

FAST JEDER VIERTE GRÜNDER HAT KEINEN DEUTSCHEN PASS

Bilden Migranten die neue Gründergeneration?

Um elf Prozent ist im vergangenen Jahr die Zahl der Existenzgründer im Voll- oder Nebenerwerb gesunken; in diesem Jahr wird sie abermals zurückgehen. Deutlich gestiegen – um 15 Prozent – ist hingegen die Zahl der Gründer mit Migrationshintergrund. Mittlerweile hat fast jeder vierte Gründer keinen deutschen Pass. Bilden zukünftig Migranten die neue Gründergeneration in Deutschland?

Eine Sonderauswertung des KfW-Gründungsmonitors 2012 lässt keinen Zweifel: Die gewachsene Zahl von Gründern mit Migrationshintergrund resultiert aus einem starken

„Als Entrepreneure geben Migranten der Volkswirtschaft wichtige Impulse.“

Dr. Margarita Tchouvakhina
KfW-Volkswirtin



Anstieg (plus 31 Prozent) von selbstständigen Nicht-EU-Ausländern. Mit Abstand am gründungsfreudigsten sind Türken, auf sie entfällt knapp ein Viertel aller Gründungen von Migranten. Fast jeder zehnte Existenzgründer in Deutschland hat russische Wurzeln, und mit Anteilen von jeweils vier bis fünf Prozent stellen Österreicher, Polen, Italiener und Griechen die nächstgrößeren Gruppen.

Deutlich gestiegen ist 2011 auch die Zuwanderung aus EU-Ländern, die von der Finanz- und Wirtschaftskrise schwer betroffen wurden: 90 Prozent mehr Zuwanderer kamen aus Griechenland, die Zahl spanischer Immigranten wuchs um 52 Prozent. „Diese Gruppen“, sagt KfW-Volkswirtin Dr. Margarita Tchouvakhina, „werden das Gründungsge-



Michael Bork

Dagmar Schulz

schehen hierzulande in den kommenden Jahren beleben.“

Denn oft haben Migranten, vor allem wenn sie über keinen in Deutschland anerkannten Bildungs- oder Berufsabschluss verfügen, keine andere Wahl, als sich selbstständig zu machen. Diesen Schritt aber gehen sie keineswegs verzagt, sondern mit großer Entschlossenheit.

Klientel für Berater und Coaches

Kontinuierlich gestiegen ist der Anteil der Migranten auch unter den Kunden von Gründungsberatern und Gründercoaches. Der Leverkusener Berater Michael Bork (54) etwa, der einen Schwerpunkt setzt auf Dienstleistungsgründungen im Bereich „Heilen und Helfen“, beziffert ihn mit „50 Prozent“. Unter den Kunden der Düsseldorfer Gründungsberaterin Heike Pioch (48) haben inzwischen rund 30 Prozent einen Migrationshintergrund.

„Migranten als Gründer sind auf dem Vormarsch“, weiß der Düsseldorfer Gründercoach und Personaltrainer Dirk Hirsch. Ein Drittel der Kunden des ehemaligen Bankers sind Migranten: „Auf diese veränderte Gründungslandschaft werden auch die Kreditinstitute reagieren müssen.“

Migranten agieren anders

Nach Meinung von Michael Bork müssen sich die Hausbanken bei Migranten auf „kulturell bedingte Mentalitäten“ einstellen, will heißen: Sie sollten an einen Türken, Ukrainer, Polen oder Russen nicht die „deutsche Gründerelle“ anlegen. Bork: „Migranten gehen die Dinge anders an, als wir es tun würden, aber sie sind dabei nicht weniger erfolgreich.“

Diese Erfahrung hat auch die Düsseldorfer Gründungsberaterin Dagmar Schulz gemacht. 40 Prozent der von ihr beratenen Gründer sind Frauen, zehn Prozent Migranten: „Ihre Geschäftsideen sind durchdacht, sie wissen, wo sie hin wollen.“ Doch die Kreditinstitute lehnten häufig eine Finanzierung ab. „30 bis 40 Prozent“ der von ihr beratenen Gründer werde die Finanzierung ihres Vorhabens verweigert, sagt die Sparkassenbetriebswirtin: „Man wird wie ein Bittsteller behandelt.“

Die Frage, ob sich das Verhalten der Kreditinstitute gegenüber Gründern seit der Finanz- und Wirtschaftskrise verändert habe, beantwortet Ex-Banker Dirk Hirsch mit einem klaren „Nein“: „Existenz-



Gründercoach Dirk Hirsch und Gründungsberaterin Heike Pioch

gründer hatten schon immer einen schweren Stand.“

Heike Pioch beziffert die Ablehnungsquote für eine Vorhabensfinanzierung der von ihr beratenen Gründer mit „30 Prozent“ und Michael Bork veranschlagt sie in gleicher Höhe – „selbst bei sinnvollen Vorhaben“. Da nützt es wohl auch nichts, wenn er seinen Klienten rät, im Finanzierungsgespräch mit der Hausbank deutlich zu machen, dass sie in erster Linie „eine Geschäftspartnerschaft suchen“.

Für manche Bank endet sie allerdings, bevor sie überhaupt begonnen hat. Vielleicht sollten mehr Banken die Finanzierung einer Existenzgründung nicht primär als Risiko sehen, sondern als eine Win-win-Situation. Denn woher, wenn nicht aus erfolgreichen Unternehmensgründungen, sollen die Firmenkunden von morgen kommen? ▽

INFO

Auffälliger Unterschied

Unter Gründern mit Migrationshintergrund finden sich vergleichsweise häufig Personen, die als Hauptmotiv für ihre Gründung angeben, eine (häufig innovative) Geschäftsidee umsetzen zu wollen – und dafür von Beginn an Mitarbeiter beschäftigen.

Der Anteil dieser Entrepreneure lag im Durchschnitt der Jahre 2008 bis 2011 unter gründenden Migranten bei 24 Prozent, bei Deutschen hingegen lediglich bei elf Prozent. „Entrepreneure sind in der Regel deutlich erfolgreicher als andere Gründer, und sie geben damit unserer Volkswirtschaft wichtige Impulse“, sagt Margarita Tchouvakhina.