



Discussion paper Nr. 32/12

Februar 2012

Safaa Mohajeri, Daphne Reim, Martin Schönberg

Umgang mit den Herausforderungen der Existenzgründung

Ein Vergleich von GründerInnen und Gründungs- abbrecherInnen mit Migrationshintergrund

Nr. 32/12 Safaa Mohajeri, Daphne Reim, Martin Schönberg

Umgang mit den Herausforderungen der Existenzgründung

Ein Vergleich von GründerInnen und GründungsabbrecherInnen
mit Migrationshintergrund

**Zentrum Technik und
Gesellschaft**

Sekretariat: HBS 1
Hardenbergstraße 16-18
10623 Berlin

Tel:(030) 314-23 665
Fax: (030) 314-26 917

www.ztg.tu-berlin.de

Inhalt

Zusammenfassung	3
1 Einleitung und Problemaufriss.....	4
2 Fragestellung und Zielsetzung	5
3 Forschungsstand	7
3.1 Schwierigkeiten von GründerInnen mit Migrationshintergrund.....	7
3.2 Bewältigungsstrategien von GründerInnen mit Migrationshintergrund und Empfehlungen zum Umgang mit Schwierigkeiten	8
4 Empirische Untersuchung.....	11
4.1 Methoden der Erhebung und Auswertung	11
4.2 Die InterviewpartnerInnen.....	14
5 Ergebnisse.....	17
5.1 Geschäftsvorhaben	17
5.2 Bildung	23
5.3 Freizeit.....	24
5.4 Community und Mehrheitsgesellschaft	26
6 Zusammenführung und Diskussion der Ergebnisse	30
7 Empfehlungen und Ausblick	34
Literaturverzeichnis	36
Danksagung	39

Zusammenfassung

Die wirtschaftlichen Potenziale von Personen mit Migrationshintergrund¹ werden in Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zunehmend diskutiert: Vor dem Hintergrund ihres steigenden Anteils an der Gesamtbevölkerung², ihrer vergleichsweise hohen Gründungsneigung und den allgemeinen Internationalisierungsprozessen wird eine bessere Unterstützung von gründungsinteressierten Personen mit Migrationshintergrund gefordert (und gefördert). Bisher ist aber noch wenig darüber bekannt, wie diese Gruppe mit den Herausforderungen, die mit dem Gründungsprozess verbunden sind, umgehen. Die vorliegende qualitativ-explorative Studie untersucht komparativ die Bewältigungsstrategien von ExistenzgründerInnen und GründungsabbrecherInnen mit Migrationshintergrund. Die Ergebnisse von sechszehn Leitfadenterviews deuten auf kohärente Unterschiede zwischen den beiden Gruppen hin: Die GründerInnen zeigen tendenziell ein größeres Engagement für ihr Gründungsvorhaben und ihre individuelle Weiterentwicklung. Dabei treten sie ihrer Umwelt selbstbewusster und offener gegenüber. Die GründungsabbrecherInnen reagieren dagegen auf externe Problemfaktoren etwas empfindlicher, weniger selbstkritisch und lösungsorientiert. Die aus diesen Befunden abzuleitenden Empfehlungen zielen vorrangig auf ein Coaching ab, das die Coachees auf die persönlichkeitsgebundenen Erfolgsfaktoren einer Existenzgründung vorbereitet und sie in ihren persönlichen Ressourcen stärkt.

¹ Hinsichtlich des Begriffs „Personen mit Migrationshintergrund“ lehnen wir uns an die Definition des Mikrozensus an. Personen mit Migrationshintergrund sind „alle nach 1949 auf das heutige Gebiet der Bundesrepublik Deutschland Zugewanderten, sowie alle in Deutschland geborenen Ausländer und alle in Deutschland als Deutsche Geborenen mit zumindest einem zugewanderten oder als Ausländer in Deutschland geborenen Elternteil“ (Statistisches Bundesamt 2007, S. 6).

²Im Jahr 2009 hat die Bevölkerung mit Migrationshintergrund in Deutschland erstmals den Wert von 16 Millionen überschritten. Der Anteil der Bevölkerung mit Migrationshintergrund ist von 18,6 Prozent im Jahr 2005 auf 19,6 Prozent (2009) angestiegen (vgl. Statistisches Bundesamt 2010).

1 Einleitung und Problemaufriss

Im Jahr 2008 lag die Quote der Selbständigen³ in Deutschland bei Personen mit Migrationshintergrund bei 9,3 Prozent (603.000 Selbständige) und damit nur knapp unter dem Anteil der Selbständigen ohne Migrationshintergrund (10,4 Prozent) (vgl. Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration 2010, S. 160). Laut einer Sonderauswertung des KfW-Gründungsmonitors hatte jede/r fünfte GründerIn in Deutschland im Jahr 2009 einen Migrationshintergrund (rund 170.000 von insgesamt 870.000 Gründern/innen) (vgl. KfW 2010a). Nach Herkunftsländern stellen traditionell türkischstämmige Personen die größte Gründergruppe dar, die 16 Prozent aller Gründungen von MigrantInnen ausmachen. In den letzten Jahren haben GründerInnen aus Osteuropa, insbesondere aus Russland, Polen und den Balkanstaaten sowie Kasachstan an Bedeutung gewonnen. Aus diesen Ländern stammt inzwischen jede/r dritte GründerIn mit Migrationshintergrund (zusammen 35 Prozent) (vgl. KfW 2010a).

Die rege Gründungsaktivität von Personen mit Migrationshintergrund wird in der wissenschaftlichen Diskussion zum Einen häufig auf den kulturellen Hintergrund bzw. die stärker ausgeprägte Gründungsmentalität in den Heimatländern vieler MigrantInnen zurückgeführt. Zum Anderen wird davon ausgegangen, dass sich aus den spezifischen Bedürfnissen von MigrantInnen Marktnischen ergeben, denen mit spezifischen Unternehmensgründungen begegnet wird (vgl. Korte 1985, S. 8). In den letzten Jahren haben MigrantInnen ihre Unternehmen zunehmend auch auf die Bedürfnisse deutscher Kunden/innen ausgerichtet und konnten somit aus der Nische heraus ihren Markt erweitern und damit an allgemeiner wirtschaftlicher Bedeutung dazugewinnen (vgl. Schuleri-Hartje et al. 2005, S. 24). Aber auch aufgrund fehlender Alternativen, wie beispielsweise bei Arbeitslosigkeit oder nicht anerkannten Ausbildungsabschlüssen, „flüchten“ Personen mit Migrationshintergrund in die Selbständigkeit.

Personen mit Migrationshintergrund als GründerInnen geraten zunehmend in den Fokus wissenschaftlicher Untersuchungen (vgl. z. B. EU Kommission 2008; Hayen/Unterberg 2008; Leicht 2005; Tiedemann/Braun 2004). Die Untersuchungen widmen sich insbesondere der Frage nach spezifischen Problemen, Gründungshemmnissen und Erfolgsfaktoren von MigrantInnen im Gründungsprozess. Darauf aufbauend werden Handlungsempfehlungen für die (bessere) Förderung und Unterstützung formuliert (vgl. EU Kommission 2008; Hayen/Unterberg 2008; Leicht 2005; Tiedemann/Braun 2004). Aus den Ergebnissen der Untersuchungen resultiert im Allgemeinen die Aussage, dass die erfolgreiche Unternehmensgründung durch MigrantInnen von spezifischen Push- und Pullfaktoren abhängt, die von Beratungsinstitutionen, aber auch von Politik und Wirtschaft berücksichtigt bzw. optimiert werden sollten.

³Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen.

Wie aus entsprechenden Forschungsprojekten hervorgeht, weist der Prozess der Unternehmensgründung bei Personen mit Migrationshintergrund spezifische Charakteristika auf. So wird zum Beispiel beschrieben, dass MigrantInnen zu einem großen Anteil ihre Unternehmen ohne Erarbeitung eines Businessplans gründen und seltener auf eine professionelle Beratung für GründerInnen zurückgreifen. Allerdings wird diesbezüglich mittlerweile von einer Angleichung ausgegangen (vgl. Die Beauftragte für Migration, Flüchtlinge und Integration 2010, S. 162). Es zeigt sich indes, dass zwar die Gründungsbereitschaft bei MigrantInnen höher als bei Deutschen liegt, diese aber auch wesentlich häufiger scheitern (vgl. Europäische Kommission Generaldirektion Unternehmen und Industrie 2008; Hayen/Unterberg 2008; Leicht 2005; Tiedemann/Braun 2004).

Während mehrere oft praxisorientierte Studien zu den Problemen von GründerInnen mit Migrationshintergrund vorliegen, setzt sich keine der uns bekannten Arbeiten mit GründungsabbrecherInnen auseinander. Es fehlen insbesondere Erkenntnisse darüber, wie GründerInnen und GründungsabbrecherInnen mit Migrationshintergrund mit Herausforderungen während des Gründungsprozesses umgehen und ob sie unterschiedliche Umgangsweisen entwickeln.

2 Fragestellung und Zielsetzung

Vor der skizzierten Ausgangslage in Forschung und Praxis geht die vorliegende Studie der Frage nach, wie Personen mit Migrationshintergrund mit den Herausforderungen und Schwierigkeiten der Existenzgründung umgehen.⁴

Im Gegensatz zu anderen Studien wurde der Fokus also nicht nur auf die Problem- und Erfolgsfaktoren und die möglichen Abbruchgründe gerichtet, sondern auf die jeweiligen Bewältigungsstrategien und dies für beide Gruppen, die GründerInnen und GründungsabbrecherInnen. Dafür wurde ein Vergleich zwischen den zwei Gruppen angestellt: Die erste Gruppe bestand aus ProbandenInnen, die ihr Gründungsvorhaben umgesetzt, sich also selbständig gemacht haben bzw. sich noch im Prozess der Umsetzung befinden. Auch die zweite Gruppe hat die Gründung ernsthaft, d. h. aktiv über einen längeren Zeitraum vorangetrieben, dann aber abgebrochen. Die komparative Auswertung des empirischen Materials sollte Aufschluss darüber geben, welche Widrigkeiten erfahren wurden und wie die beiden Zielgrup-

⁴Die Untersuchung war in das Praxisprojekt „StartUp Interkulturell!“ eingebettet, in dessen Rahmen Gründungsinteressierte und GründerInnen mit Migrationshintergrund gecoacht und beraten wurden. Das Projekt wurde, aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert und kofinanziert vom Land Berlin, am Zentrum Technik und Gesellschaft der Technischen Universität Berlin von Januar 2009 bis März 2011 durchgeführt.

pen diese emotional, kognitiv und auf der Handlungsebene verarbeitet bzw. bewältigt haben.

Ziel der die beiden Gruppen vergleichenden Untersuchung war es, Erkenntnisse über die Herausforderungen im Gründungsprozess und deren jeweilige Bewältigung bei beiden Untersuchungsgruppen zu gewinnen und - sofern es naheliegend erschien - mögliche Handlungs- und Lösungsvorschläge für die Beratungs- und Coachingpraxis sowie förderliche Rahmenbedingungen zu formulieren.

Die obige Fragestellung wurde in Unterfragen spezifiziert und auf verschiedene (Lebens)Bereiche bezogen, die vom Gründungsprozess tangiert werden. Diese fokussierten (Lebens)Bereiche orientieren sich an den gemeinhin in der Fachliteratur zum Entrepreneurship genannten Feldern (vgl. z. B. De 2005, S. 135), die sich auch in unserer Coachingpraxis bestätigt haben. Die folgende Tabelle 1 stellt die untersuchten (Lebens)Bereiche und zentralen Fragen im Überblick dar.

Tabelle 1: Forschungsfragen

(Lebens)Bereiche und Handlungskontexte	Fragen
Geschäftsvorhaben	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Probleme sind in dem jeweiligen Bereich aufgetreten? • Wie haben sich die ProbandenInnen dabei gefühlt? • Wie wurden die Schwierigkeiten kognitiv reflektiert? • Wie haben die ProbandenInnen gehandelt?
Private Beziehungen	
Ökonomische Selbstverwaltung	
Behörden und Recht	
Bildung	
Freizeit	
Politisches Bewusstsein und Partizipation	
Gesundheit	
Community und Mehrheitsgesellschaft	

Fragestellung und Zielsetzung dieser Studie sind dabei in einem größeren Zusammenhang zu sehen. Sie reflektieren wichtige gesellschaftliche Entwicklungen: Im Zuge der demographischen Entwicklungen steigt der Anteil von Personen mit Migrationshintergrund an der Gesamtbevölkerung. Bildung, Qualifikation, Erwerbstätigkeit und soziales Miteinander bilden Schwerpunktthemen der Integrationsdebatte. In der unternehmerischen Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund wird von Seiten der Wirtschaft und Politik ein positiver volkswirtschaftlicher und gesamtgesellschaftlicher Beitrag gesehen, der stärker beachtet und gefördert werden sollte, um bestehende Potenziale besser zu nutzen.

3 Forschungsstand

Für die vorliegende Untersuchung wurde intensiv im deutschsprachigen Raum nach Untersuchungen, die sich mit Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund beschäftigen, recherchiert. Es wurden lediglich acht Forschungsarbeiten gefunden, die sich empirisch mit Problemen bei Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund befassen haben. Methodisch wurde in vier Studien quantitativ (Hayen et al. 2006; Hayen/Unterberg 2008; Leicht et al. 2005; Semrau/Werner 2009) und in drei Studien qualitativ vorgegangen (Leung 2003; Tiedemann/ Braun 2004; Zimmer-Müller 2005). Eine Studie trianguliert quantitative und qualitative Primär- und Sekundäranalysen (Kayser et al. 2008).

Hervorzuheben ist, dass sich keine dieser Untersuchungen speziell mit gründungsbedingten Problemen und ihrer Bewältigung durch GründungsabbrecherInnen auseinandersetzt. Ein Vergleich von Problemen und damit zusammenhängenden Bewältigungsstrategien von GründerInnen und GründungsabbrecherInnen findet sich nicht.

3.1 Schwierigkeiten von GründerInnen mit Migrationshintergrund

Inwieweit in den recherchierten Forschungsarbeiten der Umgang mit gründungsbedingten Problemen bei Personen mit Migrationshintergrund untersucht wurde, insbesondere bei GründungsabbrecherInnen, wird im Folgenden zusammengefasst dargestellt.

Analytisch lassen sich - überschaut man die Studien - grob interne und externe Problemfaktoren unterscheiden. Interne Problemfaktoren sind in diesem Zusammenhang Faktoren, die mit der Person des bzw. der GründerIn und seiner bzw. ihrer Biografie verbunden sind. Externe Faktoren sind Einflussfaktoren, die von außen gegeben sind und nichts mit der unternehmerischen Person selbst zu tun haben. Es kann allerdings davon ausgegangen werden, dass externe und interne Faktoren häufig zusammenhängen.

Schwierigkeiten im Gründungsprozess durch interne Faktoren:

Es fanden sich fünf Studien, die interne Problemfaktoren benennen (Hayen et al. 2006; Hayen/Unterberg 2008; Leung 2003; Semrau/Werner 2009; Zimmer-Müller 2005). In allen fünf Untersuchungen werden häufig zu geringe kaufmännische Kenntnisse (Hayen et al. 2006; Hayen/Unterberg 2008; Leung 2003; Zimmer-Müller 2005) thematisiert. Seltener kommen unzureichende Marketingkenntnisse (Hayen et al. 2006), Sprachkenntnisse (Hayen et al. 2006; Zimmer-Müller 2005), fachliche Kenntnisse (Zimmer-Müller 2005), unzureichendes Zeitmanagement (Semrau/Werner 2009) sowie fehlende Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten (Hayen/Unterberg 2008) zur Sprache.

Zwei Studien richten ihr Augenmerk auf die mangelhafte Ausstattung mit ökonomischem Kapital (Hayen et al 2006; Leung 2003).

Soziale Aspekte werden in zwei Untersuchungen als Faktoren benannt: Dabei wird das persönliche Umfeld (z. B. familiäre Probleme) zum Gegenstand gemacht (Hayen/Unterberg2008; Hayen et al. 2006), aber auch mangelhafte Fertigkeiten im Umgang mit Behörden (Hayen/Unterberg 2008).

Zu den Problemen aufgrund interner Faktoren zählt außerdem, dass Beratungsangebote von Personen mit Migrationshintergrund eher wenig in Anspruch genommen werden (Hayen/Unterberg 2008).

Schwierigkeiten im Gründungsprozess durch externe Faktoren:

Fünf der Studien befassen sich mit externen Problemfaktoren. Dabei werden strukturelle, wirtschaftliche und gesellschaftliche Probleme behandelt (Leung 2003; Zimmer-Müller 2005; Hayen et al. 2006; Kayser et al. 2008; Tiedemann/Braun 2004):

Sämtliche Untersuchungen zu externen Faktoren thematisieren strukturelle Probleme, namentlich jeweils die bürokratischen Hürden (Leung 2003; Hayen et al. 2006; Kayser et al. 2008; Tiedemann/Braun 2004; Zimmer-Müller 2005) sowie die Schwierigkeiten, die rechtlichen Grundlagen zu durchschauen wie zum Beispiel das Gründungsrecht für MigrantInnen (Leung 2003; Hayen et al. 2006; Kayser et al. 2008; Tiedemann/Braun 2004; Zimmer Müller 2005).

Bei den Studien, die wirtschaftliche Probleme herausarbeiten, geht es um die finanzielle Ausstattung der GründerInnen (Hayen/Unterberg 2008; Zimmer-Müller 2005; Hayen et al. 2006), das Vorhandensein von Konkurrenz (Leung 2003; Hayen 2008; Hayen et al. 2006) und die wirtschaftliche Gesamtsituation und ihre Entwicklung (Hayen/Unterberg 2008).

In zwei der Studien wird als gesellschaftliches Problem aufgeführt, dass MigrantInnen als GründerInnen Stigmatisierung erfahren (Zimmer-Müller 2005; Hayen/Unterberg 2008).

3.2 Bewältigungsstrategien von GründerInnen mit Migrationshintergrund und Empfehlungen zum Umgang mit Schwierigkeiten

Nur einige der herangezogenen Forschungsarbeiten und Berichte legen auch Bewältigungsstrategien für bestimmte Schwierigkeiten und Handlungsempfehlungen dar.

Im Hinblick auf die personenbezogenen Herausforderungen, also interne Faktoren, werden folgende Strategien vorgeschlagen: Zur Lösung des Problems mangelnder kaufmännischer Kenntnisse wird die Einstellung ausgebildeter deutscher „PartnerInnen“ empfohlen, da aufgrund ihrer deutschen Staatsangehörigkeit und Kenntnisse über das deutsche System Hindernisse

leichter zu überbrücken sind (Leung 2003). Auch wird die Hinzuziehung von Steuerberatern angeregt (Zimmer-Müller 2005). Als eine Möglichkeit, familiäre Probleme wie den Unternehmensalltag selbstständiger MigrantInnen mit Familienverpflichtungen zu lösen, werden Kurzberatungen und Beratungen vor Ort vorgeschlagen (Hayen/Unterberg 2008).

Auch für die externen Schwierigkeiten unterbreiten die Untersuchungen Vorschläge: Empfohlen werden Angebote zu spezifischen Bereichen, wie z. B. zur Erlangung kaufmännischer Kenntnisse (Hayen/Unterberg 2008). Um Stigmatisierungen entgegen zu wirken, werden zwei Strategien angeregt (Hayen/Unterberg 2008): Der Beitrag von MigrantInnen zur deutschen Wirtschaft sollte öffentlich stärker hervorgehoben werden, um damit zu einem positiven Bild gut integrierter UnternehmerInnen beizutragen. Auch der Einsatz von MentorInnen nach der Gründung und in der ersten Phase der Unternehmensführung wird als Empfehlung ausgesprochen. Hierfür gilt es, auch auf UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund zurück zu greifen.

Zusammenfassung und Zwischenfazit

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die unterschiedlichen internen und externen Problemlagen, mit den MigrantInnen als ExistenzgründerInnen zu tun haben, in den vorliegenden Studien zum Teil sehr differenziert beschrieben werden. Die genannten Handlungsempfehlungen adressieren allerdings nur zum Teil die explizierten Problemlagen, wie die folgende Tabelle 2 im Überblick visualisiert.

Tabelle 2: Gegenüberstellung von Problemfaktoren und Handlungsempfehlungen

Problemfaktoren		Bewältigung / Handlungsempfehlungen
interne	Fehlende Kaufmännische Kenntnisse	Einstellung ausgebildeter PartnerInnen ohne Migrationshintergrund; Hinzuziehung von Steuerberatern; Angebote zur Erlangung kaufmännischer Kompetenzen
	Vereinbarkeit: Selbständigkeit und Familie	Kurzberatungen, Vor-Ort-Beratungen
	Fehlende Marketingkenntnisse	
	Fehlende Sprachkenntnisse	
	Fehlende fachliche Kenntnisse	
	Mangelhaftes Zeitmanagement	
	fehlende Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten	
	Mangelhafter Umgang mit Behörden	
	Mangelhafte Ausstattung mit ökonomischem Kapital	
externe	Stigmatisierung	Öffentliche Hervorhebung der Beiträge von MigrantenInnen zur deutschen Wirtschaft Einsatz von Mentoren
	Bürokratisch-rechtliche Hürden und Unklarheiten	Hier würde die unter 1 genannte Strategie ja auch passen, oder?
	Wirtschaftliche Gesamtsituation	
	Konkurrenz	

Keine dieser Arbeiten setzt sich speziell mit gründungsbedingten Problemen *und* ihrer Bewältigung von GründungsabbrecherInnen mit Migrationshintergrund auseinander. Diese sind jedoch von besonderem Interesse, da ein nicht unbedeutender Teil von Personen mit Migrationshintergrund ihre Gründungspläne - trotz anfänglich hohem Gründungsinteresse - wieder aufgibt (vgl. Hayen/Unterberg 2008; Leicht 2005; Tiedemann/Braun 2004). Ob die beiden Gruppen, GründerInnen und GründungsabbrecherInnen, sich hinsichtlich der auftretenden Probleme unterscheiden oder vielmehr im Umgang mit ihren - möglicherweise ähnlichen - Problemen und ihren dafür zur Verfügung stehenden Ressourcen, kann als offene Frage gesehen werden. Bisher fehlt ein Vergleich der Probleme und Bewältigungsstrategien von GründerInnen und GründungsabbrecherInnen. Diese Forschungslücke galt es, in einem ersten Schritt mit dieser qualitativ-explorativen Arbeit zu schließen.

4 Empirische Untersuchung

4.1 Methoden der Erhebung und Auswertung

Um die ProbandInnen der beiden Zielgruppen – GründerInnen und GründungsabbrecherInnen– zur Darstellung ihrer Erfahrungen, Gedanken und Gefühle anzuregen, bedurfte es eines offenen Erhebungsverfahrens (vgl. dazu Steinke 2000, S. 327; Lamnek 1995a, S. 22). Es bot sich an, auf bekannte Legitimationsmuster des interpretativen Paradigmas und auf Methoden der qualitativen Sozialforschung zurück zu greifen (vgl. Lamnek 2005; Bohnsack 2008). Diese begreift Menschen als aktiv und bewusst handelnd und gibt ihnen entsprechenden Raum zur Selbstdarstellung (vgl. Spöhring 1989, S. 61). Gemäß des Symbolischen Interaktionismus werden Menschen allerdings nicht als autonome Einzelwesen aufgefasst: Sie handeln die Bedeutung von Dingen mit anderen in der Kommunikation immer wieder neu aus, interpretieren sie auf dieser Basis individuell und setzen sie in neue Handlungen um (vgl. Blumer 1973, S. 81; Spöhring 1989, S. 94). So ist die Äußerung, die man einem Individuum zuordnen kann, immer ein soziales und ein individuelles Produkt eines Prozesses (vgl. Blumer 1973, S. 85f.). Bei der Rekonstruktion vergangener Prozesse handelt es sich immer um Deutungen. Wenn sich Bedeutung in der Kommunikation zeigt, so kann sie vom Forscher auch am besten kommunikativ erschlossen werden (vgl. Hoffmann-Riem 1980, S. 344 u. 346). Damit sich die ProbandInnen in der Kommunikation so wohl fühlen können, dass sie sich frei entfalten, empfehlen sich möglichst alltagsnahe und natürliche Kommunikationsformen (vgl. Hoffmann-Riem 1980, S. 347f.).

In qualitativen nicht-standardisierten Interviews werden die Befragten anhand offener Fragen angehalten, ihre Meinungen und Relevanzstrukturen zu entfalten (vgl. Lamnek 1995b, S. 103). Mit dem qualitativen Interview ist die Hoffnung verknüpft, dass das Subjekt sich darin besser und freier ausdrücken kann als im standardisierten Interview (vgl. Flick 2004, S. 117).

Das von uns angewendete Leitfadeninterview ist eine Variante des qualitativen Interviews. Es wird auch semistrukturiertes Interview genannt, weil das Gespräch nicht vollkommen offen ist: Es wird strukturiert durch eine Reihe abzuarbeitender offener Fragen, die zusammen den Frageleitfaden bilden. Anhand des Leitfadens können die ForscherInnen bestimmte inhaltlich interessierende Dimensionen des Gegenstandes gezielt ansprechen (vgl. Lamnek 1995b, S. 78). Dennoch soll durch eine offene, flexible und non-direktive Gesprächsführung und Fragetechnik gewährleistet werden, so dass die Interviewten in ihren Stellungnahmen so wenig wie möglich beeinflusst werden und demnach auch die Möglichkeit haben, neue eigene, ihnen wichtige Aspekte anzusprechen (vgl. Friebertshäuser 1997, S. 379; Lamnek 1995a, S. 22 und 27ff.).

Ablauf der Interviews

Die Interviews sollten Aufschluss zu folgenden zentralen Fragen geben: Welche Herausforderungen und Schwierigkeiten sind innerhalb des Gründungsprozesses in welchen Lebensbereichen aufgetreten? Wie sind die Befragten emotional, kognitiv und handelnd mit den erwähnten Problemen umgegangen?

Um diese Fragen in einer Atmosphäre der Offenheit zu beantworten und dabei auch eine Vergleichbarkeit zwischen den Interviews zu gewährleisten, wurde jedes Interview in Orientierung an einer bestimmten Abfolge von Frageabschnitten geführt (s. Abb. 1): Vom ersten zum vierten Frageabschnitt des Leitfadens nimmt die thematische Konkretisierung und damit die Einengung der Fragen zu, die Freiheit und Offenheit der Darstellung ab.

Abbildung 1: Interviewleitfaden

Leitfaden für qualitative Interviews mit Gründer/innen und Gründungsabbrecher/innen

Erster Frageabschnitt:

„Bitte erzählen Sie von Ihrem Gründungsprozess.“

Zweiter Frageabschnitt:

Beginn: „Wann haben Sie angefangen, über eine Gründung nachzudenken?“

Entwicklung: „Was ist dann passiert? Wie hat sich das Vorhaben entwickelt? Was war in der Zeit wichtig?“

Dritter Frageabschnitt:

„Was ist im Lebensbereich X passiert?“

X= Geschäftsvorhaben, private Beziehungen, ökonomische Selbstverwaltung, Behörden und Recht, Bildung, Freizeit, politisches Bewusstsein und Partizipation, Gesundheit, Bildung, Community und Mehrheitsgesellschaft

Vierter Frageabschnitt

„Wie haben Sie sich dabei gefühlt? Wie ist es Ihnen dabei ergangen?“ (emotionale Dimension)

„Welche Gedanken sind Ihnen dabei gekommen? Wie haben Sie sich das erklärt?“ (kognitive Dimension)

„Was haben Sie gemacht?“ (Dimension der Handlung)

Fünfter Frageabschnitt

„Gab es im Umgang mit den beschriebenen Problemen irgendwelche neuen Gefühle/Überlegungen/Handlungen, an die sie sich gewöhnt haben?“

„Waren Sie im Laufe der Zeit mal von sich überrascht? Wann und warum?“

„Welches Feedback haben Sie von Ihrer Umwelt in den verschiedenen Bereichen bekommen?“

Sechster Frageabschnitt (bei Probanden/innen mit Coachingfahrung)

„Welche Rolle hat das Coaching beim Umgang mit den Problemen gespielt?“

Abschluss des Interviews:

„Möchten Sie vielleicht noch etwas ergänzen, was bisher nicht angesprochen wurde?“

Zunächst wurde also immer versucht, Antworten zu den gesuchten Themenaspekten über offene Fragen zu generieren. Erst wenn das nicht möglich schien, wurde mit Hilfe des jeweils nächsten Frageabschnittsnachge-

hakt. Ziel war ein flüssiges Gespräch, in dem die InterviewerInnen an das, was die Befragten sagen, so anknüpfen, dass sie relativ bruchlos zum nächsten Lebensbereich oder zur nächsten Dimension kommen (Beispiel: „Sie haben gerade über ihre Freizeit gesprochen und dabei auch ihre Freunde erwähnt....“). Die Frageabschnitte fünf und sechs haben ergänzenden Charakter.

Am Ende des Interviews wurden für einen Kurzfragebogen noch einige Fragen geklärt, sofern diese sich nach dem Interview nicht von selbst beantworten ließen. Dazu gehörten zum einen die personenbezogenen Fragen nach Alter, Geschlecht, Herkunftsland, Aufenthaltsdauer in Deutschland, Bildungsabschluss, Familienstand und Niveau der Sprachkenntnisse. Zum anderen wurden einige Aspekte zum Unternehmen geklärt, und zwar bezüglich des Namens des Geschäftsvorhabens, der Form der Gründung (Neugründung, Übernahme oder Einstieg als PartnerIn), Beginn der Selbständigkeit, erste Gründungsidee und ggf. Zeitpunkt des Abbruchs.

Nach dem Interview wurden die wichtigsten Interviewergebnisse in einem Gedächtnisprotokoll festgehalten. Außerdem wurden verbale und non-verbale Auffälligkeiten, die Länge des Interviews und erste Hinweise zur Verwertbarkeit des Interviews bzw. zu ersten Hypothesen festgehalten.

Die sechzehn Interviews wurden in den Monaten April, Mai und Juni 2010 von den drei wissenschaftlichen MitarbeiterInnen und der studentischen Hilfskraft des Projektteams geführt. Die Befragungen dauerten zwischen 30 und 120 Minuten.

Datenauswertung

Die qualitativen Interviews wurden digital aufgezeichnet und anschließend transkribiert. Aufzeichnung und Verschriftlichung stellen wichtige Schritte der Aufbereitung qualitativer Daten dar; dieses zweistufige Verfahren ermöglicht eine Trennung von Daten und ihrer Interpretation (vgl. Flick 1996 und Bohnsack 1999).

Die Auswertung der Ergebnisse erfolgte mehrstufig und in Anlehnung an die Methode der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring (2004, 2008) und die Auswertung problemzentrierter Interviews nach Witzel (2000). Entsprechend der qualitativen Inhaltsanalyse bestand der erste Schritt der Auswertung in der Entwicklung einer Kategorienliste. Mit den Fragen und den Themen des Interviewleitfadens waren die zentralen inhaltlichen Kategorien für die Auswertung vorgegeben. Das Vorgehen bei der qualitativen Inhaltsanalyse erlaubt es, im Prozess der Auswertung Kategorien weiter zu spezifizieren sowie neu entstehende inhaltliche Kategorien noch in die Kategorienliste mit aufzunehmen. So wurde das Kategoriensystem im Laufe der Codierung durch eine Kombination induktiver Kategorienentwicklung und deduktiver Kategorienanwendung erweitert. Alle Interviews wurden nach den Kategorien der Kategorienliste durchkodiert, d. h. es wurden die Textstellen mar-

kiert, in denen eine Aussage bzw. ein Phänomen enthalten ist, das inhaltlich einer bestimmten Kategorie zugeordnet werden konnte.

Dieses Codierverfahren wurde zweimal durchgeführt: Nachdem zunächst alle Interviews sehr ausführlich codiert wurden, hat sich das Forschungsteam für eine zweite Analyserunde in ausgewählten Bereichen entschieden, in der nur noch die Probleme und Bewältigungsansätze in vier zentral erscheinenden (Lebens)Be-reichen- Geschäftsvorhaben, Bildung, Freizeit, Community und Mehrheitsgesellschaft - berücksichtigt wurden. Für die folgende Ergebnisdarstellung wurden nur die Analyseergebnisse des zweiten Durchgangs herangezogen.

Nachdem die qualitativen Einzelinterviews durch Codierung thematisch ausgewertet wurden, erfolgte in einem zweiten Schritt eine spezifische Auswertung der beiden Gruppen GründerInnen und AbbrecherInnen. Die vergebenen Codes bei beiden Vergleichsgruppen wurden gegenübergestellt und auf Unterschiede und Gemeinsamkeiten auf der Problemebene und auf der Verarbeitungsebene von Herausforderungen im Gründungsprozess hin analysiert. Die Erkennung und Beschreibung von Mustern für Strategien der Bewältigung von Schwierigkeiten im Gründungsprozess bei beiden Gruppen stellt somit den Fokus der Arbeit dar.

Im Rahmen der Studie wurde ATLAS.ti (Version 6) für den Codierungsprozess eingesetzt. Computerprogramme können die Arbeit mit Texten in mehrerer Hinsicht unterstützen (vgl. Flick 2007, S. 453ff.). Die Auswertungselemente (Codes, Codefamilien, Memos) wurden in einer sogenannten hermeneutischen Einheit gespeichert. Dabei sind die Textdokumente, hier also die transkribierten Interviews, die Datengrundlage. Jedes Dokument („Primary Doc“) beinhaltet einen Fall bzw. ein Interview. Auf diese Weise ist nachvollziehbar, welche Textstelle im Interview welcher Kategorie zugeordnet wurde, und darüber hinaus lassen sich auch alle Interviewzitate mit genauen Angaben anführen, und der Forschungsprozess wird für Außenstehende transparent.

4.2 Die InterviewpartnerInnen

Bevor die in den Leitfadenterviews befragten Personen hinsichtlich ihrer allgemeinen soziodemographischen Merkmalen beschrieben werden, sollen die für diese Studie leitenden Unterscheidungskriterien von GründerIn und GründungsabbrecherIn definiert werden.

Zum Begriff GründerIn und GründungsabbrecherIn

Der Begriff GründerIn wird sehr unterschiedlich verwendet. Traditionelle bzw. eher engere Definitionen machen die Unternehmensgründung an Registereintragungen fest. Hierdurch werden allerdings solche Personen, die einer selbständigen Tätigkeit im Nebenerwerb, in den Freien Berufen oder ohne Meldung bei einer offiziellen Stelle nachgehen, nicht berücksichtigt (vgl. KfW-Gründungsmonitor 2004: 3). Das entsprechend weite Spektrum

zur Erfassung des Gründungsgeschehens in Deutschland liegt dem KfW-Gründungsmonitor zugrunde⁵. Dieser erfasst solche Personen als Gründer/innen, die eine selbständige Tätigkeit innerhalb der zwölf Monate, die der Befragung vorangegangen sind, aufgenommen haben (vgl. KfW-Gründungsmonitor 2009). Dabei erfolgt die Einordnung durch die Befragten selbst. Unter die neue selbständige Tätigkeit werden neben Neugründungen auch Übernahmen von und Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen subsumiert. Zusätzlich erfasst der KfW-Gründungsmonitor auch GründungsplanerInnen, die sich in den nächsten sechs Monaten selbständig machen wollen (vgl. KfW-Research 2004, Ausgabe 31, S. 5). Das im Jahr 2008 gestartete KfW/ZEW-Gründungspanel wählt für die Befragung Unternehmen aus, die „entweder in das Handelsregister eingetragen sind, die für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder die auf sonstige Weise aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind („wirtschaftsaktive“ Unternehmensgründungen)“ (KfW/ZEW-Gründungspanel 2009).

In unserer Studie orientieren wir uns eher an einem weiten Verständnis von GründerInnen. Bei den GründerInnen hat sich der Gründungswunsch in konkreten Schritten niedergeschlagen, die zur Umsetzung des Vorhabens geführt haben.

Die Zielgruppe unserer Untersuchung sind Frauen und Männer mit Migrationshintergrund, bei denen die Gründung nicht länger als ein Jahr zurück liegt, damit die Erinnerung an die Erfahrungen im Gründungsprozess noch möglichst präsent ist. Bei der Gründung kann es sich um eine Neugründung oder auch um die Übernahme eines bestehenden Unternehmens handeln.

Mit GründungsabbrecherInnen bezeichnen wir in unserer Untersuchung Personen, deren Gründungsabsichten bereits in entsprechende Handlungen gemündet sind (z.B. durch Inanspruchnahme von Beratung, Informationsrecherchen, Bankgesprächen oder die Inangriffnahme eines Businessplans), die aber die Selbständigkeit aus unterschiedlichen Gründen bewusst nicht realisiert haben. GründungsabbrecherInnen sind nach unserem Verständnis also Personen, die gründen wollten, aber zum Zeitpunkt des Interviews von ihren Gründungsplänen wieder Abstand genommen hatten.

Dabei muss nicht ausgeschlossen sein, dass diese Personen zukünftig einen weiteren Gründungsprozess starten und umsetzen. Zum Zeitpunkt der Befragungen waren die Personen aber in einer Phase, in der sie nicht mehr auf eine Selbständigkeit hingearbeitet oder Handlungen in Richtung einer Gründung unternommen haben.

⁵Der KfW-Gründungsmonitor ist eine seit dem Jahr 2000 durchgeführte repräsentative Erhebung des Gründungsgeschehens bei jährlich 40.000 zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen.

Auswahl und soziodemographische Merkmale der InterviewpartnerInnen

Die für die Leitfadeninterviews gesuchten Personen wurden nach einem theoretical sampling, d.h. in Orientierung an bestimmten, für die Forschungsfrage relevanten Merkmalen ausgewählt (vgl. Lamnek 1995b, S. 151): Die beiden definierten Zielgruppen sollten in etwa gleich stark vertreten sein; innerhalb der Gruppen wiederum sollten in etwa gleich viele Frauen und Männer befragt werden; keine Ethnie sollte überproportional vertreten sein. Das Alter spielte bei der Auswahl keine Rolle. Hinsichtlich der familiären und finanziellen Voraussetzungen für die Gründung sollten zwischen den beiden Gruppen keine gravierenden Unterschiede erkennbar sein.

Gewonnen wurden die Interviewpersonen z. B. über persönliche Kontakte, das Schneeballverfahren und schließlich die direkte Kontaktaufnahme (vgl. Lamnek 2005, S. 114). Im Rahmen der Kontaktaufnahme per email und Telefon wurden das Thema, die Fragestellung und das Ziel erläutert. Die Bitte um das Interview wurde verknüpft mit der Zusicherung von Anonymität. Für die Durchführung des Interviews wurde ein ruhiger Ort ausgewählt. Am Anfang des Gesprächs haben die InterviewerInnen das Anliegen noch einmal dargelegt, erste Rückfragen beantwortet und die Erlaubnis, das Gespräch aufzuzeichnen, eingeholt.

Es wurden insgesamt sechzehn Interviews geführt. Von den neun interviewten GründerInnen waren vier Personen weiblich und fünf männlich. Bei den sieben befragten AbbrecherInnen lag das Verhältnis Frauen zu Männern indes bei vier zu drei Personen. Die Befragten können insgesamt als qualifiziert bezeichnet werden: Eine große Mehrheit hat einen akademischen Abschluss, zwei haben eine Berufsausbildung abgeschlossen, ein Interviewpartner hat das Fachabitur. Die Altersspanne reicht von 23 bis 49 Jahren. Die InterviewpartnerInnen sind altersmäßig gleichmäßig über die drei für Ausbildung und Berufsaktivität wichtigen Lebensjahrzehnte 20-29, 30-39 und 40-49 Jahren verteilt. Unter den Herkunftsstaaten bzw. -regionen finden sich die Türkei (vier Mal), Iran (drei Mal), Palästina (drei Mal) sowie Thailand, China, Indonesien, Pakistan, Ungarn und Mexiko (jeweils ein Mal).

5 Ergebnisse

Die Darstellung der Ergebnisse bezieht sich auf die Inhalte der Interviews und damit auf die Aussagen der Interviewten. Die folgenden einzelnen Kapitel zu den (Lebens)Bereichen präsentieren die Befunde zu den identifizierten Problemen und den dazu gehörigen Bewältigungsformen. Diese Ergebnisse werden im sechsten Gliederungspunkt zusammen geführt. Bei der Darstellung der Ergebnisse werden nur solche Schwierigkeiten und der jeweilige Umgang mit diesen beschrieben, die bei beiden Gruppen – den GründerInnen und AbbrecherInnen – auftraten.

Typische bzw. beispielhafte Zitate werden in den einzelnen Abschnitten zur Illustration der Ergebnisse herangezogen. Diese Ergebnisdarstellung ist ein gängiges Verfahren in der qualitativen Sozialforschung und dient der Veranschaulichung der Zusammenhänge, denen ForscherInnen im Feld begegnen (vgl. Schnell, Hill, Esser 1999 und Flick 1996).

5.1 Geschäftsvorhaben

In fünfzehn der sechzehn geführten Interviews wurden Probleme, die das eigene Gründungsvorhaben betreffen, thematisiert. Sowohl die Gruppe der befragten GründerInnen als auch die der GründungsabbrecherInnen waren mit diesbezüglichen Herausforderungen konfrontiert.

5.1.1 Finanzierung des Geschäftsvorhabens

Finanzielle Aspekte spielen bei GründerInnen eine zentrale Rolle im Prozess der Gründung. (Unerwartet) hohe Kosten z. B. bei der Finanzierung der Geschäftsausstattung und die Frage der Möglichkeiten von Finanzierungsquellen stellten bei mehreren interviewten Personen Schwierigkeiten dar, die bei einigen Interviewten auch zum Abbruch des Gründungsprozesses führten. Sowohl mehrere GründerInnen als auch einige GründungsabbrecherInnen wurden mit höheren Kosten konfrontiert. Selbst Finanzplanungen, die bereits einen Puffer einberechnet hatten, erwiesen sich als zu knapp kalkuliert. Folgendes Zitat eines 30jährigen Bargastronomen mit indonesisch-deutschen Wurzeln veranschaulicht, dass ein vorausschauender Kostenüberblick zur Realisierung einer gut aussehenden Einrichtung schwierig war:

„Wir mussten schon so ungefähr einkalkulieren, wie wir was eröffnen können mit dem Budget, das wir haben. Und, ja nicht direkt überrascht war ich nicht, aber man ist denn doch immer über das Budget, als man sich eigentlich ausrechnet. Obwohl man schon hoch rechnet, aber...“ (INT_STIK_09_MS_10052010, Gründer, 30 Jahre, Bar)

Wie sind die betroffenen interviewten Personen mit der Herausforderung (zu) hoher Kosten umgegangen?

Ein interviewter Gründer, der bereits Gründungserfahrung hatte, konnte die höheren Kosten durch eigene Rücklagen bewältigen. Ein zweiter Gründer verwendete das ihm zur Verfügung stehende Geld für eine schöne Einrichtung und die notwendige technische Ausstattung des Geschäftes, auch wenn ihn die damit einhergehenden Beträge überraschten. Grundsätzlich

waren diese beiden befragten Personen bestrebt, das Geld möglichst sparsam zu verwenden und Eigenleistungen zu erbringen, auch mit Unterstützung aus dem sozialen Umfeld.

Wenige andere interviewte Personen haben ihr Gründungsvorhaben aufgrund der (steigenden) Kosten und fehlender Finanzierungsquellen abgebrochen. Davon stand ein 24 Jahre alter Gründungsabbrecher türkischer Herkunft nur wenige Monate vor der Eröffnung eines Feinkostladens, als die Entscheidung für den Abbruch der Gründung getroffen wurde. Es war weiterer Finanzierungsbedarf absehbar, das Startkapital von der Familie bereits verwendet, und ein Bankkredit ist abgelehnt worden. Die Gründe für den Abbruch wurden wie folgt beschrieben:

„Also die Kosten, die sehr hoch waren und die wir so nicht einkalkuliert haben und dann natürlich der Zeitfaktor, dass die ganzen sozialen Kontakte darunter leiden. Nicht nur die sozialen, sondern man hat einfach allgemein weniger Zeit, um Sachen zu machen, die einem wichtig sind.“ (INT_STIK_12_NG_18052010, Abbrecher, 24 Jahre, Feinkostladen)

Eine andere Person hingegen wollte Privates und Finanzielles getrennt halten, als im Laufe der Gründungsplanung die Frage der Finanzierung auftrat. Möglichkeiten der Finanzierung durch den Partner oder Freunde wurden aus Angst vor Schulden bei diesen abgelehnt. Für die Gewährung eines Bankkredits wären laut der Befragungsperson wiederum Bürgschaften u. ä. notwendig gewesen, für die sie auch ihren Partner hätte einbeziehen müssen.

Beide Gründungsabbrecher haben die Entscheidung für die Beendigung des Gründungsvorhabens als schwierig und als kein schönes Gefühl bezeichnet. Die Verwirklichung eines Traumes wird sozusagen verabschiedet, wobei beide sich grundsätzlich vorstellen können, zu einem späteren Zeitpunkt erneut eine Gründung anzustreben. Im Hinblick auf die damalige Situation wird die Entscheidung für einen Abbruch aber als vernünftiger eingeschätzt. Die Enttäuschung und Traurigkeit in Zusammenhang mit dem Abbruch wird beispielhaft durch das folgende Zitat aus dem Interview mit einer 32jährigen, aus Thailand stammenden Frau, die ein Bistro eröffnen wollte, verdeutlicht:

„Ich bin schon enttäuscht und auch traurig, dass es daran liegt, dass ich dann halt kein Geld habe und mir niemand irgendwie wirklich die Chance gibt, ohne Geld was aufzubauen, also einfach die Idee zu verwirklichen, dass es dann halt schon wieder immer an Finanzen scheitert.“ (INT_STIK_02_DR_20042010, Abbrecherin, 32 Jahre, Bistro)

Bei beiden Gründungsabbrechern werden die fehlenden Finanzierungsquellen als entscheidende Gründe für den Abbruch angegeben. Dabei äußern sie Verständnis für die Haltung der Bank, in dem einen Fall nicht in das eigene Vorhaben zu investieren und in dem anderen Fall gewisse Sicherheiten zu verlangen, die aber hemmend auf die Gründungsrealisierung wirken. In diesen Interviews wurde des Weiteren deutlich, dass die Bereitschaft, auf Freizeit, soziale Kontakte und weitere Annehmlichkeiten im Zuge einer Selbständigkeit zu verzichten, eher gering ausgeprägt ist. Oder anders ausgedrückt: Es gab andere Faktoren, die für wichtiger befunden wurden als den Gründungsprozess mit den finanziellen Hemmnissen fortzusetzen.

Während eine Person auf die Gründung verzichtet hat, um finanzielle Angelegenheiten von Privatem zu trennen, haben einige der befragten Gründer/innen Kapital aus dem Freundes- und Familienkreis erhalten.

Neben der Einschätzung, dass ein Kredit nicht einfach zu bekommen ist, wurden auch negative Erfahrungen mit Krediten oder Dispo bei der Bank erwähnt. Ein Abbruchgrund für ein Gründungsteam stellte sich im Zuge eines abgelehnten Bankkredits durch die Bank. Damit standen keine ausreichenden finanziellen Mittel mehr zur Verfügung. Dieser betroffene Interviewpartner beschreibt seine damit einhergehenden Gefühle mit Attributen wie „frustriert“ und „traurig“, weil ein Traum nicht umgesetzt werden konnte. Auch andere Gründungsabbrecher wollten nicht auf Bankleistungen zurückgreifen.

Die Möglichkeit, dass das Gründungsvorhaben durch finanzielle Unterstützung aus dem Familien- und Bekanntenkreis realisiert werden könnte, freut die Befragten auf der einen Seite und löst auf der anderen Seite auch Unwohlsein aus, wie die Interviewausschnitte belegen:

„Ich habe mich gefreut, dass Freunde da waren, die mir geholfen haben, trotzdem.“ (INT_STIK_11_SM_19052010, Gründer, 48 Jahre, Großhändler für Lebensmittel)

„Ich war direkt nach der Ausbildung und habe dann meinem Vater gesagt, ich unterstütze ihn (den Vater, d. Verf.) dann jetzt dabei, und mein Vater hatte ein gewisses Startkapital, was er dann investiert hat. Da habe ich mich unwohl dabei gefühlt, wie gesagt, weil es alles so eine Ungewissheit und einfach keine schöne Situation ist. Auch, wie gesagt, mit der Absicht, dass man etwas aufbauen will und nicht genau weiß, was eben dabei rauskommt. Ob das alles so wird, wie man sich das vorstellt, ob das von dem Finanziellen her auch ausreicht, ob man genügend Geld eingeplant hat oder nicht.“ (INT_STIK_12_NG_18052010, Abbrecher, 24 Jahre, Feinkostladen)

Zusammenfassend stellt die Finanzierung grundsätzlich einen kritischen Faktor dar, der Gründungsmotivierte bremsen kann. Die GründerInnen zeigen sich in finanziellen Fragen als risikofreudiger und umsetzungsorientierter. Sie halten an ihrem Gründungsvorhaben trotz finanzieller Belastungen fest.

Die GründungsabbrecherInnen lehnen die Idee der Selbständigkeit nicht grundsätzlich ab. Sie können sich durchaus vorstellen, zukünftig zu gründen, wenn die Rahmenbedingungen stimmen oder sich eigene Prioritäten, z. B. hinsichtlich Freizeit- und Urlaubswünschen, verlagern. Trotzdem ist Enttäuschung über die Nichtrealisierung eines Traumes vorhanden oder sogar das Gefühl der Ungerechtigkeit, wegen mangelnder Finanzierungsgrundlagen keine Chance erhalten zu haben.

Es stellt sich allerdings die Frage, ob die fehlende Finanzierung wirklich der Hauptgrund für das Abbrechen des Gründungsprozesses war oder ob die Beharrlichkeit der Gründungsperson und eine positive Prüfung von Seiten der Bank zu befürwortende Erfolgsbedingungen sind – sowohl zum Wohle der Gründungspersonen als auch der Gesellschaft.

5.1.2 Das Gründungsteam

Bei einigen InterviewpartnerInnen waren das Team, die darin vorhandenen Kompetenzen und die erforderlichen Verständigungs- und Koordinationsleistungen ein zentrales Thema.

Hinsichtlich der im Team vorhandenen Kompetenzen erläuterte der 32jährige ungarische Gründer einer Internetplattform am Beispiel der Businessplanerstellung, dass man mit der Zeit immer besser werden könnte, aber nie das Niveau eines Betriebswirtschaftlers erreichen würde und erheblich mehr Zeit benötige. Es sei effizienter, Leute mit dem notwendigen Wissen einzubeziehen.

„Aber wir haben auch irgendwann bemerkt, dass wir sehr schnell unsere eigenen Grenzen in diesen Bereichen erreichen. Es ist besser, wirklich die Leute heranzuholen, die das Wissen haben als selbst versuchen alles abzudecken.“ (INT_STIK_07_MS_05052010, Gründer, 32 Jahre, Internetplattform)

Trotz dieser Erkenntnis gibt es immer noch Bereiche, in denen Kompetenzen gebraucht würden. Damit ist das Gefühl verbunden, die erkannte Problemlösung nicht konsequent zu verfolgen, nämlich gezielt Personen anzuwerben.

Die Halbierung eines Teams durch den Ausstieg von zwei Projektmitgliedern, hatte zur Folge, dass die verbleibenden zwei Personen zeitliche Probleme bei der Bewältigung von Terminen mit Unterstützern und Sponsoren bekamen und sie Probleme hatten, „das Projekt weiter am Leben zu halten“. Die fehlenden personellen Kapazitäten führten zum Abbruch des Gründungsvorhabens.

In mehreren Interviews mit den GründungsabbrecherInnen wurden Aspekte der Kommunikation im Team thematisiert.

So wurde von zwei Interviewten desselben Gründungsteams, das interkulturelle Beratung anbieten wollte, von ständigen Diskussionen im Team berichtet. Diese Situation hat eine Interviewpartnerin in der Weise reflektiert, dass sie den Umgang miteinander als einen Lernprozess angesehen und Handlungsstrategien entwickelt hat, damit umzugehen. Die handlungsorientierten Bewältigungsstrategien veränderten sich im Laufe der Zeit: Meinungsverschiedenheiten wurden ignoriert und eine Moderationsrolle bei den Teamtreffen eingeführt. Versuche der Strukturierung des Vorgehens sind nur in Ansätzen gelungen.

„Und da ging es dann wirklich auch um das Eingemachte, und da flogen dann auch die Fetzen. Und das waren halt keine schönen Situationen, und das fanden wir alle nicht schön, und da haben wir auch alle drunter gelitten. Also wir konnten auch nicht einen Punkt mal setzen.“ (STIK_10_MS_11052010, Abbrecherin, 40 Jahre, Interkulturelle Beratung)

„Dann hat halt versucht die Eine die Moderation zu machen oder die Eine ist dann dazwischen gegangen. Oder man wurde auch zum Einhalten gerufen. Wir haben schon mehrere Sachen gemacht, aber das war, glaube ich, nicht für alle befriedigend, weil wir ja alle nicht zufrieden waren.“ (STIK_10_MS_11052010, Abbrecherin, 40 Jahre, Interkulturelle Beratung)

Die schwierige Kommunikation im Team habe Gefühle wie „schlecht“, „sauer“ und „eingeengt werden“ hervorgerufen. Die Kommunikationsprobleme wurden dabei auch auf unterschiedliche Ziele der Teammitglieder zurückgeführt. Die Zieldifferenzen wurden teilweise ausgeblendet bzw. nicht direkt angesprochen. Mit den unterschiedlichen Zielen war auch eine unterschiedliche Bereitschaft, sich für das Gründungsvorhaben einzusetzen, verbunden. Frustration und Irritation sind auf der Gefühlsebene gewachsen und haben den Gedanken genährt, dass es so nicht weitergehen kann. Dies war für die Interviewte traurig, da doch schon viel geleistet wurde.

Gibt es ein Gründungsteam, so scheint dessen Funktionieren von hoher Relevanz für den Erfolg und das Erleben des Gründungsprozesses zu sein.

Neben den fachlichen Kompetenzen, die im Team zusammen kommen, ist eine funktionierende Kommunikations- und Arbeitsstruktur wichtig. Während fehlende Kompetenzen ggf. extern hinzugezogen werden können, stellt eine gemeinsame Kommunikation eine notwendige Grundlage der Zusammenarbeit dar.

Während das Gründungsteam es geschafft hat, dem Kompetenzbedarf zu begegnen, haben zwei andere Teams auch personenbedingt ihr Gründungsvorhaben abgebrochen. Auch beim dritten Abbruchfall wird deutlich, dass personale Reibungen viel Kraft kosten können.

In den für den Forschungsstand aufbereiteten Studien wird der Team- (Kommunikations-)Aspekt kaum thematisiert, was durch die Anlage der Studien begründet sein kann.

5.1.3 Ungewissheit und Zweifel als Herausforderung für GründerInnen und GründungsabbrecherInnen

Situationen des Zweifelns und der Ungewissheit erscheinen normal bei der Entscheidung für die Selbständigkeit, mit der Veränderungen und Risiken einhergehen.

In den Interviews berichten jeweils wenige GründerInnen und GründungsabbrecherInnen von mit Unsicherheit verbundenen Erfahrungen und wie sie damit umgegangen sind. Was verursacht Ungewissheit und Zweifel?

Diesbezüglich wird von einer 39 Jahre alten, aus der Türkei stammenden Gründerin die grundsätzliche Entscheidung für die Selbständigkeit in Frage gestellt, und zwar mit Blick auf die Vereinbarkeit mit Familie und Haushalt:

„Ja, ich habe manchmal auch schon gedacht, ob es das Richtige war, hin und wieder schon mal gezweifelt, ob es der richtige Schritt war, ob es nicht vielleicht doch einfacher wäre wieder nur für Familie und Haushalt da zu sein. Das waren meine Gedanken, ob es das wert ist.“ (STIK_01_SM_16042010, 39 Jahre, Gründerin, Kniggetrainerin)

Dass private Beziehungen durch einen Gründungsprozess belastet werden können, wird in vielen Interviews deutlich (siehe dazu Punkt 6.3).

In einem anderen Interview mit einer Gründerin ging es um das Risiko und die Verantwortung der Selbständigkeit sowie konkrete Fragen, wie die Ent-

scheidung für einen bestimmten Standort für die Gründung einer Anwaltskanzlei. Das Gründungsteam hatte dann die Überlegung, sich zu informieren und potenzielle Standorte anzuschauen. Die letztendliche Wahl des Standortes erfolgte nach Bauchgefühl.

Momente des Wartens auf Lieferungen zur Einrichtung des Geschäfts benennt ein weiterer Interviewpartner, ein Gründungsabbrecher, als Situation der Ungewissheit. Denn durch die Investitionen wurde das Geld immer knapper, und die Schnelligkeit der Lieferung bekam eine existenzielle Bedeutung. Dieses passive Warten wird als unangenehm beschrieben, da dadurch keine richtige Planung möglich war.

Aus den Interviews ergibt sich, dass Unsicherheit und Zweifel in verschiedenen Situationen sowohl bei GründerInnen als auch bei GründungsabbrecherInnen vorkommen können, ja sogar häufiger von der Gruppe der GründerInnen genannt wurde. Zunächst zweifelnde Gedanken und Gefühle zuzulassen und diesen dann gedanklich und durch Handeln zu begegnen, scheint bei den GründerInnen stärker ausgeprägt zu sein. Gerade darin, im aktiven Handeln, könnten sich also, auch unter Berücksichtigung der sehr unterschiedlichen Situationen, die von den Befragten beschrieben wurden, unterschiedliche Umgangsweisen bei den beiden Untersuchungsteam mit Situationen von Unsicherheit und Zweifel andeuten. Beim Gründungsteam war sicherlich auch die jeweils andere Person eine Unterstützung. Abhängigkeiten von Externen wiederum bieten kaum Gestaltungsspielraum, sondern verlangen Geduld. Ein flexiblerer Zeitplan könnte zur Entspannung beitragen, aber auch eine finanzielle Belastung bedeuten. Dieser Problembereich wurde in den aufbereiteten Studien nicht thematisiert.

Tabelle 3: Vergleich von Schwierigkeiten und ihrer Bewältigung von GründerInnen und GründungsabbrecherInnen im Bereich Gründungsvorhaben

Schwierigkeiten	Umgang und Bewältigung	
	<i>GründerInnen</i>	<i>GründungsabbrecherInnen</i>
Finanzierung des Geschäftsvorhabens	Eigene Rücklagen Sparsame Verwendung des zur Verfügung stehenden Kapitals Erbringung von viel Eigenleistung, auch mit Hilfe des sozialen Umfeldes Annahme von Geld aus sozialem Umfeld	Keine Annahme finanzieller Unterstützung aus sozialem Umfeld Abgelehnter Bankkredit Ablehnung von Finanzierungshilfen der Bank → Fehlende Finanzierung als Abbruchgrund
Gründungsteam	Durch Gewinnung neuer Personen bisher fehlende Kompetenzen integrieren	Motivation u.a. abhängig durch Ausstieg von Gründungsmitgliedern und anschließender Abbruch Veränderung der Kommunikations- und Arbeitsverfahren - wird aber nicht nachhaltig umgesetzt
Ungewissheit und Zweifel	Weitere Informationen sammeln Auf Bauchgefühl hören Zweifel zulassen	Ungewissheit durch externe Abhängigkeiten unangenehm und nehmen zu großen Raum ein

5.2 Bildung

Bildung ist für die befragten GründungsabbrecherInnen und GründerInnen ein großes Thema: Konfrontiert mit fachlichen, kaufmännischen, unternehmerischen und anderen Anforderungen, müssen sie sich auch mit Defiziten ihrer Kompetenzen und Qualifikationen auseinandersetzen. Dieses Thema korrespondiert mit dem referierten Forschungsstand, wo es als eine zentrale Schwierigkeit von GründerInnen mit Migrationshintergrund benannt wird (s. Kapitel 3).

Das Defizit an Wissen meint in diesem Kontext den Mangel an Wissen oder Erfahrung in gründungsrelevanten Fragen. Dieses Problem wird sowohl bei den GründungsabbrecherInnen als auch bei den GründerInnen je sieben Mal genannt. Mehr als die Hälfte der GründerInnen haben angegeben, sich aufgrund von Defiziten mehr Wissen für eine erfolgreiche Gründung aneignen zu wollen.

Der folgende Textauszug der zitierten Kniggetrainerin illustriert dies:

„Für mich war es immer wichtig, Kompetenzen zu erlangen, also Wissen zu haben, worauf ich zurückgreifen kann und was mir ein Fundament bietet und woraus ich schöpfen kann, was auch meine Qualität dann hervorhebt.“ (STIK_01_SM_16042010, Gründerin, 39 Jahre, Kniggetrainerin)

Auch die befragten GründungsabbrecherInnen zeigen zu mehr als die Hälfte ein Bewusstsein dafür, dass das eigene Wissen im weiteren Gründungsprozess erweitert werden sollte. Folgender Textauszug einer Gründungsabbrecherin, die ein Bistro eröffnen wollte und sich den Arbeitsaufwand vor Augen geführt hat, belegt dies:

„Vorher zum Beispiel, vor zehn Jahren hätte ich gesagt: ‚Ey, lass uns einen Kredit aufnehmen!‘ Und einfach so, ohne zu wissen, was für Sachen ich brauche. Was muss ich beantragen? Dass ich zum Beispiel Kostenkalkulation auf jeden Fall machen muss, dass man auf jeden Fall vielleicht einen Kurs irgendwie belegen muss bei, keine Ahnung, der Volkshochschule oder so wenigstens, damit man einfach so ein Grundwissen hat. Ich will ja auch jetzt nicht bei jeder Kleinigkeit irgendwelche Leute einstellen, weil ich will ja auch was verdienen. Ich habe ja nicht immer irgendwie einen, der für mich die Kalkulation macht, dann einer, der für mich die ganze Versicherung macht. Weißt du, so doof und sagst: ‚Du machst das.‘ Und auf einmal werde ich verarscht, und das ganze Geld ist weg oder irgendwie so was, sondern dass man dann einfach so ein Basic-Wissen, also einfach so ein Grundwissen hat.“ (INT_STIK_02_DR_20042010, Abbrecherin, 32 Jahre, Bistro)

Oft entwickeln die befragten GründungsabbrecherInnen allerdings keine Lösungsstrategie für die Schließung der Wissensdefizite, sondern verharren in einem Stadium der Zweifel. Sie fragen sich, ob die Erfolgsaussichten den Aufwand rechtfertigen. Ein iranischer Gründungsabbrecher zum Beispiel wollte sich im Bereich Schülerhilfe als Selbstständiger anbieten und musste dafür auch Wissenslücken („extra Baustelle“) schließen. Von seinem Gründungsvorhaben hat er schließlich wieder Abstand genommen. Über seine aufkommenden Zweifel äußerte er sich wie folgt:

„Dass es wiederum halt noch eine extra Baustelle ist, die dann wiederum viel Aufwand bedeutet und mich letzten Endes halt dazu gebracht hat, dass ich da wiederum halt nicht abgeschreckt, also es ist viel Arbeit halt, und ich wusste nicht, wo ich wirklich die Unterstützung kriegen kann. Deswegen fühlte ich mich bisschen, nicht

überfordert, aber ich sah einen Berg vor mir und ich habe mich gewundert ‚Lohnt sich der Aufstieg? Wie werde ich mich also, was erwartet mich überhaupt da oben?‘ Nicht, dass ich runter blicke und dann irgendwie auf der anderen Seite nur Wüste sehe. Also letzten Endes es in nichts, also nichts Fruchtbarem halt mündet.“ (STIK_13_NG_21052010, Abbrecher, 25 Jahre, Angebot von Nachhilfe)

Bei den GründungsabbrecherInnen nahm weniger als die Hälfte der Befragten an Weiterbildungskursen und Seminaren teil, um ihr Wissen für die Gründung zu erweitern.

Mit der Investition in Bildung fühlen sich einige der befragten GründerInnen einerseits überfordert und gleichzeitig bestärkt darin, ihre Kompetenzen zu erweitern. Sie erkennen für sich trotz der Anstrengung die Notwendigkeit der eigenen Wissenserweiterung durch aktives Handeln. Mehrere GründerInnen holen sich zudem Informationen zur Wissenserweiterung ein. Dieses wird anhand des folgenden Zitats einer mexikanischen Gründerin deutlich, die ihren Erfolg als interkulturelle Trainerin und Sprachlehrerin sucht:

„Ich habe verschiedene Sachen recherchiert und ich habe ein bisschen mehr Daten gesucht, was in Deutschland notwendig ist, wie könnte ich dieses Projekt in Deutschland einsetzen und dann habe ich natürlich Hilfe gesucht, weil für mich alles hier in Deutschland neu ist und ich musste alles erst mal lernen, wie man das hier besser machen kann und was wichtig ist.“ (STIK_06_SM_30042010, Gründerin, 27 Jahre, interkulturelle Trainerin und Sprachlehrerin)

Tabelle 4: Vergleich von Schwierigkeiten und ihrer Bewältigung von GründerInnen und GründungsabbrecherInnen im Bereich Bildung

Schwierigkeiten	Umgang und Bewältigung	
	GründerInnen	GründungsabbrecherInnen
Wissensdefizite	Willen zur Aneignung von Wissen; Zweifel am Sinn von Weiterbildungen; dennoch aktivere Suche nach Informationen	Willen zur Aneignung von Wissen; häufiger, aber keine Aktionen zur Schließung der Wissenslücken

5.3 Freizeit

Unter Freizeit ist die arbeitsfreie Zeit zu verstehen, also der Zeitraum, über den der Einzelne frei verfügen kann und in dem keine bindenden Verpflichtungen bestehen. Diese Zeit steht für die Erholung von den Anstrengungen beruflicher und sonstiger Verpflichtungen zur Verfügung.

Beide Vergleichsgruppen benennen die geringe Freizeit als Problem während des Gründungsprozesses. So denken mehrere GründerInnen, dass der Gründungsprozess unweigerlich den Spielraum für Freizeit stark einengt. So meinte ein 46 Jahre alter Apotheker palästinensischer Herkunft:

„Freizeit hat man kaum. Gerade in diesem Prozess. Auch wenn man nicht aktiv dabei ist, dann ist man immer mit den Gedanken und mit den ganzen Sachen erst mal beschäftigt, wie das klappen wird und mit welchen Behörden man zu tun hat, mit welchen Rechtsanwälten, die auch die Mietverträge angucken. Es gibt viele Sachen, die man berücksichtigen muss und von daher, von Freizeit kann man echt nicht reden. Gerade die Zeit vor der Gründung, wo dann immer 1000 Sachen auf einen zukommen.“ (INT_STIK_03_SM_23042010, Gründer, 46 Jahre, Apotheke)

Mehr als die Hälfte der GründungsabbrecherInnen fühlen sich aufgrund der geringen Zeit im Verlauf des Gründungsprozesses ausgelaugt.

Einige GründungsabbrecherInnen geben an, dass sie sich unsicher und schwankend gefühlt hätten, wie der folgende Textauszug aus dem Gespräch mit 24 Jahre alten Deutsch-Türken ausdrückt:

„Ja, das war kein schönes Gefühl natürlich, weil ich auf der einen Seite Abstriche machen musste, was meine Freizeit angeht aber andererseits hat man eben das, was man erreichen wollte oder das, was man eigentlich sich vorgenommen hat, zu tun. Und das stand so ein bisschen im Konflikt, deswegen war ich bei mir da auch nicht ganz sicher.“ (INT_STIK_12_NG_18052010, Abbrecher, 24 Jahre, Feinkostladen)

Fast alle GründerInnen reagieren darauf so, dass sie Aufgaben, die nichts mit der Gründung zu tun haben, beiseitelegen und sich Prioritäten im Sinne ihres Gründungsvorhabens setzen. Das folgende Zitat der Kniggetrainerin verdeutlicht diese Strategie der GründerInnen:

„Ja klar, ich hatte viel weniger Freizeit. Die Bücher, die ich lesen wollte, konnte ich nicht lesen, ich musste andere Bücher lesen, die auch interessant waren, aber eher Fachliteratur. Ich konnte Freunde weniger treffen, hatte weniger Zeit für Familie. Wie ich mich gefühlt habe? Ja, ausgelaugt, hatte viele schlaflose Nächte auch, weil mir viele Dinge durch den Kopf gegangen sind. Ich musste lernen runterzukommen und Sachen auch mal bei Seite zu legen, um schlafen zu können, was auch wichtig war, damit man dann am nächsten Tag wieder fit ist. Ja, das zur Freizeit.“ (STIK_01_SM_16042010, Gründerin, 39 Jahre, Kniggetrainerin)

Hingegen spricht nur knapp weniger als die Hälfte der GründungsabbrecherInnen davon, dass sie sich Prioritäten gesetzt haben. Sie berichten davon, dass die geringen Zeitressourcen dazu geführt haben, Kontakte eher auf virtuellem Wege aufrecht zu erhalten. Andererseits führte eben genau die geringe Freizeit dazu, dass GründungsabbrecherInnen, wie der erwähnte vorläufig gescheiterte Feinkostladengründer, sich gegen das Geschäftsvorhaben entschieden haben:

„Ich dachte, dass es ein bisschen mehr im Einklang geht, dass man noch beides miteinander verbinden kann, aber am Anfang in der Gründerzeit war es dann sehr schwierig, das beides zu vereinbaren und hat auch nicht ganz so gut geklappt, woraufhin wir uns dann entschlossen haben, eben unter anderem war das ein Grund, dann eben auch nicht den Laden zu eröffnen.“ (INT_STIK_12_NG_18052010, Abbrecher, 24 Jahre, Feinkostladen)

Einige GründungsabbrecherInnen sind eher bemüht, einen Ausgleich für sich zu finden und zeigen damit seltener die Bereitschaft, Freizeit für ihr Gründungsvorhaben zu opfern. Dieses zeigt sich in folgendem Zitat einer 41 Jahre alten Frau mit palästinensischen Wurzeln, die in einem Team eine interkulturelle Beratung anbieten wollte:

„Das ist auch ein guter Ausgleich, das braucht man, um auch wieder Kraft und Energie zu tanken und wo man auch abschaltet. Wo man sagt: Jetzt rede ich mal über etwas ganz anderes.“ (INT_STIK_04_MS_29042010, Abbrecherin, 41 Jahre, interkulturelle Beratung)

Es wird deutlich, dass beide Vergleichsgruppen die gründungsbedingte Beschränkung der Freizeit als Belastung wahrnehmen. Sie gehen allerdings unterschiedlich damit um: Die AbbrecherInnen erscheinen unsicherer und

erschöpfter, die GründerInnen hingegen hinsichtlich des Gründungsprojektes entschiedener, opferbereiter und agiler. Aus dieser Perspektive erscheint die Souveränität, den Freizeitverlust für das Gründungsprojekt aushalten zu können, als ein wichtiger Erfolgsfaktor der Gründung. Möglicherweise gelingt es den GründerInnen aber auch besser, den Freizeitverlust durch eine besondere Erfüllung im Gründungsprozess zu kompensieren.

Tabelle 5: Vergleich von Schwierigkeiten und ihrer Bewältigung von GründerInnen und GründungsabbrecherInnen im Bereich Freizeit

Schwierigkeiten	Umgang und Bewältigung	
	<i>GründerInnen - GründungsabbrecherInnen</i>	
Belastung durch Freizeitmangel	Priorisierung zugunsten des Gründungsvorhabens; größere Bereitschaft, Abstriche zu machen; Aktivität	Abbruchtendenz; größere Unsicherheit und Erschöpfung, geringere Opferbereitschaft

5.4 Community und Mehrheitsgesellschaft

Dieser Abschnitt fokussiert auf die Zielgruppe der GründerInnen und AbbrecherInnen im Hinblick auf ihre grundlegende Situation als Menschen mit Migrationshintergrund. Sie verstehen sich möglicherweise bewusst als Teil einer Community, gleichzeitig leben sie in und mit der Mehrheitsgesellschaft.

Insgesamt wurden folgende vier, nach der Häufigkeit der Nennungen und der Bedeutung im Interview geordnete Probleme benannt:

- Anforderungen der Verwaltung
- Negative Reaktionen der Mehrheitsgesellschaft
- Rassismus im Berufsmilieu/ durch die Mehrheitsgesellschaft
- Negative Reaktionen von Seiten der Community

Stellt man die Äußerungen der beiden Untersuchungsgruppen zu diesen Schwierigkeiten im Einzelnen einander gegenüber, kommt man zu nachstehenden Befunden: Oft wird es seitens der Befragten als belastend empfunden, den formalen und administrativen Anforderungen einer Unternehmensgründung zu genügen. Dieses eher strukturelle Problem wurde von mehr als der Hälfte aller GründungsabbrecherInnen, aber nur von einigen GründerInnen benannt.

Wie groß die Belastung sein kann, dokumentiert folgender Textauszug einer Gründungsabbrecherin, die in einem Bistro Spezialitäten ihrer thailändischen Heimat anbieten wollte. Darin reflektiert sie, wie sie als Ausländerin wahrgenommen und behandelt wird. Außerdem vergleicht sie die Anstrengungen, die Deutsche und Ausländer unternehmen müssen, um die Behörden zufrieden zu stellen:

„(...) Ich kenne diese Behördengänge. Ich bin Ausländer, ich weiß das. Viele Leute denken, dass du kein Deutsch kannst und dann sitzen sie da und gucken dich an, reden auf einmal total langsam und ich denke: ‚Bin ich jetzt verrückt oder was? Was redet die denn da?‘ Ich weiß, wie es ist ein Visum zu beantragen. Ich weiß,

wenn ich irgendwelche Sachen brauche, dann brauche ich mehr Papiere als zum Beispiel jetzt ein Deutscher. Natürlich muss der auch ganz viel Behördengänge machen und braucht bestimmt auch ganz viele Sachen, kann ich mir gut vorstellen, wenn ein Deutscher einen Laden aufmachen möchte. Aber als Ausländer ist es auf jeden Fall einen Tick schwieriger. Also ich brauche schon Extra-Erlaubnis und alles und so. Ich habe keinen deutschen Pass, ich habe ja noch einen thailändischen Pass aber ich habe einen unbefristeten Aufenthalt. Unbefristeter Aufenthalt heißt nicht, dass ich einen Laden aufmachen kann, sondern ich muss dann noch mal so eine Extra-Genehmigung holen. Also jetzt kein Gewerbe oder irgendwie so was, sondern für mich selber als Ausländer, dass ich dann halt noch ein Gewerbe aufmachen kann. Das muss ich dann halt noch mal beantragen. Und was mich das dann wieder alles kostet? Es ist ja nicht alles kostenlos, die ganzen Papiere, die man braucht (...)." (STIK_02_DR_20042010, Abbrecherin, 32 Jahre, Bistro)

In einem oben schon angeführten Zitat der 39jährigen Kniggetrainerin drückt sich – auch im Vergleich zum hochgradig aggregierten Konstrukt „Ausland“ – die Belastung durch die Anforderungen seitens der zertifikatsorientierten deutschen Behörden, aber auch der Versuch einer Rationalisierung aus:

„(...) In Behörden ist mir aufgefallen, dass Deutschland doch sehr stark an Zertifikaten, Diplomen und so weiter orientiert ist, was im Ausland geht, geht hier oftmals nicht. Das sind Hürden und Steine, die einem in den Weg gelegt werden. Normalerweise ist es im Ausland so, dass die Nachfrage das Angebot bestimmt, und wenn man gut ist, dann bekommt man den Job. Aber hier ist es so, dass es oft reglementiert ist, um eine gewisse Qualität zu wahren (...)." (STIK_01_SM_16042010, Gründerin, 39 Jahre, Kniggetrainerin)

Negative Reaktionen der Mehrheitsgesellschaft

Fokussiert werden hier die als hinderlich oder belastend wahrgenommenen Reaktionen von Seiten der Mehrheitsgesellschaft, also dem dominanten, mit mehr Definitionsmacht ausgestatteten Teil der Gesellschaft. Dazu gehören z. B. Kritik an der Gründungsidee, andere Positionen in Diskussionen, demotivierende Reaktionen auf die Gründeraktivitäten. Von diesem Problem sprechen wenige GründerInnen und mehrere GründungsabbrecherInnen.

Kritik an der Idee durch die Mehrheitsgesellschaft müssen beide Gruppen hinnehmen. Allerdings tritt dies in beiden Gruppen nur wenige Male auf. Auf Seiten der GründerInnen zeigt sich auf der Verarbeitungsebene der Versuch, sich emotional abzusetzen bzw. die Kritik konstruktiv zu verarbeiten. Bei den GründungsabbrecherInnen ist Unsicherheit die gefühlsmäßige Reaktion.

Letzteres belegt dieser Interviewauszug mit einem 25 Jahre alten Gründungsabbrecher aus dem Iran, worin dieser im Hinblick auf kritische Bemerkungen durch VertreterInnen der Mehrheitsgesellschaft das Problem mangelhafter finanzieller Absicherung reflektiert und letztlich eher verunsichert-resignativ reagiert.

Interviewer: „Und was hast du gedacht als die Leute dir gesagt haben, 'Das ist zu viel Aufwand!' und ob sich das lohnen würde. Was hast du da gedacht?“

Befragter: „(...) das ist halt wirklich mit einem hohen Risiko... Also wenn man nichts hat. Was ist nichts haben? Also mir geht es gut! Aber wenn man nicht wirklich das Kapital für ein Unternehmen, also es ist ja nicht, man verlangt ja nicht umsonst,

dass GmbHs die 25.000 Euro halt haben als Sicherheit. Wenn man da halt eventuell diese Sicherheit nicht bringen kann, egal, ob da eventuell Ich-AGs damals zur Verfügung gab oder diese Ein-Euro-AGs, die es eventuell jetzt immer noch gibt, ich bin da nicht mehr so ganz sicher. Ob man, ob das wirklich jemanden etwas bringt, also man müsste dennoch einen Kredit aufnehmen und diese Kredite sind immer noch mit privaten Sicherheiten verbunden und schönes, teures Auto habe ich nicht, ich, ein eigenes Zuhause, also ein Haus, Eigenheim oder Doppelhaushälfte, wenn man mal irgendwie eventuell eingrenzen möchte, habe ich auch nicht und deswegen war es wirklich halt so, dass ich durch diese ganzen Argumente der jeweiligen Leute erst mal mehr, ja ein bisschen zurückgeschreckt bin, doch. Also dieses unternehmerische Gefühl, was ich am Anfang hatte, wurde dadurch wirklich eingeschränkt. Aber auch durch die, durch meine Umstände halt, durch die Situation an sich."(STIK_13_NG_21052010, Abbrecher, 25 Jahre, Angebot von Nachhilfe)

Eine stärkere Bereitschaft zur Auseinandersetzung mit der Kritik, aber auch Selbstbewusstsein und den Willen zur Abgrenzung, offenbart diese Äußerung der bereits zitierten mexikanischen Gründerin:

„Ich versuche, die Kommentare so zu nehmen, dass sie für mich hilfreich sind. Nicht negativ, sondern, vielleicht haben sie recht, vielleicht muss ich an etwas anderes denken oder ein bisschen das verbessern. Dass das besser reinpassen kann.“ Einige Kommentare sind sehr hilfreich, obwohl sie negativ sind. Aber bei anderen denke ich, das sind Personen, die ganz anders als ich sind. Sie müssen nicht unbedingt positiv über mein Projekt denken. Aber das macht nichts eigentlich.“ (STIK_06_SM_30042010, Gründerin, 27 Jahre, interkulturelle Trainerin und Sprachlehrerin)

Andere Positionen von VertreterInnen der Mehrheitsgesellschaft in Diskussionen sind bei den GründungsabbrecherInnen wenige Male, bei den GründerInnen gar nicht als sehr belastend beklagt worden. Auf der kognitiven Ebene hat sich eine Betroffene ‚Ruhe bewahren‘, auf der Handlungsebene eine souveräne inhaltliche Reaktion (‘in einem ruhigen Ton und immer hinterfragend’) vorgenommen.

Rassismus im Berufsmilieu/ durch die Mehrheitsgesellschaft

Rassismus durch die Mehrheitsgesellschaft als ‚klassisches‘ Problem von Minderheiten erfahren selbstverständlich auch ExistenzgründerInnen.

Diese Belastung ist bei den Vergleichsgruppen jeweils nur wenige Male aufgetreten. Der betroffene Gründer sieht hier jedoch kein großes Problem, wohingegen der diskriminierte Gründungsabbrecher vergleichsweise intensiv reagiert, nämlich emotional (durch Ärger), kognitiv (durch die Abwägung Anpassung oder Protest) und auf der Handlungsebene (durch Anpassung an die Konventionen der Mehrheitsgesellschaft).

Negative Reaktionen von Seiten der Community

Die Problematik negativer Reaktionen von Seiten der Community erklärt sich wohl zum Teil aus der Spannung, in der Menschen mit Migrationshintergrund häufig leben. Sie sehen sich der Notwendigkeit gegenüber, die unabdingbare Integration in die Mehrheitsgesellschaft und die Anbindung an die Community miteinander in Einklang zu bringen. In dieser Befragung konkretisierten sich die negativen Reaktionen von Seiten der Community als Kritik an der zu geringen Affinität zur eigenen Community des Gründungs-

vorhabens, außerdem als Neid und Zweifel. In beiden Untersuchungsgruppen waren nur wenige Personen betroffen.

Mit dem Vorwurf der zu geringen Affinität zur eigenen Community des Gründungsprojekts musste sich nur ein Gründungsabbrecher befassen. Seine Reaktion darauf bestand in einem Gefühl der Enttäuschung, da er sich mehr Verständnis und Unterstützung gewünscht hatte:

„Wir haben Feedback bekommen, und das hat sich in der Form geäußert, dass wir erst mal Kritik bekommen haben, warum wir nicht ein rein türkisches Restaurant machen. Warum wir alkoholische Getränke anbieten und so was. Also es war nicht so ganz angesehen in der Gesellschaft. (...) Ich habe mich nicht verstanden gefühlt. Dass es einfach unsere Idee war, die wir hatten, und ich hätte ein bisschen mehr Unterstützung dann erwartet, dass man sagt: ‚Komm, ich helfe dir in deinem Laden.‘ Dass Leute sich bereit erklären, dann ab und zu mal zu Kellnern oder vielleicht in der Küche auszuweichen, mal zu putzen. So diese ganzen Angebote, die kamen alle nicht, weil von vornherein schon diese ganze Kritik da war und das hat uns direkt Steine in den Weg gelegt. Weil es dann schwierig war, dann mussten wir uns anders umgucken (...).“ (INT_STIK_12_NG_18052010, Abbrecher, 24 Jahre, Feinkostladen)

Neid und Zweifel der Community kann als Variante der 'Kritik wegen der zu geringen Affinität zur eigenen Community des Projektes' begriffen werden. Auch in diesem Fall geht es um eine negative Haltung, die der Notwendigkeit, sich für das Gründungsprojekt eine förderliche und wohlwollende Umgebung zu suchen, entgegensteht.

Eine Gründerin chinesischer Abkunft, die ein deutsch-chinesisches Bildungshaus eröffnen wollte, musste sich mit Neid und Zweifeln von Seiten ihrer Community auseinandersetzen. Der Neid führte zu unangenehmen Gefühlen und auf der Handlungsebene teilweise zur Verdrängung („Ich lasse das einfach weg. Ich denke nicht daran.“), teilweise zu bewusst gesuchten Gesprächen. Die geäußerten Zweifel versuchte sie sich rational zu erklären:

„Und sie kennen sich mit der deutschen Gesellschaft nicht gut aus. Und sie wissen auch nicht, dass hier in Deutschland die Eltern eine Schule gründen können. Das ist ja für sie ganz unvorstellbar. Und deswegen haben sie auch mehr Zweifel, ist ja klar.“(INT_STIK_14_SM_28052010, Gründerin, 37 Jahre, Deutsch-chinesisches Bildungshaus)

Tabelle 6: Vergleich von Schwierigkeiten und ihrer Bewältigung von GründerInnen und GründungsabbrecherInnen im Bereich Community und Mehrheitsgesellschaft

Schwierigkeiten	Umgang und Bewältigung	
	<i>GründerInnen -GründungsabbrecherInnen</i>	
Anforderungen der Verwaltung	Rationalisierungsversuche; eher Ausblenden des Problems	Beklagen des Problems
Negative Reaktionen der Mehrheitsgesellschaft	Emotionale Abgrenzung, konstruktive Verarbeitung	Eher gefühlsmäßige Reaktion, Unsicherheit, Resignation
Rassismus im Berufsmilieu/ durch die Mehrheitsgesellschaft	Nicht ernst nehmen	Hohe Emotionalität (Ärger), intensive reflexive Verarbeitung, Anpassung an vorgegebene Handlungsmuster
Negative Reaktionen von Seiten der Community	Unangenehme Gefühle, Verdrängung, Suche nach rationalen Erklärungen	Enttäuschung; Gefühl, nicht verstanden zu werden

6 Zusammenführung und Diskussion der Ergebnisse

Wie gehen Personen mit Migrationshintergrund mit den Herausforderungen und Widrigkeiten der Existenzgründung um?

Die beiden zu dieser Fragestellung komparativ untersuchten Gruppen der GründerInnen und GründungsabbrecherInnen haben bestimmte Erfahrungen, wie Unsicherheit und Zweifel bei der Entscheidung für die Selbständigkeit, die Finanzierung als übergreifendes Problem oder die Schwierigkeiten, die sich aus Wissensdefiziten ergeben.

Die einzelnen Befunde zu den vier untersuchten Problembereichen scheinen aufgrund der mitunter kleinen Anzahl an Nennungen oder der nicht sehr großen Unterschiede zwischen den Gruppen jeweils für sich nicht interpretationswürdig zu sein. Allerdings zeigen sich jeweils ähnliche, d. h. in eine Richtung weisende Tendenzen, die man zusammengefasst interpretieren kann. Die festgestellten Unterschiede ermöglichen durchaus die Beschreibung der beiden Gruppen als in sich relativ homogen, kohärent und voneinander abgrenzbar. Die Merkmalsausprägungen innerhalb der beiden Gruppen treten häufig zusammen auf und korrespondieren miteinander, bilden also einen stimmigen inhaltlichen Sinnzusammenhang (vgl. Kluge 2000).

Folgende Merkmalspaare, deren Ausprägungen im Sinne von Grundhaltungen für eine erfolgreiche Existenzgründung mitentscheidend sind, können auf Basis der Befunde herauskristallisiert werden, um die beiden Befragungsgruppen (GründerInnen vs. GründungsabbrecherInnen) vergleichend zu beschreiben:

- Aktivität und Eigeninitiative vs. Passivität
- Selbstwirksamkeit/ Selbstbewusstsein vs. Unsicherheit
- Robustheit vs. Wehleidigkeit
- Gründungsorientierung vs. Freizeitorientierung
- Fähigkeit zur Selbstkritik vs. Externalisierung von Problemen
- Offenheit vs. Zurückgezogenheit

Die GründungsabbrecherInnen: „Wenn die Umstände gestimmt hätten, ...“

Die AbbrecherInnen neigen etwas stärker als die GründerInnen dazu, Probleme zu beklagen und das ganze Unterfangen anzuzweifeln. Auch zeigen sie in ihren Reaktionen auf gesellschaftliche Anforderungen und Zumutungen, z.B. von Behörden und der Mehrheitsgesellschaft allgemein, eine größere Empfindlichkeit. Sie leiden stärker unter dem unvermeidlichen Freizeitverlust. Im Vordergrund stehen externe Problemfaktoren wie zum Beispiel auch die Ungerechtigkeit, keine finanziellen Mittel zu bekommen. Die Probleme werden häufiger also in der Weise rationalisiert, dass ihre Ursachen externalisiert werden können. Gleichzeitig nehmen sie weniger Hilfe von außen, etwa in Form von Weiterbildungen oder Unterstützung durch Freun-

de, in Anspruch. Sie stehen der Außenwelt, mithin auch der Mehrheitsgesellschaft, tendenziell distanzierter gegenüber.

Die GründerInnen: „Ich mach’ was draus!“

Die GründerInnen dagegen zeigen ein höheres Maß an Aktivität und tatkräftiger Initiative. Flexibler begegnen sie z.B. dem Problem hoher Kosten durch Rücklagen und die Unterstützung durch Freunde. Überzeugt von ihrer Selbstwirksamkeit, sind sie risikofreudiger und stärker bereit, Abstriche hinsichtlich ihrer Freizeit hinzunehmen. Selbstverwirklichung als Ziel, Sich-Ausprobieren und das engagierte Ausschöpfen des eigenen Potenzials z. B. durch Wissenserweiterung sind wichtige Qualitäten dieser Gruppe. Dies deutet darauf hin, dass die GründerInnen die Erfolgsbedingungen einer auf Individualisierung abstellenden postmodernen Gesellschaft eher als die vergleichsweise passiven GründungsabbrecherInnen erfasst haben. Entsprechend stehen sie der dominanten Mehrheitsgesellschaft offener, gelassener und ihren Widrigkeiten auch robuster gegenüber. Dabei ist ihr Umgang mit Zweifeln und Unsicherheit insofern souveräner, als sie diese eher hinnehmen oder zulassen, rationalisieren und in Aktivität verwandeln können.

Zusammengefasst, scheinen die GründerInnen sowohl psychisch als auch fachlich besser in der Lage zu sein, auf die Herausforderungen der Gründung effektive Antworten zu finden.

Aus diesen Resultaten ergeben sich interessante Anschluss- und Abgrenzungsmöglichkeiten.

Der Unterschied zu den im Forschungsstand (vgl. Kapitel 3) genannten internen Problemfaktoren ist augenfällig: Wurde dort auch bei den ökonomischen, sozialen und auch Bildungsressourcen sehr stark auf ‚handfeste‘ (In)Kompetenzen wie z.B. fehlende kaufmännische Kenntnisse usw. abgestellt, werden hier ‚weiche‘ persönlichkeitsgebundene Qualitäten betont. Die Befunde korrespondieren allerdings mit etlichen Ratgebern und Praxisleitfäden, welche allgemeine persönlichkeitsorientierte Auswahlkriterien für erfolgreiche GründerInnen postulieren. So weist schon der erste Satz des jüngsten Berliner IHK-Leitfadens für GründerInnen unverkennbar in eine bestimmte Richtung: „Ob ihre Gründung erfolgreich ist oder misslingt, hängt ganz von Ihnen ab. Letztlich beruhen alle Pleiteursachen auf Fehleinschätzung des Gründers hinsichtlich seiner Person oder seiner Leistungsfähigkeit.“ Entsprechend werden als „wichtige persönliche Eigenschaften“ u. a. „Selbstdisziplin“, „Zielstrebigkeit“, „Ehrgeiz“, „Belastbarkeit“, „Kreativität“, „Kommunikationsfähigkeit“ und „Einsatzbereitschaft“ genannt (IHK Berlin/ Handwerkskammer Berlin 2011, S. 6). Die an diesen Qualitäten festgemachten Unterschiede zwischen erfolgreichen und erfolglosen GründerInnen finden ihre Entsprechung in den unterschiedlichen Grundhaltungen von GründerInnen und GründungsabbrecherInnen, wie die vorliegende Studie sie für die Gründungsphase beschreibt.

In diesem Sinne lassen sich auch Bezüge zu „Eigenschaftstheorien“ über die Unternehmerpersönlichkeit herstellen (vgl. z. B. Anderseck 2000, S. 9ff.).In

diesen Ansätzen wird davon ausgegangen, dass UnternehmerInnen bestimmte Charaktereigenschaften aufweisen, die entweder angeboren sind oder sich durch Erziehung, Sozialisation oder Ausbildung herausgebildet haben. Die fokussierten Qualitäten reichen dabei von genial-intuitiven Fähigkeiten, neue Marktmöglichkeiten zu erkennen, bis hin zu den prinzipiell, aber vielleicht nicht für alle Menschen erlernbaren Managementkompetenzen.

In eine ähnliche Richtung zielen Versuche, UnternehmerInnen zu charakterisieren. Es werden eine Reihe von Qualitäten wie „Selbstvertrauen“, „Flexibilität“, „geistige Unabhängigkeit“, „Energie und Fleiß“, „Arbeitsmoral“ u. a. genannt (Fueglistaller et al. 2008, S. 52f.). Von den zahlreichen Kennzeichen, die in diesem Zusammenhang häufig genannt werden, weisen allerdings laut Fueglistaller et al. (2008) nur drei eine gute Validität auf, nämlich der psychologische Faktor der Leistungsmotivation, die interne Kontrollüberzeugung, also die Gewissheit der eigenen Effektivität, sowie die Risikoneigung. Zumindest die beiden ersten kommen auch in der obigen Beschreibung der GründerInnen zum Ausdruck.

Im Unterschied dazu betont Faltin in seinem Buch „Kopf schlägt Kapital“ (2008), dass die tradierten und allgemein verbreiteten Vorstellungen über eine/n erfolgreiche/n UnternehmerIn durch einschlägige wirtschaftswissenschaftliche Erhebungen nicht gestützt würden. Demnach sei es nicht so, dass UnternehmerInnen über bestimmte, sie gegenüber Nicht-UnternehmerInnen auszeichnende Qualitäten verfügen würden. Allenfalls führe der Gründungsprozess selbst zur Herausbildung dieser Stärken (vgl. Faltin 2008, S. 183).

Dieses Discussion Paper erweitert die Wissensbasis zur Gründungsforschung speziell bezogen auf Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland. Vor dem Hintergrund unserer Forschungsergebnisse muss die einigen Forschungsbeiträgen zu entnehmende strikte Zurückweisung bestimmter Fähigkeiten bzw. Grundhaltungen als Voraussetzungen einer erfolgreichen Gründung relativiert werden. So begrüßenswert die intendierte, politisch-normativ konnotierte, ja visionäre Öffnung des Entrepreneurships für breitere Schichten (im Sinne Faltins) auch ist. Ohne die in Zusammenhang mit der Persönlichkeit eines Menschen zu sehenden Haltungen und Qualitäten wie Selbstvertrauen, Lernbereitschaft und Offenheit scheint eine Gründung zumindest weniger wahrscheinlich, insbesondere wenn externe Faktoren als Schwierigkeiten wahrgenommen und keine Bewältigungsstrategien entwickelt werden.

Die Frage, welche Bedeutung Persönlichkeitsmerkmale für die Gründung haben, ist für die Diskussion der vorgelegten Forschungsergebnisse zentral. Geht es jedoch allgemeiner um das Verständnis von Gründungsverhalten und auch Gründungserfolg, bieten sich integrative Ansätze an, die neben den Eigenschaften von Unternehmer/innen auch die Rahmenbedingungen und das (situative) Umfeld berücksichtigen (vgl. Fueglistaller et al. 2008, S. 53f.).

Schließlich fordern die Analysen unserer Untersuchung dazu heraus, die Einstellung zu überdenken, die sich das (mit dem Forscherteam identische Coachingteam) von StartUp Interkulturell! zueigen gemacht hatte: In den Coachings wurde der Abbruch eines Gründungsprojektes nicht als die Folge bestimmter Eigenschaften und Haltungen, sondern als das vorläufige Ergebnis eines prinzipiell offenen Entwicklungsprozesses gewertet – also keinesfalls als Scheitern oder Ungenügen, sondern als eine Entscheidung, der zu diesem bestimmten Zeitpunkt - wie jeder anderen Entscheidung auch - eine positive Sinnhaftigkeit zugeschrieben werden kann. Hiernach ergibt sich ein Abbruch der Gründung etwa aus aktuellen zu respektierenden Prioritätensetzungen, persönlichen Entwicklungen oder auch äußeren Möglichkeiten oder Schwierigkeiten. Diese Sichtweise kennzeichnet einen Coach, der im Sinne einer wertschätzenden, auf die individuelle Entwicklung fokussierten Persönlichkeitsförderung das Anlegen quasi-objektiver Leistungskriterien von außen verneint. Er orientiert sich, beispielsweise im lösungsorientierten Kurzzeitcoaching, stets an den Zielen, Prioritäten und Ressourcen des Coachees (vgl. Meier/ Szabo 2008, S. 31).

Unseren Ergebnissen zufolge müsste diese Coachinghaltung allerdings - geht es um die Begleitung von GründernInnen - um eine ‚harte‘, übergeordnete Komponente ergänzt werden. Gründungsphasen werden offenbar häufig auch deshalb abgebrochen, weil die betreffenden Personen das erforderliche Maß an Agilität, Selbstsicherheit, Unempfindlichkeit und Offenheit vermissen lassen. Auch diese nüchterne, der Alltagserfahrung vertraute Erkenntnis den Coachees mitzuteilen, sollte Teil eines respektvollen, aber auch realistischen Coachings sein. Die damit gegebenenfalls angesprochenen Probleme müssten dann auch wieder Ausgangspunkte für einen konstruktiven, stärkenden Coachingprozess sein.

Eine Erklärungsmöglichkeit für diese Unterschiede bieten Studienergebnisse, welche die höchste Korrelation zwischen Existenzgründung und der empfundenen Selbstwirksamkeit feststellen (vgl. Markmann 2007). Beim psychologischen Konzept der Selbstwirksamkeit spielt der Glaube bzw. das Vertrauen in die eigene Person, die eigenen Fähigkeiten und die verfügbaren Mittel, aufgrund von bisherigen Erfahrungen mit bestimmten Herausforderungen umgehen zu können, eine zentrale Rolle. Dabei kommt es auf die eigene Selbstwahrnehmung und -einschätzung an, die sich auf die interne Zuschreibung bisheriger Erfolge und Misserfolge gründet.

Demnach stellt sich die Frage, inwieweit sich die GründerInnen eher als Teil der Gesamtgesellschaft empfinden, was sie möglicherweise angepasster und daher erfolgreicher macht, aber auch ihrer Community entfremdet. Die Offenheit gegenüber der Mehrheitsgesellschaft und ihren Regeln könnte also ein Erfolgsfaktor für ein nicht abgebrochenes Gründungsprojekt sein.

7 Empfehlungen und Ausblick

Ein Ziel der empirischen Studie mit GründerInnen und GründungsabbrecherInnen war es, Empfehlungen zur Bewältigung von Schwierigkeiten des Gründungsprozesses zu formulieren. Für die auf Basis der Interviews identifizierten Bedarfe werden im Folgenden erste Lösungs- bzw. Handlungsansätze formuliert, die sich an verschiedene AkteurInnen richten. Abschließend werden weitere Forschungsdesiderate und -fragestellungen aufgeworfen.

Die vorliegenden Untersuchungsergebnisse verdeutlichen erstens, dass es sinnvoll wäre, bei den einzelnen GründerInnen bzw. Gründungsteams anzusetzen und sie im Umgang mit den Herausforderungen im Gründungsprozess zu stärken. So könnte im Rahmen von Coachings und Beratungen im Sinne einer integrativen, ganzheitlichen Perspektive neben der Weiterentwicklung des Gründungsprojektes gezielt die Weiterentwicklung der Personen in den Blick genommen werden. In Coachings und Beratungen würden die potenziellen GründerInnen mit den für eine erfolgreiche Gründung (mit)entscheidenden Faktoren, wie z. B. Selbstbewusstsein, Offenheit, Freizeitverzicht, Bereitschaft zur Weiterbildung, Selbstkritik konfrontiert werden. Damit hätten Coachings die Aufgabe, zur Stärkung bzw. Persönlichkeitsentwicklung der Coachees im Sinne der eruierten wichtigen Erfolgsfaktoren beizutragen. Dies könnte auch zu einem konstruktiveren Umgang mit Kritik und Neid, sei es aus der eigenen Community oder der Mehrheitsgesellschaft, führen bzw. zu größerer Offenheit beitragen.

Als Empfehlungen für den Umgang mit Herausforderungen von Gründungsteams könnten spezielle Coachingangebote entwickelt werden, die einen Fokus auf Teamentwicklung und -organisation legen, um die Arbeitsfähigkeit als Team zu verbessern.

Zweitens sind (externe) Schwierigkeiten, z. B. rund um die Finanzierung und den Verwaltungsaufwand allgemeine Phänomene, die zwar bei Personen mit Migrationshintergrund noch einmal ausgeprägter vorkommen können, aber weitgehend bekannt sind. Aktuelle Diskussionen gehen hierauf regelmäßig ein.

Als Handlungsvorschläge werden u. a. die interkulturelle Sensibilisierung von Mitarbeitenden von Behörden und Ämtern genannt, um der Gruppe von Personen mit Migrationshintergrund nicht das Gefühl einer abwertenden (Sonder)Behandlung zu geben (vgl. z. B. Integrationsbeauftragte der Landesregierung Sachsen-Anhalt 2009, S. 23; Pust 2009, S. 103ff.). Bei Fragen der Finanzierung zeigte sich auch bei unseren InterviewpartnerInnen, dass Banken häufig nicht als Partner und Unterstützer gesehen werden, sondern als eine schwer zu überwindende Schwelle. Banken könnten der vorhandenen Zurückhaltung und Skepsis von GründerInnen mit Migrationshintergrund durch sensible Kommunikation und Imageanpassung begegnen. Möglich wäre eventuell der verstärkte Einsatz von Finanzierungs-Mix aus privaten und Fremdmitteln. Letztere könnten nicht nur als Bankkredite, sondern auch als Mikrokredite und vergeben werden.

Die Stärkung der internen Ressourcen der GründerInnen erhält vor dem Hintergrund der Untersuchungsergebnisse die Priorität.

Abschließend möchten wir einen Ausblick auf Aspekte geben, die uns interessant für weitere Untersuchungen erscheinen. Zunächst einmal liegt es nahe, den Personen mit Migrationshintergrund eine weitere Vergleichsgruppe, nämlich Personen ohne Migrationshintergrund, gegenüber zu stellen. Dies haben wir im Rahmen unserer Studie aus forschungsökonomischen Gründen nicht umsetzen können. Um spezielle Schwierigkeiten und Varianzen migrantenspezifischer Bewältigungsstrategien zu identifizieren, wäre ein zusätzlicher Vergleich der beiden untersuchten Gruppen mit vergleichbaren GründerInnen und GründungsabbrecherInnen ohne Migrationshintergrund allerdings notwendig, um sich nicht allein auf Vermutungen zu stützen. Da wenig migrantenspezifische Probleme deutlich geworden sind, liegt es nahe, dass es bei Personen ohne Migrationshintergrund zwei ähnliche Gruppen gibt. Des Weiteren würde ein Vergleich von möglichst gleichen Problemen und den damit einhergehenden Strategien eine weitere Konkretisierung und Validierung der Ergebnisse mit sich bringen. Dies könnte durch größere Untersuchungsgruppen bzw. eine gezieltere Auswahl nach erfahrenen Schwierigkeiten realisiert werden.

Künftig sollte auch untersucht werden, inwieweit das höhere Maß an Offenheit oder Anpasstheit bei den GründerInnen im Vergleich zu den GründungsabbrecherInnen mit Migrationshintergrund als Bedingung konsequenten Entrepreneurships von Anfang an in die Gründungsphase eingebracht wird, oder aber inwieweit der Gründungsprozess selbst als Katalysator der Anpassung wirkt. Wird Anpasstheit bzw. Integriertheit von GründerInnen mit Migrationshintergrund als Erfolgsfaktor postuliert, sollte auch untersucht werden, welche Effekte hierauf die in den westlichen Ländern sehr unterschiedlichen wohlfahrtsstaatlichen und integrationspolitischen Rahmenbedingungen haben (vgl. Koopmans 2010, S. 65).

Schließlich ist zu fragen, welche Bedeutung die Community als Ort und Ressource wirtschaftlicher Selbständigkeit hat. In einem neuerlichen Vergleich zwischen GründerInnen und GründungsabbrecherInnen könnte auch stärker reflektiert werden, zu welchem Anteil die Befragten ihre Zielgruppen vorrangig in der ethnischen Ökonomie verorten.

Literaturverzeichnis

Anderseck, Klaus 2000. „bornormade“ – Der Weg zum Unternehmensgründer. Diskussionsbeitrag Nr. 281. Manuskript des anlässlich der „Tage der Forschung“ 1999 gehaltenen Vortrags. Hagen: S. 9ff.

Blumer, H. 1973. Der methodologische Standort des Symbolischen Interaktionismus. In: Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen 1973 (Hrsg.). Rowohlt. Reinbeck: S. 80-146

Bohnsack, Ralf 1999. Rekonstruktive Sozialforschung. Einführung in Methodologie und Praxis qualitativer Forschung. 3. Auflage. Leske + Budrich. Opladen

Bohnsack, Ralf 2008. Rekonstruktive Sozialforschung. Einführung in qualitative Methoden, 7. Auflage. Leske + Budrich. Opladen

De, Dennis A. 2005. Entrepreneurship. Gründung und Wachstum von kleinen und mittleren Unternehmen. Pearson Studium. München

Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration 2010. 8. Bericht der Beauftragten der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration über die Lage der Ausländerinnen und Ausländer in Deutschland. O.O. Download unter: www.bundesregierung.de

Europäische Kommission Generaldirektion Unternehmen und Industrie (2008): Förderung unternehmerischer Vielfalt in Europa – Unternehmerische Initiative von ethnischen Minderheiten und Migranten. Schlussfolgerungen und Empfehlungen des Netzwerks der Europäischen Kommission. Brüssel

Faltin, Günter 2008. Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein. München

Flick, U. 1996. Qualitative Forschung. Theorie, Methoden, Anwendung in Psychologie und Sozialwissenschaften. 2. Auflage. Rowohlt. Hamburg

Flick, U. & von Kardoff, E. & Steinke, I. (Hrsg.) 2000. Qualitative Sozialforschung. Ein Handbuch. Rowohlt. Reinbek bei Hamburg

Flick, U. 2002. Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung. Rowohlt. Reinbek bei Hamburg

Flick, U. 2004. Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung. Vollständig überarbeitete und erweiterte Neuauflage. 2. Auflage. Rowohlt. Reinbek bei Hamburg: S. 117

Flick, U. 2007. Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung. 3., vollständig überarbeitete und erweiterte Neuauflage. Rowohlt. Reinbek bei Hamburg: S. 453ff.

Friebertshäuser, Barbara 1997. Interviewtechniken – ein Überblick. In: Friebertshäuser, Barbara & Prengel, Annedore (Hrsg.) 1997. Rowohlt. Reinbek bei Hamburg: S. 371-395

Friebertshäuser, Barbara & Prengel, Annedore (Hrsg.) 1997. Handbuch Qualitative Forschungsmethoden in der Erziehungswissenschaft. Juventa. Weinheim/München

Fueglistaller, Urs & Müller, Christoph & Volery, Thierry 2008. Entrepreneurship. Modelle – Umsetzung – Perspektiven. Mit Fallbeispielen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. 2., überarbeitete unerweiterte Auflage. Betriebswirtschaftlicher Verlag Gabler. Wiesbaden: 52-53f.

- Hayen, Dagmar & Unterberg, Michael & Tiedemann, Brit 2006. Stärken ausbauen – Existenzgründung von Nicht-EU-Staaten, Länderbericht Deutschland im Rahmen des Projekts INTI-Making Strengthmeet Demand. Hamburg
- Hayen, Dagmar & Unterberg, Michael 2008. Gründungspotenziale und -hemmnisse von Migrantinnen in der Region Hannover
- Hoffmann-Riem, C. 1980. Die Sozialforschung einer interpretativen Soziologie – Der Datengewinn. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 32: S. 339-371
- IHK Berlin/ Handwerkskammer Berlin (Hrsg.) 2011. Gründen in Berlin. Das kleine 1x1 der Gründung. Berlin: S. 6ff.
- Kayser, Peter & Preusse, Faye & Riedel, Jörg & Umbreit, Barbara 2008. Ethnische Ökonomie als Chance der Standortentwicklung. Berlin
- KfW – KfW Bankengruppe(Hrsg.) 2004. KfW-Research 2004. Ausgabe 31. Frankfurt am Main: S. 5f.
- KfW/ZEW-Gründungspanel 2009. Fahrt aufnehmen in stürmischen Gewässern Chancen und Herausforderungen in der Entwicklung junger Unternehmen. Mannheim
- KfW – KfW Bankengruppe 2010. Migranten beleben Gründungsgeschehen in Deutschland. Presseerklärung. Frankfurt, 14.09.2010. Nr. 086 D
- Kluge, Susann 2000. Empirische gebildete Typenbildung in der qualitativen Sozialforschung. In: FQS Forum: Qualitative Sozialforschung. Volume 1, No. 1, Art. 14. Januar 2000
- Koopmans, R. 2010. Der Zielkonflikt von Gleichheit und Diversität. Integration von Immigranten, Multikulturalismus und der Wohlfahrtsstaat im internationalen Vergleich. In: Luft, S. & Schimany, P. (Hrsg.) 2010. Integration von Zuwanderern. Erfahrungen, Konzepte, Perspektiven. Bielefeld
- Korte, Harald 2005: Ausländische Selbstständige in der Bundesrepublik Deutschland. Pilotstudie im Auftrag des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Bochum
- Lamnek, Siegfried 1995a. Qualitative Sozialforschung. Band 1. Methodologie. 3., korrigierte Auflage. Leske + Budrich. Weinheim: S. 22-27ff.
- Lamnek, Siegfried 1995b. Qualitative Sozialforschung. Band 2. Methoden und Techniken. 3., korrigierte Auflage. Leske + Budrich. Weinheim: 78-151ff.
- Lamnek, Siegfried 2005. Gruppendiskussion. Theorie und Praxis. 2. überarbeitete und erweiterte Auflage. PVU. Weinheim und Basel: S. 114
- Lamnek, Siegfried 2005. Qualitative Sozialforschung, 4. Auflage. Weinheim
- Leicht, René & Humpert, Andreas & Leiss, Markus & Zimmer-Müller, Michael & Lauxen-Ulbrich, Maria 2005. Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pullfaktoren für Unternehmensgründungen ausländischstämmiger Mitbürger, Studie für das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. Mannheim

- Leung, Maggi W.H. 2003. Beyond Chinese, beyond food: unpacking the regulated Chinese restaurants business in Germany. In: Entrepreneurship and Regional Development
- Markmann, G. D 2007. Born to be an entrepreneur? Revisiting the personality approach to entrepreneurship. In: Baum, R. & Frese, M. & Barin, B. (Hrsg.). The psychology of entrepreneurship. Mahwah, NJ: Erlbaum: S. 41-65
- Mayring, P. 2004. Qualitative Inhaltsanalyse. In: Flick, U. & von Kardorff, E. & Steinke, I (Hrsg.). 3. Auflage. Rowohlt. Reinbek: S. 468-475
- Mayring, P. 2008. Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken. 10., neu ausgestattete Auflage. Beltz Verlag. Weinheim
- Meier, Daniel & Szabo, Peter 2008. Coaching erfrischend einfach. Einführung ins lösungsorientierte Kurzzeitcoaching. Solutionsurfers. Luzern: S. 31
- Integrationsbeauftragte der Landesregierung. Ministerium für Gesundheit und Soziales Sachsen-Anhalt. 2009. Abschlussbericht. „Integration im Dialog“. Handlungsempfehlungen der Dialogforen. Magdeburg
- Otten, Matthias & Scheitza, Alexander & Cnyrim, Andrea (Hrsg.) 2009., Interkulturelle Kompetenz im Wandel 2. 103-109
- Pust, Cornelia 2009. Integrationsförderung als Praxisfeld interkultureller Arbeit? in, 2009, Otten, Matthias/ Scheitza, Alexander/ Cnyrim, Andrea (Hrsg.) 2009., Interkulturelle Kompetenz im Wandel 2. 103-109
- Schuleri-Hartje, Ulla-Kristina & Floeting, Holger & Reimann, Bettina 2005. Ethnische Ökonomie. Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab. Darmstadt/ Berlin. Aus: <http://middleeastmessenger.christina-schlegl.de/wp-content/uploads/ethnischeokonomie.pdf>
- Schnell, R. & Hill, P. B. & Esser, E. 1999. Methoden der empirischen Sozialforschung. 6. Auflage. Oldenbourg Verlag. München/Wien
- Semrau, Thorsten & Werner, Arndt 2009. How exactly do networking Investments pay off? Analyzing the impact of nascent Entrepreneurs networking Investments on Access to Start-Up Resources. IfM Bonn. Bonn
- Spöhring, W. 1989. Qualitative Sozialforschung. Teubner. Stuttgart: S. 61-94
- Steinke, Ines 2000. Gütekriterien qualitativer Forschung. In: Flick et al. 2000. Rowohlt. Reinbeck bei Hamburg: S. 319-331
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) 2007. Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus 2005. Fachserie 1, Reihe 2.2. Wiesbaden: S. 6
- Statistisches Bundesamt 2010. Erstmals mehr als 16 Millionen Menschen mit Migrationshintergrund in Deutschland. Pressemitteilung Nr. 248 vom 14.07.2010
- Tiedemann, Brit & Braun, Christian 2004. Erfolgsfaktoren in der Existenzgründungsberatung von Migrant/innen, Forschung im Rahmen der EU Gemeinschaftsinitiative EQUAL. Entwicklungspartnerschaft EXZEPT. Hamburg
- Zimmer-Müller, Michael 2005. Beratung und Weiterbildung aus Sicht türkischstämmiger Existenzgründer und Selbstständiger, Projektbericht Nr. 2 im Auftrag des Deutsch-Türkischen Wirtschaftszentrums. Mannheim

Danksagung

Diese Forschungsarbeit verdankt sich nicht nur den drei Autor/innen. Danken möchten wir allen Coachees, die wir im Projekt „Start Up Interkulturell!“ einen Stück auf ihrem Weg zur Selbständigkeit oder auch zur Erkenntnis über die für sie (noch) nicht gegebene Realisierung ihrer Gründung unterstützen durften: Sie haben uns vor Augen geführt, dass (Begleit-)Forschung praktische Relevanz haben kann. Wir danken Marietta Rodriguez-Uranga und Kristin Weber für ihre umfangreichen Recherchen zum Forschungsstand. Nurgül Güven danken wir für die Systematisierung der für uns relevanten Studien und für Hilfen verschiedenster Art. Danke sagen wir auch dem wissenschaftlichen Geschäftsführer des Zentrums Technik und Gesellschaft der Technischen Universität Berlin Dr. Hans-Liudger Dienel für einen nicht unwichtigen Beitrag zur Präzisierung der Fragestellung sowie der stellvertretenden Geschäftsführerin Prof. Dr. Martina Schäfer für die zahlreichen Anregungen bei der Erstellung des Discussion Papers. Last but not least danken wir Sabine Schröder für ihre Mitwirkung in der Konzeptionsphase dieser Studie und natürlich für die Akquise des Projekts „Start Up Interkulturell!“.

Bisher veröffentlichte Discussion Paper des ZTG

Die Discussion Paper werden von Martina Schäfer, Hans-Liudger Dienel, Leon Hempel und Dorothee Keppler herausgegeben. Sie sind als pdf-Datei abrufbar unter www.ztg.tu-berlin.de.

- Nr. 01/02 Susanne Schön, Dorothee Keppler, Brigitte Geißel: Gender und Nachhaltigkeit. Sondierung eines unübersichtlichen Forschungsfeldes.
- Nr. 02/02 Alexander Peine, Rainer Haase, Hans-Liudger Dienel: Prozessevaluation – Evaluation der interdisziplinären Zusammenarbeit im Rahmen der Forschergruppe Senthä.
- Nr. 03/02 Martina Schäfer: Kundenvielfalt erfordert Marktvielfalt – Eine Untersuchung der Potenziale von vier verschiedenen Bioeinkaufsformen.
- Nr. 04/02 Heike Walk: Global Governance – Hoffnung und Ernüchterung in der internationalen Klimapolitik.
- Nr. 05/03 Susanne Schön: Co-operation Management as a Part of Engineering Education.
- Nr. 06/03 Leon Hempel, Eric Töpfer: On the Threshold to Urban Panopticon? Objectives and Results of the "Urbaneye" Project on the employment of CCTV in Europe.
- Nr. 07/03 Dörte Ohlhorst: Der Weg ist das Ziel... Radfernwanderwege als nachhaltige Verknüpfung kontrastreicher Regionen.
- Nr. 08/03 M. Schophaus, H. L. Dienel, C. F. von Braun: Von Brücken und Einbahnstraßen. Aufgaben für das Kooperationsmanagement interdisziplinärer Forschung.
- Nr. 09/03 Leon Hempel, Hans-Liudger Dienel: Tele City Vision –Perceptions of ICT and its Impacts on City Competition.
- Nr. 10/03 Martina Schäfer, Benjamin Nölting, Lydia Illge: Zukunftsfähiger Wohlstand. Analyserahmen zur Evaluation nachhaltiger Wohlstandseffekte einer regionalen Branche.
- Nr. 11/04 Gabriele Wendorf, Doris Felbinger, Bettina Graf, Sabine Gruner, Helga Jonuschat, Olaf Saphöster: Von den Qualitäten des Wohnumfeldes zur Lebensqualität? Das Konzept des „Atmosphärischen“ als Ausgangspunkt einer integrierten Theorie.
- Nr. 12/04 Susanne Schön, Benjamin Nölting, Martin Meister: Konstellationsanalyse. Ein interdisziplinäres Brückenkonzept für die Technik-, Nachhaltigkeits- und Innovationsforschung.
- Nr. 13/04 Jörg Potthast, Hans-Liudger Dienel: „Die Zeiten des natürlichen Fortschritts sind vorbei.“ Verkehrssicherheit als Gegenstand von Forschung und Politik. Vertiefung der SMARTBENCH-Teilstudie Frankreich.
- Nr. 14/04 Achim Brunnengräber, Kristina Dietz, Bernd Hirschl, Heike Walk: Interdisziplinarität in der Governance-Forschung.
- Nr. 15/05 Elke Baranek, Corinna Fischer, Heike Walk: Partizipation und Nachhaltigkeit. Reflektionen über Zusammenhänge und Vereinbarkeiten.

- Nr. 16/05 Dorothee Keppler: Nachhaltigkeitskompetenzen. Zur Bedeutung geschlechtsspezifischer Kompetenzunterschiede für eine nachhaltige Technikentwicklung.
- Nr. 17/05 Tina Boeckmann, Pamela Dorsch, Frauke Hoffmann, Dörte Ohlhorst, Ulrike Schumacher, Julia Wulff: Zwischen Theorie und Praxis. Anregungen zur Gestaltung von Wissenschafts-Praxis-Kooperationen in der Nachhaltigkeitsforschung.
- Nr. 18/05 Benjamin Nölting, Tina Boeckmann: Struktur der Land- und Ernährungswirtschaft in Brandenburg und Berlin – Anknüpfungspunkte für eine nachhaltige Regionalentwicklung.
- Nr. 19/05 Hans-Liudger Dienel: Grupy nieprofesjonalnych planistów i opinie mieszkańców. Nowa metoda uczestnictw amieszkawców na przykładzie opracowania projektu dla jednej dzielnicy Berlina (ÜbersetzungBürgergutachen „ZukunftSparrplatz“ der SenatsverwaltungfürStadtentwicklung Berlin 2001).
- Nr. 20/05 Adina Herde: Kriterien für eine nachhaltige Ernährung auf Konsumentenebene.
- Nr. 21/05 Christin Wemheuer, Jens Eitmann: Coaching in der ökologischen Landwirtschaft.
- Nr. 22/05 Dorothee Keppler: Zur Evaluierung integrativer Arbeitsmarktkonzepte für Menschen mit Benachteiligungen.
- Nr. 23/06 Benjamin Nölting: Die Politik der Europäischen Union für den ländlichen Raum. Die ELER-Verordnung, nachhaltige ländliche Entwicklung und die ökologische Land- und Ernährungswirtschaft.
- Nr. 24/06 Dorothee Keppler, Eric Töpfer: Die Akzeptanz und Nutzung erneuerbarer Energien in der "Energierregion" Lausitz.
- Nr. 25/07 Benjamin Nölting, Dorothee Keppler, Birgit Böhm: Ostdeutschlandforschung trifft Nachhaltigkeitsforschung - fruchtbare Spannungsfelder für die Entwicklung neuer Perspektiven in Ostdeutschland.
- Nr. 26/08 Dorothee Keppler: "Das persönliche Engagement derer, die hier sind, das ist doch das eigentlich Wertvolle". Die Bürgerausstellung als Forum für die Stimmen von BürgerInnen zur Zukunft der Energierregion Lausitz.
- Nr. 27/08 Benjamin Nölting: Social-ecological research for sustainable agriculture and nutrition.
- Nr. 28/08 Christine Dissmann, Nina Gribat, Benjamin Nölting: Bilder des Wandels – Wandel der Bilder. Analysen zu Ostdeutschland.
- Nr. 29/09 Leon Hempel, Michael Carius & Carla Ilten: Exchange of information and data between law enforcement agencies within the European Union.
- Nr. 30/09 Benjamin Nölting, Silke Reimann, Carola Strassner: Bio-Schulverpflegung in Deutschland. Ein erster Überblick.
- Nr. 31/11 Jochen Gläser, Grit Laudel: Life with and without coding. Two methods of early-stage data analysis in theory-guided qualitative research.