



Wege in die Selbständigkeit

9 Gründer*innen mit Migrationshintergrund berichten von ihrem Neustart in Deutschland

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Impressum

Herausgeber:

ActNow –
Qualifizierungsmaßnahmen für Migrantinnen und
Migranten zur Vermittlung unternehmerischer
Kenntnisse und Kompetenzen
Koblenzerstr 11
50968 Köln

**Migrafica VJAAD e.V.**

Migrafica unterstützt Zugewanderte, insbesondere mit Fluchthintergrund, und Migrationsorganisationen in strategischen, sozialen und juristischen Belangen. Mit unseren vielfältigen Projekten und Initiativen fördern wir die individuellen Integrationsprozesse und Teilhabe an unserer Gesellschaft.

Autor:

Nils Strodtkötter

Redaktion:

Nicola Deuticke

Layout:

Ute Knappe

Fotos:

Nils Strodtkötter, ImageFlow/shutterstock (S. 26-27)

Druck:

Sedruck Köln, Zülpicher Str. 249, D - 50937 Köln

Köln, Juli 2020

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

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

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



In Kooperation mit:



Inhalt

Vorwort	4
Interview mit Stefan Grönebaum, Referatsleiter im Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen	25
Unternehmerisch denken und handeln	26



Laurence Kosmetikerin von der Elfenbeinküste	Seite 6
--	---------



Adel Afghanischer Shisha-Bar-Besitzer	Seite 8
---	---------



Ali Wahid Social Entrepreneur aus Syrien	Seite 10
--	----------



Joseph Ex-Profifußballer aus Ghana	Seite 12
--	----------



Rita Gesundheitsmanagerin aus Syrien	Seite 14
--	----------



Mohamad Ali Betriebswirt aus Syrien	Seite 16
---	----------



Familie Al Hallak Bäckersfamilie aus Syrien	Seite 18
---	----------



Moustafa Grafik-Designer aus Syrien	Seite 20
---	----------



Ekila Modedesignerin aus dem Kongo	Seite 22
--	----------

Vorwort

Wir haben mit dem Projekt IQ NRW „ActNow“ die Gelegenheit erhalten, im Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ zu erproben, mit welchen Ansätzen das Gründungspotenzial Zugewanderter gehoben werden kann. Diese Möglichkeit haben wir gern ergriffen, um in enger Kooperation mit Arbeitsmarktakteuren, Jobcentern und Arbeitsagenturen verschiedene Qualifizierungsformate weiter zu entwickeln und umzusetzen.

Dass unternehmerische Kenntnisse und Kompetenzen bei der Erschließung beruflicher Perspektiven hilfreich sind und dass es ein Gründungspotenzial gibt, hat sich in unserer Arbeit bestätigt. Wir haben wertvolle Erkenntnisse für die weitere Arbeit gewonnen. Vor allem aber durften wir viele Gründungspersönlichkeiten kennenlernen, die uns mit ihrer Geduld, ihrem Durchhaltevermögen und Elan motivieren, unsere Tätigkeit mit frischem Eifer bei einem neuen Träger (seit 2019 bei Migrafrica in Köln) fortzusetzen. In unseren Qualifizierungsmaßnahmen für Migrant*innen zur Vermittlung unternehmerischer Kenntnisse und Kompetenzen begleiten wir weiterhin die im folgenden vorgestellten Personen mit Gründungsvorhaben.

Ein berufliches Ziel ist nicht nur ein berufliches Ziel, sondern dahinter verbergen sich Persönlichkeiten, spannende Geschichten, Leidenschaften, Träume aber auch schicksalhafte Wendungen im Leben. Bei einer sehr großen Vielfalt an Berufsbiographien, Zielen, Kompetenzen und Gründungsideen möchten wir Ihnen einige Grün-

dungspersönlichkeiten näher vorstellen. Sie repräsentieren auch weitere Teilnehmende, die entweder schon den Weg in die Selbständigkeit eingeschlagen haben, sich in der Startphase befinden oder ganz andere Wege wählen, wie beispielsweise eine Ausbildung. Wiederum andere haben ihr Geschäftsmodell bereits entwickelt, den Start in die Selbständigkeit jedoch auf einen späteren Zeitpunkt verschoben, da sie sich zuvor noch weitere Kenntnisse und Erfahrungen aneignen möchten.

Wir hoffen, dass Sie aus den Portraits spannende Einblicke und neue Inspirationen gewinnen können. Ihre Fragen beantworten wir gern und freuen uns über den Austausch mit Ihnen.

Martin Kaufmann

Projektleiter bei ActNow

Benjamin Meißner

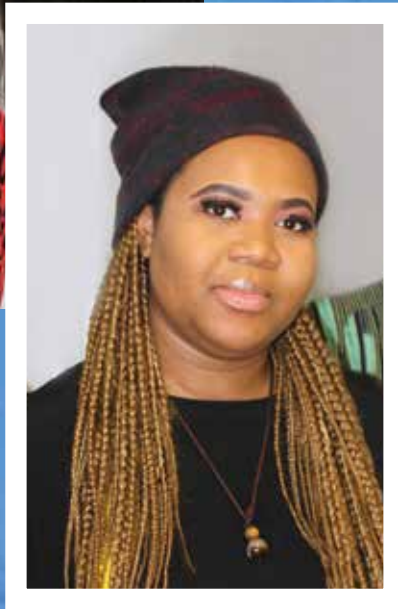
Projektmitarbeiter bei ActNow

Nicola Deuticke

Projektmitarbeiterin bei ActNow

Patricia Theren

Projektmitarbeiterin bei ActNow



LAURENCE

So schön kann Gründen sein

Eigentlich hat Laurence ihr Ziel schon erreicht. Die 40-jährige Mutter von der Elfenbeinküste betreibt seit einem Jahr ihren eigenen Beauty-Shop in Düsseldorf. Das „Extrem Belle“ bietet Kundinnen von Maniküre und Pediküre, über Make-Up, bis zum Hairstyling für besondere Anlässe ein rundum Beauty-Paket. Die Philosophie der Inhaberin: die individuelle Schönheit jeder Frau erstrahlen zu lassen. Damit aber noch mehr Kundinnen in den Genuss von Laurence' Beauty-Behandlung kommen, möchte sie einen neuen Salon in zentraler Lage eröffnen.

Dass der Konkurrenzkampf um das fashion- und beauty-affine Publikum der Rheinmetropole groß ist, schreckt die selbstbewusste Gründerin nicht ab. „Ich weiß, die Herausforderung ist groß. Aber ich bin ein optimistischer Mensch und habe bisher in meinem Leben immer das erreicht, was ich mir vorgenommen habe“, sagt Laurence.

Laurence' Eltern stammen aus Benin, sie selbst aber ist in der Elfenbeinküste geboren und aufgewachsen. In ihrem Leben gab es nie den einen großen Karriereplan. Vielmehr ergriff sie die Möglichkeiten, die sich durch ihr vielseitiges Interesse und ihre kontaktfreudige Art ergaben. Im Alter von 19 Jahren fing sie zunächst als Aushilfe in einem Textilunternehmen an. Eine Zwischenlösung sollte es sein, bis ihr die Zulassungspapiere zu ihrem Abitur nachgeschickt würden. Denn kurz vor dem Abitur hatte Laurence mit ihrer Familie die Heimatstadt verlassen. Zu groß war dort inzwischen die Gefahr durch Übergriffe von Rebellen geworden. Aus der Zwischenlösung wurde eine dauerhafte. Und die Schule rückte in den Hintergrund. Stattdessen entdeckte Laurence im Beruf neue Seiten an sich. Offenbar hatte die Tochter zweier erfolgreich selbständiger Eltern einiges in die Wiege gelegt bekommen. „Ich habe von meinen Eltern viel über den Umgang und das Verhandeln mit Geschäftskunden gelernt“, sagt Laurence. Innerhalb von zwei Jahren arbeitete sie sich zur Key-Account-Managerin hoch. Das wachsende Unternehmen expandierte nach Benin, wo sie die Kundenbetreuung ausbauen sollte. Die Geschäfte in Benin liefen jedoch nicht so wie erhofft. Das Unternehmen schloss seine Filiale nach nur einem Jahr. Laurence hätte nun einfach zurück in die Elfenbeinküste kehren und ihre Arbeit in der Unternehmenszentrale wieder aufnehmen können. Doch sie wagte etwas ganz Neues: einen eigenen Jazzclub in Benin.

„Musik ist meine Leidenschaft und Jazz war immer Bestandteil meines Lebens. Es war eine aufregende Zeit als

Jazzclubbesitzerin und der Club war sehr beliebt. Vielen war er aber auch ein Dorn im Auge, was, so glaube ich, auch an der Tatsache lag, dass er von einer jungen erfolgreichen Frau geführt wurde“, so Laurence. In der zur damaligen Zeit noch eher konservativen Gesellschaft Benins fühlte sie sich als junge, hippe Clubbesitzerin nicht lange wohl. Also erfand sie sich abermals neu. Dieses Mal folgte sie einem Traum aus ihren Teenagerzeiten. „Seit meiner Jugend träume ich davon, eigene Beautyprodukte wie Cremes oder Make-Up herzustellen.“

Dazu besuchte sie eine Kosmetikschule und graduierte nach nur einem Jahr als diplomierte Kosmetikerin. Neben beruflichem gesellte sich privates Glück. Sie heiratete einen in der Entwicklungszusammenarbeit tätigen Deutschen, der für ein Projekt in Benin tätig war. Dieses endete jedoch 2005. Also begleitete Laurence ihren Mann nach Deutschland. „Ursprünglich wollten wir nur für ein Jahr in Deutschland bleiben und dann wieder ins Ausland gehen. Aber es kam alles anders – mal wieder“, sagt sie. Das nächste Projekt ihres Mannes wäre im Sudan gewesen. Für eine freiheitsliebende Frau wie Laurence hätte ein Leben dort einen großen Einschnitt bedeutet. So entschieden sich die beiden, in Deutschland zu bleiben. Die Eingewöhnung hier sei ihr jedoch schwergefallen, gesteht sie. Das habe vor allem an der Sprachbarriere gelegen. „Ich bin ein sehr kommunikativer Mensch. Mein

familiäres Umfeld besteht aus Politikern und Geschäftsmenschen. Da wurde immer viel geredet. Kommunikation hat mir in meinem beruflichen Leben immer Türen geöffnet“, so Laurence. Ihren Traum vom eigenen Beauty-Salon musste sie zunächst auf Eis legen. Jetzt galt es erst einmal, die deutsche Sprache zu lernen. Parallel zu den Sprachkursen jobbte sie in Kosmetikstudios. Das Erlernte konnte sie so gleich praktisch anwenden und obendrein ihren Wortschatz mit neuen Vokabeln aus ihrer Branche vergrößern. Drei Jahre später, Laurence und ihr Mann gingen inzwi-

DAS IST LAURENCE

ALTER:
40 Jahre

HERKUNFT:
Elfenbeinküste

BERUF:
Kosmetikerin

GESCHÄFTS-
VORHABEN:
Kosmetikstudio

WOHNORT:
Düsseldorf

schen getrennte Wege, verschlug es sie erneut an die Kosmetikschule. Denn ihr Diplom wurde hier nicht anerkannt. „Ich musste alles noch einmal lernen, alle Prüfungen noch einmal ablegen. Das war frustrierend,“ so Laurence. Aber für ihren Traum war sie bereit, die Mühen auf sich zu nehmen. Ein Jahr lang besuchte sie eine Bonner Kosmetikschule. Glücklicherweise war sie nach dem erfolgreichen Abschluss jedoch nicht. Etwas fehlte in ihrem Leben. „Ich fühlte mich in Deutschland nicht wirklich angekommen“, beschreibt sie ihre damalige Gefühlslage. Also beschloss sie 2010, das Land zu verlassen. Doch wie so oft in ihrem Leben kam wieder einmal alles anders. Laurence verliebte sich in den Mann, mit dem sie ein Jahr nach ihren Abschiedsplänen ihre Tochter bekam. „Deutschland will, dass ich hier bleibe“, sagt sie laut lachend.

Dann muss ich mir meinen Traum eben in Deutschland erfüllen, dachte sie sich. Als ihre Tochter mit drei Jahren in den Kindergarten ging, sah Laurence endlich den Zeitpunkt gekommen, um sich wieder auf ihr Ziel zu konzentrieren. Mittlerweile lebte sie seit zehn Jahren in Deutschland, konnte sich perfekt verständigen, und ihren Abschluss von der Kosmetikschule hatte sie auch. Gute Vorzeichen also. Doch man ahnt es schon, dass erneut alles anders kommen würde. Allerdings bestimmte dieses Mal nicht die Liebe den Wendepunkt in ihrem Leben, sondern Hass. 2015 wird sie Opfer eines rassistischen Angriffs. Laurence schiebt ihre damals dreijährige Tochter im Kinderwagen, als sie am helllichten Tag auf offener Straße von zwei Personen angegriffen und so stark verletzt wird, dass sie ins Krankenhaus muss. Ihre Tochter bleibt zum Glück unversehrt. Doch Laurence stürzt der Vorfall in eine tiefe Depression. Zwei Jahre braucht sie, um sich wieder einigermaßen zu fassen. Neuen Lebensmut schöpft sie damals vor allem dank ihrer Tochter. „Irgendwann war ich an einem Punkt, wo ich dachte, das Leben muss weitergehen. Ich liebe doch das Leben. Meine Tochter hat mir die Kraft dafür gegeben“, so Laurence.

Kraft gab ihr auch, ein Ziel vor Augen zu haben. Ihr Traum lebte noch immer und trieb sie an. Vielleicht mehr denn je. Ein Jahr lang half sie in Kosmetikstudios aus. Vor allem um zu sehen, ob sie ihr Trauma überwunden hatte. Heute frisiert, schminkt und stylt sie Frauen im Extrem Belle – ihrem eigenen Beauty Shop. Ganz an ihrem Ziel angelangt fühlt sie sich aber noch nicht. „Zu abgelegen und zu wenig Laufkundschaft. Meinen Traum habe ich mir mit meinem jetzigen Shop noch nicht erfüllt“, bringt die Beauty-Expertin das Manko ihres Shops auf den Punkt. Für einen Salon in guter Lage braucht sie jedoch ein überzeugendes Konzept. Daran arbeitet sie derzeit mit dem Team von ActNow. Nach ihren eigenen Schätzungen braucht sie für eine Neueröffnung mindestens 25.000 Euro. Dass das kein Pappenstiel ist, weiß sie selbst. Aber: „Ich bin schon so weit gekommen. Warum nicht noch ein Stück weiter?“



Irgendwann war ich an einem Punkt, wo ich dachte, das Leben muss weitergehen.

ADEL

Von Mühen und Freuden einer Gründung

Köln-Mülheim. Die alte Backsteinfassade und die Fenster aus den Siebzigern muten wenig nach orientalischer Shisha-Bar an. Das ändert sich etwas, nachdem mir der junge Inhaber Adel die Tür zu seiner Bar öffnet.

DAS IST ADEL

ALTER:
23 Jahre

BERUF:
Shisha-Bar-
Besitzer

GESCHÄFTS-
VORHABEN:
Shisha-Bar

WOHNORT:
Köln-Mülheim



Es ist 12:30 Uhr, eineinhalb Stunden bevor der Afghane seine Gäste empfängt. Heute wurde hier zwar noch keine Wasserpfeife geraucht, es hängt aber noch ein starker süßlicher Geruch vom Vorabend in der Luft. Das Gefühl von 1001 Nacht stellt sich auch nach Betreten der Bar nicht ein. Aber das soll es auch gar nicht. Shisha-Bars wollen heute weniger orientalisches sein, sondern modern und urban. Dazu zählt auch die Bar von Adel. Die Rollos sind noch unten, im Halbdunkel der Bar leuchtet blau-violettes Neonlicht, im Hintergrund dröhnt Deutschrap aus den Boxen. Bänke aus Leder und Milchglastische, die neongrün, blau und violett aufleuchten, runden die Lounge-Atmosphäre der Bar ab. Vor acht Monaten hat sich der junge Familienvater mit der Shisha-Bar seinen Traum erfüllt. Bis dahin war es jedoch ein langer Weg.

Geboren und aufgewachsen ist Adel im Iran. Einen iranischen Pass hat er jedoch nicht. Als Afghane mit Migrationshintergrund hat man es nicht leicht im Iran, um es vorsichtig auszudrücken. Zugewanderte aus Afghanistan haben hier selten eine Chance auf Bildung und geregelte Arbeit. Wenn sie arbeiten, dann unter oft lebensgefährlichen Bedingungen auf Baustellen, ohne Sozialversicherung, für einen Hungerlohn. Viele von ihnen sind noch Kinder, nicht älter als 14 Jahre. So erging es auch Adel, bevor er mit nur 16 Jahren den Entschluss fasste, den Iran zu verlassen. Auf eigene Faust ohne seine Familie. Ein Jahr dauerte es, bis er 2014 in Deutschland ankam. Schon zwei Jahre später holte er hier das nach, was ihm im Iran verwehrt geblieben war – seinen Schulabschluss. Direkt im Anschluss absolvierte er ein einjähriges Praktikum als Fliesenleger. Die Arbeit machte ihm so viel Spaß, dass er danach im selben Betrieb eine Ausbildung anging. „Ich arbeite gern mit den Händen. Einen Schreibtischjob könnte ich mir nicht vorstellen“, sagt Adel. Mit Freude und Motivation trat er seine Ausbildung an, zählte in der Berufsschule zu den Klassenbesten. Doch dann erwischte es den engagierten Afghanen kalt. Von heute auf morgen wurde ihm gekündigt – noch in der Probezeit. „Das war ein großer Schock. Ich hatte Spaß an der Arbeit, verstand mich mit meinen Kollegen gut und hatte Bestnoten in der Schule“, erinnert sich Adel. Eine Erklärung bleibt der Betrieb ihm bis heute schuldig. Adel vermutet, dass es an einem anderen Lehrling, der in einem höheren Lehrjahr war, gelegen haben könnte. Dieser habe zu Beginn seiner Lehre auch gut gearbeitet, später aber sehr häufig gefehlt. „Vielleicht dachte der Chef, ich könnte genauso werden“, glaubt Adel. Seit der bösen



Dieser Eine wollte ich sein.

Überraschung stand für ihn fest, dass er keine Ausbildung mehr machen will. Zu groß war die Angst, dass ihm so etwas erneut wiederfahren könne und er am Ende seine Zeit für nichts verschenkt hätte. Also beschloss er, sein eigener Chef zu werden. Als Inhaber einer Shisha-Bar.

„Ich selber rauche gerne Wasserpfeife, sie ist Teil unserer Kultur. Außerdem habe ich gern Menschen um mich und bin gerne Gastgeber“, erklärt Adel. Beim Jobcenter erkundigte er sich, welche Leistungen er für eine Gründung in Anspruch nehmen kann. Dort bekam er auch die Empfehlung für ActNow. Der Sachbearbeiter wies ihn noch darauf hin, dass es von 200 potenziellen Gründern nur einer schaffe. „Dieser Eine wollte ich sein“, so Adel. Im Frühjahr 2018 startete er das Training bei ActNow. Den

Businessplan hatte er schon nach einigen Wochen mit Hilfe des Trainings erstellt. Bis er dafür aber das Okay vom Jobcenter bekam, vergingen Monate. Immer wieder hieß es, ein bestimmtes Dokument würde fehlen und wenn er es beim nächsten Mal nachreichte, verlangte man noch ein weiteres. „In Adels Fall waren vier Institutionen zuständig, die teils unterschiedliche Fragen geklärt haben mussten“, so Julia Siebert, die das Erstberatungsgespräch mit Adel geführt hat. „Neben der Tragfähigkeit des Unternehmens ging es neben weiteren Aspekten

auch um den regionalen Bedarf seines Angebotes. Und jede Institution, jede Ansprechperson hat nochmal eine eigene Logik und Schwerpunktsetzung. Das ist für die Ratsuchenden natürlich wie ein Spießrutenlauf, bei dem auch wir nicht immer alle Anforderungen kennen.“

Zermürbend sei es gewesen, aber ans Aufgeben habe er nicht gedacht. Zu Beginn des Jahres fand er endlich ein geeignetes Ladenlokal – mit einer Lüftung und zwei Toiletten. Das war die Voraussetzung. Mit dem Darlehen vom Jobcenter und Geld, das ihm Freunde liehen, richtete er die ehemalige Kneipe nach seinem Geschmack ein. Seinen Gästen gefällt es. Nach fast zwei Monaten blieb schließlich etwas von den Einnahmen für ihn übrig. Momentan erledigt er alle Arbeiten noch selbst – vom Einkaufen, über den Service, bis zur Reinigung. Irgendwann, so hofft er, kann er eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter einstellen. Auf die Frage, ob er stolz auf das bisher Erreichte sei, entspannt sich die ernste Miene des jungen Barinhabers. Mit einem Mal wirkt er nicht mehr müde und frustriert, sondern zufrieden, wie jemand, der angekommen ist. „Ich habe mein Ziel erreicht. Wenn morgen ein Gesetz kommt, das Tabak verbietet und ich meine Bar schließen muss, dann kann ich damit leben. Ich habe gelernt, wenn ich mir ein Ziel setze, kann ich es erreichen.“

ALI WAHID

Vom Studierenden zum Gründer

Das Naheliegendste bei einer Gründung ist, aus den Erfahrungen und Kompetenzen, die man durch seinen Beruf oder auch durch ein Hobby erworben hat, eine Geschäftsidee zu entwickeln. So könnte zum Beispiel eine Köchin oder ein Koch ein eigenes Restaurant eröffnen. Ganz ähnlich verhält es sich auch bei den meisten Gründenden, die an der Qualifizierung von ActNow teilnehmen. Dass jemand etwas komplett Neues wagt, ist eher die Seltenheit. Zu dieser seltenen Spezies zählt der Syrer Ali Wahid. Gleich zwei Ideen hat der ehemalige Jurastudent, die er umsetzen möchte.

Dass er auf einmal so viel Raum hat, eigene Ideen zu entwickeln, ist er aus seiner Heimat gar nicht gewohnt. Dort studierte er, weil das der einzige Weg gewesen sei, um es zu etwas zu bringen. Ali studierte Jura, um anschließend in die Politik gehen zu können, da er davon träumte, in seinem Heimatland etwas Positives zu bewirken. Diesen Traum konnte er nicht verwirklichen, dabei war der Abschluss seines Studiums zum Greifen nah. Kurz vor seinen letzten Prüfungen wurde seine Heimatstadt Idlib bombardiert. Das Verwaltungsamt wurde bei dem Angriff zerstört. Für den angehenden Akademiker hatte das fatale Folgen. Denn das Amt bewahrte eine Bescheinigung auf, die ihn vom Militärdienst befreite. Doch diese existierte nun nicht mehr. Aus Angst, vom Militär für den Krieg einberufen zu werden, floh er.

2015 kam er in Deutschland an. Vor zwei Jahren fand er schließlich in Köln seine neue Heimat. Hier fühle er sich in Deutschland bisher am wohlsten. „Die Menschen hier sind sehr offen und freundlich gegenüber Fremden, Menschen wie mir, mit Fluchthintergrund“, so Ali.

Eine wichtige Hilfe, um Ali den Zugang zu verschiedenen Beratungsangeboten, Einrichtungen der beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie Netzwerken zu eröffnen, fand er beim Verein „Generation iTrust“ in Köln. Hier werden im Sinne der Integration Engagierte mit Zuwanderungsgeschichte, die Aktivitäten umsetzen möchten, tatkräftig unterstützt.

Aktuell macht Ali eine zweijährige Umschulung zum Industriekaufmann. Studieren möchte er nicht mehr. „Wozu?“, fragt er. Hier könne man auch ohne Studium beruflich erfolgreich sein, zum Beispiel mit einer Ausbildung. Und das gefällt ihm. „Man muss hier nicht studieren, um von der Gesellschaft anerkannt zu werden oder um genügend Geld verdienen zu können. Es zählt, was man kann, wie viel Erfahrung man hat“, sagt Ali.

Auf der anderen Seite ist Geflüchteten hier vieles fremd, und die Eingewöhnung eine große Herausforderung. Ali kam ohne Familie oder Freunde nach Deutschland. Vieles, das ihn vor allem seelisch beschäftigte, konnte er mit niemandem teilen. Das sei schwer gewesen, gesteht der junge Syrer. In den sozialen Medien suchte er daher nach Menschen, die ähnliche Sorgen oder Gedanken hatten, und stieß auf große Resonanz. So kam die Idee zu seinem ersten Gründungsprojekt: das sogenannte arabische Gedankenzentrum. Es soll ein Verein sein, in dem sich Leute, die ähnliche Sorgen, Ängste und Probleme haben, untereinander austauschen und sich gegenseitig helfen können. Mit Unterstützung des Vereins Migrafrica hat Ali schon die Vereinssatzung erarbeitet, um mit seinen Mitgründer*innen die Ziele, strategische Ausrichtung und Aktivitäten des Vereins zu definieren. Es ist gar nicht so einfach, die jeweiligen Interessen zu

vereinbaren, wie er in seiner Rolle als Initiator und Koordinator feststellt. Aber das nötige Handwerkzeug hat er sich dafür angeeignet, die Geduld und Gründlichkeit bringt er sowieso mit.



Ich habe das Glück, heute in Sicherheit und Freiheit zu leben. Mit diesem Projekt möchte ich den Menschen in meiner Heimat helfen.

Mit seiner zweiten Idee möchte er jenen helfen, die nicht wie er die Möglichkeit hatten, Syrien zu verlassen. „Ich habe das Glück, heute in Sicherheit und Freiheit zu leben. Mit diesem Projekt möchte ich den Menschen in meiner Heimat helfen“, sagt Ali. Und zwar mit Hilfe einer E-Learning-Plattform. Der Syrer möchte damit zweierlei erreichen: Zum einen soll die Plattform Lehrpersonal und Schüler*innen den Umgang mit digitalen Medien im Allgemeinen vertrauter machen, damit sie heute oder in Zukunft beruflich von der Digitalisierung profitieren können. Und zum anderen soll sie eine Alternative zum Präsenzunterricht schaffen, wenn der, wie es in seiner Heimatstadt oft der Fall ist, durch die Unruhen nicht stattfinden kann. „Die Unterrichtsmaterialien können online bereitgestellt und verwaltet werden. So haben die Schüler und Schülerinnen jederzeit und von überall Zugriff darauf und können den Lehrstoff selbständig bearbeiten“, erklärt er das Ziel seiner Idee. Den Projektantrag hat er gemeinsam mit dem Verein Generation iTrust und ActNow schon ausgearbeitet und bei einer Stiftung eingereicht. Drei Jahre, so stellt es sich Ali vor, solle das Projekt laufen. Im Idealfall startet es schon im Juni 2020, sofern sich rechtzeitig ein Träger dafür findet. Ein befreundeter Lehrer in seiner Heimatstadt steht als Kooperationspartner schon bereit. Zunächst soll an dem Projekt eine Klasse mit circa 22 Schüler*innen. Trainer*innen aus Deutschland sollen dem Lehrer den aktuellen Wissensstand in Basisfächern vermitteln und in Sachen E-Learning schulen. Entscheidend ist, dass sich die jungen Leute Perspektiven erschließen können, indem sie sich eigenständig Wissen aneignen, idealerweise absolvieren sie ein Fernstudium. Dafür muss die Schule in Syrien mit Laptops, Beamern und Druckern ausgestattet werden. Allerdings ist die Lage in seiner Heimatstadt aktuell sehr gefährlich und die Menschen vor Ort, so habe er aus Gesprächen erfahren, sagen, dass es im Krieg keinen Platz für Bildung gebe. Umso mehr sieht sich Ali in seiner Idee bestärkt, denn: „Bildung kann Kriege verhindern. Außerdem haben die Menschen so mehr Möglichkeiten, Geld zu verdienen. Da sie online arbeiten können“, so Ali.

Das sind aber noch nicht alle von Alis Aktivitäten und Talenten. Er hat soeben seinen ersten Roman geschrieben. Bald, wenn die Korrekturen vollzogen sind, ist der arabischsprachige Roman unter dem Titel „Von Köln nach Jenin“ reif für die Veröffentlichung. „Später werde ich auch Romane auf Deutsch schreiben“, verrät uns Ali. „Aber so weit bin ich noch nicht. Dafür muss ich meine Sprache noch verbessern.“ Dass er das auch machen wird, daran gibt es keinen Zweifel. „Ich muss nach vorne gehen und nicht nach hinten sehen“, sagt Ali in seinem Youtube-Video „Neue Definition des Lebens“.



DAS IST ALI

ALTER:
29 Jahre

HERKUNFT:
Syrien

BERUF:
Social
Entrepreneur

GESCHÄFTS-
VORHABEN:
Vereinsgründung
und E-Learning

WOHNORT:
Köln

JOSEPH

Eine Schule in Ghana



Ghana. Das Land an der westafrikanischen Küste wird gerne als Musterbeispiel für demokratische und wirtschaftliche Entwicklung herangezogen. Gehört es doch seit 2010 mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 1400 Euro zu den Ländern mittleren Einkommens. Auch die Bildung steht laut Auswärtigem Amt im Zentrum ghanaischer Politik. Seit 2005 herrscht in dem Land zumindest die Schulpflicht. Demnach hat jedes Kind in Ghana Anspruch auf elf Jahre Schulbildung. Die Lernbedingungen an den öffentlichen Schulen lassen allerdings oft zu wünschen übrig.

Marode Schulgebäude mit überfüllten Klassen sind Standard. Private Schulen sind zwar besser ausgestattet, viele Eltern können sich diese jedoch nicht leisten. Viele Kinder gehen daher gar nicht oder nur wenige Jahre zur Schule. Einer, der diese Situation nur allzu gut kennt, ist der in Deutschland lebende Ghanaer und ehemalige Fußballprofi Joseph Anzor Aziz. Vor zwei Jahren eröffnete er in seinem Heimatland eine Schule. In genau dem Viertel, wo er vor 45 Jahren aufgewachsen war. „Ich möchte, dass die Kinder bessere Chancen bekommen, als ich sie hatte“, beschreibt Joseph die Motivation hinter seiner Idee.

Der Ghanaer erfuhr schon früh in seinem Leben, was es bedeutet, auf eigenen Beinen zu stehen zu müssen. Mit nur 13 Jahren verlor er seinen Vater. Zwei Jahre später ging seine Mutter nach Nigeria. Der 15-jährige wuchs von nun an alleine mit seinen sechs älteren Geschwistern auf. Was den Jungen vor einem Leben auf der Straße bewahrte, war ein großer Traum. „Ich habe jeden Tag trainiert, bin bis zu 30 Kilometer am Tag gelaufen. Manchmal gab es nichts zu essen. Dann war das Training noch härter“, sagt er und lacht dabei. Nach dem Motto: Was dich nicht umbringt, macht dich noch stärker. Im Alter von 17 Jahren nahm dessen Verwirklichung Gestalt an. Der Hauptstadtclub erkannte Josephs Talent und nahm ihn in die Jugendmannschaft auf. Ein Jahr später kickte er in der U-18 Mannschaft des Nationalteams und für den Hauptstadtverein in der ersten ghanaischen Fußballliga. Mitte der neunziger Jahre wurden europäische Vereine auf den Stürmer aufmerksam. Als 21-jähriger wechselte er zu Legia Warschau in Polen – ohne professionelle Beratung. „Ich wusste überhaupt nicht, was ich da unterzeichne. Für mich stand nur fest, unbedingt in Europa als Profi spielen zu wollen“, so Joseph. Über Stationen in Südamerika landete er schließlich 1998 bei den Stuttgarter Kickers in der zweiten deutschen Fußballliga. Bis 2004 ging er für den FC Augsburg und Eintracht Trier in der zweiten Bundesliga auf Torejagd. Drei Jahre später jedoch endete seine Profikarriere abrupt. Eine Verletzung an der Achillessehne machte ein Fortsetzen unmöglich. Durch Toreschießen konnte er nun sein Leben und das seiner Frau und Kinder nicht mehr finanzieren. Jetzt galt es, möglichst schnell einen Job zu finden. Für viele wäre so eine ungewollte Kehrtwende im Leben sicherlich ein Schock gewesen. Für den Kämpfer und Optimisten Joseph war es das aber nicht. „Natürlich hätte ich gerne noch ein paar Jahre länger gespielt. Aber das Leben geht weiter. Das kenne ich aus meiner Kindheit“, so der Ghanaer. Mittlerweile arbeitet er seit acht Jahren in Düsseldorf am Flughafen. Optimal sei das nicht. Seine alte Verletzung macht die körperlich anspruchsvolle Arbeit zur Last.



**Ich möchte,
dass die
Kinder bessere
Chancen
bekommen, als
ich sie hatte.**

Am liebsten würde er als Fußballtrainer arbeiten und sein Wissen an talentierte Nachwuchsspieler*innen weitergeben, einen Trainerschein dafür hat er bereits. Eigentlich ist der mehrfache Familienvater mit der eigenen Berufsplannung daher ausgelastet. Das hält ihn allerdings nicht davon ab, anderen Menschen zu helfen.

Vor knapp zwei Jahren erfüllte sich der ehemalige Kicker seinen Herzenswunsch – mit dem Bau einer eigenen Schule in seinem Heimatviertel der ghanaischen Hauptstadt Accra. Dort findet nun für 60 Kinder zwischen 4 und 17 Jahren Unterricht statt. Bisher hat Joseph die komplette Finanzierung mit eigenen Mitteln gestemmt. Mindestens

dreimal im Jahr ist er dafür nach Ghana gereist, hat seine Ersparnisse und Urlaubszeit in eine bessere Zukunft für die Kinder investiert. Doch seine zeitlichen und finanziellen Ressourcen sind inzwischen erschöpft. Daher sucht er heute mit der Hilfe von ActNow nach öffentlichen Fördermitteln, um das Projekt am Leben zu halten und es weiter auszubauen. „Wir sind noch nicht am Ziel“, beschreibt Joseph den Status quo des Projekts. Zum Beispiel beim Schultransfer: Um den Kindern einen sicheren Schulweg zu garantieren, soll ein eigener Schulbus her. „So könnten wir noch mehr Kindern Schulunterricht ermöglichen. Viele gehen nicht

zur Schule, weil der Weg dorthin zu gefährlich ist“, so Joseph. Auf lange Sicht träumt der Gründer davon, neben der Schule einen Talentcampus für Kinder und Jugendliche zu errichten. „Jedes Kind hat ein besonderes Talent. Aber nur wenige Kinder in Ghana haben die Möglichkeit, es zu entdecken. In dem Talentcampus sollen ihnen Coaches bei der Suche nach den eigenen Stärken helfen und diese fördern. So bleiben sie von der Straße fern“, sagt Joseph.

Zwar besteht das Projekt von dem Ghanaer noch aus einigen Baustellen, aber schon heute profitieren viele Kinder davon. „Es ist jedes Mal etwas ganz Besonderes in der Schule zu sein und zu sehen, dass zumindest einige Kinder aus meinem Viertel hier eine Chance auf ein besseres Leben bekommen“, freut sich Joseph über das bisher Erreichte. Für die Kinder ist der Ex-Fußballer auch ein Vorbild. Viele wollen wie er Profi werden. Joseph sagt ihnen dann, dass ein guter Schulabschluss wichtiger sei. „Und wenn sie neben dem Lernen noch Zeit haben, mindestens 30 Kilometer am Tag zu laufen, dann können sie vielleicht Fußballprofi werden“, sagt der Ghanaer, haut sich mit beiden Händen auf die Knie und lacht.

DAS IST JOSEPH

ALTER:
46 Jahre

HERKUNFT:
Ghana

BERUF:
Ex-Profifussballer

**GESCHÄFTS-
VORHABEN:**
eine Schule in
Ghana

WOHNORT:
Düsseldorf

RITA

Neue Heimat, neue Chancen

„Bitte entschuldigen Sie, das ist mir sehr unangenehm“, sind die ersten Worte von Rita Al Haddad bei unserer Begrüßung. „Ich mag Unpünktlichkeit nicht“, sagt die Syrerin. Pünktlichkeit steht dabei für sie nicht nur für das rechtzeitige Erscheinen zu einem Termin, sondern für Verlässlichkeit, Struktur und Ordnung. Etwas, das sie aus ihrer Heimat so nicht gewohnt war, es heute aber umso mehr schätzt.

Auf die Frage, wie das Vorstellungsgespräch lief, antwortet sie, „nicht ganz, wie ich es mir vorgestellt hatte.“ Rita hatte sich in Düsseldorf auf eine Teilzeitstelle im Kundenservice beworben. Im Vorstellungsgespräch sagte man ihr dann, die Stelle sei jetzt doch nur in Vollzeit möglich. Rita jedoch sucht einen Job, mit dem sie nicht mehr auf Hilfe vom Jobcenter angewiesen ist, der ihr aber genügend Zeit lässt, ihr Gründungsprojekt voranzutreiben. Die mehrfach Graduierte – ein Diplom, zwei Masterabschlüsse und Dokortitel – möchte betuchten Patient*innen aus Kuwait Medizinreisen nach Deutschland anbieten. Braucht also eine Person aus Kuwait mit dem nötigen Kleingeld eine neue Hüfte, sorgt Rita dafür, dass sie diese von einer Expertin oder einem Experten in Deutschland bekommt. Nicht nur das: Auch kulturell sollen die Kund*innen mit Ausflügen zu exklusiven Sehenswürdigkeiten und Events auf ihre Kosten kommen. Mit eigenem Chauffeur versteht sich. Ritas Dienstleistungsangebot deckt die komplette Organisation der Reise inklusive Begleitung und Übersetzung bei den Behandlungsterminen ab. Nur warum ausgerechnet für Menschen aus Kuwait und warum Medizinreisen?

Rita wurde in Kuwait geboren. Von ihren Geschwistern dort erfuhr sie, dass kranke wohlhabende Menschen aus Kuwait sich am liebsten in Deutschland ärztlich behandeln lassen würden. Und hier kommt Ritas Expertise ins Spiel. Ihre akademischen Grade hat sie alle im gesundheitlichen Bereich erworben. 25 Jahre lang war sie in Damaskus im Gesundheitssektor tätig: „Ich habe mich immer für Medizin interessiert. Ärztin wurde ich leider nicht. Also habe ich geschaut, wie ich alternativ kranken Menschen helfen kann.“ Nach ihrem Diplom in Medizintechnik arbeitete sie zunächst als Ingenieurin, machte dann aber noch ihren Master in Business Administration mit Schwerpunkt im Gesundheitsmanagement. Im Auftrag des Gesundheitsministeriums war sie so viele Jahre für das Qualitätsmanagement in verschie-

denen Krankenhäusern von Damaskus verantwortlich. „Wenn ich schon keine Ärztin sein konnte, wollte ich zumindest dafür sorgen, dass die Patienten einen guten Service und gute medizinische Versorgung bekommen“, so Rita. Eine verantwortungsvolle Aufgabe mit immensem Arbeitspensum aber niedriger Entlohnung. „Die Gehälter in meiner Heimat sind sehr niedrig, aber das Leben ist im Verhältnis dazu teuer“, erklärt Rita. Die geschiedene Mutter von drei Kindern arbeitete nebenbei noch als Unternehmensberaterin und als Dozentin an der Universität. Nicht um sich Wohlstand zu gönnen, sondern damit ihre Kinder genügend zu Essen hatten.

2015 flüchtete sie aus Syrien. Zu Fuß und ohne ihre Kinder. „Ich wollte meine Kinder auf diese gefährliche Reise nicht mitnehmen.“ Todesängste habe sie immer wieder auf dem Weg gehabt. Ihre Kinder sollten dann nachkommen, mit einem Visum und per Flugzeug. Zwei Jahre dauerte dies jedoch, zwei Jahre, in denen sie Tag für Tag um das Leben ihrer Kinder in Syrien bangte. In dieser Zeit kämpfte sie mit starken Depressionen. 2017 endete endlich die Leidenszeit für Rita. Ab Januar kamen erst ihr heute 20-jähriger Sohn, dann ihre Töchter nach Deutschland. „Von da an ging es bergauf. Wir waren wieder zusammen und meine Kinder in Sicherheit“, sagt Rita. Erst jetzt lernte sie intensiv Deutsch, was ihr sehr schwerfiel,

wie sie betont. Dennoch beherrscht sie es heute auf C1-Niveau. Mit zehn anderen syrischen Migrant*innen gründete sie zudem den gemeinnützigen Verein „Soreda – Towards a better society“. Dieser hilft Geflüchteten dabei, in Deutschland Fuß zu fassen. „Wir wissen, wie schwierig es ist, in einer neuen und fremden Gesellschaft anzukommen. Daher möchten wir den Migrant*innen die deutsche Kultur näherbringen und so eine Basis für ein harmonisches gesellschaftliches Miteinander schaffen“, betont Rita.

Vor etwas mehr als zwei Monaten bekam Rita von ihrem ehemaligen Chef aus Syrien dann das Angebot, ihm bei der Gründung einer IT-Firma in Deutschland zu helfen. Was sie bis vor kur-

DAS IST RITA

HERKUNFT:
Syrien

BERUF:
Gesundheits-
managerin

GESCHÄFTS-
VORHABEN:
Anbieterin von
Medizinreisen

WOHNORT:
Bonn



**In Deutschland
fühle ich mich
frei, kann
meine eigenen
Entscheidungen
treffen und
muss nichts
tun, was ich
nicht möchte.**

zem tat. Ein bisschen wie früher habe sich das angefühlt, sagt Rita. Denn wie früher war sie den ganzen Tag beschäftigt, verantwortlich für alles, aber der Lohn war gering und kam obendrein noch unpünktlich. Da machte sie von etwas Gebrauch, das sie erst hier kennengelernt hat – der Freiheit, Nein zu sagen: „Es war eine große Befreiung, den Job zu kündigen“, so Rita. In ihrer Heimat hätte sie sich eine solche Entscheidung nicht vorstellen können, sagt sie. Dort habe sie keine Alternative gehabt. Das sei hier anders. „In Deutschland fühle ich mich frei, kann meine eigenen Entscheidungen treffen und muss nichts tun, was ich nicht möchte“, so Rita.

Und über noch etwas freut sich die Syrerin in ihrer neuen Heimat: das breite Angebot an Hilfestellung und den offenen Zugang zu Wissen. „Wenn man hier eine Idee hat, findet man Menschen, die einen beraten, wie man diese Idee verwirklichen kann.“ Einen solchen Ratgeber hat Rita vor ein paar Wochen in ActNow gefunden. Hier ist insbesondere das große ehrenamtliche Engagement von Ritas Mentor zu benennen, Ekkehard Arnold, der seine umfassende Erfahrung und Expertise aus seiner bisherigen Tätigkeit als Betriebsberater bei der Handwerkskammer Düsseldorf einbringt. Als wichtigste Voraussetzung für einen Erfolg von Ritas Modell sieht Arnold den Aufbau eines Netzwerks. „Für das Konzept von Frau Al Haddad

bedarf es sowohl in Kuwait als auch hier kompetenter und verlässlicher Netzwerkpartner. Um den Kunden in Deutschland eine passgenaue Behandlung zu gewährleisten, muss in Kuwait eine exakte Diagnose gestellt werden. Ein solches Netzwerk aufzubauen, benötigt Zeit“, so Arnold. Und finanzielle Anreize für die Kliniken. Zum Beispiel durch die Beteiligung an Ritas Geschäftsmodell.

Aktuell arbeitet sie an mehreren Baustellen gleichzeitig: Neben der Recherche zur medizinischen Versorgung und zum deutschen Gesundheitswesen entwickelt sie mit ihrer Schwester eine Website für ihren Service. Zeitgleich bemüht sich ihr Bruder darum, kuwaitische Reiseanbieter für eine Zusammenarbeit zu gewinnen. Ein Gewerbe hat sie auch schon angemeldet, das sie parallel nutzen möchte, um als Unternehmensberaterin tätig zu sein. Idealerweise im Bereich Gesundheitsmanagement.

An Akribie mangelt es der hochqualifizierten und erfahrenen Syrerin nicht. Und auch nicht an Entschlossenheit. „Ich habe mein Ziel klar vor Augen und bin davon überzeugt, es erreichen zu können. Warum? In Syrien hatte ich viele Hindernisse auf meinem Weg und niemanden, der mir half. Trotzdem habe ich vieles erreicht. Hier helfen mir sogar Menschen. Deshalb werde ich mir meinen Traum erfüllen.“

MOHAMAD ALI

Mit Fleiß, Herz und Entschlossenheit zum Erfolg

„Ich habe Menschen immer so behandelt, wie ich auch selbst behandelt werden möchte – mit Respekt“, sagt der 46-jährige Syrer Mohamad, nachdem wir uns schon eine Weile unterhalten haben. Diese Haltung spürt man schon, wenn man ihm begegnet.

Offenherzig und ehrlich wird man von dem dreifachen Familienvater begrüßt. Schnell merkt man, dass Mohamad gerne unter Menschen ist. Deshalb habe er auch Betriebswirtschaftslehre studiert. Da er so sein gutes Zahlenverständnis und sein Geschick im Umgang mit Menschen miteinander kombinieren konnte.

12 Jahre lang war er in verantwortungsvoller Position bei einem syrischen Unternehmen beschäftigt, das medizinische Geräte vertreibt. „Wenn es Probleme mit großen Kunden gab, hat mein Chef immer mich losgeschickt, weil er wusste, ich würde eine Lösung finden, mit der beide Seiten gut leben können“, so Mohamad. Doch der Syrer hatte immer ein höheres Ziel. Seit seiner Kindheit träumte er davon, unabhängig zu sein. Dazu inspiriert hat ihn sein Vater. Der war zeitlebens selbständiger Händler und genoss die Freiheit, die die berufliche Selbständigkeit mit sich brachte, wusste aber auch um die Risiken. „Er wies mich darauf hin, dass finanzielle Sicherheit sehr wichtig sei, vor allem für einen Familienvater. Mein damaliger Job war sehr sicher und überdurchschnittlich bezahlt“, sagt Mohamad. Das Risiko nahm er dennoch in Kauf, obwohl seine Frau zu der Zeit zum zweiten Mal schwanger war. „Als Angestellter ist man immer abhängig. Es gibt immer eine Grenze, die man nicht überschreiten kann“, begründet er den Entschluss, sein eigener Chef werden zu wollen. Mit dem Unternehmen, für das er jahrelang erfolgreich und gern gearbeitet hat, ging er im Guten auseinander. Mit dem Chef des Unternehmens steht Mohamad bis heute noch in regelmäßigem Kontakt. Sein ehemaliger Chef bot ihm sogar eine Partnerschaft mit dem Unternehmen an. Doch Mohammad wollte einen Neustart.

Der Branche blieb er treu. Schließlich hatte er sich im Laufe der Jahre ein umfassendes Netzwerk aus Ingenieur*innen, Ärzt*innen und Angestellten im Vertriebswe-

sen aufgebaut. Eine Umstellung war es dennoch für den erfahrenen Mohamad. „Auf einmal war ich für alles zuständig. Und die ersten Projekte brachten nicht viel ein, kosteten aber viel Zeit.“ Doch der Gründer hielt an seinem Traum fest. Von Auftrag zu Auftrag stellten sich Routine, Organisation und Effizienz ein. Sechs Jahre lang importierte er medizinische Geräte aus dem Ausland, verkaufte sie an private Krankenhäuser, Unikliniken und Arztpraxen. Dabei arbeitete er fast rund um die Uhr, ohne Angestellte im Homeoffice. „Ich habe fast immer über 12 Stunden am Tag gearbeitet. Oft sogar nachts, weil ich mich da besser konzentrieren konnte, wenn die Kinder schliefen“, sagt er, ohne dabei zu jammern. Denn: „Ich liebe meine Arbeit.

Nicht arbeiten zu können, ist für mich, als hätte ich keine Luft zum Atmen.“

Mohamad hatte es geschafft. Er konnte sich als freier Händler auf dem Markt etablieren und sich und seiner Familie ein gutes Leben ermöglichen. Die Situation änderte sich mit dem Beginn der syrischen Revolution. Die unsichere politische Lage im Land schwächte die heimische Währung, wodurch er viel Geld verlor. So tragisch und brutal der Krieg in Syrien ist, konnte Mohamad der Zeit auch etwas Positives abgewinnen. Und das obwohl er mit seiner Familie selbst mitten im Kriegsgebiet lebte. „Für mich wurde unser Stadtteil zu meiner Familie.

Wir haben alle einander geholfen, ohne uns zu kennen. Das war eine schöne Erfahrung.“ Gemeinsam mit einigen seiner Geschwister und Freund*innen organisierte er Essen und Medikamente für Hilfsbedürftige. Solange er konnte.

Wie viele andere syrische Menschen floh er in die Türkei. Zwei Jahre verbrachte er dort mit seiner Frau und den Kindern. Auch dort engagierte sich der sozialbewusste Händler für sein Umfeld. Zusammen mit seinem Bruder, der kurze Zeit nach ihm in die Türkei kam, und einem Professor aus Kurdistan halfen sie dabei, eine Schule für syrische Kinder zu gründen. Nebenbei reiste er



Nicht zu arbeiten, ist für mich, als hätte ich keine Luft zum Atmen.

öfter für Projekte nach Indien und in den Irak, damit nicht nur seine Familie, sondern auch die seiner Geschwister etwas zu Essen hatten. Fragt man ihn, woher er die Kraft dafür genommen hat, antwortet er: „Gott hat jedem Menschen Energie geschenkt. Nicht jeder entdeckt sie. Aber wenn man mit dem Rücken zur Wand steht, kommt sie hervor.“

2015 zog es ihn weiter nach Deutschland. Verwandte, die schon lange hier leben, konnten ihm und seiner Familie über ein Hilfsprojekt eine direkte Einreise nach Deutschland ermöglichen. Sein Tatendrang setzt sich auch hier fort. Nur kurze Zeit nach seiner Ankunft in Deutschland engagiert er sich als ehrenamtlicher Helfer bei der Caritas, hilft dem Verband als Dolmetscher aus oder organisiert Feste für Geflüchtete. So lernte er außerdem schnell Deutsch und beherrscht die Sprache schon heute außergewöhnlich gut. Zwei Praktika hat er ebenfalls absolviert. Um einen Eindruck von der Arbeitsatmosphäre hierzulande zu bekommen, wie er sagt. Im November 2018 begegnete er auf einer Fachveranstaltung des Vereins Migrafrica in Köln einer Trainerin von ActNow. Seitdem hat er in einer individuellen Qualifizierung seinen Businessplan ausgearbeitet und sich zu vielen strategischen und Detailfragen weiteres Fachwissen eingeholt. Der Businessplan liegt dem Jobcenter schon vor, Mohamad sieht seinem baldigen Markteintritt optimistisch entgegen. Seine Gründungsidee: das fortsetzen, worin er Experte ist – Händler für medizinische Geräte. Und die Erfolgsaussichten dafür stehen nicht schlecht. Denn in Deutschland, so erklärt er, werden viele medizinische Geräte nach fünf bis acht Jahren wegen steuerlicher Vorteile aussortiert. Die seien aber meistens noch in einwandfreiem Zustand. Genau diese Geräte möchte der Syrer an Kund*innen im mittleren Osten verkaufen, wo die Nachfrage groß sei. Und wo er vor allem auf viele Kontakte zurückgreifen kann. Gespräche mit deutschen Firmen über eine mögliche Kooperation hat er auch bereits geführt. Interesse sei vorhanden, jetzt müsse man geduldig bleiben, so Mohamad. „Es ist noch ein weiter Weg. Ich muss noch besser Deutsch sprechen und Fachvokabeln lernen.“ Doch bei aller Bodenständigkeit klingt seine Idee vielversprechend: Er sitzt nah an der Quelle zu Produkten, die in einem Umfeld sehr gefragt sind, in dem er bestens vernetzt ist und dessen Sprache er spricht. Wer das Glück hatte, Mohamad zu erleben, kann sich kaum vorstellen, dass so viel Fleiß, Herz und Entschlossenheit nicht zum Erfolg führen wird.



DAS IST MOHAMAD ALI

ALTER:
46 Jahre

HERKUNFT:
Syrien

BERUF:
Betriebswirt

GESCHÄFTS-
VORHABEN:
Händler für
medizinische
Geräte

WOHNORT:
Köln

RAGHAD

Der Beginn einer langen Reise?

Der Weg von einer Idee bis zum Unternehmen kann nicht nur sehr lang sein, er ist auch geprägt von ganz unterschiedlichen Gefühlszuständen. Von totaler Euphorie, bei der Entstehung einer Idee, bis zu großer Frustration, wenn sich der Berg vor einem abzeichnet, den man zum Gelangen an sein Ziel überwinden muss.

Es ist ein verregneter Herbsttag Ende Oktober, an dem die junge Syrerin Raghad mit ihren Eltern im Haus Violinbusch in Bonn, einem gemeinnützigen interkulturellen Bildungs- und Familienzentrum, eintrifft. Hier findet heute eine offene Sprechstunde von ActNow statt. Gründer*innen oder solche, die es gern werden wollen, können sich hier fachliche Kenntnisse und Empfehlungen zu ihrer Idee und zum weiteren Vorgehen einholen. Aus diesem Grund sind auch Raghad und ihre Eltern hier.

Raghads Vater war in seiner Heimat stolzer Besitzer einer eigenen Bäckerei. Über 20 Jahre bot er seinen Kund*innen herzhaft-syrische Backwaren an und hatte genügend Arbeit, um drei Angestellte zu beschäftigen. Das bodenständige Leben, das der Bäcker und seine Frau, eine Lehrerin, den Kindern bieten konnten, endete vor vier Jahren mit der Flucht aus ihrer Heimat. In Deutschland ist die Familie zwar in Sicherheit, aber die Chancen für den Mitte fünfzigjährigen Familienvater, eine feste Anstellung oder gar eine Ausbildung zu finden, sind gering. Aufgrund seines Alters und seiner noch wenig fortgeschrittenen Deutschkenntnisse. Ein gewöhnlicher Angestelltenjob ist aber auch nicht das Ziel des ehemaligen Unternehmers. Viel lieber möchte er an sein Leben in Syrien anknüpfen und hier, in seiner neuen Heimat, das tun, was ihm am meisten Spaß macht, und was er am besten kann – herzhaftes Teigwaren backen. Tatkräftige Unterstützung erhält er dabei von seiner Familie.

Die ehemalige Jurastudentin Raghad beherrscht inzwischen Deutsch auf C1-Niveau. Allein das ist den Eltern schon eine große Hilfe. Schließlich kann sie ihnen so vieles übersetzen, etwa bei Behördengängen oder Terminen wie dem bei ActNow. Kurz vor dem Erstberatungsgespräch mit der ehemaligen Projektleiterin von

ActNow, Julia Siebert, erzählt Raghad, wie sie überhaupt auf die Idee gekommen seien, eine Bäckerei zu eröffnen. Sie und ihre Mutter besuchen regelmäßig einen arabischen Verein für muslimische Frauen. Männer sind hier von eigentlich ausgeschlossen. Für ein Fest des Vereins machte dieser jedoch eine kleine Ausnahme. Zumindest was die Zubereitung des Essens betraf. Denn um die durfte sich Raghads Vater kümmern. Die Köstlichkeiten, die er zu Hause zauberte, waren der kulinarische Renner des Fests. „Die Gäste waren begeistert vom Gebäck meines Vaters. Ganz viele Leute sind zu mir gekommen und haben gesagt, das müsst ihr unbedingt verkaufen“, so Raghad. Warum eigentlich nicht, dachte sich dann auch ihr Vater. Denn der habe seine Arbeit in Syrien geliebt. Und syrische Bäckereien gäbe es außerdem in Bonn kaum. Soweit der Optimismus der Familie vor dem Erstberatungsgespräch.



**Die Gäste
waren
begeistert
vom Gebäck
meines Vaters.**

Die Ernüchterung stellt sich jedoch sehr schnell ein. Eine Bäckerei, so erklärt Julia Siebert, könne man in Deutschland nur mit einem Titel als Bäckermeister eröffnen. Und genau den hat Raghads Vater leider nicht. Allerdings gibt es die Möglichkeit, in bestimmten Fällen eine Ausnahmegenehmigung bei der Handwerkskammer zu beantragen – wenn man sich auf ausgewählte Ware beschränke, so Siebert. Zwei Sachverständige überprüfen dann die Fertigkeiten des oder der Antragstellenden. Sind diese überzeugt, so erhält die Person die Genehmigung, eine Konditorei zu eröffnen. Jedoch ist in diesem Fall noch nicht gänzlich geklärt, um welche Speisen es sich genau handelt, ob es tatsächlich Backwaren sind oder herzhaftes Speisen, die nicht dieser Regelung unterliegen. Während es hierfür Lösungen gibt, ereilt der deutlich größere Dämpfer die Familie, als das Thema Finanzierung zur Sprache kommt. Auf eigene Ersparnisse können sie nicht zurückgreifen. Für ein eigenes La-



denlokal mit professioneller Küche und Lüftungsanlage kommt jedoch schnell eine Summe im fünfstelligen Bereich zusammen. „Einen Kredit in dieser Branche in dieser verhältnismäßig kleinen Höhe zu bekommen, ist recht schwierig“, so Siebert „da spielt die Herkunft keine Rolle. Das ist für Banken der Verwaltungsaufwand in Relation zur Summe relativ hoch und die Gastronomiebranche ist tendenziell krisenanfällig. Bei innovativen Ideen, spezialisierten Vorhaben und größeren Beträgen ist erfahrungsgemäß leichter, einen Kredit zu bekommen.“ Oberste Prämisse sei es laut Siebert also, die Kosten so niedrig wie möglich zu halten. Beispielsweise durch eine mobile Lösung, sprich: die Teigwaren auszuliefern. Hierfür könnte sich Raghads Vater in eine bestehende professionelle Küche einmieten.

DAS IST DIE FAMILIE AL HALLAK

HERKUNFT:
Syrien

BERUF:
Bäcker

GESCHÄFTS-
VORHABEN:
Syrische Bäckerei

WOHNORT:
Bonn

Vorteil dieser Lösung: Gesundheitshygienische Auflagen sind schon erfüllt und es fallen keine Anschaffungskosten an. Auf diese Weise könnte er ohne hohe Start- und niedrige monatliche Fixkosten sein Produkt verschiedenen Kundenkreisen anbieten. Denkbar wäre zum Beispiel eine Kooperation mit einer Bäckerei, als herzhafte Erweiterung des süßen Sortiments. Oder: das Gebäck als Mittagssnack in Unternehmen direkt vor Ort anzubieten. Kommen seine Speisen dann tatsächlich an und Nachfrage und Kundenkreis wachsen stetig, kann er sich seinen Traum von einer eigenen Konditorei immer noch erfüllen. Ob das tatsächlich die Lösung sein wird, lässt sich nach der ersten Beratung nicht beantworten. Zumindest wissen sie nun, was vor ihnen liegt.

DAS IST MOUSTAFA

ALTER:
42 Jahre

HERKUNFT:
Syrien

BERUF:
Grafik-Designer

GESCHÄFTS-
VORHABEN:
Grafik-Design-
Büro

WOHNORT:
Köln

MOUSTAFA

Ein Kreativer mit Gespür fürs Geschäft

Dass sich Kreativität und Unternehmertum nicht ausschließen, dafür ist der 42-jähriger Syrer Moustafa der lebende Beweis. Er steckt nicht nur voller kreativer Ideen für Designentwürfe, sondern hat auch einen ausgeprägten Riecher für Geschäftsmodelle.

Angefangen hat alles während seines Architekturstudiums. Dort stieß er auf das bekannte Bildbearbeitungs- und Grafikprogramm Photoshop. „Ich habe schon als Kind viel gemalt und mich seit meiner Jugend für Computer interessiert“, erinnert sich Moustafa. Über Tutorials aus dem Internet eignete er sich den Umgang mit dem Programm an und entwarf schon bald eigene Designs für Visitenkarten und Firmenlogos von Freund*innen. Auch Moustafas älterem Bruder blieb dessen Talent nicht verborgen. „Er sprach mich eines Tages an, ob wir nicht eine eigene Firma gründen wollen. Mittlerweile kamen so viele Anfragen für meine Designentwürfe, dass ich kaum noch Zeit fürs Studium hatte“, so Moustafa. Kurze Zeit später brach er das Studium ab und machte sein Hobby zum Beruf – mit einer eigenen Druckerei im Libanon. Für den Libanon sprach zunächst die gute wirtschaftliche Situation des Landes und der günstige Wechselkurs zwischen libanesischer und syrischer Währung. Bis sich das Verhältnis zwischen den beiden Staaten akut verschlechterte. Die beiden Brüder gaben die Unternehmensführung ab und kehrten zurück nach Syrien.

Lange hielt es Moustafa jedoch nicht in seiner Heimat. Für ein in Dubai ansässiges syrisches Unternehmen entwarf er als angestellter Grafiker Hochzeitskarten – bis die Firma neun Monate später ihren Betrieb einstellen musste. Die Zeit, die er nun hatte, nutzte er, um eigene Hochzeitskarten zu entwerfen. Mit Lasertechnik auf kleine Holztafelchen gefräste Verzierungen schickte er an verschiedene Wedding Planner Agenturen. Einen Monat später bot ihm ein Investor an, eine eigene Agentur zu eröffnen. Die nächsten fünf Jahre organisierte und plante Moustafa komplette Hochzeiten vom Designentwurf für Hochzeitskarten, über die dekorative Gestaltung der Räume, bis zum zeremoniellen Ablauf. Und hatte große Freude daran. „Die Arbeit war sehr vielseitig und lehrreich. Ich konnte kreativ gestalten, aber zugleich organisieren, Budgets kalkulieren und vor allem in direktem Kontakt mit den Kunden stehen.“, so Moustafa. Nicht nur beruflich lief es für den Syrer gut, auch privates Glück kam hinzu. Er heiratete eine syrische Frau, mit der er einen Sohn, Adam, und eine Tochter, Sham, bekam. Seine Frau blieb jedoch in Syrien in der Nähe ihrer Eltern. Mehrere Jahre pendelte Moustafa zwischen Dubai und Syrien. Bis sich der Investor von heute auf morgen aus dem Unternehmen zurückzog. Das Angebot, das Unternehmen selbst weiterzuführen, lehnte der Familienvater dankend ab. „Es war an der Zeit, heimzukehren. Der Abschied von meiner Frau und meinen Kindern wurde von Mal zu Mal unerträglicher“, sagt Moustafa. Zwei Jahre lebte die Familie vereint in Syrien. Dann flohen sie in die Türkei. Das war 2012, ein knappes Jahr nach Ausbruch des syrischen Bürgerkriegs.



Wenn ich weiß, ich kann groß sein, warum soll ich dann klein bleiben?

In der Türkei arbeitete Moustafa zunächst als Grafikdesigner in einem Druckereibetrieb, verließ allerdings das Unternehmen nach drei Monaten auf eigenen Wunsch. Denn er wollte wieder sein eigener Chef sein. Dazu ließ er sich von seiner unmittelbaren Umgebung inspirieren. In seinem Viertel lebten überwiegend Menschen aus Syrien. Menschen, die die gleiche Sprache sprechen, das gleiche Essen lieben und ähnliche Bedürfnisse haben. Ein kleiner Imbiss bildete daher den Auftakt einer Reihe von Neueröffnungen durch Moustafa. Es folgten ein syrisches Restaurant, vier Friseursalons und eine kleine Designagentur. In seinem Viertel war der engagierte Syrer inzwischen bekannt und geschätzt. Was ihm jedoch auch zum Verhängnis hätte werden können. Ein befreundeter Journalist, für dessen Zeitung Moustafa das Design erstellte, wurde in der

Türkei durch den IS getötet. „Da bekam ich Angst, schließlich war ich kein Unbekannter in der Stadt“, sagt Moustafa. Als erstes sorgte er dafür, dass seine Frau und die beiden Kinder so schnell wie möglich die Türkei Richtung Westeuropa verließen. In der Zwischenzeit löste er seine Geschäfte in der Türkei auf. Sechs Monate nachdem seine Familie aus der Türkei geflohen war, folgte er ihnen in die neue Heimat – nach Köln.

Den Moment seiner Ankunft in der Stadt werde er nie vergessen, so der Syrer. „Ich habe im Zug tief und fest geschlafen, bis es laut an die Scheibe klopfte. Natürlich verstand ich nicht, was die Dame mir sagen

wollte. Aber was im Zug auf der Anzeigetafel stand, konnte ich lesen: Köln. Da wusste ich, gleich sehe ich meine Familie wieder – nach sechs Monaten.“ Seit 2015 leben er und seine Familie nun in Deutschland. Um als Grafikdesigner in einem deutschen Unternehmen zu arbeiten, müsse er laut Jobcenter das Sprachniveau B2 erreichen. Aktuell liegt seines bei B1. Moustafa hat aber auch nicht die Absicht, fest in einem Unternehmen zu arbeiten. Im April 2019 nahm er an einer Qualifizierung von ActNow teil. Sein Ziel: ein eigenes Grafikdesignbüro. Anfangs schwebte ihm noch eine Druckerei vor; mit einem Komplettservice ähnlich wie im Libanon. Davon sei er aber abgerückt. Zu hoch wäre das Startkapital dafür gewesen. Für sein jetziges Ziel braucht er nicht viel: einen kleinen Raum, zwei Computer samt Grafiksoftware und einen Drucker. Mit dem Trainingsteam von ActNow feilt er momentan am Businessplan für sein Vorhaben. Und wenn alles nach Plan läuft, erfüllt sich sein Traum in den nächsten zwei Jahren. Zweifel an seiner Idee hat er keine, nur Vorfreude. „Bestimmt könnte ich auch als Grafikdesigner in einem deutschen Unternehmen arbeiten. Aber ich möchte nicht jeden Tag am Computer sitzen und auf mein Gehalt am Monatsende warten. Wenn ich weiß, ich kann groß sein, warum soll ich dann klein bleiben? Ich habe Ideen und die möchte ich verwirklichen. Das werde ich versuchen. Einmal, zweimal, dreimal. Bis es klappt. Und das wird es.“

EKILA

Mode für eine bessere Welt

Es ist Samstagmorgen. Eigentlich sind die Türen des Mode Design Colleges in Düsseldorf an diesem Tag geschlossen. Doch die angehende Gründerin Ekila hat für unser Treffen glücklicherweise die Schlüssel zu den Räumen der privaten Modeschule bekommen. So kann sie an den Schneiderbüsten einige ihrer Entwürfe präsentieren. Unter der Woche zeichnet, näht, modelliert und experimentiert die gebürtige Kongolesin hier mit ihren Kommiliton*innen.


Ekila studiert im dritten Semester Modedesign. Viele der Techniken, die man an der Modeschule erlernt, beherrscht sie längst. Denn die 37-jährige Mutter von drei Kindern designt seit ihrer Jugend. Doch um sich ihren großen Traum zu erfüllen, meint Ekila, müsse sie mehr als nur gut zeichnen und schneidern können. Business- und Fashion-Englisch, Marketing-Strategien, betriebswirtschaftliche Abläufe, nachhaltige Herstellungsverfahren – über all das und vieles mehr möchte sie genau Bescheid wissen. Muss man das denn als Designerin? Womöglich nicht. Will man aber eine eigene Modefirma gründen, ist es sicher hilfreich. Ekila hat den großen Traum, Kleidung in ihrer Heimat zu produzieren. Aber nicht auf die Weise, wie es die meisten großen Modelabels tun, sondern fair und nachhaltig. Denn die kreative Idealistin möchte durch ihre Mode den Menschen in ihrem Heimatland die Chance auf ein besseres Leben geben. „Alles was man für die Herstellung von Mode benötigt, gibt es vor Ort. Ich möchte beweisen, dass man ohne Importe, ohne Arbeitskräfte auszubeuten und ohne die Umwelt zu belasten, hochwertige und stylische Kleidung produzieren kann. Man soll nicht seine Heimat, seine Familie und Freunde verlassen müssen für die Illusion von einem besseren Leben an einem fremden Ort“, sagt Ekila.

Die Deutschafrikanerin weiß, wovon sie spricht. Fünf Jahre war sie alt, als die Eltern mit ihr den Kongo, und damit das warme und familiäre Umfeld, Richtung Deutschland verließen. Auch sie trieb die Hoffnung auf ein besseres Leben an. Doch für die Familie verbesserte sich kaum etwas, als sie in den achtziger Jahren im südwestfälischen Hagen ankam. Im Gegenteil. „Überall wo wir hingingen, glotzten die Leute uns an. Wir waren so etwas wie die schwarze Attraktion und mussten uns unter anderem anhören ‚Die Affen kommen‘“, berichtet Ekila. Massive Beleidigungen waren in der Schule trauriger Alltag für das jun-

ge Mädchen. Sich auf den Unterricht zu konzentrieren, war für die begabte Tochter eines Mathematikers so kaum möglich. Mit Ach und Krach schaffte sie es auf die Hauptschule. Aber nicht nur für Ekila, auch für die Eltern war der Start in Deutschland schwer. Das Mathestudium des Vaters wurde hier nicht anerkannt, er musste als Gärtner arbeiten. Bei der Mutter setzten kurz nach der Ankunft starke Depressionen ein, die sie ihr Leben lang begleiten sollten – und auch im Leben von Ekila eine prägende Rolle spielten. „Ich wollte immer verstehen, warum meine Mutter leidet und wie ich ihr helfen kann“, so Ekila. Deshalb stand für sie schon früh fest, irgendetwas mit Medizin machen zu wollen. Obwohl ihre eigentliche Leidenschaft schon immer das Kreative gewesen ist. „Mein Lieblingsfach in der Schule war Kunst. Da war ich allein mit meinen Gedanken und konnte mich, ohne sprechen zu müssen, ausdrücken.“

Als Ekila die neunte Klasse besuchte, zog sie mit ihren Eltern von Hagen nach Köln. Für die Familie wendete sich von nun an einiges zum Besseren. In der multikulturellen Rheinmetropole waren sie nicht mehr die einzigen Dunkelhäutigen. „Hier war es normal, anders zu sein. Die Menschen waren offen und freundlich zu uns“, erinnert sich Ekila. Und hier machte sie eine prägende Bekanntschaft. Die junge Teenagerin stieß auf ein Mädchen in ihrem Alter, das besessen war von Mode. „Ich bin zuvor niemandem in meinem Alter begegnet, der so rumlief wie sie. Mit bunt gefärbten Haaren, zerrissener Kleidung, greller Schminke – das hat mich total geflasht“, so Ekila. Die beiden wurden enge Freundinnen und Ekila fing nun an, mit ihrer Kleidung zu experimentieren, ihnen einen individuellen Look zu verpassen.

Daraus ihren Beruf zu machen, kam ihr zu dem Zeitpunkt aber noch nicht in den Sinn. „Ich war wie besessen davon, irgendetwas mit Medizin machen zu müssen.“ Also absolvierte sie zunächst nach ihrem Realschulabschluss ein Freiwilliges Soziales



**DAS IST
EKILA**

ALTER:
37 Jahre

HERKUNFT:
Kongo

BERUF:
Modedesign-
Studentin

**GESCHÄFTS-
VORHABEN:**
Modefirma

WOHNORT:
Düsseldorf



**Ich möchte beweisen, dass man
ohne Importe, ohne Arbeitskräfte
auszubeuten und ohne die
Umwelt zu belasten, hochwertige
und stylische Kleidung
produzieren kann.**

Jahr im Krankenhaus. Anschließend holte sie ihr Fachabitur nach, um eine Ausbildung als pharmazeutisch-technische Assistentin zu beginnen. Erfüllung fand sie in der Ausbildung jedoch nicht und brach sie nach einem Jahr ab. Arzthelferin wollte sie nun werden. Und wurde es auch. Kurz nach ihrer Ausbildung, inzwischen war sie Mitte zwanzig, lernte sie ihren heutigen Mann kennen, der ebenfalls aus dem Kongo kommt. Für ihn tauschte Ekila die Kölner Heimat gegen Wuppertal ein, wo er als Pädagoge arbeitet. Kurz darauf heirateten die beiden und erwarteten schon wenig später ein gemeinsames Kind. Das Glück der werdenden Mutter wurde jedoch durch einen Todesfall getrübt, der zugleich einen zentralen Wendepunkt in ihrem Leben markierte. „Meine Mutter starb ziemlich plötzlich, als ich schwanger war. Natürlich war ich am Boden zerstört, ich spürte aber gleichzeitig, dass sich in mir etwas befreite.“ Der innere Druck, die Krankheit der Mutter verstehen zu wollen, oder sie gar zu heilen, fiel nun mit einem Mal ab. Von da an stand für Ekila fest, sich voll und ganz der Mode zu widmen.

Zu Hause fing sie jetzt an, eigene T-Shirts zu entwerfen. Auf ihrem ersten bildete sie die Umrisse des afrikanischen Kontinents ab und stickte Motive von den Königinnen der jeweiligen Länder ein. Für Ekila war das Designen von Beginn an auch eine Suche nach und Auseinandersetzung mit ihren afrikanischen Wurzeln. „Ich wollte wissen, wie die Rolle der Frau in meiner Heimat ist, wie sie sich kleiden und welche Bedeutung ihre Kleidung hat“, sagt Ekila. Gleichzeitig war es ihr wichtig, dass ihre T-Shirts bei anderen Menschen etwas auslösten. „Viele fragten mich, wer die Frauen auf den Shirts sind und warum ich sie abbildete. Ich habe sie neugierig gemacht“, freut sich die Designerin über ihre interkulturelle Kommunikationsleistung. Denn mit jedem T-Shirt verbreitet sie ein kleines Stück afrikanischer Kultur. Und das kam auf Anhieb gut an. Auf Facebook postete sie Bilder und bekam haufenweise Anfragen und gutes Feedback für ihre Shirts. Sogar von prominenter Seite. Auf einer Reggae-Party in einem Kölner Club wurde sie von dem Musiker Gentleman auf das T-Shirt, das sie trug, angesprochen. „Wir sind aneinander vorbeigelaufen, da blieb er stehen und sagte zu mir, ‚Wow, wo hast du dieses T-Shirt her?‘ In dem Moment wusste ich, ich bin auf dem richtigen Weg.“

2011 gründete Ekila ihr eigenes Label – MOSISA. Mittlerweile ist sie auch zum dritten Mal Mutter geworden. Doch um Familie, Beruf – nebenbei arbeitete sie als Pflegerin in Teilzeit – und die Leidenschaft für Mode unter einen Hut zu bekommen, hat der Tag zu wenig Stunden. Daher stieg 2015 ihre Schwägerin mit ins Label ein. Diese studierte selbst Modemanagement, kennt sich in Sachen Marketing bestens aus und ist gut vernetzt. So konnte Ekila inzwischen einige ihrer Entwürfe auf Fashionshows im In- und Ausland präsentieren. Das Cover der Frankfurter Modemesse „Borderless“ zierte 2015 sogar ein von Ekila entworfenes Kleid.



Die ambitionierte Designerin hat also schon einiges erreicht. Um sich aber ihren großen Traum zu erfüllen, braucht sie professionelle Unterstützung, zumal ihre Schwägerin auch eigene Karriereziele verfolgt. Eine gute Freundin, die sich selbst vor einiger Zeit von ActNow helfen ließ, empfahl es Ekila weiter. Das ist zwar erst einige Wochen her, gut beraten fühlt sie sich aber schon heute von den Coaches: „Sie glauben an meine Idee. Das allein ist mir schon sehr viel wert“, so Ekila. Aktuell arbeiten sie mit Ekila daran, ihre Idee in ein überzeugendes und strukturiertes Konzept zu packen. Die Aussicht auf Fördergelder stünde damit gar nicht schlecht. Es ist der Regierung derzeit sehr daran gelegen, Fluchtursachen zu bekämpfen. Bis dahin ist es aber noch ein weiter Weg. Das weiß auch Ekila und geht daher gelassen vor. „Mein Traum ist groß, ich brauche Geduld und Zeit, um ihn mir zu erfüllen.“ Um bei einem so großen Projekt nicht die Motivation zu verlieren, tut es gut, dann und wann Zustimmung von außen zu bekommen. Die bekam Ekila vor kurzem von ihrem großen Vorbild Buki Akib. Die in London lebende nigerianische Designerin stattet mit ihren Kreationen unter anderem Prominente wie den amerikanischen Comedystar Kevin Hart aus. Einen Großteil ihrer Kollektionen lässt sie in ihrer afrikanischen Heimat produzieren. Fair und nachhaltig – so wie Ekila es auch vorhat. Das teilte sie ihrem Vorbild in einer E-Mail mit. Dass die international bekannte Designerin einer Modestudentin aus Wuppertal antworten würde, damit hatte Ekila nicht gerechnet. Umso größer war die Freude – und der Glaube an ihre Idee, den sie daraus schöpfte. „Als ich von ihrem Management die persönliche E-Mail-Adresse bekam, war ich schon überrascht. Aber als sie mir dann persönlich antwortete, dass sie meine Idee super fände, und sie mir bei Fragen gerne helfe, war ich platt. Ich werde alles geben, um mir meinen Traum zu verwirklichen“, so Ekila.

Migrantenökonomie in NRW

6 Fragen an Stefan Grönebaum zu Herausforderungen und Potenzialen von migrantischen Gründungen.

Ist NRW ein Gründungsland?

Stefan Grönebaum: NRW ist ein Gründungsstandort mit großem Potential. Die vielfältige und vernetzte Landschaft von Unternehmen und Akteur*innen bietet für jede Gründungs-idee einen idealen Partner. Die Angebote der 75 STARTERCENTER NRW sind gefragte und zentrale Anlaufstellen für alle Gründenden in Nordrhein-Westfalen. Die Vielzahl gewährleistet ein flächendeckendes und nahes Unterstützungsangebot. Die Gründenden erhalten auf dem gesamten Weg in die Selbstständigkeit persönliche, individuelle und unabhängige Beratung und Begleitung. Die STARTERCENTER.NRW richten sich an jede Art von Gründung, von klassisch bis innovativ, von Handwerk und Gewerbe zu Freien Berufen.

Welches sind die größten Hürden für migrantische Unternehmer*innen auf dem Weg in die Selbstständigkeit?

Grönebaum: Die Hürden ergeben sich zunächst bei der Suche nach einer zielgruppenspezifischen Beratung. Um Hürden im Gründungsprozess zu verringern, sind deshalb Instrumente und Angebote zur adäquaten Unterstützung der Zielgruppe nötig, die in die bestehenden Unterstützungsstrukturen sinnvoll eingebettet sind oder diese ergänzen. Da Gründungen meist mehrjährige Prozesse sind, benötigen Gründende vor allem einen langen Atem. Für die migrantischen Unternehmer*innen ist eine migrationspezifische Beratung und Begleitung des Gründungsprozesses ein wichtiger Baustein, um mögliche Stolpersteine zu überwinden. Ein gutes Beispiel ist das Teilprojekt ActNow II des Förderprogramms IQ, welches ein Qualifizierungsangebot für Migrant*innen zur Vermittlung unternehmerischer Kenntnisse und Kompetenzen anbietet.

Wie wichtig ist Migrantenökonomie für NRW?

Grönebaum: Jede/r fünfte Gründende in NRW ist Migrant*in. Während die Zahl der nicht migrantischen Gründenden deutlich zurückging, hat sich die Zahl migrantischer Gründender stabilisiert. Der Anteil von Migrant*innen und damit ihre relative Bedeutung am Gründungsgeschehen wächst.

Welche Unterstützungsstellen gibt es in NRW für angehende (migrantische) Unternehmer*innen?

Grönebaum: Die 75 STARTERCENTER NRW sind die zentralen Anlaufstellen für alle Gründende in NRW. Sie unterstützen Sozialunternehmertum, Gründungen durch Migrant*innen oder Gründungen durch Frauen. Zudem sind mehrsprachige Informationen für Gründende geplant. Seit 2018 unterstützen die STARTERCENTER NRW mit dem Gründerstipendium.NRW die Startphase einer Unternehmensgründung. 1.000 Gründende erhalten ein Jahr lang monatlich 1.000 Euro. Die DWNRW-Hubs und -Networks sowie die Initiative Exzellenz Start-up Center.NRW an ausgewählten Hochschulen sollen dazu beitragen, die Begeisterung für das Gründungsthema im digitalen Bereich und an den Hochschulen in NRW zu verbessern. Das Gewerbe-Service-Portal.NRW macht Gründen einfacher, schneller und digitaler. Aktuell wird am Aufbau eines Gründungsportals, das Überblick über das Gründungsland NRW geben wird, gearbeitet.

STEFAN GRÖNEBAUM

als Referatsleiter III.3 für Grundsatzfragen der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik, Demografie und Integration im Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIDE NRW) für Migrantenökonomie zuständig.

Welche Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt hat die Migrantenökonomie?

Grönebaum: 2017 wurde die Studie „Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln: Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse“ vom Institut für Mittelstandsforschung (ifm) der Uni Mannheim und dem Institut für sozialpädagogische Forschung Mainz (ism) im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums erstellt. Darin wird deutlich, dass Migrant*innen äußerst gründungsaktiv sind. Jede sechste unternehmerisch engagierte Person hat einen Migrationshintergrund und die Tendenz ist steigend. Der Forschungsbereich

„Neue Selbständigkeit“ des ifm geht zudem der Frage nach, inwieweit Migrantenökonomie die Integration in den Arbeitsmarkt verstärkt. Wichtige Erkenntnisse zu den Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt wird auch das 2019 angelaufene Forschungsprojekt „Migrantische Ökonomie Früher und Heute“ der Westfälischen Hochschule liefern.

Was können deutsche Unternehmer*innen von migrantischen Unternehmer*innen lernen und umgekehrt?

Grönebaum: Laut der Studie des ifm und ism, in der auch auf Vielfalt eingegangen wird, scheinen migrantische Unternehmer oft flexibler und internationaler aufgestellt zu sein. Nicht migrantische Unternehmer*innen sind im Geschäftskonzept und der Finanzierung oft stringenter. In der Studie wird hervorgehoben, dass vor allem gemischte Teams von Gründer*innen mit und ohne Migrationshintergrund die Innovationsfähigkeit der Gründungen positiv beeinflussen. Voneinander lernen hebt also das Innovationspotential. Wir empfehlen daher den Beratungseinrichtungen bewusste Matchingprozesse zu fördern, um gemischte Teams zusammenzubringen.

Unternehmerisch denken und handeln

Wie Gründungspotenzial erkennen?

Viele Zugewanderte bringen bereits unternehmerische Erfahrungen mit. Nicht wenige hatten erfolgreiche Firmen, einige an mehreren Standorten mit über 100 Beschäftigten und internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Andere hatten kleine Läden, die viele Jahre lang erfolgreich geführt wurden und ein sicheres Einkommen für die Familie darstellten. Die Bandbreite der unternehmerischen Erfahrungen ist sehr groß und weitreichend.

In der Arbeitsmarktförderung ist es wichtig, diese unternehmerischen Erfahrungen proaktiv anzusprechen und in die weitere Beratung und Unterstützung einzubeziehen. Die grundsätzlichen Möglichkeiten der Selbständigkeit anzusprechen, muss nicht heißen, dass dies zwangsläufig zu einer Gründung führt. Die Selbständigkeit kann zu einem attraktiven Ziel in einigen Jahren werden, nachdem erste Arbeitserfahrungen und weitere Kenntnisse erworben wurden. Für manche ist es je nach Branche, Erfahrungen und Fachkenntnissen jedoch auch zeitnah die einzige Perspektive oder zumindest beste Option für einen Einstieg in das Erwerbsleben.

Die Gründung erfolgt erfahrungsgemäß nicht rasch, sondern erfordert in den meisten Fällen eine längere Vorbereitungszeit, die etwa ein Jahr oder länger beanspruchen kann. Für die meisten Gründungsinteressierten ein langer zäher Weg, für den aber viele die nötige Motivation und Geduld aufbringen.

In vielen Fällen erweist es sich als sinnvoll, mehrere Wege miteinander zu kombinieren – parallel zu dem Besuch von Sprachkursen einen Minijob zu suchen, um Arbeitserfahrungen zu sammeln und sich schrittweise unabhängig zu machen. In der Zeit kann schon die Entwicklung einer Geschäftsidee erfolgen, so dass die Überlegungen und Entscheidungen in einem Prozess reifen können. Das Ergebnis eines gemeinsam entwickelten Fahrplans kann so aussehen, dass ein fundierter Businessplan vorübergehend auf Seite gelegt wird, um zunächst andere Schritte zu durchlaufen, sei es eine Ausbildung, ein Praktikum oder eine Qualifizierung. Stets ist zu

beachten: Es ist ein gemeinsamer Lern- und Entwicklungsprozess, der nicht komplett planbar ist. Ob eine Gründungsabsicht Aussicht auf Erfolg hat, lässt sich oft erst feststellen, wenn ein gemeinsamer Prozess durchlaufen wurde. Die Qualifizierung an sich führt jedoch zur Steigerung der unternehmerischen Kompetenzen, die auch in einer abhängigen Beschäftigung von großer Bedeutung sind.



Wie kann eine Entrepreneurship Förderung aussehen?

Eine Entrepreneurship Förderung kann je nach Zielen und Voraussetzungen der TeilnehmerInnen und Teilnehmer, aber auch abhängig von den Kapazitäten und Ressourcen der Träger ganz unterschiedlich gestaltet sein. Dies kann von Tagesworkshops über Werkstattangebote, Qualifizierungen bis zu mehrmonatigen Intensiv-Trainings reichen. Entrepreneurship Trainings können sich auf Bausteine wie Ziel- und Ideenfindung konzentrieren, aber auch in einem Planspiel die Erstellung ausführlicher Geschäftspläne umfassen. Es ist nicht zwingend, aber förderlich, wenn in einem Entrepreneurship Training zumindest erste Grundlagen der Gründung und Selbständigkeit in Deutschland sowie auch der Vereinsgründung und Projektarbeit aufgegriffen werden.

Wichtig ist, dass Erfahrungen mit den Zielgruppen vorliegen. Förderlich ist natürlich, wenn Personen aus ähnlichen Herkunftsländern mit entsprechenden Sprachkenntnissen im Team sind. Dies ist aber nicht zwingend. Migrationsspezifische Beratungskompetenzen, interkulturelle Kompetenzen und Kenntnisse der sprachsensiblen Beratung sind allerdings wichtige Voraussetzungen.



Mögliche Bausteine eines Entrepreneurship Trainings

Basisangebot

- » Ziel- und Ideenfindung
- » Stärken-Schwächen-Analyse
- » Strategieplanung/Erstellung eines Fahrplanes
- » Grundinformationen zu den beruflichen Wegen
- » berufliche Chancen bzw. „Markt“chancen (im weiteren Sinne)
- » Recherchetipps: Wo finde ich welche Informationen?

Erweitertes Angebot

(ggf. durch Kooperationspartner zu gewährleisten)

- » Chancen und Risiken der Selbständigkeit
- » Wege in die Selbständigkeit (im weiteren Sinne: auch Vereinsgründung u. a.)
- » Entwicklung einer Geschäftsidee
- » Erstellung eines Businessplans

Mögliche Formate eines Trainings

- » Stammtisch oder Kreativwerkstatt (regelmäßig einmal wöchentlich oder monatlich)
- » Tages-Workshops/modulare Workshop-Reihen; Seminare/Trainings
- » Einzelsprechstunden: Beratung/Coaching
- » Exkursionen/Gastvorträge

Welche Anforderungen sind zu erfüllen?

- » mindestens zwei Personen, nach Möglichkeit diverses Team (nach Geschlecht, Herkunft, Alter, ...)
- » Workshop-Raum + geschützter Raum für vertrauliche Einzelgespräche (können ggf. bei Kooperationspartnern genutzt werden)
- » gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln
- » im Idealfall W-LAN



www.iq-netzwerk-nrw.de
www.netzwerk-iq.de

 Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“