewahren, wenn nicht am eigenen Standort, dann über die Kooperation mit anderen Organisationen.

Im Idealfall kann ein Träger ergänzend zum geschützten und offenen Raum mobile Beratungsangebote umsetzen. Vorausgesetzt wird, dass die Angebote an einer mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbaren Lage in ansprechenden Räumen platziert sind.

Es ist methodisch und nach Möglichkeit mit Infrastruktur einzuplanen, dass nicht alle Ratsuchenden einen Laptop besitzen und Zugang zum Internet haben, so dass

Individuelle →
Betreuung statt
Standardangebote

diese faktische Einschränkung bei der Kommunikation und Bearbeitung von Anliegen und Dokumenten berücksichtigt werden kann. Es ist auch zu klären, wie etwaiger Bürobedarf, Bewerbungsmappen oder Fahrtkosten zu einem Angebot gedeckt werden können. Wenn dies nicht vom Anbieter aus dem eigenen Budget bereitgestellt werden kann, können alternativ entsprechende Regelungen mit den zuständigen Institutionen (u.a. Jobcentern) getroffen, ergänzende Angebote (Computerkurse) eingebaut und mindestens die methodische Flexibilität gewahrt werden.

METHODEN- UND INSTRUMENTEN-MIX

Bei der Methodenwahl sollte zwischen verschiedenen Zielgruppen nach ihren Zielen und Voraussetzungen unterschieden werden. Für Ratsuchende, die zuvor schon selbständig waren, sind naturgemäß andere Herangehensweisen und Instrumente passender als für diejenigen, die über noch keine Erfahrungen verfügen und sich zunächst allgemein über die Voraussetzungen, Chancen und Risiken der Selbständigkeit informieren möchten. Wer bereits im Heimatland große Unternehmen an verschiedenen Standorten geführt hat und eine ausgefeilte Geschäftsidee mitbringt, um möglichst morgen loszulegen, wünscht natürlich andere Informationen als jemand mit einer vagen Gründungsabsicht und noch wenig konkreten Idee.

Die Erfahrungen der bereits tätigen Projekte zeigen, dass eine Verknüpfung aus Beratung, Begleitung, Einzelcoaching, Gruppenarbeit, Workshops, Peer-to-Peer-Formaten, Mentoring, Exkursionen, Hospitationen und Gastvorträgen sehr zu empfehlen ist. Ideal ist ein Ort, an dem parallel Workshops, freies Arbeiten und Sprechstunden (Coaching, Beratung) angeboten werden können. Je nach Zielgruppen und Themen können auch einführende oder ergänzende Online-Angebote integriert werden. Dies kann v.a. dann zum Tragen kommen, wenn Ratsuchende weite Anfahrtswege haben, an ihrem Standort keine Beratungsstellen sind, sie aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen oder der Familiensituation besser von ihrer Wohnung aus arbeiten können – oder auch um unterstützend zu wirken.

Es ist zu bemerken, dass eine erfolgreiche Gründung vielfach nicht (nur) von den eigenen Kenntnissen und Kompetenzen abhängt oder wie gut ein Geschäftsmodell durchdacht ist, sondern von persönlichen und beruflichen Netzwerken, dem Zugang zu „Insider-Wissen“, potenziellen Kundengruppen, Empfehlungen für Standorte und Aufträge u.a.m. Es ist also nicht ausreichend, Gründungsinteressierte zu beraten und qualifizieren, sondern möglichst frühzeitig auch in Kontakt mit anderen Wirtschaftsakteuren zu bringen (sei es über den Mentorenansatz, Unternehmerstammtische oder ...) und dies bei der Konzipierung von Angeboten von vornherein einzuplanen.

SPRACHE: MIT DEM, WAS DA IST, ARBEITEN

Die Verständigung ist ein zentraler Aspekt der beruflichen Förderung und Integration, so auch in der Förderung der Selbständigkeit. Jedoch ist auch hier ein differenzierter Umgang vonnöten. So wichtig der Deutscherwerb für Zugewanderte ist, sollte nicht ein bestimmtes Deutschniveau als Voraussetzung gesetzt werden, bevor eine Orientierung, Beratung oder Qualifizierung angeboten wird. Unabhängig davon, dass nicht alle den Zugang zu Kursen bekommen und nicht alle Kurse eine hohe Qualität aufweisen, kann auch über Geschäftsideen parallel zu Deutschkursen nachgedacht werden. Es steigert die Motivation und hilft faktisch, die Deutschkenntnisse anzuwenden. Hier werden immer wieder große Lernfortschritte (manchmal innerhalb einer Woche) erzielt. Wenn vor Beginn einer Beratung oder Qualifizierung der

← Angebote on- und offline kombinieren

← Beraterinnen und Berater brauchen ein gutes Netzwerk

↓ Sich selbst wappnen

Für die Gründungsunterstützung Zugewanderter mit nicht fortgeschrittenen Deutschkenntnissen gibt es bereits verschiedene Instrumente und Produkte, die sich bewährt haben:

- Sprachentlastung durch Bildmaterial, Einfache Sprache, mehrsprachige Materialien
- Einbeziehung von fachlich geschulten Dolmetscher- und Sprachmittlerdiensten
- Sprachsensible Beratung
- Homepages, besser noch Apps mit Bildern, Dokumenten, Vokabeln, Videos
- Gründungsbezogenes Deutsch.

↓ Fahrplan für Deutschkenntnisse

In der Beratung bleibt es wichtig, eine Art Fahrplan zu erstellen, zu welchem Zeitpunkt in welchen Kontexten welche Deutschanforderungen erforderlich sind und wie dem Rechnung getragen werden kann: Mit welchen Hilfsmitteln kann der Beratungs- und Begleitprozess erfolgen? Welche Kundengruppen, Lieferanten etc. sollen zunächst angesprochen werden? Will/ sollte das der Gründer oder die Gründerin selbst vornehmen oder werden mehrsprachige Geschäftspartner oder Mitarbeitende einbezogen? Welche weiteren Beratungsleistungen werden in Anspruch genommen, welche Verwaltungsvorgänge oder sonstigen Kommunikationssituationen entstehen? Wie ist damit umzugehen? Wie wird beispielsweise sichergestellt, dass wichtiger Briefverkehr von Ämtern verstanden wird?

Austausch von →
Erfahrungen zum
Wissenszuwachs
und zur Entlastung

Eindruck entsteht, dass Interessierte den sprachlichen Anforderungen nicht gewachsen sind, kann sich das Bild innerhalb kurzer Zeit drastisch wandeln. Auch zeigen nicht alle Ratsuchende sofort oder auf unvertrautem Terrain ihre Deutsch- und Sprachkenntnisse, aus Unsicherheit oder der Angst, Fehler zu machen. Hier sind positive Überraschungseffekte einzuplanen. Hinzu kommt, dass eine geeignete Orientierung fehlt („B2 ist nicht B2“).

Für die Übersetzung schriftlicher Materialien in andere Sprachen sind ein sorgfältiger Umgang und genügend Ressourcen einzuplanen; nicht selten zeigen sich im Nachgang Übersetzungsfehler, die nur durch den Gegen-Check aufzudecken sind.

Es besteht Einigkeit darin, dass Deutsch für eine Selbständigkeit in Deutschland wichtig ist. Die Frage bleibt jedoch offen, zu welchem Zeitpunkt wieviel Deutsch oder welches Deutsch wichtig ist, was wiederum von der Geschäftsidee, dem Geschäftsmodell, den Gründungsbeteiligten etc. abhängt. Zudem muss mit den Realitäten umgegangen werden, die Ratsuchende mitbringen.

Ein syrischer Bäcker hat sein Geschäft auf arabische und türkische Kunden ausgerichtet, was ihm in den ersten Jahren ein lukratives Einkommen sichert. Er sagt von sich: „Ich bin über 50, nicht sprachbegabt und werde die deutsche Sprache nicht gut lernen. Ich habe es versucht, mich sehr bemüht und schaffe es nicht. Ich habe einen Steuerberater und Beschäftigte gefunden, die beide Sprachen beherrschen. Ich bin gut darin, pragmatische Lösungen zu finden.“

KOLLEGIALE FALLARBEIT UND/ODER SUPERVISION

Beratungsarbeit fordert. Das gilt bei den aufgezeigten Besonderheiten der migrationspezifischen Beratung (strukturelle Hürden, prekäre Lebenslagen mit Unsicherheiten, Sprachhürden, individuelle Fälle, Erfordernis der Flexibilität, bedingte Planbarkeit u.a.m.) mehr als bei Personen, die relativ wenig von äußeren Einschränkungen betroffen sind. Es sollten passende Formate eingebaut werden, die es den Beratenden ermöglichen, sich mit professioneller oder kollegialer Unterstützung mit schwierigen Problemlagen oder nicht eindeutigen Fällen auseinanderzusetzen – sei es durch Supervision, kollegiale Fallberatung, Intervision oder Einbeziehung von Fachstellen (psychosoziale Dienste, Auszugsmanagement für Geflüchtete). Wichtig ist, ein ausgewogenes Verhältnis von Tätigkeiten mit Kundenkontakt und Recherchen/ Dokumentation etc. zu wahren, das professionelle Beratende mit ca. 60 zu 40% (Relation Kundenkontakt zu „Ablage“) ansetzen.

ZUSAMMENFASSENDE BILANZ – WAS SIE BEI DER KONZIPIERUNG VON ANGEBOTEN BEACHTEN SOLLTEN

✓	Wir haben uns intensiv und kritisch mit der Unterstützungslandschaft an unserem Standort auseinandergesetzt und gemeinsam mit den relevanten Arbeitsmarktakteuren Angebotslücken der migrationsspezifischen Gründungsunterstützung identifiziert.
✓	Wir greifen in unserem Angebot die existierenden Angebote und Instrumente auf. Wir sind mit den lokalen/regionalen Unterstützungsangeboten verzahnt und betreiben ein gezieltes Schnittstellenmanagement zur Einbeziehung relevanter (Arbeitsmarkt-)Akteure.
✓	Wir haben nachweislich die erforderlichen Kompetenzen in migrationsspezifischer Beratung/Gründungsunterstützung.
✓	Wir sind konzeptionell und methodisch auf eine differenzierte Ansprache, Beratung und Qualifizierung der unterschiedlichen Zielgruppen eingestellt (z.B. Gründungsinteressierte mit vager Idee, Personen mit fundiertem Konzept in der Startphase, Ratsuchende mit unternehmerischen Erfahrungen und ohne ...).
✓	Wir streben – zumindest bei einigen unserer Handlungsansätze/perspektivisch – eine inkludierende Unterstützungsstruktur an.
✓	Wir verfolgen den ganzheitlichen Beratungsansatz und haben die Ressourcen, Kompetenzen und Netzwerkkontakte, um „rechts und links“ des eigentlichen Beratungsauftrages auf Anliegen eingehen zu können.
✓	Wir sind auf eine individualisierte Beratung, Begleitung und Qualifizierung ausgerichtet und haben bei der nötigen Flexibilität die entsprechenden Ressourcen.
✓	Wir können mindestens einen geschützten Raum anbieten sowie auf eigene oder externe offene und Workshop-Räume zugreifen. Wir können als festes Angebot oder in Ausnahme- und Bedarfsfällen auf mobile Lösungen zurückgreifen.
✓	Wir können Ratsuchenden ohne moderne Betriebsmittel (Laptop, Internetzugang) diese Möglichkeiten bieten (über eigene Mittel oder die von Partnern) oder zumindest methodisch darauf eingehen.
✓	Wir können mit unserem Personal, den vorhandenen Betriebsmitteln oder durch Einbeziehung von Kooperationspartnern einen Methoden-Mix gewährleisten.
✓	Wir haben die nötigen Kenntnisse, Kompetenzen, Materialien und Ressourcen, um auf die sprachlichen Voraussetzungen der verschiedenen Zielgruppen eingehen zu können.
✓	Wir haben mindestens Grundkenntnisse zu den beruflichen Möglichkeiten und Förderinstrumenten oder können auf kurzem Wege darauf zugreifen.
✓	Wir bieten auch Ratsuchenden, denen wir mit unserer Fachkompetenz nicht weiterhelfen können, mindestens über die gezielte Weitervermittlung eine Anschlussfähigkeit.



**Das 4+1 Phasen-
Modell für
optimale Gründungs-
unterstützung**

+1 ZUGANG UND ANSPRACHE

Sensibilisieren, informieren, kontaktieren

1 ORIENTIERUNGS- PHASE

Informationsveranstaltung

Erstgespräche

Kompetenzfeststellung: Einzelassessment

eigenständig

z.T. selbstständig

begleitungs- intensiv

Feedbackgespräch und Kurzgutachten

2 (VOR-)PLANUNGS- PHASE

Gründungsplanung und Vereinbarung

Einzelberatung

Basisseminar

Fachseminare/
Qualifizierung

Gutachten zum Businessplan/Fachkundige Stellungnahme

3 START- PHASE

Umsetzungscoaching: Gründung

4 KONSOLIDIERUNGS- & WACHSTUMSPHASE

Coaching

Krisencheck

Wirtschaftlich- keitsprüfung

Fachseminare

PHASE +1: ZUGANG UND ANSPRACHE

Ziel des Prozessschrittes: Die vorhandenen Unterstützungsstrukturen und Dienstleistungen für Gründungspersonen und Selbständige sind einem Großteil der Menschen mit Migrationshintergrund – und insbesondere geflüchteten Personen – nicht bekannt. Ziel ist es daher, die vorhandenen Angebote und Leistungen bekannter und zugänglicher zu gestalten. Ein proaktives Zugehen ist erforderlich, wobei zielgruppenspezifische und interkulturelle Aspekte zu berücksichtigen sind. Schlüsselpersonen sind zu gewinnen, um den Bekanntheitsgrad des Vorhandenen zu erhöhen. Parallel ist eine niedrigschwellige Aufbereitung von Informationen (Stichwort: einfache Sprache, Visualisierung) anzustreben, um für die berufliche Selbständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung zu sensibilisieren, ohne sie als letzten (Aus-)Weg zu empfehlen.

Es zeigt sich durchweg, dass bei den meisten Zielgruppen unter den Zugewanderten die persönliche Ansprache über Migrant*innenorganisationen, Communities oder andere Mittler (Vereine, Sprachanbieter, ehrenamtliche Initiativen etc.) erfolgversprechend ist. Schriftliche Ankündigungen sind für manche Zielgruppen auch wichtig und zielführend, müssen aber mindestens in Bild und Text auf die Zielgruppen eingehen und verschiedenen Role Models entsprechen (s. Zielgruppendifferenzierung auf Seite 7). Damit kein Unmut oder Missverständnisse auf beiden Seiten (Beratende und Ratsuchende) entstehen, etwa weil Nachrichten nicht beantwortet oder Terminangebote nicht wahrgenommen werden, ist es wichtig, stets zu klären, welche Kommunikationsmedien genutzt werden können und sollen: Werden Smartphones und Apps genutzt, Facebook-Einträge gelesen oder sind E-Mails oder Anrufe die für beide Seiten passendste Kommunikationsform?

Bei Personen im Leistungsbezug ist die gezielte Ansprache durch Jobcenter sinnvoll. Hier bleibt, wie die Erfahrungen zeigen, jedoch vielen Ratsuchenden nicht klar, ob es sich um ein freiwilliges Angebot oder eine Pflichtveranstaltung handelt – selbst wenn die Freiwilligkeit mehrfach explizit betont wird. Nicht selten zeigen Teilnehmende Irritationen, warum sie in das Angebot „geschickt“ wurden und was dort von ihnen erwartet wird – eine wiederholte Klärung der Ziele ist hilfreich. Besonders gilt dies für Drittstaatsangehörige oder Geflüchtete, die um ihren Aufenthaltsstatus bangen und sich der Abhängigkeit von Institutionen ausgesetzt sehen.

PHASE 1: ORIENTIERUNGSPHASE

Ziel des Prozessschrittes: In diesem Prozessschritt sollen den Ratsuchenden die Chancen und Risiken, Möglichkeiten und Herausforderungen einer selbständigen Tätigkeit vermittelt werden. Den gründungsinteressierten Personen sollten die Anforderungen, die eine selbständige Tätigkeit mit sich bringt, und denen sie sich bereits auf dem Weg zur Selbständigkeit stellen müssen, deutlich werden und sie sollten sich ihren eigenen persönlichen und sozialen Eigenschaften sowie ihre fachlichen und unternehmerischen Kompetenzen bewusst werden, um realistisch den zeitlichen Rahmen, die erforderlichen Schritte und den notwendigen Aufwand für ihre Gründung ein- und abschätzen zu können.

Im Sinne der Ratsuchenden ist bei der Erstansprache (z.B. bei allgemeinen Infoveranstaltungen) eine Fokussierung auf nur ein Thema oder Angebot (Selbständigkeit oder Ausbildung oder Praktika oder ...) nicht immer hilfreich, da es in vielen Fällen nicht den einen linearen Weg gibt, sondern verschiedene Wege und Entscheidungen miteinander in Einklang zu bringen sind. Empfehlenswert sind Ansprache und Informationsangebote in enger Verzahnung mit anderen Projekten und Initiativen zur beruflichen Integration.

Um bei Gründungsinteresse erste Informationen und eine Orientierung zu geben, sind verschiedene Formate denkbar; Einzelgespräche sind unverzichtbar, können aber durch Gruppenangebote ergänzt werden. Bei Gruppen, etwa Infoveranstaltungen, sollte nach Möglichkeit die mehrsprachige Verständigung (z.B. über Dolmetscherinnen oder Dolmetscher) gewährleistet werden. Im Idealfall können Informationsveranstaltungen durch Ansprechpersonen aus Jobcentern, Migrantenorganisationen, durch Paten oder andere Einrichtungen nachbesprochen werden, um etwaige Unklarheiten, Irritationen oder Missverständnisse auszuräumen.

Dass trotz „guter“ Kommunikation Missverständnisse und „falsche“ Erwartungen in Bezug auf Angebote, berufliche Möglichkeiten oder Förderinstrumente entstehen, ist Teil der Arbeit. Da für einen Teil der Zugewanderten die Möglichkeiten und Abläufe in Deutschland komplett neu sind, die Informationen zunächst schwer nachvollziehbar sind und dazu tendieren zu überfordern, sollte eingeplant werden, dass die Vermittlung von Informationen nicht mit der einmaligen Aktivität getan ist, sondern gezielt und wiederholt mit verschiedenen Medien / über unterschiedliche Akteure vermittelt werden.

Für die Tätigkeit in der eigenen Einrichtung ist damit zu rechnen, dass sich auch Ratsuchende mit fachfremden Anliegen in die Erstberatung „verirren“. Hier ist es wichtig, die Personen nicht „einfach ziehen zu lassen“, sondern nach Möglichkeit weiterführende Informationen zu erteilen und gezielt an passende Stellen weiterzuvermitteln.

In der Zusammenarbeit mit Partnern, die Teilnehmende vermitteln, ist es schwierig für die Sprachvoraussetzungen einen Nenner zu finden. Es besteht nicht immer Einigkeit darüber, ob jemand „schon gut“ oder „noch nicht so gut“ Deutsch spricht. Die Bedeutung der Sprache bzw. der Deutschkenntnisse ist je nach Kontext unterschiedlich; ob jemand eine Beratung absolviert, an einem Workshop teilnimmt oder eine Institution aufsucht.

Bei Zugewanderten, die ihren (Aus-)Bildungsweg nicht in Deutschland durchlaufen haben, ist im Vorfeld weiterer Angebote eine Kompetenzfeststellung unabdingbar, um die jeweiligen Beratungs- und Lernziele zu definieren und die Lernergebnisse gemeinsam zu überprüfen (Bsp. Wissen die Teilnehmenden jeweils, wie sie eine Gewerbeanmeldung ausfüllen müssen und welche Konsequenzen die jeweiligen „Kreuzchen“ haben?).

Hinsichtlich grundlegender Erkenntnisse und Instrumente zur Kompetenzfeststellung Zugewanderter sei auf die Materialien und Angebote in IQ verwiesen, die auf unterschiedliche Ziele, Kontexte und Zielgruppen eingehen.

Im Kontext Gründungsunterstützung und Unternehmensbegleitung hat sich gezeigt, dass es sehr komplex und aufwändig ist, unternehmerische Kenntnisse und Kompetenzen zu erfassen. Für eine objektive Einschätzung bedarf es langjähriger Erfahrungen in der migrationsspezifischen Gründungsberatung. Es ist zielführender, in einem Beratungs- und Begleitprozess, der nicht nur Momentaufnahmen abbildet, von einer Kompetenzentwicklung auszugehen – mit dem Ziel, die Selbstreflexion der Ratsuchenden anzuregen und für die Beratenden Unterstützungsbedarfe zu identifizieren. Dabei gibt es nicht das eine bewährte Tool, sondern je nach Beratungsperson mit den individuellen Voraussetzungen und Zielen, Gründungsvorhaben, der aktuellen Prozessphase und weiteren Anliegen gilt es, aus einer methodisch vielfältigen Toolbox das für den Moment passende Instrument auszuwählen. Es kann ein sprachentlastetes bildgestütztes Material sein oder ein anspruchsvolles Bewertungsschema.

PHASE 2: PLANUNGSPHASE

Ziel des Prozessschrittes: Gelingen ist dieser Prozessschritt, wenn am Ende die Gründungsperson in ihrer unternehmerischen Persönlichkeit gestärkt ist und sich die Gründungsidee zu einem konkreten Gründungsvorhaben entwickelt hat. Ein Unternehmenskonzept (Businessplan) ist geschrieben und „auf Herz und Nieren geprüft“. Die zukünftigen Selbständigen kennen die deutsche Unternehmenskultur, wissen um die steuerlichen und buchhalterischen Anforderungen und sind über finanzielle Fördermöglichkeiten und Kundenbedarfe (mehr als) informiert. Oder sie haben sich bewusst gegen den nächsten Schritt, die Umsetzung ihres Vorhabens, entschieden und streben vorerst eine abhängige Beschäftigung an.

Wie bereits ausgeführt und im 4+1-Phasenmodell aufgezeigt, empfiehlt sich ein Methoden-Mix, um flexibel und bedarfsorientiert auf die jeweiligen Ziele und Voraussetzungen der Ratsuchenden eingehen zu können: Einzelberatung/Coaching, Basisseminare/Workshops, Kompetenzfeststellung/ Selbstreflexion, Peer-to-Peer-Formate, Exkursionen/Gastvorträge/die begleitete Teilnahme an Veranstaltungen, Netzwerktreffen etc. Bei allen Schritten sollte die Rückkopplung mit anderen Förderinstrumenten und Unterstützungsangeboten erfolgen (Anforderungen der Wirtschaftsförderung und Kammern aufgreifen, Förderziele des Jobcenters berücksichtigen, auf Förderangebote der Institutionen zugreifen).

Eine Qualifizierung mit aufeinander aufbauenden Modulen ist zielführend. Dabei richten sich die Ziele, Inhalte, Umfang und Methoden natürlich nach den Teilnehmenden, ihren beruflichen bzw. Förderzielen und Themen. Bei der Vermittlung unternehmerischer Kenntnisse und Kompetenzen ist zu berücksichtigen, dass bei Teilnehmenden, die bereits ein Unternehmen geführt haben, viele Kompetenzen bereits vorhanden sind; was sich teils anders ausdrückt als es in Deutschland vorausgesetzt wird. Hier geht es weniger um das unternehmerische Denken und Handeln, sondern vielmehr um das Systemwissen und die Informationsvermittlung, die „Übersetzung“: Wie funktionieren die deutschen Behörden und Märkte, welche Rechte, Pflichten sind zu beachten, was sind gängige Verfahren, Umgangsformen und Gepflogenheiten? Dies sowie die aufenthaltsrechtlichen Voraussetzungen sind besonders bei Neuzugewanderten elementar.

Bei Teilnehmenden mit ersten Grundkenntnissen Deutsch und vielfältigen Verpflichtungen (Besuch von Deutschkursen oder Hochschulangeboten, Kinderbetreuung, Jobs/ Praktika) zeigen sich 2,5 bis maximal 3 Stunden an zwei bis drei Tagen die Woche als realistisch für viele Ratsuchende. Für ausgewählte Zielgruppen sind längere intensive (mehrwöchige oder mehrmonatige) Entrepreneurship Trainings passend und sinnvoll. Insgesamt ist neben den Verabredungen mit den Teilnehmenden ein flexibler Umgang mit Fehlzeiten wichtig.

Gründungsbezogenes Deutsch sollte als roter Faden durch alle Module laufen. Im Idealfall kann ein eigenes Modul Gründungsdeutsch, das von Fachleuten entwickelt wurde, umgesetzt werden. Dabei werden im Vorfeld der Vermittlung des Fachwissens gemeinsam von Deutschlehrenden und Gründungsberatenden die zentralen Begriffe erarbeitet. Da dies jedoch ressourcenintensiv und nicht in allen Kontexten in dieser Form umsetzbar ist, sollten zumindest kleinere Einheiten zur ausführlichen Begriffsklärung und Förderung der Präsentationskompetenzen eingebaut werden.

Da es sich bei der Gründungsunterstützung um individuelle Vorhaben mit teils herausfordernden Rahmenbedingungen handelt, hat sich für Qualifizierungsangebote die Arbeit in kleinen Gruppen bewährt; dies können individuelle Qualifizierungen oder Gruppen mit 2 bis 5 Personen sein. Aus Ressourcengründen oder um die gruppendynamischen Effekte des voneinander Lernens zu erzielen, setzen erfahrene Beraterinnen und Berater eine „ideale“ Gruppengröße von 6 bis 8 Personen an. Bei

manchen Formaten, Themen und Zielgruppen – wenn etwa grundlegende Informationen bei etwa gleichen Voraussetzungen und Zielen der Teilnehmenden vermittelt werden – können auch 10 bis 12 Personen gut miteinander ins Arbeiten kommen.

Was für alle Lerngruppen gilt, aber bei zielgruppenspezifischen Angeboten oft nicht umgesetzt wird, sind Orts- und Personenwechsel. Wenn in der Beratung ein Vertrauensverhältnis entsteht und Ratsuchende dort einen geschützten Ort finden, an dem sie sich wohl fühlen, ist das einerseits gut. Es wäre andererseits wenig zielführend, diesen Schutzraum nicht mehr zu verlassen. Die Einbeziehung von anderen Orten, Akteuren, Angeboten ist wichtig, um möglichst schnell ins („Markt“-)Geschehen zu finden, neue Perspektiven kennenzulernen, den Zugang zu verschiedenen Orten und Personen zu erlangen, sich in der Auseinandersetzung mit anderen Meinungen zu üben.

Bei Teilnehmenden mit Grundlagenkenntnissen in Deutsch sollten Inputs nicht 20 bis 30 Minuten überschreiten und dem Austausch in der Gruppe der Vorzug gegeben werden. Bei anspruchsvollen Themen ist die mehrsprachige Vermittlung empfehlenswert. In sprachlich heterogenen Gruppen sollte darauf geachtet werden, dass nicht die am stärksten vertretene Sprache dominiert und andere vernachlässigt werden.

Es kann hilfreich sein, wenn Teilnehmende oder begleitende Angehörige/ Freunde übersetzen. Kritisch zu reflektieren ist jedoch, ob die Inhalte tatsächlich adäquat transportiert werden. Zudem nimmt es diese Teilnehmenden „in die Pflicht“ (auch wenn sie es freiwillig und gern übernehmen), einen Service zu erbringen, anstatt sich auf die Inhalte zu konzentrieren. Es zeigt sich auch, dass bei einer konsequenten Verständigung auf Deutsch die Kommunikation rasch dynamischer wird. Bei Übersetzungen sollten es entweder professionelle Übersetzer oder Dolmetscherinnen sein oder Fachleute (Steuerberater, Rechtsanwälte, ...) mit der Teilnehmersprache.

PHASE 3: STARTPHASE

Ziel des Prozessschrittes: Am Ende der Startphase ist aus dem Gründungsvorhaben ein reales Unternehmen geworden. Die Selbständigkeit ist beim Gewerbeamt angemeldet, die Steuernummer beim Finanzamt beantragt – bei einer freiberuflichen Selbständigkeit –, erforderliche Räumlichkeiten sind angemietet, Waren eingekauft und die ersten Kunden wurden nicht nur angesprochen, sondern haben die Dienstleistung / Waren in Anspruch genommen. Falls notwendig sind auch Gespräche mit externen Finanzdienstleistern geführt worden, um ggf. auf eine externe Finanzierung zugreifen zu können. Somit sind alle notwendigen Aufgaben und Formalitäten für eine Gründung und für die ersten Schritte in der Selbständigkeit umgesetzt. Das „Abenteuer“ Selbständigkeit kann beginnen.

Der Start in die Selbständigkeit – wenn es ans Eingemachte geht – nimmt auch Beratende nochmal stärker in Anspruch als in der Planungszeit. Der Prozess fordert oft eine engmaschige Begleitung mit zeitnahen Reaktionen, Flexibilität, der Übernahme einer Vermittlungsfunktion zwischen Ratsuchenden und zuständigen Stellen bei dem gleichzeitigen Erfordernis, eine professionelle Distanz zu den Entscheidungen der Ratsuchenden einzunehmen und diese zu respektieren. Nicht selten kommen Gründende in die Beratung, die bereits erste Schritte gegangen sind und sich damit Schwierigkeiten eingehandelt haben (Förderungen greifen nicht mehr, Mietverträge sind auf fünf Jahre angelegt, ...).

Hier zeigt sich nochmal deutlicher, ob die erforderlichen Kompetenzen und Rahmenbedingungen für eine erfolgversprechende Gründungsunterstützung gegeben sind: Habe ich mit den Ratsuchenden ein Vertrauensverhältnis und eine Verständigungsebene aufgebaut, die schnelle Entscheidungsprozesse ermöglichen? Respektiere ich

die Entscheidungen der Ratsuchenden, auch wenn sie meinen Empfehlungen entgegenlaufen? Habe ich im Sinne der interkulturellen Öffnung und eines zielführenden Schnittstellenmanagements den Kontakt zu den zuständigen Institutionen/ Arbeitsmarktakteuren hergestellt? Kann ich im Bedarfs- oder Konfliktfall auf Sprachmittler/ Dolmetscherdienste oder Mentorinnen zurückgreifen? Und bin ich bereit, bei Gründerinnen und Gründern, die das Tempo anziehen, „nur“ auf die akut anstehenden wichtigsten Fragen zu schauen und pragmatische Lösungen zu finden, als das komplette „Einmaleins der guten Gründung“ vorauszusetzen? Erkenne ich in einer womöglich anderen Herangehensweise das unternehmerische Denken und Handeln?

↓ Realität sticht Planung

Es muss bemerkt werden, dass dieser ‚idealtypische Prozess‘ – dass alle Phasen und Schritte wohlgeordnet nacheinander durchlaufen werden – in den meisten Fällen so nicht stattfindet bzw. so nicht in der Beratung auftaucht. Viele Ratsuchende ergreifen günstige Gelegenheiten, haben schon ein Ladenlokal angemietet oder erste Investitionen getätigt, was einen schnellen Einstieg in eine pragmatische Beratung erfordert. Nachholend kann in manchen Fällen noch eine ausführliche Orientierung, Zielklärung oder Kompetenzerfassung erfolgen, jedoch dominiert bei Ratsuchenden, die oftmals kommen, wenn sie schon in der Startphase sind, das Thema Finanzierung das Geschehen. Es geht dann darum, bei der Erstellung des Businessplans zu unterstützen und mit einer engmaschigen Begleitung auf Fehlervermeidung zu fokussieren (etwa das Unterschreiben unlauterer Mietverträge zu verhindern). Sinnvoll sind regelmäßig stattfindende Workshop-Angebote zu Themen wie Buchhaltung, Steuern, etc. (s. oben), an denen auch ad hoc Personen teilnehmen können, die bereits mit einem Fuß im Markt stehen

PHASE 4: KONSOLIDIERUNGS- UND WACHSTUMSPHASE

Ziel des Prozessschrittes: Nach dem Start in die Selbständigkeit muss sich zeigen, ob die Planungen der Selbständigkeit und die eigenen Vorstellungen über die Selbständigkeit Bestand haben werden. Konsolidierung, Festigung und wenn möglich Wachstum (oder Skalierung) der Unternehmung sind angestrebte Ziele der selbständigen Personen, verbunden mit der Erkenntnis, ob die Selbständigkeit die richtige berufliche Entscheidung (gewesen) ist. Dieser Prozess zieht sich zumeist über einen längeren – mehrjährigen – Zeitraum und erfordert von den Selbständigen ein hohes Durchhaltevermögen, Beharrlichkeit, die Bereitschaft zur Weiterentwicklung und ein hohes Maß an Selbstreflexivität. Im Idealfall erfolgt eine umfassende Organisations- und Personalentwicklung, die auch Möglichkeiten der Ausbildung aufgreift, und eine Erweiterung des Angebotspektrums. Die Selbständigkeit steht auf einem „soliden“ Fundament.

Neben einer migrationsspezifischen Ansprache und Begleitung, wie bereits in den jeweiligen Kapiteln ausgeführt, empfiehlt sich bei bestehenden Selbständigen ein noch aktiveres Zugehen und Eingehen auf diese Zielgruppe mit Formaten, die den Selbständigen in ihrem beanspruchenden Alltag entgegenkommen. Neben Betriebsbesuchen zeigen sich kompakte Veranstaltungen in den Abendstunden/am Wochenende (Stammische, Arbeitsmarktgespräche, Qualifizierungen) zu ausgewählten Themen (Ausbildung, Personalentwicklung, Steuern, ...), gerne auch mit Vertreterinnen und Vertretern der Kommune, Wirtschaftsförderung etc., als attraktiv. In Qualifizierungen sollten nochmal Themen aufgegriffen werden, die bereits in der Vorbereitungsphase vermittelt wurden (Steuern, Buchhaltung, Rechtsfragen, ...), da sie erst jetzt greifbar werden.

WEITERE ERGÄNZENDE ANGEBOTE: MENTORING UND GRÜNDUNGSLOTSEN

Mentoring

Mentoring hat sich als Instrument und Herangehensweise für die Förderung angehender und junger migrantischer Unternehmen jüngst als sehr geeignet erwiesen. Aktuell setzen dies zwei Projekte in Frankfurt/Main um, die zugleich betonen, dass ein gelingendes Mentoring voraussetzungsreich sei und erst in der Verbindung mit anderen Angebotsformaten, als „ganzheitlicher Beratungs- und Qualifizierungsansatz“¹⁾ Sinn mache.

Gilt Mentoring klassisch als häufig genutzter Weg der Personalentwicklung, so haben es beide Projekte für den Kontext der Gründungsunterstützung angepasst, weiterentwickelt und sie betrachten die Projektarbeit als sehr guten Rahmen für die Umsetzung. Sowohl Aspekte der Persönlichkeitsentwicklung als auch der Karriereorientierung sind relevant. Mindestens folgende migrationsspezifische Aspekte können so für die angehenden und jungen Unternehmerinnen und Unternehmer im gemeinsamen Arbeitsprozess berücksichtigt und gestaltet werden:

1) Vgl.: jumpp – Ihr Sprungbrett in die Selbständigkeit, Frauenbetriebe e.V. (2017)/Institut für Mittelstandsforschung Mannheim: Leitfaden und praxisorientierte Vorschläge aus dem Projekt „Migrantinnen gründen“

1	Übergeordnete Ziele fokussieren auf ein Entgegenwirken der Benachteiligung auf dem Arbeitsmarkt, die erhöhte Sichtbarkeit migrantischen Unternehmertums, die Chance zu sozialem Aufstieg und einem höheren Einkommen; eine Stärkung der Demokratie.
2	Ein zielgruppenorientierter Cross-Mentoring-Ansatz entlang sozio-ökonomischer Aspekte berücksichtigt die individuellen Lebensumstände der Migrantinnen und Migranten, aus welchem Herkunftsland sie kommen und in welcher Branche sie gründen.
3	Von den Mentorinnen und Mentoren wird interkulturelles Interesse erwartet, möglicherweise erst geweckt und geschult.
4	Ist das Mentoring als Methode für die Lern- und Berufsbiographie des Gründenden neu, so geht es um die migrationspezifische Heranführung an diese Methode (wieviel kann ich von meiner Mentorin erwarten? Habe ich kulturelle Hürden, proaktiv um Unterstützung zu bitten?)
5	Ziel des Mentorings ist der Aufbau eines internationalen, kosmopolitischen Netzwerks für Mentee und Mentor bzw. Mentorin gleichermaßen. Dies schließt das Erlernen von Rollenmodellen mit ein. Besonders bei „events“ können die kommunikativen und interkulturellen Kompetenzen gefördert werden.
6	Erst dank migrationspezifischer Ansprache und Einbindung von Migrantenorganisationen gelingt eine durch Partizipation gekennzeichnete Akquisition der potentiellen Mentees und Mentorinnen bzw. Mentoren.
7	Für die Finanzierung werden das sozioökonomische Umfeld sowie kulturelle Faktoren (Zinsverbot) berücksichtigt und zum Gegenstand mindestens der Einzelberatung.
8	All dies verlangt ²⁾ von den Beraterinnen und qualifizierenden Dozenten weitreichendes Wissen zu den psychologischen und soziologischen Lebenslagen, anwaltschaftliches und empathisches Vorgehen, selbstkritische Kommunikationsfähigkeit und das Hinterfragen eigener Stereotype, potenzialfördernde Diagnostik und die Bereitschaft zu grundlegender Vertrauensbildung (v.a. im Falle von Traumatisierung und Diskriminierung). Die Einbettung der Mentorenschaft in eine Unterstützungsstruktur, die (Verweisberatungs-) Angebote für sozialpädagogische Fragen bereitstellt, entlastet Mentorinnen und Mentoren.

Gründungslotsen

Um die Reichweite und Effektivität der bestehenden Anlaufstellen und Angebote zur Gründungsunterstützung zu erhöhen und vor allem die Zielgruppen besser zu erreichen, hat sich das Instrument der Gründungslotsen oder Mentoren bewährt. Sie nehmen eine Brückenfunktion wahr, indem sie den Zugang zu verschiedenen Communities aufbauen, die Abläufe, Zuständigkeiten und Ansprechpersonen in den betreffenden Institutionen kennen. Zu den Aufgaben können etwa zählen:

→	Erstkontakt mit gründungswilligen Migrantinnen und Migranten sowie Selbständigen
→	Ermutigung von fundierten, Vermeidung prekärer Gründungsvorhaben
→	Qualifizierte Einführung in das lokale/ regionale Netzwerk und fachgerechte Vermittlung an die entsprechenden Netzwerkpartner (z.B. IHK, HWK, regionale Wirtschaftsförderer,...)
→	Begleitung der Zielgruppen zu Terminen im Netzwerk, dem Jobcenter und zu anderen Stakeholdern
→	Erstellung von zielgruppenspezifischen Informationen und Bereitstellung der Informationen für das lokale/ regionale Netzwerk
→	Planung und Durchführung von Veranstaltungen/Seminaren für Gründungsinteressierte und Selbständige in Kooperation mit Netzwerkpartnern
→	Aufbau und Pflege eines Netzwerks zu migrantischen Organisationen, z.B. durch regelmäßige Teilnahme an Veranstaltungen
→	Aktive Teilnahme an Messen und Fachveranstaltungen (Gründermesse, Netzwerktreffen)
→	Unterstützung von Netzwerken und Kommunen im Rahmen der Flüchtlingshilfe; erster Ansprechpartner für gründungswillige Flüchtlinge
→	Sensibilisierung in Netzwerken für das wirtschaftliche Potenzial migrantischer Gründungen und Unternehmen

Langfristiges Ziel solcher Mentorinnen und Mentoren ist es, dass Gründerpersonen nach einer Phase der Begleitung selbstständig auf die Gründerlandschaft einer Region zurückgreifen können.

2) Vgl. im Folgenden Kohn, Karl-Heinz (2017): Spezifische Berufsberatung für geflüchtete Menschen – Schlüssel zur Nutzung eines bedeutenden Fachkräftepotenzials. In: Kreklau/Siegers (Hg.): Handbuch der Aus und Weiterbildung. Politik, Praxis, Finanzielle Förderung, Köln, Loseblattwerke Deutscher Wirtschaftsdienst

ZUSAMMENFASSENDE BILANZ – WAS SIE BEI IHRER GRÜNDUNGSUNTERSTÜTZUNG BEACHTEN SOLLTEN

✓	Ich bediene verschiedene Wege und Medien, um meine Zielgruppen zu erreichen.
✓	Ich führe Infoveranstaltungen gemeinsam mit anderen (Arbeitsmarkt-) Akteuren zu einem übergreifenden Thema durch.
✓	Ich führe einige der Seminarveranstaltungen gemeinsam mit Institutionen, Migrant*innenorganisationen oder anderen Multiplikatoren aus den Communities durch.
✓	Die Veranstaltungen sind sprachlich und inhaltlich auf die Zielgruppen ausgerichtet, es gibt Raum für ausführlichere Dialoge und Nachfragen.
✓	Ich gestalte den Beratungsprozess individuell und vereinbare mit den Ratsuchenden einen Fahrplan mit Zielvereinbarungen.
✓	Bei einer zu großen Nachfrage kann ich auf externe Beratende/Partner oder alternative Formate (Gruppenberatungen) zurückgreifen.
✓	Ich verfüge über Kenntnisse und Kompetenzen in Einfacher Sprache/sprachsensibler Beratung.
✓	Ich verfüge über Kenntnisse und Instrumente zur Kompetenzfeststellung. Dabei wähle ich aus einem Tool-Set die für die jeweiligen Ratsuchenden passenden Instrumente aus.
✓	Ich verfüge über fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung unterschiedlicher Methoden und kann in der Beratung und Qualifizierung auf einen Methoden-Mix zugreifen.
✓	Meine Qualifizierung ist modular aufgebaut, die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, die Qualifizierung auch bei Ausfallzeiten (z.B. Behördenangelegenheiten, Familienbetreuung usw.) zu besuchen.
✓	Mit geeigneten Methoden gehe ich auf etwaige sprachliche Hürden ein.
✓	In die Beratung und Qualifizierung ist gründungsbezogenes Deutsch integriert.
✓	Die Qualifizierung ist mit anderen Unterstützungsangeboten rückgekoppelt; die Einbettung und Anschlussfähigkeit ist nach Möglichkeit gewährleistet.
✓	In der Beratung und Qualifizierung ist ein Orts- und Personenwechsel vorgesehen.
✓	Ich habe die Kapazitäten bzw. weitere Akteure eingebunden, um Ratsuchenden in der Startphase eine engmaschige Beratung und Begleitung gewähren zu können.





Projekte und Ansprechpersonen des Beratungspools

BADEN-WÜRTTEMBERG

PROJEKTNAME	Exi-Gutscheine www.exi-gutscheine.de
TRÄGER	Pro Social Business e.V. F4, 17 in 68159 Mannheim www.prosocialbusiness.de
REICHWEITE	Baden-Württemberg
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Der Beratungsgutschein richtet sich an alle Personen, die eine Existenzgründung in Baden-Württemberg planen. Pro Social Business e.V. berät zielgruppenspezifisch Menschen mit Migrationshintergrund und Fluchtgeschichte. Gefördert wird die Beratung in der Vorgründungsphase zur Entwicklung eines Geschäftsmodells, Prüfung von Marktpotentialen, Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans, betriebswirtschaftliche Beratung und die Finanzierungsberatung für öffentliche Fördermittel (Startfinanzierung 80 der L-Bank, KfW Kredite, Mikrokredite)
METHODEN	Individuelle Einzelberatung, Gruppenberatung zu betriebswirtschaftlichen Themen, Gründer/-innen-Netzwerktreffen, Begleitung bei Behördengängen, Bankengesprächen und wichtigen Anlaufstellen, Potentialanalyse, mehrsprachige Unterrichts- und Informationsmaterialien, Verweisberatung
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch, Italienisch, Türkisch, Englisch, Französisch
UNTERRICHTS- UND INFORMATIONSMATERIALIEN IN FOLGENDEN SPRACHEN VORHANDEN	Deutsch, Italienisch, Türkisch, Englisch, Französisch, Arabisch
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	Pro Social Business e.V. Giampaolo Silvestri Mail: kontakt@prosocialbusiness.de

An unserer Arbeit gefällt uns die Vielfaltigkeit, das Begleiten und Teilhaben an der Entwicklung von Ideen und der Weiterentwicklung der Menschen. Sehr spannend und interessant sind die verschiedenen kulturellen Hintergründe unserer Existenzgründerinnen und -gründer.

BAYERN

PROJEKTNAME	XeneX – Kurs „Systemisches Wissen des Marktes Deutschland für NewComer“
TRÄGER	AAU e.V. Nürnberg
REICHWEITE	Regional
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Gründer und Gründerinnen aus dem Ausland mit kurzer Verweildauer in Deutschland oder/und Personen mit Fluchthintergrund
METHODEN	Seminaristischer interaktiver Unterricht zum systemischen Wissen in Deutschland mit Einstiegseinheiten zur Businessplanerstellung
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch, Englisch, Spanisch, Türkisch, Arabisch, Farsi/Dari
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	AAU e.V. Rainer Aliochin · Tel.: +49 911 23986689 Mail: ali@aauev.de · www.aauev.de

Dank der Disziplin der Teilnehmerinnen und Teilnehmer und der Professionalität der Dolmetscherinnen klappt der Kurs – sogar fünfsprachig.

I have been granted a freelancer visa to come to Germany and to start my business. This is the most attractive news that I have heard during 2-3 years. Thank you very much for supporting me in this dramatical process, many thanks for the business trainings, where I have learnt from you many things concerning with the Business Management subject. As well as your thoughtfulness and attention to detail helped forge making the business plan worthy. Obviously and very clearly I couldn't have done it without you.

BAYERN

PROJEKTNAME	XeneX – Existenzgründungsberatung
TRÄGER	AAU e.V. Nürnberg
REICHWEITE	Regional, bayernweit, über www.wir-gruenden-in-Deutschland.de weltweit
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Gründer und Gründerinnen mit Migrationshintergrund, insbesondere Fachkräfte im Ausland, ausländische Studierende und Absolventen in Deutschland, Personen mit Fluchthintergrund
METHODEN	Umfassende Individuelle Beratung zur Existenzgründung in Deutschland (inkl. Aufenthaltsrecht und beruflicher Anerkennung) per E-Mail, Telefon, Messanging-Dienste und Face to Face
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch, Polnisch, Italienisch, Rumänisch, Bulgarisch, Russisch, Ukrainisch, Türkisch, Arabisch, Farsi/Dari, Pashtu, Urdu, Kurmanci
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	AAU e.V. Rainer Aliochin Tel.: +49 911 23986689 Mail: ali@aauev.de www.aauev.de

BAYERN

PROJEKTNAME	XeneX – Offenes Angebot „Gründercafé international“
TRÄGER	AAU e.V. Nürnberg
REICHWEITE	Regional
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Gründer und Gründerinnen mit und ohne Migrationshintergrund
METHODEN	Offener Treff für alle am Thema interessierten Personen, es stehen SprachmittlerInnen und BeraterInnen zur Verfügung
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch, Englisch, Spanisch, Türkisch, Arabisch, Farsi/Dari, Russisch, Rumänisch
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	AAU e.V. Rainer Aliochin Tel.: +49 911 23986689 Mail: ali@aauev.de www.aauev.de
SONSTIGES	Es gibt auch Tee!

Café ist ein sehr internationales Wort!“

BRANDENBURG

PROJEKTNAME	Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten im Land Brandenburg
TRÄGER	Social Impact GmbH
REICHWEITE	Bundesland Brandenburg
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Gefördert werden alle Gründungsinteressierten mit Migrationshintergrund, die ihren Wohnsitz im Land Brandenburg haben und arbeitslos oder von der Arbeitslosigkeit bedroht sind. Gegenstand der Förderung ist Vorbereitung und Qualifizierung von Migrantinnen und Migranten mit Gründungsabsichten auf ihre berufliche Selbstständigkeit. Förderung findet ausschließlich in der Vorgründungsphase statt.
METHODEN	Development Center und individuelle qualifizierende Beratung und Coaching in vielen Fremdsprachen. Flankierend werden Stammtische angeboten, Seminare zu den aktuellen betriebswirtschaftlichen Themen
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch, Englisch, Arabisch, Italienisch, Polnisch, Russisch, Rumänisch, Vietnamesisch
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	Julia Plotz · Tel. +49 (0)176 16113494 Mail: plotz@socialimpact.eu Elzbieta Barwinska-Hohenberger Tel. +49 (0)176 16113493 Mail: barwinska-hohenberger@socialimpact.eu Schiffbauergasse 7 · 14467 Potsdam Tel. +49 (0)331 6207944 www.lotsendienst-migranten.de

Wenn im Schnellrestaurant unseres Gründers sich eine Warteschlange bildet und er keine Zeit hat, für ein Zeitungsfoto zu posieren, dann hat sich unsere Arbeit mit all den Anstrengungen, Umwegen und Verzögerungen am Ende doch sehr gelohnt.

HAMBURG

PROJEKTNAME	Neue Wege für KMU – interkulturelle Öffnung in der Praxis
TRÄGER	Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V.
REICHWEITE	Hamburg
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund sowie Neuzuwanderer aus EU- und Drittstaaten, Gründerinnen und Gründer
METHODEN	Vernetzungsaktivitäten, Expertenbeiträge, Austausch, Diskussion
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	Katarzyna Rogacka-Michels katarzyna.rogacka@asm-hh.de Tel. 040-36 138-768

Die Vernetzung und der Austausch zwischen den Unternehmerinnen und Unternehmern spielt eine sehr wichtige Rolle. Die Unternehmerinnen und Unternehmer freuen sich auf neue Kontakte und den Austausch von Erfahrungen unter sich. Es freut uns, im Rahmen des Projektes diesen Austausch zu initiieren, zu pflegen und immer wieder neue Unternehmen dazu zu gewinnen: das Netzwerk wächst...

Es ist schön zu sehen, wie Menschen, die zunächst wenig Orientierung über Selbstständigkeit in Deutschland haben, sich in der Beratung oder im Workshop Schritt für Schritt den Zugang erarbeiten. Und dann mit dem Gefühl, gut gerüstet zu sein, die Unternehmung starten. Es ist eine Bereicherung für den Verein und die Beraterin, die vielen Ansätze und Ideen aus verschiedenen Herkunftsländern zu begleiten und zu unterstützen.

HAMBURG

PROJEKTNAME	Gründungsunterstützung bei ASM e.V.
TRÄGER	Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V.
REICHWEITE	Hamburg, Metropolregion Hamburg
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Menschen mit Migrationshintergrund, Neuzuwanderer aus EU- und Drittstaaten, Geflüchtete
METHODEN	Individuelle Beratung bei ASM und in der Handelskammer, Verweisberatung zu Regelinstitutionen, Workshops, Informationsveranstaltungen, Verwendung von Visualisierungen, einfache Sprache oder Muttersprache, Medien,
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch, Englisch, Polnisch; vorbereitende Gespräche in: Türkisch, Dari, Farsi und Arabisch
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	Katarzyna Rogacka-Michels katarzyna.rogacka@asm-hh.de Tel. 040-36 138-768

HESSEN

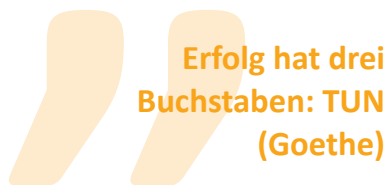
Veränderungen können wir nur gemeinsam in kleinen Schritten gestalten. Auch wenn auf dem Weg Barrieren und Hemmnisse zu überwinden sind, die frustrierend sein können, kommen wir mit Geduld und Beharrlichkeit voran. Wichtig ist, sich den Herausforderungen zu stellen und partizipativ zu agieren. Wir freuen uns über die kleinen Erfolge und erleben bereichernde Momente.

PROJEKTNAME	„Frauen mit Fluchterfahrung gründen“ Laufzeit: 2017 - 2019
TRÄGER	jump – Ihr Sprungbrett in die Selbständigkeit, Frauenbetriebe e.V., Hamburger Allee 96, 60486 Frankfurt am Main
REICHWEITE	Frankfurt am Main sowie das Rhein-Main-Gebiet
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Das Modellprojekt setzt sich für die gesellschaftliche und ökonomische Integration geflüchteter Frauen im Sinne von Chancengleichheit und Gleichstellung der Geschlechter ein. Dabei wird ihr unternehmerisches Potenzial aktiviert, sie werden bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Geschäftsideen ebenso bei der Markterprobung begleitet, beim Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten unterstützt sowie als Vorbilder in der Öffentlichkeit sichtbar.
METHODEN	Mentoring, Begleitprogramm: Workshops, Hospitationen, Co-Working, Unterstützungsteams, Networking, individuelle Beratungen und Coachings, Gruppenberatungen, Gastvorträge, Öffentlichkeitsarbeit
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch und Englisch, bei Bedarf Einbeziehung von Sprachmittlern oder Dolmetschern
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	Die Teilnahme am Projekt ist jederzeit möglich. Wenn Sie mehr erfahren möchten, dann melden Sie sich bitte bei mir: Ramona Lange Tel.: 069-715 89 55 0 e-Mail: ramona.lange@jump.de www.frauenmitfluchterfahrunggruenden.de

SAARLAND

PROJEKTNAME	IQ Gründungsbüro Saarland Existenzgründungsmentorin im EFRE-Projekt „MIGRIS – Migrantinnen und Migranten gründen im Saarland“
TRÄGER	FITT – Institut für Technologietransfer an der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes gem. GmbH
REICHWEITE	Saarland
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Migrantinnen und Migranten, Geflüchtete, Gründungsteams, Gründer/innen und junge Unternehmen mit Migrationshintergrund Für Hochschulabsolventen: Vermittlung zur Gründungsberatung der HTW, um Exist-Stipendi- en zu beantragen
METHODEN	Einzelberatung, Begleitung/Verweise ins SOG Netzwerk, Gruppeninfoabende in Communities, gemeinsame Veranstaltungen mit Wirtschaftsför- derern, IHK und Wirtschaftsministerium des Saarlandes; Training/Workshops modular und als 1-jähriges Training für Gründer und junge Unternehmen, Zusammenarbeit mit Stiftungen Infonachmittage für Berater/innen in Jobcentern zum Thema Gründung
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch und englisch; weitere 20! Sprachen mit Hilfe von qualifizierten Sprachmittlern
WIR FREUEN UNS AUF IHREN BESUCH!	Die Beratung ist kostenfrei. Ansprechpartnerinnen: Stefanie Valcic-Manstein IQ Gründungsbüro Saarland Tel: 0681/5867-708 Mail: valcic-manstein@gim-htw.de Sera Babakus MIGRIS Mentorin Tel: 0681/5867-99013 Mail: babakus@gim-htw.de

Migrantische Gründer/innen können nicht immer die notwendigen Qualifikationen vorweisen. Aber sie bringen Erfahrung und Potential mit. Diese wollen wir auf Augenhöhe herausarbeiten, um die weiteren Schritte zur nachhaltigen Gründung planen zu können.



SACHSEN-ANHALT

PROJEKTNAME	ExiCoaching
TRÄGER	Institut für Berufspädagogik e.V.
REICHWEITE	Sachsen-Anhalt, Magdeburg und Umgebung
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Menschen mit und ohne Migrationshintergrund, Neuzuwanderer aus EU- und Drittstaaten, Geflüchtete
METHODEN	Individuelles Coaching Verweisberatung zu Regelinstitutionen Workshops Informationsveranstaltungen einfache Sprache Integriertes Fach- und Sprachlernen
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	Elke Orłowski Telefon 01749408480 Mail: orłowski@ibp-bildung.de Schellingstraße 3-4, 39104 Magdeburg

THÜRINGEN



PROJEKTNAME	IQ Servicestelle Existenzgründung
TRÄGER	Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e.V.
REICHWEITE	Freistaat Thüringen
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Studierende mit Migrationshintergrund, Ratsuchende der Thüringer IBATs
METHODEN	Einzelberatungen Workshops Lehrveranstaltungen
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch, Englisch
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	Johannes Cämmerer www.iq-thueringen.de/iq-servicestellen/servicestelle-existenzgruendung

THÜRINGEN

PROJEKTNAME	ThEx Enterprise
TRÄGER	parisat – Gesellschaft für Paritätische Soziale Arbeit in Thüringen mbH
REICHWEITE	Freistaat Thüringen
ZIELGRUPPEN UND AUSRICHTUNG DES ANGEBOTES	Unser Unterstützungsangebot richtet sich an migrantische Gründungsinteressierte mit oder ohne Erfahrungen in der Selbstständigkeit, die ein konkretes Gründungsvorhaben mitbringen und sich entweder unternehmerische Kompetenzen aneignen und/oder ein Geschäftskonzept entwickeln möchten.
INHALTE	Gründungswege in Deutschland Geschäftsmodellentwicklung und Konzeptplanung Handlungskompetenzen für den deutschen Geschäftsalltag Finanzplanung Büro-Organisation und Buchhaltung im deutschen Geschäfts-Alltag
METHODEN	Einzelberatungen Business Model Canvas Workshops während der Gründungsbegleitung Sensibilisierungsworkshops für Bildungsträger, Hochschulen
VERWENDETE SPRACHEN IN DER BERATUNG	Deutsch, Englisch
WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH MIT IHNEN!	Jana Theuerkauf · Martin Hellmann · Anja Wieland +49 (0) 361 55 46 75 31 enterprise@parisat.de www.thex.de/enterprise/spezielle-angebote-fuer-migranten

„Deine Herkunft, deine Idee, deine Chance!“ ist unser Motto. Mit eigens konzipierten und an die Bedürfnisse von Personen anderer Herkunftsländer angepassten Gründungs-Workshops möchten wir den Grundstein für eine erfolgreiche Gründung in Thüringen legen.



**Eine kleine Toolbox:
bewährte
Instrumente und
Förderformate**

SCHAUBILDER

FORMAT	Schaubilder zu wichtigen Abläufen im Gründungsprozess (z.B. Gewerbeanmeldung) in verschiedenen Sprachen
ZIELGRUPPE	Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund und/oder Fluchterfahrung
ZIEL	Mittels leicht verständlicher Schaubilder in der jeweiligen Muttersprache der Beratenden lernen die Gründerinnen und Gründer die Gründungssystematik in Deutschland kennen
INHALTE UND METHODEN	Schaubilder, mehrsprachig
BISHERIGE UND ERWARTBARE ERGEBNISSE	Gründerinnen und Gründer lernen anhand der Schaubilder wichtige Prozesse und relevante Institutionen im Gründungsprozess in Deutschland kennen
KONTAKT	Giampaolo Silvestri Pro Social Business e.V. in F4, 17 in 68159 Mannheim Mail: kontakt@prosocialbusiness.de Tel: 0621 / 3974008
LINKS	www.prosocialbusiness.de

WORKSHOPREIHE

FORMAT	Workshopreihe als Zusatzangebot für migrantische Gründungsinteressierte
ZIELGRUPPE	Alle Gründungsinteressierten anderer Herkunftsländer, die eine Gründungsidee haben und diese in Thüringen umsetzen möchten
ZIEL	Gründung eines Start-Ups in Thüringen
UMFANG	40 Unterrichtseinheiten
INHALTE	„Verstehen und verstanden werden – wie gründe ich in Deutschland?“ „Mein Fahrplan zur Gründung – Schritt für Schritt zum eigenen Businessplan“ „Handlungskompetenzen – Die deutsche Geschäftswelt und ich“ „Mein Business und seine Zahlen – Wie funktioniert die Finanzplanung?“ „Mein Unternehmen in der Praxis – Büro-Organisation und Buchhaltung im deutschen Geschäfts-Alltag“
METHODEN	Modulreihe Gründungsvorhaben Input Gruppenarbeit Interaktive Diskussionen
BEWÄHRTES VORGEHEN	Fokussierung auf jede einzelne Gründungsidee in den Workshops, begleitende individuelle Gründungsberatung
KONTAKT	Jana Theuerkauf, Martin Hellmann +49 (0) 361 55 46 75 31 enterprise@parisat.de
LINKS	www.thex.de/enterprise/spezielle-angebote-fuer-migranten/

UNTERNEHMERSTAMMTISCH

FORMAT	Unternehmerstammtisch – Vernetzung zwischen erfahrenen Unternehmen mit Gründern, branchenspezifischer Ansatz, Stärkung des migrantischen Unternehmertums durch Expertenbeiträge zu relevanten Themen.
ZIELGRUPPE	Gründerinnen und Gründer, etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund
ZIEL	Durch Vernetzungsaktivitäten Stärkung der Migrantenökonomie für Hamburg; Austausch und Heranführung an relevante Themen und Institutionen; Vernetzung der Gründerinnen und Gründern mit den etablierten Unternehmen und Austausch von Erfahrungen.
UMFANG	2-2,5 Std. 1 x Monat, abends
INHALTE UND METHODEN	Für Unternehmen aus Handels- und Dienstleistungsbranche relevante Themen, Expertenbeiträge, Austausch und Diskussion, individuelle Gespräche
BEWÄHRTES VORGEHEN	Individuelle, themenorientierte Teilnehmergebung
BISHERIGE UND ERWARTBARE ERGEBNISSE	Großes Interesse der Unternehmerinnen und Unternehmern an neuen Kontakten und Erfahrung etablierter Unternehmen, große Bereitschaft der Unternehmerinnen und Unternehmer, ihre Erfahrung zu teilen und sich auszutauschen. Der Stammtisch fungiert als eine Austauschplattform und ein Netzwerkforum, wo die Unternehmen einen Mehrwert sowohl bei Fachthemen als auch Kontakten erleben.
KONTAKT	Katarzyna Rogacka-Michels katarzyna.rogacka@asm-hh.de Tel. 040-36 138-768

INDIVIDUELLE BERATUNG

FORMAT	individuelle Beratung zur Existenzgründung bei ASM e.V. und in der Handelskammer, Verweisberatung zu Regelinstitutionen
ZIEL	Stärkung des Gründungsgeschehens in Hamburg, Aufklärung über die Anforderungen und den Prozess, Heranführung an die Wirtschaftsstrukturen und Hinführung zu Regelinstitutionen. Durch Aufklärung und Vorbereitung soll das Risiko für das Scheitern verringert werden.
UMFANG	1 - 1,5 Std. pro Beratung
INHALTE UND METHODEN	Fragen rund um den Gründungsprozess: Gewerbeanmeldung, Freiberuflichkeit, Rechtsform, Aufenthaltstitel, Finanzierungsmöglichkeiten, Businessplan, Steuerarten, Versicherungen, Standort, etc.
BEWÄHRTES VORGEHEN	Face-To-Face Gespräche, nach Terminvereinbarung, Kundenorientiert
BISHERIGE UND ERWARTBARE ERGEBNISSE	Hohe Kundenzufriedenheit, Kunden entwickeln Verständnis für den Prozess und die verschiedenen Schritte; bessere Planung der Gründung
KONTAKT	Katarzyna Rogacka-Michels katarzyna.rogacka@asm-hh.de Tel. 040-36 138-768

WORKSHOP

FORMAT	Workshop „Erste Schritte in die Selbstständigkeit in Deutschland“
ZIELGRUPPE	geflüchtete Männer, geflüchtete Frauen
ZIEL	Stärkung des Gründungsgeschehens in Hamburg, Aufklärung über die Anforderungen und den Prozess, Heranführung an die Wirtschaftsstrukturen und Hinführung zu Regelinstitutionen. Durch Aufklärung und Vorbereitung soll das Risiko für das Scheitern verringert werden.
UMFANG	4 Stunden, i.d.R. vormittags
INHALTE	Gründerpersönlichkeit, Aufgabenbereiche bei Selbstständigkeit, das Wirtschafts- und Steuersystem, relevante Steuerarten, Finanzierung und Voraussetzungen für die gegebenen Geschäftsvorhaben.
METHODEN	Input/Vortrag, Partnerarbeit, Einzelarbeit/Selbsteinschätzung, Austausch und Diskussion, Erfahrungsbericht eines Unternehmens oder einer Unternehmerin
BEWÄHRTES VORGEHEN	Das Format: - bietet ASM e.V. auf Anfrage; - wird stets auf die Zielgruppe angepasst und eingestellt, - wird meist branchenspezifisch angeboten; - bei Bedarf Deutsch mit Übersetzung, - stellt Praxisbezüge her.
BISHERIGE UND ERWARTBARE ERGEBNISSE	Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen sind über die Informationen, die Möglichkeiten Fragen zu stellen und den Praxisbezug durch den etablierten Unternehmer oder Unternehmerin sehr zufrieden.
KONTAKT	Katarzyna Rogacka-Michels katarzyna.rogacka@asm-hh.de Tel. 040-36 138-768

WORKSHOP

FORMAT	Workshop IBAT
ZIELGRUPPE	Teilnehmende des Beratungsangebotes der IQ Informations- und Beratungsstellen Anerkennung Thüringen
ZIEL	Grundlagenvermittlung über die Möglichkeiten der Existenzgründung in Deutschland
UMFANG	40 UE
INHALTE UND METHODEN	Gründerkultur in Deutschland Aufenthaltsrecht Finanzierungsmöglichkeiten Businessplan
BEWÄHRTES VORGEHEN	Zusammenarbeit mit den Informations- und Beratungsstellen Anerkennung Thüringen
KONTAKT	Johannes Cämmerer www.iq-thueringen.de/iq-servicestellen/servicestelle-existenzgruendung

WORKSHOP

FORMAT	Workshop Hochschule
ZIELGRUPPE	Studierende, Absolventinnen und Absolventen mit Migrationshintergrund der Thüringer Hochschulen
ZIEL	Gründung eines Start-Ups in Deutschland
UMFANG	12 UE
INHALTE UND METHODEN	Gründerkultur in Deutschland Aufenthaltsrecht Fördermöglichkeiten Rechnungswesen Steuerrecht Businessplan Marketing und Distribution Freiberuflichkeit
BEWÄHRTES VORGEHEN	Zusammenarbeit mit den Gründerbüros der Thüringer Hochschulen
KONTAKT	Johannes Cämmerer www.iq-thueringen.de/iq-servicestellen/servicestelle-existenzgruendung

ERSTBERATUNGSGESPRÄCH

FORMAT	Erstberatungsgespräch
ZIEL	Spezifische Beratung zum individuellen Gründungsvorhaben
UMFANG	1-2 Stunden
INHALTE UND METHODEN	Klärung Aufenthaltsstatus Besprechung Gründungsidee Darstellung des Gründungsablaufes in Deutschland Finanzierungsoptionen Businessplan
BEWÄHRTES VORGEHEN	Vor Ort Beratung, Vertrauensverhältnis aufbauen
KONTAKT	Johannes Cämmerer www.iq-thueringen.de/iq-servicestellen/servicestelle-existenzgruendung

WORKSHOP

FORMAT	Mobiles Angebot: Workshop-Reihe für gründungsinteressierte Geflüchtete
ZIEL	Identifizierung des Gründungsinteresses und Gründungspotenzials an einem Standort (zumindest ausschnittsweise) Geflüchtete, die den Weg in die Selbständigkeit gehen möchten, erarbeiten erste Grundlagen ihrer Geschäftsidee, um vorbereitet weitere Beratungsleistungen von Institutionen in Anspruch zu nehmen.
UMFANG	Etwa 20 Stunden: 6 Workshop-Tage je ca. 3 bis 4 Std. 4 bis maximal 8 Teilnehmende (ideale Gruppengröße 6 TN)
INHALTE UND METHODEN	Methoden-Mix aus kurzen Inputs, Partner- und Kleingruppenarbeit, gemeinsamer Reflexion, Exkursionen; Arbeit mit dem Business Model Canvas, SWOT-Analyse und interaktiven Methoden (Meinungsbarometer, Elevator-Pitch und andere). Zentrales Element: Präsentationstermin vor regionalen Akteuren.
BEWÄHRTES VORGEHEN	Gemeinsame Organisation und Durchführung mit Jobcentern/ Wirtschaftsförderung bzw. Kammern und lokalen Akteuren. Gezielte mündliche Ansprache durch das Jobcenter und regionale Akteure / Infoveranstaltung. Zentraler attraktiver Ort. Klärung der Fehlzeiten in Kursen, Erstattung der Reisekosten und weitere logistische Fragen. Klärung der Follow-Ups. (Beratung, Begleitung, Stammtisch, etc.)
BISHERIGE UND ERWARTBARE ERGEBNISSE	Teilnehmende setzen sich intensiv mit ihren beruflichen Möglichkeiten und Gründungsideen auseinander, sie verbessern ihre Kommunikations- und Präsentationskompetenzen, lernen andere Gründungsinteressierte kennen/ erweitern ihre Netzwerke. Regionale Akteure lernen Teilnehmende nochmal anders kennen bzw. können Beratungsleistungen zunächst „abgeben“, um im Anschluss die Beratungsfälle weiterbegleiten zu können. Das Gründungsinteresse und Gründungspotenzial werden identifiziert und konkretisiert.
KONTAKT	IQ Fachstelle Migrantenökonomie Kareem Bayo (kareem.bayo@ism-mainz.de) und Rosemary Buch (rosy.buch@ism-mainz.de) IQ Projekt NRW „ActNow!“ CHANCENGLEICH in Europa e.V. Julia Siebert



Links und Literaturtipps

ARBEITSGEMEINSCHAFT SELBSTÄNDIGER MIGRANTEN E.V. c/o Handelskammer Hamburg (Hrsg.):
Begriffe rund um die Betriebsübernahme. Glossar in leicht verständlicher Sprache. Hamburg, Dezember 2015
www.asm-hh.de/download/iq_glossar_betriebsuebernahme_40s_rz_es_online.pdf

Begriffe rund um die Existenzgründung. Für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund. Hamburg, Dezember 2013
www.asm-hh.de/download/existenzgruendung_glossar.pdf

Berufliche Perspektiven ermöglichen. Der Lehrgang „Herstellung und Verkauf von Hackfleisch im eigenen Betrieb“. Hamburg, Dezember 2013
www.asm-hh.de/download/iq_hackseminarmusl_36s_web.pdf

Informationen für Existenzgründer. Beratungsstellen, Förderkredite, Förderprogramme. 3. Auflage. Hamburg, Juli 2016
www.asm-hh.de/download/asm_wegweiseexistenzgr_36_2016_online_es.pdf

BÄHR, S., BESTE, J. & WENZIG, CL. (2017). Arbeitsmarktintegration von Geflüchteten im SGB II: Hemmnisse abbauen und Potenziale nutzen. IAB-Kurzbericht * 23/2017.
www.iab.de/194/section.aspx/Publikation/k171016305

BAUER, HANS G. UND TRIEBEL, CLAAS. KomBI Laufbahnberatung. Kompetenzorientiert. Biografisch. Interkulturell. Ein Arbeitsbuch. Tür an Tür – Integrationsprojekte gGmbH, Kompetenzzentrum MigraNet. Augsburg, 2011

BERTELSMANN STIFTUNG (HRSG.). Vielfältiges Deutschland. Bausteine für eine zukunftsfähige Gesellschaft. Gütersloh 2014.

BERTELSMANN STIFTUNG (HRSG.). Deutschland, öffne dich! Willkommenskultur und Vielfalt in der Mitte der Gesellschaft verankern. Gütersloh 2012.

BIJEDIĆ, T., KAY, R., SCHLEPPHORST, S., SUPRINOVIĆ, O. & ETTL, K. (2017). Familienunternehmen von Migranten. IfM-Materialien, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, No. 261
www.econstor.eu/bitstream/10419/169421/1/898571472.pdf

BRÜCKER, H., ROTHER, N. & SCHUPP, J. (2017). IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten 2016 * Studiendesign, Feldergebnisse sowie Analysen zu schulischer wie beruflicher Qualifikation, Sprachkenntnissen sowie kognitiven Potenzialen. IAB-Forschungsbericht * 13/2017.
www.iab.de/185/section.aspx/Publikation/k170918302

DERNBACH, ANDREA. Besser integrieren. Der Bundespräsident will Sprachkurse und Arbeitsmöglichkeiten auch für die, die nicht bleiben, in: Der Tagesspiegel vom 8.4.2016, S. 4

EDWARDS, P., RAM, M. & JONES, T. (2016). New migrant businesses and their workers: Developing, but not transforming, the ethnic economy. *Ethnic and Racial Studies* 39(9): 1587–1617.
www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01419870.2015.1116702?journalCode=rers20

ENTWICKLUNGSPARTNERSCHAFT MIGRANET, TEILPROJEKT EMPOWERMI / TÜR AN TÜR – INTEGRATIONS-PROJEKTE GGMBH (HRSG.). Kompetenzbilanz in der Gruppe – der Kompetenzenkoffer. O.J.

ESSERS, C., DEY, P. & TEDMANSAON, D. (2017). Critical Perspectives on Entrepreneurship: Challenging Dominant Discourses. Routledge.
www.routledge.com/Critical-Perspectives-on-Entrepreneurship-Challenging-Dominant-Discourses/Essers-Dey-Tedmanson-Verduyn/p/book/9781138938878

FACHARBEITSKREIS BERATUNG VOM NETZWERK „INTEGRATION DURCH QUALIFIZIERUNG“ STEFAN NOWACK (HRSG.). Migrationsspezifische beschäftigungsorientierte Beratung, Berlin 2010

FUSSAN, C. (2018). Existenzgründung und Existenzförderung in der Wirtschaftsförderung. Grundlagen für die Praxis. Gabler Verlag.
www.springer.com/de/book/9783658148430

HANDWERKSKAMMER HAMBURG. KOMPETENZZENTRUM NOBI (HRSG.). Gründungsbezogenes Deutsch – ein wichtiger Baustein zum Unternehmenserfolg. Konzepte und Handlungsempfehlungen des Kompetenzzentrums NOBI. Hamburg, Juni 2010
www.asm-hh.de/download/nobi_gruendung.pdf

IFM MANNHEIM (2017). Handbuch und Zusammenfassung des Abschlussberichts aus dem Projekt „MIGRANTINNEN gründen“
Handbuch: www.institut-fuer-mittelstandsforschung.de/kos/WNetz?art=File.download&id=4524&name=Handbuch+MIGRANTINNEN+gruenden.pdf
Zusammenfassung: www.institut-fuer-mittelstandsforschung.de/kos/WNetz?art=File.download&id=4522&name=Zusammenfassung+MIGRANTINNEN+gruenden.pdf

IQ FACHSTELLE BERATUNG UND QUALIFIZIERUNG/FORSCHUNGSINSTITUT BETRIEBLICHE BILDUNG (HRSG.). Qualität in der Anerkennungs- und Qualifizierungsberatung. Qualitätsmatrix zur Anwendung in Beratungsstellen. Nürnberg, Februar 2016

IQ FACHSTELLE BERUFSBEZOGENES DEUTSCH/PASSAGE GGMBH (HRSG.). Sprachsensibel beraten. Praktische Tipps für Beraterinnen und Berater. Hamburg, Februar 2016

IQ FACHSTELLE DIVERSITY MANAGEMENT. Inklusiv, offen und gerecht? Deutschlands langer Weg zu einer Willkommenskultur. 2014

IQ FACHSTELLE INTERKULTURELLE KOMPETENZENTWICKLUNG UND ANTIDISKRIMINIERUNG / VIA BAYERN (HRSG.): Grundlagen migrationspezifischer Beratung. Ein Pilotprojekt mit der Hochschule der Bundesagentur für Arbeit. Schulungshandbuch. 2015

IQ FACHARBEITSKREIS KOMPETENZFESTSTELLUNG/TÜR AN TÜR – INTEGRATIONSPROJEKTE GGMBH (HRSG.). Qualitätsstandards zur Kompetenzfeststellung mit Menschen mit Migrationshintergrund. Augsburg, 2008

KOHN, KARL-HEINZ (2017). Spezifische Berufsberatung für geflüchtete Menschen – Schlüssel zur Nutzung eines bedeutenden Fachkräftepotenzials. In: Kreklau/ Siegers (Hg.): Handbuch der Aus und Weiterbildung. Politik, Praxis, Finanzielle Förderung, Köln, Loseblattwerke Deutscher Wirtschaftsdienst

KUMLUS-PLUS KOORDINIERT VON ARBEIT UND BILDUNG E.V. (HRSG.). Autor/innen: Fritsche, Angelika/ Nowack, Stefan/ Reyels, Wiebke/ Türk, Mehmet/ Simon, Andrea: Frauen beraten anders – Männer auch. Genderperspektive in der interkulturellen Beratung. Ergebnisse einer Weiterbildung für Beraterinnen und Berater, Berlin 2010

KOORDINIERUNGSPROJEKT „INTEGRATION DURCH QUALIFIZIERUNG“ (KP IQ), EBB ENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT FÜR BERUFLICHE BILDUNG MBH/ ZWH – ZENTRALSTELLE FÜR DIE WEITERBILDUNG IM HANDWERK E.V. Arbeitsmarktintegration für Migrantinnen und Migranten – auf dem Weg zu einer inklusiven Gesellschaft. Positionspapier des Förderprogramms „Integration durch Qualifizierung (IQ)“, 2014

LEICHT, R. (2017). Ausbildung in migrantengeführten Betrieben: Wie Nachzügler zu Hoffnungsträger werden. In: Durczok, F. & Lichter, S. (Hrsg.) „Integration als Bildungsaufgabe!“. Schneider Verlag Hohengehren GmbH.
www.paedagogik.de/index.php?m=wd&wid=2998

LEICHT, R. (2018). Die Bedeutung von Migrantinnenunternehmen für die Integrations- und Wirtschaftspolitik in den Kommunen. In: Gesemann, F. & Roth, R. (Hrsg.) „Handbuch lokale Integrationspolitik“, 525–547. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
www.springer.com/de/book/9783658134082

LEIFELS, A. (2017). Existenzgründer und Bürokratie: für jeden dritten eine Schwierigkeit, aber selten ein Abbruchgrund. KfW Research. Volkswirtschaft Kompakt, Nr. 175.
www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzerntemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2017/Fokus-Nr.-175-Juli-2017-Existenzgruender-und-Buerokratie.pdf

LIFE E.V. (HRSG.). Anforderungen stellen. Handlungen beobachten. Kompetenzen erkennen. Assessment zur Kompetenzfeststellung für Migrantinnen. Berlin, Januar 2011

METZGER, G. (2017). Gründungen durch Migranten: Gründungsfreude trifft Ambition. KfW Research. Volkswirtschaft Kompakt, Nr. 146.
www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzerntemen/Research/PDF-Dokumente-Volkswirtschaft-Kompakt/One-Pager-2017/VK-Nr.-146-September-2017-Gründungen-durch-Migranten.pdf

SCHÄFER, M. & TERNÈS A. (2017). Start-ups international: Gründergeschichten rund um den Globus. Erfolgsfaktoren, Motivationen und persönliche Hintergründe. Gabler Verlag.
www.springer.com/de/book/9783658100810

SCHRÖER, HUBERTUS. Konzepte und Handlungsstrategien zur Arbeitsmarktintegration von Migrantinnen und Migranten, erstellt im Auftrag des Netzwerks „Integration durch Qualifizierung – IQ“. Düsseldorf 2007
Stelle für interkulturelle Arbeit, Sozialreferat (Hrsg.): Interkulturelle Öffentlichkeitsarbeit. Ein Leitfaden. München, Okt. 2013

ZÖLLNER, M., FRITSCH, M. & WYRWICH, M. (2016). An evaluation of German active labor market policies and its entrepreneurship promotion. Jena Economic Research Papers 2016-022.
www.econstor.eu/handle/10419/148901/

KNIGHT, M. (2016). Race-ing, classing and gendering racialized women's participation in entrepreneurship. Gender, Work and Organization 23(3): 310–327.
www.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/gwao.12060/pdf

PRUTHI, S. & MITRA, J. (2017). Special Issue on 'Migrant and Transnational Entrepreneurs: International Entrepreneurship and Emerging Economies'. Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies.
www.journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/2393957517721992

RAMADANI, V., DANA, L., GËRGURI-RASHITI, S., & RATTEN, V. (2017). Entrepreneurship and Management in an Islamic Context. Cham Springer.
www.link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-3-319-39679-8.pdf

RATH J. & SWAGERMAN, A. (2016). Promoting ethnic entrepreneurship in European cities: Sometimes ambitious, mostly absent, rarely addressing structural features. International Migration Review 54(1): 152–166.
www.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/imig.12215/epdf

VILLARES-VARELA M., RAM, M. & TREVOR, J. (IN ERSCHENUNG). Female immigrant global entrepreneurship: From invisibility to empowerment? In: Lewis K (ed.) Routledge Companion to Global Female Entrepreneurship.
www.routledgehandbooks.com/doi/10.4324/9781315794570.ch20

ZHOU, M., XU, T., SHENASI, S. (2016). Entrepreneurship and interracial dynamics: A case study of self-employed Africans and Chinese in Guangzhou, China. Ethnic and Racial Studies 39(9): 1–21.
www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01419870.2015.1125008?journalCode=rers20



www.netzwerk-iq.de
www.netzwerk-iq.de/migrantenoeconomie-staerken

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“