

Erfahrungen aus dem Pilotprojekt: „Regionale Transferstelle für Türkische Unternehmen“, ReTra, Berlin Wrangelkiez

Das Pilotprojekt ReTra, die Regionale Transferstelle für türkische Unternehmen ist ein gemeinsames Pilotprojekt zwischen dem Quartiersmanagement Wrangelkiez und dem Bundesfachverband des türkischen Groß- und Einzelhandels. Es wurde vor für 6 Monate gestartet und besteht seit Juni 2004. Der Erfolg des Projektes führte dazu, dass das Projekt für weitere 2 Jahre verlängert worden ist. Zudem wurde das Projekt regional ausgeweitet. Das heißt, dass alle Unternehmer aus dem Gebiet Kreuzberg und Friedrichshain von dem ReTra Projekt profitieren können. An eine eventuelle Erweiterungen auf andere Berliner Bezirke wird ebenfalls gedacht, erste Gespräche hierzu wurden bereits geführt.

Vorrangige Aufgabe der ReTra wird die individuelle Unterstützung der bestehenden türkischen Unternehmer im Bezirk Kreuzberg/Friedrichshain sein. Aber auch potentielle türkische Existenzgründer können sich bei der Planung und Umsetzung ihrer Geschäftsvorhaben an die Regionale Transferstelle wenden. In diesem Zusammenhang übernimmt die ReTra eine Vermittlerrolle zwischen den Institutionen der Wirtschaftsförderung und den türkischen Unternehmen.

Im vorliegenden Bericht werden die Erfahrungen und Ergebnisse der sechs Monate Arbeit der Regionalen Transferstelle für türkische Unternehmer im Wrangelkiez dokumentiert. Die ReTra versteht sich als Anlauf- und Beratungsstelle für türkische Unternehmer/innen und Existenzgründer/innen im Wrangelkiez.

Das Projekt ReTra hat in 6 Monaten seiner Tätigkeit eine Bestandsaufnahme der türkischen Gewerbetreibenden im Wrangelkiez durchgeführt. Das heißt, das Projekt suchte türkische Gewerbetreibende auf und führte persönliche Beratungsgespräche vor Ort/ im Unternehmen. Insgesamt wurden in 49 von 50 Betrieben Beratungsgespräche durchgeführt, so dass ca. 100 % aller türkischen Betriebe durch das Projekt erfasst werden konnten.

42% aller Befragten sind im Einzelhandel tätig. Die Verteilung im Einzelhandel wiederum zeigt, dass kaum neue Unternehmensbereiche entstanden sind. 12 % der Ratsuchenden sind Kioskbetreiber, 14 % im Lebensmitteleinzelhandel tätig, 6% vertreiben Geschenkartikel.

Ähnlich ist es mit der Gastronomie (14 % aller Befragten), Bäckereien (12 % aller Befragten) und dem Handwerk (16 % aller Befragten).

Eine Gliederung der befragten türkischen Unternehmen nach Branchenzugehörigkeit hat ergeben:

| Branche absolut | Gewerbe absolut | % |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Einzelhandel 21 | 6 Kioske/Tabakwaren (12 %) 7 Lebensmitteleinzelhandel (14 %) 3 Geschenkartikel (6 %) 5 Sonstige (10 %) | 42 |
| Gastronomie 7 | 6 Imbiss – überw. Selbstbedienung (12 %) 1 Restaurant (2,0%) | 14 |
| Bäckereien 6 | 6 Bäckerei (12 %) | 12 |
| Handwerk 8 | 4 Friseurgeschäfte (8 %) 3 Änderungsschneiderei (4 %) 1 Schlüsseldienst (2 %) | 16 |
| Dienstleistung 3 | 2 Transportunternehmen (4 %) 1 Autovermietung (2 %) | 6 |
| Sonstige 5 | 4 Internet/Telecafe (8 %) 1 Informationsverarbeitung (2 %) | 10 |
| Gesamt 50 | 50 | 100 |

Im Ergebnis der Auswertung fällt frappierend auf, dass sich das bestehende Angebot im Wrangelkiez nicht an der Nachfrage orientiert. Vielmehr konzentrieren sich die Angebote immer noch an dem klassischen Segment der ethnischen Ökonomie. Daraus resultieren Probleme, beispielsweise ein strenger Preiskampf, der kein gewinnbringendes Unternehmen ermöglicht.

Tabelle: Branchenzugehörigkeit der Befragten

Bestandsaufnahme der Struktur türkischer Gewerbetreibender im Wrangelkiez:

- 90 % der Befragten Gewerbetreibenden waren Einzelunternehmer/innen, die ohne familiäre Unterstützung gar nicht in der Lage wären, die Geschäftstätigkeit aufrechtzuerhalten. Dies bestätigte die Grundannahme des Projektansatzes, die Unternehmer/innen in ihren Geschäften aufzusuchen und die Beratung vor Ort durchzuführen. Denn viele hätten keine Zeit gehabt, sich von ihrem Arbeitsplatz zu entfernen und in die Beratung zu kommen. Eine andere Alternative hätte es nicht gegeben. Lediglich 10 % der Befragten hatten eins bis drei Mitarbeiter/innen.
- Über 50 % der Befragten haben Sprachschwierigkeiten, das heißt sie beherrschen die deutsche Sprache unzureichend. Des weiteren existieren Berührungspunkte mit deutschen Institutionen. Daher haben es die Ratsuchenden sehr begrüßt, dass die Beratung zusätzlich auf türkisch erfolgte und das Informationsmaterial zweisprachig vorlag.

Probleme der türkischen Gewerbetreibenden

Eine erste Analyse der Beratungstätigkeit der RETRA lässt bei den türkischen Gewerbetreibenden die folgenden Problembereiche deutlich werden:

Keine ausreichenden Informationen über Beratungs- und Fördermöglichkeiten / unzureichende berufliche Qualifikationen

Über 85 % der türkischen Gewerbetreibenden sind den Schritt in die Selbständigkeit ohne die erforderlichen Kenntnisse, Beratungen und Informationen gegangen. Es fällt auf, dass beinahe kein/e Gewerbetreibende/r über Informationen betreffend Beratungs- und Fördermöglichkeiten verfügte.

Rudimentäre Kenntnisse im Bereich der Buchhaltung/ Fehlende Planung und Organisation

Von den 50 Befragten haben wir bei fast allen Probleme mit der Buchhaltung festgestellt. Die Gewerbetreibenden sind nicht in der Lage, einfache Vorgänge eigenständig umzusetzen und entsprechend den Vorschriften bei ihren Steuerberatern einzureichen. Auch die Inanspruchnahme der Beratung auf diesem Gebiet ist mangelhaft. Lediglich ein Betrieb war in der Lage, uns eine lückenlose Buchhaltung und Finanzverwaltung vorzuweisen. Allerdings war dieser Einzelhändler an das Warenwirtschafts- und Buchhaltungssystem der REWE-Gruppe angeschlossen.

Unbedingt erforderlich: Die Betriebe müssen motiviert werden, an Seminaren und Kursen teilzunehmen, in denen Kenntnisse zu Steuerrecht und Buchhaltung vermittelt werden.

Es wurden zu den Themen Kassenbuchhaltung, Buchhaltung, Finanzplanung und allgemeines Steuerrecht zwei Info-Abende mit mehreren Teilnehmern organisiert.

Beispiele erfolgreicher Beratung und Vermittlung

Alle Betriebe wurden umfassend beraten (Grundberatung) und erhielten Informationsmaterial. Das Projekt ReTra untersuchte insbesondere die Probleme und den Bedarf an Hilfestellung. Neben den Problembereichen die wir feststellten, konnten wir in der kurzen Zeit auch gezielt vier Gewerbetreibende aus dem Wrangelkiez vermitteln und zwar zwei an die IHK und einen an die HK.

Ein Friseurmeister, der seine Schlüsselqualifikation in der Türkei erworben hatte, aber dem die Handwerkskammer den Meistertitel nicht anerkannt hat, wird mit Unterstützung der ReTra in der HWK in naher Zukunft in die Handwerksordnung eingetragen. Dazu wurde ein Antrag auf eine Ausnahmegenehmigung

gestellt. Darüber hinaus berät die ReTra eine Internet- und Handyunternehmerin. Die ReTra ermöglicht es, dass sie eine externe Prüfung bei der IHK ablegen wird und somit auch die Ausbildereignung erhalten wird (inzwischen hat sie die Befreiung von AEVO). Damit wird sie einen Ausbildungsschein erwerben und einen Ausbildungsplatz schaffen. In Planung ist es, einem weiteren Betrieb zu ermöglichen, dass die Tochter des Inhabers dort eine Ausbildung beginnen wird, zudem wurde ein Betrieb in ein Verbund – Ausbildungssystem angeschlossen und bildet bereits ein Kauffrau im Einzelhandel aus. Ein weiteres Unternehmen möchte im Februar 2005 ebenfalls ein Ausbildungsverhältnis im Verbund eingehen. Schließlich begleitete die ReTra eine Betriebsübernahme, allerdings erfolgt diese Betriebsübernahme außerhalb vom Wrangelkiez.

Die anschließende Aufgabe von ReTra war es, für die festgestellten Probleme Maßnahmen und Lösungsansätze für türkische Gewerbetreibende zu entwickeln:

- Umfassende Grundberatung und individuelle Unterstützung
- Verteilen von Infomaterialien und Erklärungen
- Betriebswirtschaftliche Beratung zu Themen wie Steuern und Lohnkosten
- Tipps zu Fördermöglichkeiten und was man dabei beachten muss
- Unterstützung bei Behördengängen
- Infos zu den Themen wie Management und Controlling
- Beratung zur Schaffung von Ausbildungsplätzen
- Unterstützung zur Vernetzung in regionale Wirtschaftsstrukturen
- Informationsveranstaltungen zu Fortbildungsmöglichkeiten.

Kontakt:

Özcan Senol
BTGE – Bundesverband des Türkischen Groß- und Einzelhandels e. V.
Schlesische Str. 12
10117 Berlin
Fon: 030.69515724
Email: retra-senol@web.de