

Ausländische Existenzgründer

Bürokratie vermiest die Unternehmerlust

Ist „Integration“ eine Geldfrage? Eine Lebensnotwendigkeit? Oder harte Arbeit? Fest steht: Die Integration von zugewanderten Menschen aus anderen Ländern in die deutsche Gesellschaft ist eine Herausforderung, die alle Lebensbereiche einer Großstadt berührt. Nürnbergs Ausländeranteil von mehr als 18 Prozent liegt weit über dem Bundes- und Landesdurchschnitt. Mit der Serie „Integration in Nürnberg“ liefert die Lokalredaktion einen Zwischenbericht über die Situation der Menschen ausländischer Herkunft in der Stadt. Heute: die Existenzgründer.

Die Antragsformulare zur Gründung eines Reisebüros: unverständlich, furchtbar viele. Die Banken, bei denen Frau S. (Name geändert) dafür um einen Kredit bat: sofort ablehnend. Von ihren Gesprächspartnern in den Beratungsstellen fühlte sie sich wenig ernst genommen und unfreundlich behandelt.

Frau S. stammt aus Russland. Obwohl sie gut Deutsch sprechen kann, vermag sie sich in dieser Sprache nicht so gewandt auszudrücken wie im Russischen. Das erschwert ihre Schritte, die sie aus der Arbeitslosigkeit heraus in den Chefsessel eines Reisebüros bringen sollen, in ein Leben ohne staatliche Unterstützung.

Dabei müsste das im Sinne des Staates sein. Denn den kostet die Arbeitslosigkeit viel Geld: Im Jahr 2004, vor der Einführung der Hartz IV-Reform, zahlte er dafür deutschlandweit 85,7 Milliarden Euro. Für Arbeitslosengeld und Arbeitslosenhilfe etwa, für Wohn- und Sozialhilfe, für die Mindereinnahmen der Bundesagentur für Arbeit, der Kranken- und Pflegeversicherung.

Im Raum Nürnberg waren Ende Februar 11478 Menschen ausländischer Herkunft ohne Job. Das sind 32,5 Prozent der insgesamt 35349 Arbeitslosen. Dieser Prozentsatz unterliegt saisonalen Schwankungen, ist aber seit langem stets gleich hoch. Dabei beträgt der Ausländeranteil in Nürnberg nur rund 18 Prozent.

Die Gründe, weshalb so viele Migranten ohne Job dastehen, sind sehr verschieden. Ein durchschnittlich geringeres Bildungsniveau und mangelnde Deutschkenntnisse erschweren die Suche nach einem Arbeitsplatz.

Einer der Gründe ist aber auch: Die Bürokratie legt vielen leistungsbereiten Ausländern bei der Gründung eines eigenen Geschäfts Steine in den Weg. Ungeklärte Aufenthaltstitel und unübersichtliche Regelungen dazu, ob und welche der im Ausland erworbenen Universitäts-Abschlüsse hier anerkannt werden, vermiest die Unternehmerlust. Die Bürokratie vereitelt viele Chancen.

Vor allem die kompliziert formulierten Anträge bereiten Probleme. „Auch für deutsche Existenzgründer ist es schon nicht einfach“, weiß Rainer Aliochin vom Verein Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer (AAU). Für das EU-Projekt „Xenex“ berät der Verein Ausländer, derzeit 20, direkt im eigenen Betrieb. „Wer eine andere Mentalität hat und die deutsche Sprache nicht so gut beherrscht, für den ist es noch schwieriger.“

Die Familie hilft im Laden mit

Denn es kann einen großen Unterschied ausmachen, ob der Existenzgründer aus der Türkei oder aus Deutschland stammt. Für einen Türken etwa ist es ein riesiger Imagegewinn, wenn er seinen eigenen Laden eröffnet. Daher arbeiten Bruder, Frau und Kinder oftmals ohne Bezahlung in seinem Betrieb mit. Er ist bereit, bis zur letzten Minute der gesetzlich erlaubten Öffnungszeiten im Laden zu stehen. Oft existiert das Geschäftskonzept nur im Kopf statt auf dem Papier. Über eine Standort-Analyse, Kalkulation, die Höhe ihrer Lebenshaltungskosten machen sich viele keine Gedanken. Trotzdem können das fabelhafte Geschäftsleute sein. „Sie haben mehr Mut und denken positiver als Deutsche“, hat Aliochin erfahren.

Auch Klaus Pfattheadner von der Handwerkskammer kennt die unterschiedlichen Bedürfnisse. In seine Beratungsstunden für Unternehmer kommen immer mehr Ausländer. In

mindestens jedem fünften Gespräch sitzt er einem Nicht-Deutschen gegenüber. Sie bevorzugen die persönliche Beratung, denn „am Telefon können sich manche kaum artikulieren“. Die meisten wollen einen Ein- oder Zweimann-Betrieb eröffnen, sich als Eisenflechter oder Gebäudereiniger selbstständig machen.

Einige stoßen mit ihrem Geschäft in eine Marktlücke: Sie bieten Service für ihre Landsleute. Klaus Pfattheadner erinnert sich an einen Mann, der in Fürth eine Sauna mit integriertem Friseurladen eröffnete – eine in Deutschland ungewöhnliche Kombination, die aber bei Russen ganz offenbar ankommt.

Was Aliochin und Pfattheadner aufgefallen ist: Die Banken geben ausländischen Existenzgründern nur sehr selten das nötige Geld. Frau S. etwa, deren langer Weg zum eigenen Reisebüro vom Beruflichen Qualifizierungsnetzwerk für Migrantinnen und Migranten (BQN) in Nürnberg dokumentiert wurde, ist bei allen Kreditinstituten sofort abgelehnt worden.

Schließlich finanzierte sie sich das Reisebüro selbst, zu einem ungünstigen Zinssatz. Denn auch ihre Hausbank wollte sie nicht. Dort waren die Mitarbeiter zwar freundlicher. Abgesagt haben sie trotzdem – nach elf Monaten Verhandlungen.

Ngoc Nguyen