



TUH . Türkische unternehmer und Handwerker e.V. Tel:030-62721231 . Fax:030-62721235
Rollberg Str.70 . 12053 Berlin

„Ethnische Ökonomien in Berlin:

- I- **Bestandsaufnahme und Perspektiven im Jahr 2006**
- II- **Ergebnisse im Jahr 2007**

Vorbemerkung:

Im Rahmen des LSK- Projekts „Lokales Netzwerk türkischer Gewerbetreibender“ in Neukölln sind Gespräche mit 800 Inhabern von Unternehmen / Firmen geführt worden, die insbesondere das Thema der Bildung eines Netzwerkes für türkischstämmigen Unternehmen in Neukölln zum Inhalt hatten.

Damit soll eine Datenbank im TUH e.V. entstehen, die insbesondere die Schaffung von zusätzlichen Arbeits- und Berufsausbildungsplätzen dient,, daneben Beratungsangebote und Informationsaustausch organisiert. Außerdem ist, nicht losgelöst von bestehenden Strukturen, die Unterstützung bei Existenzgründungen vorgesehen. Daneben soll über den Verband der Kontakt zwischen türkischen Gewerbetreibenden und Behörden (Wirtschaftsamt, Bezirksamt, Gewerbe- und Ordnungsamt) und Handwerkskammer und Berufsverbänden verbessert werden.

Neben der Verfolgung der Kernziele des Projekts sind selbstverständlich – allerdings als Nebenergebnis – auch Informationen über die einzelnen Betriebe gesammelt worden, verbunden mit den Diskussionen zwischen den Beteiligten auf den Treffen der Arbeitsgruppe der LSK – Projekte zur Ethnischen Ökonomie Neuköllns.

Eine quantitative Ausarbeitung der gewonnen Erkenntnisse ist nicht unterblieben; aufgrund des limitierten Projektrahmens konnte hinsichtlich Umfang und Niveau jedoch nicht allen implizierten und nachträglichen Anforderungen entsprochen werden. Einzelne finanziell bzw. wirtschaftlich relevante Fragestellungen waren ausdrücklich nicht Bestandteil der Gespräche mit Firmeninhaberinnen und – Inhabern, weil zunächst einer gegenseitigen Vertrauensbildung offenkundig zuwiderliefen.

Der Beitrag von TUH e.V auf der o.g. Veranstaltung wird darüber hinaus die Darstellung der Zwischenergebnisse in Bezug auf die Bildung des lokalen Netzwerkes von Unternehmen einschließen.

In welchen Branchen eröffnen Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund hauptsächlich Betriebe und warum gerade dort?

zu 1.

In welchen Branchen eröffnen Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund hauptsächlich Betriebe und warum gerade dort?

Der Nachfrage der arabischen Gemeinde auf den verschiedensten Teilmärkten entsprechend sind arabisch geführte Firmen in Neukölln in folgenden Branchen anzutreffen:

• I. Gastronomie, Lebensmittel:

- Lebensmittelhändler (Einzel- und Großhandel), Bäckereien, Konditoreien
- Cafes (unter anderem sog. Wasserpfeifen - Cafes), Imbisse, Restaurants

• II. Handel:

- Elektro- und Computer – Einzelhandel, Medien, Musik, Telekommunikation, Video, Foto, Juweliere, Textil, Möbel, Gebrauchwarenhandel und Apotheken

• III. Handwerk:

- Trockenbau, Baunebenbetriebe, KFZ -Werkstätten

• IV. gewerbliche Dienstleistungen:

- Reisebüros, Werbung, Druckerei, Friseursalons, Kosmetik, Videoarbeiten,
- Photographien und Transporte

• V. Freie Berufe:

- Ärzte, Rechtsanwälte, Dolmetscher/Übersetzer

• VI. Sonstiges:

- Islamische Bestattungsinstitute

Die Bestimmungsgründe für die Standortwahl unterscheiden sich nicht wesentlich von den Standortentscheidungen anderer (deutscher) Firmen – Kundennähe, Infrastruktur, Höhe der Geschäftsmieten u.a..

zu 2.

Warum werden Unternehmen gegründet? Welches sind die Startmotivationen?

In den Gesprächen wurden folgende Merkmale sichtbar:

- Interesse an selbständiger Berufstätigkeit und Unabhängigkeit
- Beendigung der Arbeitslosigkeit, teilweise verbunden mit der Möglichkeit der Inanspruchnahme von Fördermitteln (z.B. sog. Ich -AG – Förderung)

- mangelnde Weiterbildungs-, Beschäftigungs- und Einkommensalternativen,
- Festigung des Aufenthaltsstatus, Verbesserung der Einbürgerungsmöglichkeiten.

Weitere Kennzeichen sind, dass die Mehrzahl der Unternehmer Quereinsteiger sind. Die Branche der Selbstständigkeit stimmt nicht überein mit der Ausbildung oder dem Studiengang. Studienabschlüsse und Abschlüsse in handwerklichen Berufen, die in arabischen Ländern erlangt wurden, werden nicht oder nur zum Teil anerkannt. Die Beispiele hierfür sind vielfältig. Darüber hinausgehen in den Herkunftsländern erlangte berufliche Fähigkeiten im Zuge der Phase der Duldung, des Asylverfahrens (insbesondere bei arabischstämmigen Unternehmer), der fehlenden Arbeitserlaubnis und der Arbeitslosigkeit verloren.

zu 3.

Gab es in den letzten Jahren viele Neugründungen unter den von Ihnen befragten Unternehmen?

90% der Betriebe wurden in den letzten 5 Jahren gegründet.

zu 4.

Welche Strukturen haben Unternehmen?

- a) Sind es eher kleine oder größere Unternehmen?
- b) Wie viele Mitarbeiterinnen haben die Unternehmen? Nennen Sie jeweils die Zahl der befragten Unternehmen mit der jeweiligen Größe: 1-3 Mitarbeiter haben... Unternehmen, 4-10 Mitarbeiter haben... Unternehmen, 11-20 Mitarbeiter haben... Unternehmen, 21-50 Mitarbeiter haben... Unternehmen, 50-100 Mitarbeiter haben... Unternehmen, mehr als 100 Mitarbeiter haben....

zu a. und zu b.:

Die meisten Unternehmen sind kleine (Familien) Betriebe mit zumeist 1-3 Mitarbeitern. Eine Minderzahl hat 4-10 Mitarbeiter; ein Unternehmen hatte mehr als 11 Mitarbeiter.

- c) Werden Unternehmen auch von Frauen geführt? Wenn ja, wie viele?
Drei der Betriebe werden von Frauen geführt – ein Friseurladen und zwei Reisebüros. In anderen Betrieben treten nicht selten Frauen in führender Position nach außen auf.
- d) Arbeiten Familienangehörige in den Unternehmen, wenn ja, in welchem Umfang?
Vor allem Betreiber von Imbissen, Restaurants und Lebensmittelläden, die als personalintensiv gelten, suchen meistens Hilfe und Unterstützung bei Familienangehörigen; auch Jugendliche helfen in begrenzten Umfang.
- e) Besteht die Eignung auszubilden und Die Möglichkeit Auszubildende zu beschäftigen? Wenn ja, bei wie vielen Unternehmen?
- f) Besteht das Interesse auszubilden?

zu e. und zu f.:

Bei Ärzten, Zahnärzten und Apothekern werden oft Ausbildungs- bzw. Praktikumsplätze angeboten. Da die Mehrheit der Patienten Menschen mit Migrationshintergrund sind, werden Bewerberinnen und Bewerber mit arabischen bzw. türkischen Sprachkenntnissen bevorzugt.

In anderen Betrieben wird das Thema Ausbildung zwar grundsätzlich als wichtig angesehen; konkrete Angebote in dieser Richtung bestehen aber nicht, oft mangelt es an entsprechender Informationen, aber auch weil das tägliche Geschäftsleben es häufig nicht zulässt, sich in geeigneter Form mit übergreifenden Themen zu befassen.

zu 5.

Wie werden Unternehmen gegründet?

Welches sind die Startbedingungen für eine Unternehmensgründung?

Spielen kulturspezifische Besonderheiten eine Rolle?

Verbreitet lässt sich anhand des sichtbaren Auftretens der Geschäfte am Markt feststellen, dass mit der Gründung auch die Präsentation der eigenen (ethnischen) kulturellen Identität verbunden wird.

Dies spiegelt sich nicht nur im Interieur der Geschäfte und Betriebe wider, sondern äußert sich auch im kommunikativen Verhalten, bei dem unter anderem der Prozess der geschäftlichen Vertrauensbildung, die Bedeutung persönlicher Beziehungen, die ethnische Herkunft, der Umgang mit bürgerlich-rechtlichen und handelsrechtlichen Normen sowie die konkrete Beanspruchung des Faktors Zeit anderen Regeln und Mechanismen folgen, als dies bei der deutschen Mehrheitsgesellschaft landläufig ist. Bedingt durch die spezifischen Lebensumstände Migranten sind Hemmnisse bei der Gründung und Führung von Unternehmen verbreitet, wie Mangel an Sprachkenntnissen, an fachspezifischen Kenntnissen, Erfahrung im Umgang mit Formalien und Verwaltung und im Erfassen der (Geschäfts-) Mentalität in Deutschland. Nicht selten resultieren daraus spezifische wirtschaftliche sowie rechtliche Probleme (TUH e.V. Hilfe).

zu b. und c.:

Werden Unternehmen privat finanziert und/ oder werden Fördermöglichkeiten in Anspruch genommen? Warum werden die meisten Unternehmen privat finanziert?

Soweit es sich in den Gesprächen ergab, war erkennbar, dass die Betriebe ausschließlich privat finanziert werden. Die Nutzung öffentlicher Kreditprogramme war nicht festzustellen.

Dabei ist grundsätzlich anzumerken, dass die Beschaffung vom zusätzlichen Kapital für das eigene Unternehmen im ethnischen Kulturkreis vollkommen anderen Regeln folgt. Das heißt, dass etwa der Einsatz von verzinslichen Krediten weniger verbreitet – bei Verfolgung islamischer Kapitalbeschaffungsmethoden sogar verboten ist (im arabischen Kulturkreis).

Obwohl **bei türkischstämmigen Gründer** das Interesse an der Inanspruchnahme von Krediten vorhanden gewesen ist, zeigen die Erfahrungen, dass sie solche Kredite meistens nicht nutzen können, weil bekanntermaßen der Kreditvergabe durch Banken subjektiv wie objektiv hohe Hürden von beiden Seiten gesetzt sind.

Als Alternativen bieten sich Möglichkeiten an, die denen der offenen oder stillen Beteiligung am Unternehmen ähneln und dabei Gewinne wie Verluste unter den Gesellschaftern, Teilhabern bzw. zwischen den Mitunternehmern verteilt werden.

Öffentliche Fördermöglichkeiten für Existenzgründungen, wie sie sich aus verschiedenen Regelungen des Sozialgesetzbuches (SGB) ergeben – Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuß (sog. Ich -AG-Förderung) und Einstiegsgeld, gelegentlich verbunden mit der Förderung von Beratungsleistungen und Coaching – werden verbreitet in Anspruch genommen.

Zu anderen öffentlichen Fördermöglichkeiten besteht aufgrund der geforderten und als hoch angesehenen Eigenbeteiligung kein Zugang.

Es darf angenommen werden, dass bei der Sicherung des Lebensunterhalts die Kombination der Inanspruchnahme von staatlichen Transferleistungen aus Arbeitslosengeld II und der Erwirtschaftung eigener Einnahmen eine verbreitete Rolle spielt.

d) Haben die Gründerinnen (Vor-) Kenntnisse im Bereich Unternehmensgründung, und wissen sie, was es heißt, ein Unternehmen in Deutschland zu führen? Mitunter sind die Unternehmer/-innen bereits in ihrem Herkunftsland selbstständig gewesen. Vereinzelt hat es auch bereits praktische Erfahrungen mit der Gründung und Führung von Betrieben in Deutschland im Vorfeld einer Neugründung gegeben. Vorkenntnisse im Bereich der Unternehmensgründung und -führung sind häufig nicht oder nur im geringem Maß vorhanden. Maßnahmen, Defizite hierbei bereits im Vorfeld auszugleichen, werden selten ergriffen. „Learning by doing“ ist als praktischer Ansatz verbreitet; Beratungsleistungen werden bei Bedarf bzw. im Notfall in Anspruch genommen.

zu e. und f.:

Auf welchen Wegen werden Informationen über Unternehmensgründung und – Führung gewonnen? Öffentliche Beratungsstellen, ethnische Netzwerke, Fortbildungsangebote? Sind öffentliche Beratungsstellen bekannt? Wenn ja, wie werden sie eingeschätzt?

Informationen zur Unternehmensgründung werden meistens über persönliche oder private Ebenen beschafft. Öffentliche Beratungsstellen sind häufig nicht bekannt oder werden aus Gründen mangelnder gegenseitiger Vertrauensbildung nicht genutzt.

Dabei sind unzureichende Deutsch-Kenntnisse einerseits sowie auf Seiten der Aufnahmegesellschaft mangelnde interkulturelle sowie sprachliche Kompetenzen im Umgang mit der türkischen und anderen Community von Bedeutung.

Ethnische Netzwerke oder Community-Organisationen spielen als Vermittler und Türöffner im Zugang zu öffentlichen bzw. öffentlich -geförderten Beratungsangeboten eine wichtige Rolle, die jedoch aufgrund unzureichender struktureller und personeller Stabilität nicht mit der Kraft und Kompetenz ausgefüllt wird, wie dies wünschenswert wäre.

Fortbildungsangebote werden teilweise aufgrund fehlender Bekanntheit oder mangelnder Sprachkenntnisse nicht oder nur in geringem Maß wahrgenommen. Die Bedeutung von Qualifizierung im Vorfeld wird mitunter als zu gering eingeschätzt.

g) In welchen Bereichen haben die Gründerinnen vorher gearbeitet?
Teilweise / in Teilbereichen in den Feldern des gegenwärtigen Unternehmens.

6) Wie ist die Käuferstruktur hinsichtlich ihrer ethnischen Struktur? Sind es eher Landsleute, eher Migranten allgemein oder eher Deutsche / Berliner?

Branche	Migranten	Deutsche / Berliner
Türkische Ärzte	60%	40%
Apotheker	40%	60%
Lebensmittelläden	80%	20%
Werbung und Druckereien	85-95%	5-15%
Restaurant	30%	70%
Friseursalon / Kosmetik	90%	10%
Dolmetscher / Übersetzungsbüros	99%	1%
Islamisches Bestattungsinstitut	99%	1%

7) Wie wird der Standort Neukölln bewertet? Welche Standortfaktoren sprechen für Neukölln? Welches sind Hemmnisse für eine Gründung in Neukölln?

Der Standort Neukölln wird im Allgemeinen positiv bewertet, vor allem wegen der Kundennähe zu Lieferanten. Vieles könnte besser sein, was den öffentlichen Raum betrifft.

Die Beratung bei öffentlichen Stellen wird als erschwert wahrgenommen vor allem aufgrund sprachlicher Kommunikationshemmnisse.

8) Sind die Unternehmer/ -innen mit dem Verlauf ihres Geschäftes zufrieden?
Keine Angaben

9) Welche Probleme haben Unternehmer/ -innen in Neukölln?
Welches sind Hemmnisse für den Geschäftsbetrieb?
Die Kaufkraft der Konsumenten ist aufgrund hoher Arbeitslosigkeit und relativ geringer Einkommen niedrig; daraus resultieren geringere Umsätze und Gewinne. Hohe Konkurrenz und tendenzielle Verwahrlosung von Geschäftsgebäuden, zu hohe Mieten.

10) Sind in Gesprächen und Interviews Beispiele von Unternehmensschließungen / Insolvenzen genannt worden? Warum mussten die Unternehmen schließen?
Nein.

11) Welche Rolle spielen die Unternehmen am Markt?
Das heißt: Gehören die Unternehmen einer Branche an, in der viele Anbieter dieselben Produkte / Dienstleistungen anbieten, so dass hoher Konkurrenzdruck herrscht oder Wurden Marktlücken entdeckt bzw. erfolgreiche Spezialisierungen erreicht?
Tendenziell niedrige Kaufkraft, hoher Konkurrenzdruck unter anderem im Bereich Lebensmittel, Gastronomie, Telekommunikationsbedarf und Textil.

12) Welche Erwartungen haben Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund an Verwaltungen bzw. staatliche Institutionen?

Zunächst, ob realistisch oder nicht, wird es seitens der orientalischen Unternehmerinnen und Unternehmer begrüßt, wenn man sie grundsätzlich in ihrer kulturellen, ethnischen und mitunter religiösen Identität stärker angenommen und mit Respekt betrachtete, und es ein besseres Verständnis gäbe, verbunden mit mehr Kenntnissen bezüglich der gesellschaftlichen, kulturellen und politischen Verhältnisse in Ihren Herkunftsregionen / -ländern – Stichworte unter anderem: islamphobie, Antisemitismus.

Auf Seiten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Verwaltungen sollte nicht Verkannt Werden, dass das Vertrauensverhältnis zu staatlichen Institutionen im Allgemeinen aufgrund vielerlei persönlicher Erfahrungen in den jeweiligen Herkunftsregionen oft negativ belastet ist.

Sofern die bestehenden Angebote von Beratung und Förderung überhaupt bekannt sind, werden sie im Verlauf als mit erheblichen Hindernissen und schwierig zu realisierenden Bedingungen behaftet betrachtet; kurz gesagt, sie sind nicht hinreichend adäquat und auf ihre Belange als Zielgruppe zugeschnitten.

Die Bedeutung deutscher Sprachkenntnisse für die Führung des eigenen Betriebes wird nicht verkannt. Dennoch wird es als sehr hilfreich und vertrauensbildend angesehen, wenn wichtige Informationsmaterialien auch in Arabisch und türkisch vorlägen.

Bemerkung: In türkische Sprache gibt es viele Angebote. Diese Feststellungen gelten gleichzeitig für andere Migranten.

<p>Zusammengefasst, anerkanntermaßen als Ziel: kundenfreundliche interkulturelle Öffnung der Verwaltung.</p>

Abschließend:

Wie sieht die Situation ethnischer Ökonomien in Neukölln im Allgemeinen aus?

Die sog. Ethnische Ökonomie existiert nicht losgelöst von der Ökonomie der Mehrheitsgesellschaft.

Sie unterliegt gewissermaßen als Teilsektor vielfältigsten Verknüpfungen und wechselseitiger Bedingtheiten innerhalb der Ökonomie der Mehrheitsgesellschaft.

Äußerlich kann die ethnische (arabische) Ökonomie in Neukölln als posierend, lebendig und vielfältig wahrgenommen werden. Die Zahl von türkisch geführten Betrieben ca. 1500 und arabisch geführten Betrieben lässt sich für Neukölln mit ca. 150 angeben. Über die daraus resultierende Leistungskraft, der Beitrag zu Beschäftigung und etwa zum Steueraufkommen können gegenwärtig nur Mutmaßungen angestellt werden.

Einzelne Betriebe arbeiten existenzsichernd, selbstständig, weisen eine kulturell und ethnisch vielschichtige Kunden- und Lieferantenstruktur auf und können als vollständig integriert angesehen werden. Andere Firmen funktionieren lediglich innerhalb der eigenen Zuwanderungs-Community und werden von der Mehrheitsgesellschaft als Teil einer Parallel- oder Segregationsgesellschaft

wahrgenommen. Ein weiterer Teil von Unternehmen ist wirtschaftlich mutmaßlich instabil, von staatlichen Transferleistungen abhängig sowie an zum Teil selbstausbeuterische Leistungen Dritter etwa innerhalb der familiären Gemeinschaft gebunden. Zwischen allen Arten existieren Mischformen.

Zwischen den mit Firmen, Wirtschaft und Beschäftigungsförderung befassten Akteuren der Mehrheitsgesellschaft (IHK, Handwerkskammern, Senatsverwaltungen, Gewerbeamt, Wirtschaftsberatung auf Bezirksebene, Arbeitsagentur, Jobcenter u.a.) einerseits und den Unternehmen mit Inhaberinnen und Inhabern türkischer und arabischer Herkunft andererseits bestehen unter anderem erhebliche Kommunikationsdefizite, die nicht nur einer verbesserten Integration sondern insbesondere auch einer beschleunigten Aquisition von Ausbildungsplätzen im Wege stehen (**TUH Netzwerkprojekt www.tuh-netzwerk.de**).

Nachhaltige Initiativen für die Öffnung der ethnischen Ökonomie zur Mehrheitsgesellschaft und umgekehrt verbunden mit dem Aufbau entsprechend vernetzter Mittler-, Beratungs- und Fortbildungsstrukturen (Runder Tisch, Arbeitsgruppe Ethnischer Ökonomie Neukölln, Stärkung von Netzwerken u.a.) sind zur Schaffung von zusätzlichen Arbeits- und Ausbildungsplätzen wünschenswert und durch zunehmende Defizite im Bereich von Ausbildung und Beschäftigung insbesondere bei jungen Migrantinnen und Migranten dringend geboten.

Berlin, im November 2006

Dipl Ing. Hüseyin Yilmaz

Vorsitzender TUH e.V.(Türkische Unternehmer und Handwerker in Berlin e.V.)

Ergebnisse im Jahr 2007

Diese Ergebnisse wurden durch die weiteren Befragungen und Netzwerkarbeit des Vereins „ Türkische Unternehmer und Handwerker e.V. Berlin“ bzw. durch Dipl. Ing. Hüseyin Yilmaz erzielt und zusammengefasst.

1. Die Erfolgsaussichten der Gründung sind umso besser, je weniger sie aus der Not heraus vorgenommen wurde, z.B. aus der Arbeitslosigkeit.
2. Gründungen im Dienstleistungssektor haben eine höhere langfristige Erfolgsaussicht als im Handel.
3. Eine gute Ausbildung erhöht die Erfolgchancen. Es gibt inzwischen Gründer mit deutschen Hochschulabschlüssen.
4. Die türkischen Händler und Dienstleister sind keine abgeschlossene Gruppe, sondern versuchen auch Kunden aus anderen Ethnien anzusprechen.
5. Leider werden immer noch die Beratungsangebote vom Bezirksamt (Wirtschaftsförderung, Tel.Nr. 68092390, Türkischer Unternehmer und Handwerker e.V., Tel.Nr. 62721231) und anderen Stellen vor der Gründung nicht angenommen. Nur wenige sind Mitglied in Unternehmervereinen.

6. Die überwiegende Mehrzahl der türkischen Händler und Dienstleister machen sich Sorgen um die Zukunft der Karl-Marx-Straße. Sie haben in der Vergangenheit Umsatzrückgänge erlebt und vermissen höherwertige

Angebote. Mindestens zwei der Befragten haben ihr Geschäft inzwischen aufgegeben.

Die türkischen Unternehmer in der Karl-Marx-Straße bewirtschaften nur Läden mit relativ geringen Verkaufsflächen, deshalb ist die Summe der von Türken bewirtschafteten Flächen nur gering. Die Bedeutung ist aber wesentlich größer, denn die vielen kleinen Läden an der Straße bestimmen wesentlich den optischen Eindruck der Straße und daher deren Image. Sie sind auch wichtig, weil sie Arbeitsplätze innerhalb der türkischen Bevölkerung anbieten. Das größte befragte Unternehmen, das im Bereich Krankenpflege tätig ist, hatte 190 Mitarbeiter mit steigender Tendenz.

Viele Unternehmer gaben an, 70 Stunden pro Woche zu arbeiten - „der Selbstständige arbeitet selbst und ständig“ -, trotzdem ist die Geschäftssituation von vielen Befragten problematisch. Frauen scheinen die erfolgreicherer Konzepte zu haben, was auch schon andere Studien bestätigt hatten.

Der Anteil der Selbstständigen an der Bevölkerung ist bei den Türken deutlich höher als bei den Deutschen.

Türken und Migranten aus Libanon/Palästina stellen den überwiegenden Anteil der migrantischen Unternehmer. Es gibt aber eine Zunahme der Zahl der Herkunftsländer, z.B. aus Indien, China, Polen, Vietnam usw. Ob die Karl-Marx-Straße dadurch „bunter“ wird ist nicht sicher, denn häufig orientieren sich die Gründer in der Außendarstellung am Mainstream.

Dipl. Ing. Hüseyin Yilmaz
TUH e.V. Berlin