



**Discovering the situation of refugee entrepreneurs
in Berlin, Germany, on their way to self-employment
2014 to date**

A Research Paper presented by:

Franziska Naarmann

(Germany)

In partial fulfilment of the requirements for obtaining the degree of
MASTER OF ARTS IN DEVELOPMENT STUDIES

Major:

**Governance and Development Policy
(GDP)**

Specialization:

Local Development Strategies (LDS)

Members of the Examining Committee:

Prof. dr. Peter Knorringa

Dr. Georgina Gomez

The Hague, The Netherlands
December 2019

Disclaimer:

This document represents part of the author's study programme while at the International Institute of Social Studies. The views stated therein are those of the author and not necessarily those of the Institute.

Inquiries:

International Institute of Social Studies
P.O. Box 29776
2502 LT The Hague
The Netherlands

t: +31 70 426 0460
e: info@iss.nl
w: www.iss.nl
fb: <http://www.facebook.com/iss.nl>
twitter: [@issnl](https://twitter.com/issnl)

Location:

Kortenaerkade 12
2518 AX The Hague
The Netherlands

Acknowledgement

I would like to thank everyone who helped me in this research process.

A special thank you to my supervisor Peter Knorrinda for the guidance and advice at all times. I am very grateful for the support and feedback.

I would also like to thank all my interviewees for taking the time to share their experiences with me. It was a very enriching experience for me to hear all your personal stories.

Table of Contents

<i>List of Appendices</i>	<i>v</i>
<i>Abstract</i>	<i>vi</i>
Chapter 1 Introduction	1
1.1 Contextual Background	1
1.2 Nature of the Problem	3
1.3 Research Questions and Objectives	4
1.4 Justification and Relevance of the Study	5
Chapter 2 Contextualisation of refugee entrepreneurship in Berlin	6
2.1 Introduction	6
2.2 Legal guidelines for refugee entrepreneurship	8
Chapter 3 Theoretical Framework	11
3.1 Entrepreneurship	11
3.2 Refugee Entrepreneurship	14
3.2.1 Challenges	15
3.2.2 Role of Social Networks	18
3.2.3 Opportunities	19
Chapter 4 Methodology	22
4.1 Site & Sample Selection	22
4.2 Data Collection, Management & Analysis	25
4.3 Limitations & Positionality	29
Chapter 5 Experienced challenges and possibilities of entrepreneurship: Analysis of interview findings	30
5.1 Reasons for self-employment	30
5.2 Challenges in refugee entrepreneurship	35
5.3 Factors facilitating refugee entrepreneurship	41
5.4 Recommendations for improved conditions of refugee entrepreneurship	44
Chapter 6 Conclusion	47
<i>Appendices</i>	<i>50</i>
<i>References</i>	<i>167</i>

List of Appendices

Appendix I Interview questionnaires	500
Appendix II Interview transcripts	53
Appendix III Founding activity in the gastronomy	165

Abstract

Refugee entrepreneurship by refugees that arrived Germany in the latest influx in 2014 is a phenomenon that has not been subject to major research so far. Therefore, this paper aims to contribute to explaining what motivates refugees in Berlin to become self- employed and which challenges and opportunities they experience. Taking these factors into account, recommendations are given for improving their situation to support organizations and the state government of Berlin, as they are the two main actors who set up and consult in the bureaucratic processes of starting self- employment in Berlin. The general problem this study addresses is that refugee entrepreneurs face a variety of social exclusions and disadvantages and that the entrepreneurial activity in Germany is comparatively low which are two factors that make the way to self- employment difficult. The study finds that the interviewed refugee entrepreneurs are motivated to found their own business by both growth- oriented as well as necessity- driven motives with a tendency towards growth- orientation. The majority of mentioned challenges are related to bureaucratic processes, access to funding and the communication with authorities. Further, it was found that refugee entrepreneurs' own characteristics, their participation in organizations' programs and their access to networks were the main factors that supported them when becoming self- employed. As a main recommendation, the interviewees mentioned a better collaboration and communication between authorities, organizations and refugees. Since there have no extensive studies on refugee entrepreneurs in Berlin been done in recent years, this qualitative study sheds light on the processes that shape refugee entrepreneurs' personal experiences when becoming self- employed.

Relevance to Development Studies

Refugee flights and migration is a topic of major relevance for the economic and social development of societies. While refugees' labour market integration was an often- taken subject of investigation, refugees' self- employment in Germany as a developed country is a rather new and insufficiently researched topic. With this paper I would like to go beyond the influence of refugees on the development of the economy and aim to understand development as a holistic and intersectional concept. As the interviews conducted within the framework of this study showed, the creation of business start- ups by refugees goes much further than a purely economic alternative to employed jobs. It includes the desire for a new home, the right of participation, a treatment on eye- level and self-realization.

A better understanding of refugees' backgrounds, wishes and needs is relevant for understanding how to create inclusive ways of defining integration and how all members equally can be part of and shape the development of the society.

Keywords

Refugee entrepreneurship, refugees in Germany, refugee entrepreneurs, entrepreneurship, self- employment

Chapter 1 Introduction

1.1 Contextual Background

By the end of 2017, 68.5 million people had to flee worldwide which is a peak in the history of forced migration. Although most affected people fled to the neighbouring countries of the main crisis areas, the proportion of refugees arriving in the European Union (EU) resulted in a huge increase in asylum applications. In 2018, 0.65 mio. people sought asylum in the EU, out of which Germany accepted 0.18 mio. (see Eurostat 2019) which is the highest percentage of accepted asylum applicants among all EU- countries (28% of all first-time applicants EU-wide), wherefore Germany is an interesting country to study refugee enterprises in.

But who are the people that seek asylum in Germany? Most of the asylum seekers that were registered in Germany in 2018 came from Syria (44.000 applications), followed by Iraq (16.000 applications), Iran and Turkey (each 10.000 applications) (see BAMF (2019: 17). Out of the adult asylum applicants in the first half of 2018, 52% were between 18 and 29 years old and around 60% were men (see Heß 2019: 1). Regarding their education and work experience, 31% of the mentioned group have finished a secondary school and 20% a grammar school. 11% stated that they had no formal school education. In terms of work experience, one third stated that they had not pursued paid employment, but named categories such as “housework”, “pension”, “school/ university” or “no work”. Those who had recently been in paid employment in their home countries worked mainly in the craft sector, did auxiliary work (including factory and warehouse work) or were employed in the service sector (see Heß 2019: 1). Surveys indicate that most current refugees have a rather low level of vocational training (see David 2017: 7). However, the sample of refugees interviewed in this study shows high education levels, as Chapter 5 will show. There are clear gender differences in the participation of refugees in employment and entrepreneurship, which is an issue that will be elaborated in Chapter 3.

However, the employment statistics of the Federal Employment Agency approximated that out of the refugees that had arrived in Germany in 2015, only 35% were employed in 2018 (see Bruecker et al. 2019: 1). This percentage counts for refugees of working age, meaning 15 to 64 years old.

Despite the high percentage of refugees of working age and their high motivation, refugees face a lot of challenges in finding employment in Germany, like the lack of qualification matching, refugees' legal uncertainty and a delayed access to the labour market (see Goth, Severing 2016: 47). (see more in Chapter 5.1). Therefore, some see self-employment as a good employment alternative for refugees to gain financial independence and to promote active participation in society (see Shearman (2019), Parater (2016)).

Refugee entrepreneurs (REs) in this paper are understood as people that start their own business either as being self-employed or as freelancers because these are the two possibilities to become self-employed in Germany, depending on the profession (see Federal Government 2019). Why self-employment and entrepreneurship are used interchangeably in this study will be explained in Chapter 3.

In the search for possible interviewees for this study, there was no distinction made in the type of entrepreneur or entrepreneurship because refugee entrepreneurship among the latest refugee influx in 2014 is still a new phenomenon. It was rather seen as more fruitful to describe all the existing cases of refugee entrepreneurship as they are right now in Berlin to be able to show general tendencies.

Berlin was chosen as the city of investigating refugees' enterprises because a review of the literature showed that there is a higher number of REs in Berlin in comparison to other cities and regions in Germany which might be due to the cause of a higher number of supporting programs and the higher density of population in Berlin.

The focus of this study is on refugees that arrived Germany in the last major migration influx from 2014 on because up to date there are no extensive studies on the situation of REs in Germany that belong to this target group which makes it an interesting field to study.

The objective of this study is to learn from refugee entrepreneurs' experienced motivations, challenges and opportunities and draw conclusions to give recommendations on the future design of support programs in Berlin.

1.2 Nature of the Problem

Disadvantages of refugees in Germany

This research topic addresses the social problem of refugees being a vulnerable group that faces many social and legal restrictions when trying to enter the formal labour market. Refugees “face country-specific legal restrictions, personal and structural discrimination, and an unwillingness on the part of authorities to accept documentation and credentials, among many other challenges” (Heilbrunn et al. 2018: 3). These restrictions often lead to the formation of underground and informal work in low- wage industries (see Kachkar 2018: 3).

A survey conducted by Berlin’s ‘Chamber of Industry and Commerce’ (IHK) showed that there was a great need among refugees for information on state aid, on the effects that the own enterprise has on one’s level of social benefits and on the financing of the enterprise (see Roevekamp 2017). Access to financing is difficult in Germany, as well as in the rest of Europe, in comparison to the USA and almost unattainable for immigrants because investors and banks do not want to take any risks with REs that have a residence permit limited to 3 years (see *ibid.*). More on the challenges related to refugees’ access to financing will be displayed in Chapter 5.2.

Low entrepreneurial activity in Germany

Investigating refugee enterprises in Germany is an interesting field to study since Germany’s global rank of new business start- ups is very low, as the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Report of 2018 shows. The GEM introduced a composite index (National Entrepreneurship Context Index – NECI) which assesses 12 conditions for the environment for entrepreneurship in an economy and applied this index to 54 low-, middle- and high- income countries (see Bosma, Kelley 2019: 58). Germany ranks at place 19 which is a moderate level of entrepreneurship environment (see Bosma, Kelley 2019: 58) but ranks low in ‘early- stage entrepreneurship’ which refers to the possibility to create one’s own job through entrepreneurship (see Bosma, Kelley 2019: 63). Similarly, Germany ranks relatively high in the World Bank’s rating of ‘Ease of Doing Business’ (24 out of 190) but ranks relatively low in the World Bank’s rating of ‘Starting a Business’ (114 out of 190). These rankings show that entrepreneurial activity is very low in Germany although there is “a strong focus on government programs, physical infrastructure and financing” (Bosma, Kelley 2019: 79). The GEM explains this contradictory finding with the low unemployment rate, increasing economic well-

being and well- paid jobs which raise the opportunity costs for starting a business (see Bosma, Kelley 2019: 79). Another reason for the low entrepreneurial activity is the demographic change in Germany which is causing the age group of 25 to 45 year olds – who present the typical founding age – to shrink significantly (see Doll 2018). Other reasons are the extensive bureaucracy and the difficult access to risk capital in comparison to other countries (see *ibid.*). While the percentage of self- employed in Germany was constantly around 10% since 1995, the percentage of self- employed in Syria was 50% in 1995 and fell to around 40% in 2019 (see World Bank 2019). Other characteristics are that women are underrepresented among the business founders in Germany (see BMWi 2017: 9) and that the most frequently cited reason for setting up a business was the exploitation of a business idea (see BMWi 2017: 15). Regarding the financing of a start- up, it is an interesting finding that most German entrepreneurs finance their business personal resources rather than credits from banks (see BMWi 2017: 19).

Despite all these challenges, growing evidence shows the upcoming of refugees that start their own enterprises to improve their livelihood and socio- economic situation and to rebuild proper income sources. Berlin is the city with the second highest number of new start-ups in Germany and there was found a high founding potential among women and migrants (see BMWi 2017: 4) (see more in Chapter 2.1).

1.3 Research Questions and Objectives

The research objective is to find out which factors characterise the situation of refugee entrepreneurs in Berlin, regarding their motivation, experienced challenges and supporting factors and. Considering the current process of refugees' self- employment and the recommendations refugees and organizations give in order to improve it, the objective of this study is that the found conclusions make a contribution to solving strategies of refugees' challenges when starting their entrepreneurship in Berlin.

The social problem that motivates my research questions is that refugees face various difficulties when they want to start their business, ranging from the firm bureaucratic requirements to social and legal restrictions which make them a group being vulnerable towards problems in starting and maintaining their own business.

The research question and related sub- questions I developed are:

Which experiences do refugee entrepreneurs make when becoming self- employed in Berlin and why?

- 1) Out of which reasons do refugees take the decision to become self- employed?
- 2) Which types of challenges do refugees face when starting their own enterprise?
- 3) What are the factors that support refugees in setting up their own enterprise?
- 4) Which recommendations do refugees and organizations give to improve support programs from the state government and organizations in Berlin?

These research questions define the research problem that this study tackles: the limited investigation on refugees' challenges at the beginning of their entrepreneurship.

1.4 Justification and Relevance of the Study

Justification

The large flows of refugees in and after 2014 resulted in many unresolved questions and issues concerning the laws and regulations on the self- employment of refugees in Germany. Until today, these laws and regulations are not fully developed and change often which results in unsteady conditions for refugees' self- employment and confusion about the legal guidelines. Because of all these recent changes, research is starting now on the causes, motivation and challenges that REs face when starting their own enterprise. Since there was little research done so far on this topic, this study aims to contribute to this discourse.

Relevance

If the research paper can successfully outline some of the challenges that REs face, it can present shortcomings in the current laws of the state government of Berlin and in the programs of support organizations to give recommendations for their improvement. These findings can be relevant for the Berlin state government and other authorities, as well as organizations that work in the support of REs because it could show lacks in the programs and give advice on how to improve the programs.

Chapter 2 Contextualisation of refugee entrepreneurship in Berlin

2.1 Introduction

Refugee entrepreneurship in Germany

In 2014, a total of 915,000 people was registered as self-employed in Germany, including around 179,000 migrants, which means that every fifth entrepreneur in Germany is an immigrant (i.e. does not have German citizenship or was not born in Germany). It was found that newly arrived migrant groups tend to start their businesses in the service sector, while older migrant groups, like the so called ‘guest workers’, started businesses more in traditional sectors (see David 2017: 8). It was also found that highly skilled migrants (i.e. those with a university degree) are more likely to start their own enterprise than German entrepreneurs of the same age with a university degree and that they tend to start in groups, which are often informal family structures or communities of origin (see *ibid.*). As a consequence, it seems that the social capital resulting from these networks seems to have major positive effects on factors, like contacts to customers, access to buyer groups, assistance in dealing with the authorities or the procurement of financing for the business (see David 2017: 9). However, it was also found that the personal contacts to Germans could help refugees more in finding employment in 2017 (22%), than contacts to people of the same ethnic group or to other migrants (15%) (see Bruecker et al. 2019: 12).

A survey conducted in 2017 asked refugees about their type of employment in their home countries and in Germany. It showed that the percentage of refugees who had been employees before, remained employed (at one third), while the proportion of self-employed fell from a 33% (35% men and 25% women) to 3% of self-employed in Germany. These findings are not surprising, regarding that the general entrepreneurial activity in Germany is low (see BMWi 2017: 4)¹.

¹ About entrepreneurial activity in Germany, there were qualitative studies done as well (e.g. Fritsch et al. 2015, Kontos 2003, Rashid 2018, Kritikos 2016). They look at how Germany’s socio- economic structure and behavioural changes influence the entrepreneurial activity in Germany but the analysis of their findings goes beyond the scope of this research.

Refugee entrepreneurship in Berlin

There are no exact numbers or data differentiated according to the nationality on refugee entrepreneurship in Berlin yet because the founding activity of refugees in Germany is still in its infancy and there have not been many official or institutional advisory services for refugees so far. Academic literature did not provide any quantitative research or comprehensive cross-case studies on refugee entrepreneurship so far either (see Heilbrunn et al. 2018: 255).

Nevertheless, what can be said about the situation of refugees in Berlin is that Berlin received 5% of all asylum applicants in Germany in 2018 (see BAMF 2019: 14). Regarding Berlin's start-ups, there were 238 business start-ups per 10.000 employable people in 2017, which makes Berlin the city with the second highest number of business foundations in Germany, after Hamburg (see BMWi 2017: 5). In both federal states, the founding activity is strongly influenced by the high percentage of start-ups in the media and IT-industry (see *ibid.*). However, especially in Berlin's catering and food sectors, there is a higher proportion of self-employed (see Jost, Bogai 2016: 48).

The number of new business registrations has been following an overall downward trend for years, which can be observed both in Germany and in Brandenburg, but not in Berlin. In times of weak economic activity and high unemployment, the willingness to take on the risk of self-employment is particularly high (see BMWi 2018: 15), as employed jobs demonstrate higher job safety and financial stability. In Berlin, there is an above-average willingness to start a business in comparison to other parts of the country (see BMWi 2018: 18). Most start-ups took place in 2016 in the construction industry (23%), followed by trade (15.3%) and economic services and freelance, scientific and technical services with just over 10% each (see *ibid.*). Also, in Berlin's catering and food sectors, there is a higher proportion of self-employed (see Jost, Bogai 2016: 48).

Among the founders, there was a strong founding willingness among non-Germans: in 2016, around one in four foreign workers in Berlin was self-employed (see *ibid.*). Among these, there was also a strong gender gap, as 21,554 men and 9,106 women started to found their own business in 2016 (see BMWi 2018: 20). The differences between male and female entrepreneurship and women's disadvantages will be analysed in more detail in Chapter 3.

2.2 Legal guidelines for refugee entrepreneurship

Who are legally considered as refugees in Germany is based on the 1951 UNHCR Refugee Convention. It defines that a refugee is a person who

“owing to a well-founded fear of being persecuted for reasons of race, religion, nationality, membership of a particular social group, or political opinion, is outside the country of his nationality, and is unable to or, owing to such fear, is unwilling to avail himself of the protection of that country” (UNHCR 1951: 14)

Which status an arrived person in Germany gets, depends on their remaining prospects ('Bleibeperspektive'). In 2015, the German Federal Ministry of Interior stipulated that a good prospect of remaining and therefore a residence permit exists if an asylum seeker comes from a country with a protection rate of over 50%. While initially asylum seekers from Eritrea, Iraq, Iran, Somalia and Syria got a good remaining prospect, since August 2019 it has been awarded only to asylum seekers from Eritrea and Syria. Asylum seekers from a country that was rated as safe – according to the German Asylum Act – have low prospects of remaining. Legal access to the labour market depends largely on the residence status of a refugee. Asylum applicants or people who have received the status of a 'toleration' only have access to the labour market with a permit from the Foreigners Authority ('Ausländerbehörde') and with the approval of the Federal Employment Agency ('Bundesagentur für Arbeit'), which legally lasts up to 4 years. During this time, asylum seekers and tolerated persons can only work in temporary employment or in a form of employee-leasing. Only 5 years after the arrival in Germany they will be granted unlimited access to the job market (Goth, Severing 2016: 51). The access to vocational trainings in comparison is possible for asylum applicants, tolerated people and refugees from the arrival on. Refugees with a residence permit can work as employees and start their own businesses from the beginning on.

The process of starting an enterprise for refugees is the following: after the successful procedure of getting the recognized refugee status, the received residence permit includes the note that employment is permitted. If a refugee registers at the job centre as job-seeking, he or she can apply for financial support for the company there, which is called 'entry allowance'. For the application to be accepted, a business plan must be drawn up. The second possibility for financial support is to take a microcredit. Is the financing secure, registrations with several authorities follow².

² More information on the exact procedure of founding a business can be found, for example, in BMWi (2018), BMWi (2019) or Saenger (2016).

Actors involved

The policy- making, as well as funding and cooperating in refugees' labour market integration programs fall within the remit of various ministries, predominantly the Federal Ministry of Labour and Social Affairs (BMAS), the Federal Office for Migration and Refugees (BAMF) and the Federal Ministry for Economics & Energy (BMWi). The Federal Office for Migration and Refugees also processes asylum applications and arranges a participation in integration courses

In the specific case of Berlin, it is important to mention that Berlin is a city state whose state government is known as the "Senate". The Senate consists of the Governing Mayor and the Senators. Refugees' self- employment is dealt with in the 'Senate Department for Integration, Labour and Social Affairs'.

On the operational field, the different Federal Employment Agencies (BA), the Chambers of Industry and Commerce³ (IHK) and the local Jobcenter play a central role. After refugees have submitted their asylum application, they can receive benefits (in accordance with the 'Asylum Seekers Benefits Act' (AsylbLG)) and advice on employment processes from the responsible Employment Agency. However, once the approval of an asylum application has been completed and a person has the refugee status and a residence permit, the Jobcenter take over with the counselling and job placement of refugees (see Dietz et al. 2018: 2).

Since the Jobcenter play a major role when refugees want to establish their own business and were mentioned various times in the interviews conducted in this study, they will be explained in more detail below.

As refugees with a residence permit automatically fall under the remit of the Jobcenter, the consultation with the Jobcenter is not voluntary for refugees but the prerequisite for receiving transfer payments. As soon as refugees start their own enterprise and earn their own living, they do not receive any transfer payments anymore. Goal of the Jobcenter is that refugees obtain an overview of individual employment opportunities and possible obstacles to taking up a job and match the profiles of the refugees with the company requirements when filling vacancies (Dietz et al. 2018: 2). To place refugees in internships, the Federal Employment Agency and the Jobcenter have the power to assign refugees to a specific company, as part of a vocational integration measure.

³ The Chamber of Industry and Commerce consists nationwide of regionally organized, cross-sector associations of entrepreneurs and commercial enterprises. All industry and trade enterprises of the region belong to it compulsorily by law. They fund projects but also own projects to support refugees' self- employment and give consulting services.

In Berlin, there are 12 Jobcenter in total. Each Jobcenter varies in their internal politics and decides about every individual case if its support a new enterprise or rather tries to place refugees into a job as an employee or into a vocational training, since it is their official mission to bring their customers into employment, not necessarily self-employment (see Dietz et al. 2018: 3). In order to pave the way for refugees into the qualified job market and because the number of unfilled vocational training places ('Ausbildung') is rising, there is a strong promotion by the German authorities to get refugees in dual vocational training (see Goth, Sevrering 2016: 48). Refugees are thus regarded as a welcomed target group for filling these training places and counteracting the shortage of skilled workers on the German labour market. Nevertheless, the number of refugees in training is low (see *ibid.*). This is currently due to a lack of language skills, uncertain residence status, lack of qualifications in the German educational system and a lack of knowledge of the value and functioning of dual vocational training - in contrast to university degrees (see *ibid.*). Another reason why Jobcenter might direct refugees into vocational trainings is for their protection from expulsion. Once refugees are doing a vocational training – which usually lasts 2 years – they legally cannot be expelled from Germany (see Oberst 2018).

Chapter 3 Theoretical Framework

3.1 Entrepreneurship

There is no universally- agreed definition of entrepreneurship but one explanation that covers many of these definitions is that entrepreneurship is the discovery, assessment and exploitation of new economic activity – i.e. new products, services, production processes, strategies, organizational forms, markets – in order to create a yet unvalued economic opportunity (see Cuervo et al. 2007: 2). Since the central activity of entrepreneurship is the creation of a business (see Cuervo et al. 2007: 3), an entrepreneur in this study is understood in the Schumpeterian tradition as “the founder of a new firm and as an innovator, who breaks up established routines and opposes the old way of doing things” (Brouwer 2002: 89).

Schumpeter characterises the entrepreneur not as an ‘homo oeconomicus’ who weighs the costs and benefits of his entrepreneurship but who “is prepared to work countless more hours in order to achieve his goal” (Brouwer 2002: 90) and who wants to participate in the society with the motivation to improve the own and the family’s social position (see Brouwer 2002: 90).

Typical character traits of entrepreneurs are that they are innovative, creative, like to take risks, act proactively and that they like the exploration of (economic) opportunities (see Cuervo et al. 2007: 3). Similarly, entrepreneurial activity is usually caused by entrepreneurs’ willingness to face uncertainty, accept risks and the need for achievement, but also by economic and environmental factors - like the size or structure of markets or industrial dynamics - and as well by the functioning of institutions, culture and societal values (Cuervo et al. 2007: 4). These behavioural traits can also be seen in the sample of this study (see Chapter 4 & 5).

In this study, the term self- employment is used interchangeably with entrepreneurship. There are different opinions on whether the concepts of self- employment and entrepreneurship can appear jointly. However, this paper follows the concept that both can be used interchangeably because a self- employed person bears the same risks and benefits of independence at work and must have entrepreneurial skills and abilities (see Szaban, Skrzek-Lubasinska 2018: 91).

The mentioned concepts on entrepreneurial behaviour influenced the design of the questionnaires for the refugee entrepreneurs and the organizations, e.g. in the question on refugees’ motivation to become self- employed.

Growth- oriented (GO) and necessity- driven (ND) entrepreneurship

According to Williams (2008), Boegenhold was one of the first who made a classification in a study in 1987 between entrepreneurship motivated by economic needs and entrepreneurship motivated through desiring self- realization (see Williams 2008: 205). This distinction between necessity- driven and growth- oriented entrepreneurship was then adopted repeatedly in academic literature and used commonly to date.

Necessity- driven entrepreneurship applies to people who start their own business because they do not have any or only unsatisfactory employment options (see Hechavarria, Reynolds 2009: 418) or “people who view entrepreneurship as the best option available and not necessarily the preferred option” (Williams, Williams 2014: 26). People who fall into this category are pushed into entrepreneurship through structural factors who make them adopt entrepreneurship as a survival strategy, but they never considered starting their own business before (see Williams 2008: 205).

Opportunity- driven entrepreneurship involves people “who engage in entrepreneurship out of choice” (Williams, Williams 2014: 26) and who start their own business in order to take advantage of an entrepreneurial opportunity (see Hechavarria, Reynolds 2009: 418). Rather than pushed into entrepreneurship, like necessity- driven entrepreneurs, these people are pulled into entrepreneurship through a desire for independence and to establish their own business (see Williams 2008: 205). Similarly, the interviewees in this study often mentioned personal motives, like a hobby or passion for a certain topic, freedom and independence as a motivation to start their own business (see more in Chapter 5.1).

Whereas the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) as one of the main global data sources on entrepreneurship adheres to the dualistic classification of opportunity- versus necessity- driven entrepreneurship, many recent studies call for their co- existence as evidence shows that both push and pull factors influence entrepreneurs’ motivation to start a business (see Williams 2008: 207- 208).

A study by Williams and Williams on the motivations of entrepreneurs shows that entrepreneurs’ motives cannot only be a mixture of opportunity and necessity orientations but also temporally shift from mostly necessity- to opportunity- driven motives (Williams, Williams 2014: 23). Interviewed entrepreneurs mentioned as opportunity- driven motivations ‘To be my own boss’, ‘Freedom to adopt my own approach’, ‘To turn my hobby into a business’,

‘To make my idea happen’ and ‘To fill a gap in the market’. Mentioned necessity- driven motives on the contrary were ‘Dissatisfied with job’ and ‘Lack of suitable opportunities’ (see Williams, Williams 2014: 31). These are very similar in comparison to those of the interviewees in this paper, who also tend to be more growth- than necessity driven as Chapter 5.1 will show.

Fairlie and Fossen (2018) look at the influence of a country’s economic situation on the motivation for opportunity or necessity entrepreneurship. They find that opportunity entrepreneurship is ‘pro- cyclical’ and necessity entrepreneurship ‘counter- cyclical’, meaning that higher demands for goods and services or a higher availability of capital can motivate entrepreneurs towards opportunity entrepreneurship, while higher demands for wages and salary jobs could enhance the motivation for necessity entrepreneurship (see Fairlie, Fossen 2018: 25). These findings imply for this study, that if refugee entrepreneurs in Germany see a high demand for certain goods or services – e.g. a high demand for food from Middle Eastern countries – they see this as an opportunity to open their own business in the gastronomy sector⁴. The findings also mean that a lower availability of employed jobs – because of higher demands for wages and salary jobs – push people into necessity entrepreneurship. Therefore, the high qualifications of the interviewed refugees in this study combined with current labour shortages and a high demand of goods and employees on the German labour market could explain why there is a tendency among them to be growth- oriented.

According to the GEM Report of 2018, the German improvement- driven opportunity/ necessity motive scores rank 14th out of 48 (see Bosma, Kelley 2019: 79). This index demonstrates the proportion of entrepreneurs who are opportunity-motivated and improvement-driven, in terms of seeking higher income or greater independence. In Germany, the motivations split about in half, which corresponds with the worldwide average (51%) in high-income economies.

Male versus female entrepreneurship

As was mentioned in the introduction, there is a strong gender gap between business founders in Berlin, as 21,554 men and 9,106 women founded a business in 2016 (see BMWi 2018:

⁴ Chapter 4.1 will show that there is a tendency among the interviewed refugees to establish their own business in the gastronomy sector, e.g. in the form of restaurants or bakeries.

20). According to the GEM Report of 2018, the worldwide ratio of male versus female entrepreneurship is 0.70. In comparison, the German female/ male TEA⁵ ratio is 0.50, meaning that men found a business twice as much as women (see Bosma, Kelley 2019: 79) which shows a greater gender gap in Germany.

On average, refugee women have a lower level of education, fewer work qualifications and lower motivation to work (see Goth, Severing 2016: 44). According to the OECD this is, among other things, due to a stronger paternalistic understanding of gender roles (see OECD 2016) and entry barriers to entrepreneurship due to societal attributions and socialization processes, like “uneven distribution of assets, educational foci, and daily life activity expectations amongst the sexes” (Sullivan, Meek 2012: 428).

Regarding female entrepreneurs’ opportunities and motivation, studies found that women’s motivation for entrepreneurship is based in frustration with career advancement opportunities, the wish to create a more pleasant work environment and more flexible schedules against a work- family conflicts as their motivation to start their own enterprises (see Sullivan, Meek 2012: 433). Besides these personal motives, there are also situational factors, like government policies and the support of the family which influence women’s decision to start entrepreneurship (see Sullivan, Meek 2012: 445). In patriarchal societies, women often cannot take the decision to start entrepreneurship without the permission from the male head of the family or if they manage to start their own enterprise, they run the risk of not being respected as an authority (see *ibid.*). Another challenge that especially women entrepreneurs face is the access to financial resources and the establishment of formal business networks (see Brush et al. 2009: 17).

3.2 Refugee Entrepreneurship

In this paper, a refugee entrepreneur is understood as “a person who arrives in a country and starts a business” (Bizri 2017: 848).

Heilbrunn et al. mention that research on refugee entrepreneurship often neglects the differences between migrant and refugee entrepreneurship although refugees face more difficulties

⁵ TEA stands for ‘Total Entrepreneurial Activity’ and includes the percentage of 18- to 64- year olds who are either a nascent entrepreneur or owner- manager of a new business (see Bosma, Kelley 2011: 138).

(see Heilbrunn et al. 2018: 6). The authors define six factors that differentiate migrant from refugee entrepreneurs, namely: less extensive social networks, limited or no access to resources in the country of origin, psychological instability resulting from the traumatic situations of the flight, little or no preparation in the process of migrating, having to leave valuable assets in the country of origin and the unsuitability for paid labour in the new country of residence (see *ibid.*).

Based on a study of 16 existing refugee enterprises, Heilbrunn et al. define factors that influence refugee entrepreneurs' motivation for and type of entrepreneurship. They detect the following six factors: 1) a refugee entrepreneur's age, 2) local employment opportunities, 3) a refugee's mental imprint of his or her home country (like country-specific values and costumes), 4) conditions of the flight, 5) legal, administrative and socioeconomic structures of the new country of residence, 6) the level of language skills (see Heilbrunn et al. 2018: 256-265). Additionally, it was found that refugee enterprises are mainly micro-, small- or mid-sized and found as solo-entrepreneurship rather than in team structures (see Heilbrunn et al. 2018: 259).

It is important to highlight that most literature focuses on the vulnerability of refugees and enacts them directly in the category of necessity- driven entrepreneurs (see Heilbrunn et al. 2018: 258-259). This study, however, considers that the challenges refugees face, do not necessarily impede them from having certain possibilities and a growth- orientation (as the high amount of migrant entrepreneurs in comparison to German entrepreneurs has shown (see Chapter 2.1). Out of this reason, the following chapters will present the specific challenges and opportunities of refugee entrepreneurship and explain why networks play a vital role in the success of refugees' entrepreneurship.

3.2.1 Challenges

When starting their own enterprise, refugees face the problem of lacking business knowledge and access to capital, less support available in comparison to residents of the new country (measured through information, guidance and advice), difficulties in working within the new institutional environments, cultural challenges, discrimination and a lacking legal stability (see Heilbrunn et al. 2018: 6). The most reported challenges are culture and language barriers, discrimination and racism, regulation and compliance requirements and financing policies (see Meister, Mauer 2018: 6), as well as slow asylum procedures, refugees' heterogeneity in educational and qualification structures and legal partial exclusions. All these barriers prolong

refugees' process of starting their own business which results in a time period of eleven years on average until refugees start their self-employment in Germany (see Roevekamp 2017).

It is important to mention that these problems related to refugees' employability are not the only ones they face. Typical other challenges of refugees arriving in a host country are related to citizenship, education, income and housing and are also interlinked with challenges resulting from employability.

A study by Phillimore and Goodson (2006) on asylum seekers and refugees (ASR) in the UK finds that ASR have both skills and qualifications but meanwhile experience high levels of unemployment. If they manage to find employment, the jobs are low-skilled and low-paid which leads them to conclude that these refugees face a high level of social exclusion although they could offer new (economic) opportunities. They recommend that state institutions get more involved and take into account "the needs and respecting the diversity of a multi-racial society whilst being proactive to ensure that integration is possible" (Phillimore, Goodson 2006: 1732). They claim that the costs of integration should be accepted and covered to not result having costs of marginalisation in the future.

In Fraser's analysis of different forms of injustice and disadvantages, the following forms of injustice are detected: 1) exploitation through the appropriation of the results of one's labour, 2) marginalisation due to the exclusion from means of livelihood or undesirable forms of work and 3) deprivation as the result of the deny of an adequate standard of living (see Kabeer 2000: 84). Disadvantaged groups can also encounter hybrid forms of injustice when economic disadvantages and cultural-valuational ones work together, as can be seen in ethnicity (see Kabeer 2000: 85).

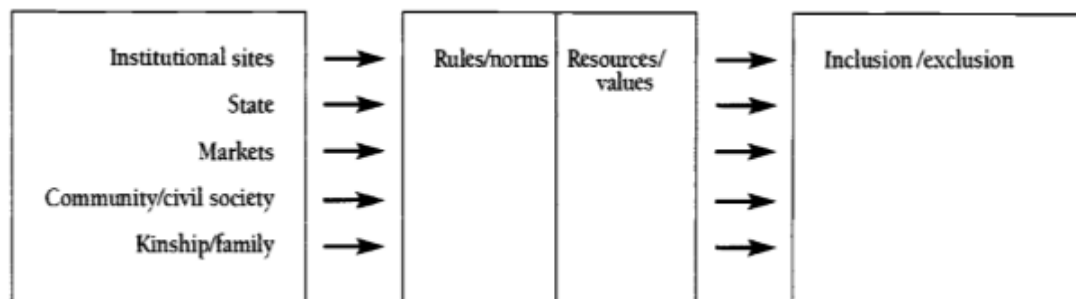
Refugees in Germany face the already mentioned disadvantages, like low-paid jobs, a low status in the society or an exclusion from the labour market, among others, as a result of racial exploitation structures. To this context, I want to apply the concept of social exclusion which is a framework that "helps to highlight a particular set of challenges for those concerned with making policy" (Kabeer 2000: 93). The concept seems suitable for the context of this paper since it aims at discovering the situation of REs with all its challenges in order to then derive recommendations for organizations and the Berlin's state government.

Kabeer introduced this framework to analyse exclusion in institutions because she argues that institutions are located on the meso-level and structure the relationship between macro- and micro-level processes (see Kabeer 2000: 84). She differs between two forms of

disadvantage: redistribution and recognition. Redistribution refers to a largely economic disadvantage in which people mobilise around their interests and demand redistribution to close an economic gap, whereas recognition is a largely “valuational” disadvantage people mobilise around for questions of identity in order to give value to disparaged groups (Kabeer 2000: 86).

Institutions allocate resources and assign value which denies particular people from accessing the resources and recognition they would need to participate fully in the society (see *ibid.*). Figure 1 represents how five different institutional domains shape the access to these resources, leading to exclusion or inclusion. Kinship and family represent the opportunity to make claims to access resources, while in markets and the civil society rather “contract-based and legally enforceable entitlements” (*ibid.*) operate. If an individual experiences access to or exclusion from resources in one institutional domain, another domain can offset or exacerbate this access or exclusion.

Figure 3
Institutions, access and exclusion



(Source: Kabeer 2000: 87)

Applying the framework to this study, it means that refugees’ disadvantages on the labour market can be offset by the ability to access resources through communities or kinship or they might be exacerbated through the inability to access certain community groups. Vice versa could the absence of kinship or community networks – as seen in a low degree of social capital, which studies detected as a characteristic of refugees (see e.g. Heilbrunn et al. 2018: 6) – deepen refugees’ disadvantages on the labour market when becoming self- employed. As the next chapter and the interviews (see Chapter 5.3) will show, the access to networks was indeed detected as a vital factor in refugee entrepreneurs’ success.

3.2.2 Role of Social Networks

Research found that refugee entrepreneurs typically have less extensive social networks than migrant entrepreneurs (see Heilbrunn et al. 2018: 6) but on the other side an extreme dependence on social capital (Heilbrunn et al. 2018: 274) which Bizri refers to as a complex set of social capital (see Bizri 2017: 848).

Social capital refers to as “the set of social relations that enable actors to gain, maintain or expand access to economic resources that may lead to the reinforcement of the productivity of these economic resources” (Van Staveren, Knorringa 2007: 112). Social capital can have positive economic and social effects, but also negative ones, like power asymmetries and inequality (see Van Staveren, Knorringa 2007: 111).

By definition, a network is a set of actors and linked by ties which interconnect the shared end points of the set (see Borgatti, Halgin 2011: 1169). To explain how networks function and why they play such a vital role for refugees, I want to refer to Granovetter’s Theory on the Strength of Weak Ties.

The Theory on the Strength of Weak Ties is built on the premise that “the stronger the tie between two people, [...] they will have ties with the same third parties (see Borgatti, Halgin 2011: 1170) and at least one weak tie with the third party. The underlying idea is that the ties between people are strong when they are similar to each other. As a result, “bonding social capital” (Woolcock, Narayan 2000: 231) emerges. This is a phenomenon that can be seen in this study as well, in the emergence of ‘co- ethnic ties’ and ‘in- group networks’ (see Chapter 5.1). These function for example in Berlin’s ‘Arabic Street’ where an estimated 90% of all enterprises are owned by Arabic migrants (see Pagel 2019).

However, in the weak ties to a third party in which individual and organizational behavior is embedded, bridging social capital occurs (Van Staveren, Knorringa 2007: 115). According to Granovetter, “bridging ties are a potential source of novel ideas” (Borgatti, Halgin 2011: 1171). They refer to ties that link heterogeneous people with different social identifications and a loose connection together (see Van Staveren, Knorringa 2007: 115).

Relating this premise to this study, bridging ties are of enormous importance for refugees in building up business networks. Interviewed refugees mentioned that the participation in a support program by organizations helped a lot in establishing business networks (see Chapter 5.3).

Regarding financial resources, savings and access to financing are smaller in developing countries, wherefore entrepreneurs in developing countries rely heavily – between 87% to 100% - on bonding social capital, like friends and family (see Lingelbach et al. 2005: 4). Although Germany is not considered a developing country, the strong reliance on bonding social capital coincides with the interview findings of this study. This could explain that the interviewed refugees take out of habits from their home countries such a skeptical attitude towards the Jobcenters' financial aid (as Chapter 5 will show).

As a result, this chapter showed that both bonding and bridging social capital have different advantages for refugee entrepreneurs, which were both mentioned as a major success factor in establishing self-employment in the interviews.

3.2.3 Opportunities

Since many governments hope that entrepreneurship will have a positive effect on a country's economic well-being (see Wennekers et al. 2005: 293), Wennekers et al. conducted a study about the relationship between economic development and new business start-ups. They find that entrepreneurial dynamics have a higher impact on economic development in developed than in developing countries which implies for this study that refugee entrepreneurship can have a positive effect on the German economy. Thus, one opportunity of refugee entrepreneurship are the positive impacts on the German economy.

To give a counterargument, it is important to mention that other studies mentioned in Gomez (2008) have found that micro and small-enterprises in developing and developed countries do not determine a country's growth and neither have positive impacts on the poor as they tend to have a low productivity and provide their owners usually with small salaries (see Gomez 2008: 9). Partly, this could be because the micro-enterprise sector in most developed countries is relatively small in comparison to the total labour force (see *ibid.*). Relating these results to the focus of this study, it is not clear if refugee enterprises can really present an opportunity for the German economy and for the financial stability of the refugee entrepreneurs themselves. Regarding the high number of available wage jobs, public assistance and public safety nets in Germany, employed jobs might give the refugee entrepreneurs a higher financial stability.

These opportunities regarded the general positive outcomes that refugee entrepreneurship can or cannot have on the German economy and on the REs themselves. Now, I want to

analyse which specific opportunities – or advantages in comparison to German entrepreneurs - lie in the refugees themselves which can lead them to the success of their enterprises.

Refugee entrepreneurs were found to have many positive attributes, that can facilitate their entrepreneurship, like higher levels of resilience, a superordinate level of risk- taking, a strong tendency towards an ambitious and humble founding attitude and an extreme dependence on social capital (Heilbrunn et al. 2018: 274). This founding attitude was referred to in another study as so- called “start-over ambitions” (see Bizri 2017: 848) that result from the arrival in a new country. Chapter 5.3 will show how important these positive personal characteristics are for the success of refugees’ enterprises.

A study by Lingelbach, de la Vina and Asel (2005) argues that growth- oriented entrepreneurs in developing countries act surprisingly and counterintuitively to the more inefficient markets in many developing countries. Entrepreneurs in developing countries usually have broader opportunities in the scope of their business in order to be able to react to higher levels of market risks than in developed countries. Their adaptation to less efficient and more volatile markets is an advantage as they have developed a higher level of resilience to economic fluctuations. The findings imply for this study that refugee entrepreneurs, who have grown up in developing countries with mostly volatile markets, have developed their own strategies for dealing with economic fluctuations which can now give them a great advantage in gaining a foothold in the German market.

This finding is corroborated by a study by Miller and Le Breton- Miller (2017) on so- called challenge- based entrepreneurship. The authors argue that negative economic, sociocultural, cognitive, physical, emotional or personal circumstances play a powerful role for people in becoming effective entrepreneurs since they motivate people to adapt. Referring back to the presented characteristics of refugees and refugee entrepreneurs in this chapter, it becomes clear that refugees fall into this category of challenge- based entrepreneurship. The authors find that the outcomes of this challenge- based entrepreneurship are work discipline, risk tolerance, social and network skills, as well as creativity (see Miller, Le Breton- Miller 2017: 7). They support their findings with recent empirical literature which found that people with difficulties to find a job, people with physical and psychological problems and – most importantly for this study – immigrants were overly represented among entrepreneurs (see *ibid.*).

As a conclusion of these findings, a second opportunity for refugee entrepreneurs is that they can have higher levels of risk tolerance, skills and resilience.

However, it is also important to mention that different ways of thinking and new ideas for innovations are limited by refugees' dependence on the bureaucratic system in Germany. When refugee entrepreneurs become self-employed, they are not under the responsibility of the Jobcenter anymore but they have to file a business application with the Chamber of Industry and Commerce, which means that they need certain permits for the opening and equipment of a shop, especially when working in the food business. When established, the 'Trade Supervisory Office' (Gewerbeaufsichtsamt) periodically checks the compliance with certain regulations and is authorised to enter and inspect workplaces at any time and to impose fines in the event of non-compliance.

Chapter 4 Methodology

The major goal that shaped the methodology of this study was to find out which factors shape refugee entrepreneurs' motivation, challenges and opportunities in order to give recommendations on the future design of support programs in Berlin.

4.1 Site & Sample Selection

Site Selection

Berlin was chosen as the city of investigation because it provides a wider variety of refugee entrepreneurship and because there are more start-ups and enterprises than anywhere else in Germany (see Voss 2017).

Selection & characteristics of organizations

The following four support organizations were willing to be interviewed for this study's purpose:

Table 4

Interviewed organizations

Name of organization	Name of interviewee	Information about the organization
SINGA Deutschland Business Lab	Amer Alqadi	SINGA Business Lab is an incubator program which was co-created with newcomer entrepreneurs to support them on their way to establishing their own business. Part of their program is network events, one- to- one mentoring, practical knowledge sharing and pitching events, among others. For further information see: http://singabusinesslab.de/
Social Impact gGmbH Potsdam	Anne Flath	Within the IQ Network Brandenburg, the sub- project “Qualification of Migrant Enterprises” was founded which is carried out by the Social Impact Lab Potsdam. The program aims to improve the labour market integration of adults with a migration background. The program is funded by the Federal Ministry of Labour and Social Affairs (BMAS). Partners in the implementation are the Federal Ministry of Education and Research (BMBF) and the Federal Employment Agency (BA). Their target group are migrant entrepreneurs that already founded their own business. Part of their program are seminars, individual coaching and consultation. For further information see: https://potsdam.socialimpactlab.eu/angebot/qualifizierung-von-migrantenunternehmen/
LOK (LOK e.V. & LOK.a.Motion GmbH)	Michael Mashofer	Focus of their work is on consulting in founding and business management, coaching, projects, financial processes and networking activities. They target people that want to establish or consolidate their own business. For further information see: https://lok-berlin.de/
Gesellschaft für Urbane Wirtschaft, Beschäftigung und Integration (GUWBI) e.V.	Goenuel Nar	GUWBI supports people in founding and leading their own business. In the ‘pilot station for migrant self- employment’, they offer initial counselling for people with a migration background and refer them to respective authorities and offices. For further information see: http://guwbi.de/joomla25/index.php?option=com_content&view=article&id=24

Source: Author's presentation

Selection & characteristics of refugees

The selection of refugees was made independently of their work experience, education background, entrepreneurial motivation or country of origin because the idea of this study is to characterise refugee entrepreneurs and present their general challenges. However, since Syrians are by far the largest group of refugees in Germany, they also represent the majority of interviewees in this sample: of the interviewees, nine come from Syria, two from Iraq and one from Yemen which makes a sample of 12 refugees in total.

The age of the interviewees – 20 to 37 years – relates to the data on the asylum seekers in Germany who were also found to be quite young because 52% of them are between 18 and 29 years old (see Heß 2019: 1).

The sample of this study – 9 men and 3 women - represents the general gender disequilibrium among refugee entrepreneurs (related to in Chapter 3.1).

The interviewed refugees arrived in Germany between the end of 2013 until 2018. Regarding the point of career in their self-employment, all interviewed refugees - except for one who is still in the preparation phase - had opened their business between 2016 until 2019. However, most of these were established in 2018 which results in a planning phase of one to two years on average.

Which type of business did the interviewed refugee entrepreneurs start?

Among the 12 enterprises, there are

- 3 restaurants,
- 2 food caterings,
- 1 bakery,
- 1 association and café for culture and art,
- 1 construction company,
- 1 enterprise selling cosmetics on a website and to hairdressers,
- 1 NGO
- 1 social enterprise in the form of an internet learning platform that aims at supporting Iraqi youths in increasing their socio- economic well-being in Iraq
- 1 website (which is still in process)

Regarding their educational and work background, the interviewees are highly qualified, as was mentioned in Chapter 2.1. Most of them (10 out of 12 interviewees) holds bachelor's or master's degrees in fields of study as Law, Business Administration, Arabic Literature,

Computer Science, Mechanical Engineering, Architecture, Mathematics and Language Interpretation & Translation.

In their home countries, the interviewees worked for example in an imports and exports company, a logistics firm, sales marketing, a school, an architecture office, as trainers, with computer systems, or as a research assistant. The majority (8 out of 12) had been self-employed in their home countries.

About their work experience in Germany, the majority stated to have done vocational trainings ("Ausbildung"), volunteer jobs or part-time jobs which were required from the Job-center or facilitated through personal contacts. Few (3 out of 12) worked in a full-time jobs in communication, education, mechanical engineering or translation. Reason for this low number might be the necessary time to adapt after a flight, bureaucratic challenges or the strong motivation to start an enterprise from the beginning on. Four interviewed refugees reported to not have looked for employment in Germany because they already knew that they wanted to start their own business or because the acceptance of the work permit or the completion of the language courses took very long and after that they preferred to directly start with their own business.

More on these reasons will be displayed in Chapter 5.

The characterisation of the interviewed refugees shows that they are highly educated and qualified and have a generally higher education level in comparison to most of the people in their home countries Syria, Iraq and Yemen. These characteristics imply that the interviewed refugees are a privileged group in comparison to other refugees of their home countries and are therefore not representative for the refugee influx in 2014.

4.2 Data Collection, Management & Analysis

Type of Design

The chosen type of design was to conduct qualitative semi-structured interviews with a flexible sequence of questions face to face with refugee entrepreneurs and organizations.

The decision was taken to interview refugee entrepreneurs on the one side and organizations that plan and implement support programs for refugees that want to start their own business on the other side. Through this type of design, the focus was laid on the experiences of various refugee entrepreneurs to get a micro perspective on the lived challenges of starting an own enterprise. These experiences were complemented through the interviews with the

organizations that hint towards a macro perspective of the structural and deeper lying causes of the challenges of REs.

This decision implied to develop two different sets of questionnaires – one set for the organizations and one set for the REs (see Appendix I).

Data Collective Techniques

Data on refugee entrepreneurship in Berlin was collected through the interviews done for this study, a review and analysis of existing literature on refugee entrepreneurship (see Chapter 3) and the cases of refugee entrepreneurs in Berlin and through the analysis of secondary data. All interviews were done personally during two different time periods in Berlin.

In order to contact possible interviewees, one part of the refugees was contacted through a ‘snowballing’ process, meaning that contacted refugee entrepreneurs or organizations were asked if they knew about other refugee entrepreneurs that had started their own business. The first refugee entrepreneurs were found through research online in newspapers or magazines that had reported on the founding of new enterprises by refugees in Berlin. Finding possible interviewees was not an easy task since I had never had contacts to any networks, organizations or refugees in Berlin. Having set interviews with some refugees, I decided trying to find more interviewees ‘on the field’, e.g. by talking to people in shops that I had researched before. Through this direct face-to-face contact during the visit at their businesses, two more refugee entrepreneurs were willing to do an interview with me. All interviewees were contacted via email or phone before the interviews.

All in all, 12 refugees agreed to be interviewed on their self-employment process.

In order to contact possible organizations, an overview of all relevant stakeholders and their connections was created. Through research on their different websites, their mission, projects, target groups, funding sources and collaborations became clear and were collected in a table. Following the information collected in the table, the organizations were contacted via email or phone calls. The mentioned four organizations, ‘SINGA Deutschland Business Lab’, ‘Social Impact gGmbH’, ‘LOK a.motion e.V.’ and ‘Gesellschaft für Urbane Wirtschaft, Beschäftigung und Integration (GUWBI) e.V.’ agreed to do an interview for this study.

To complement the interviews and get more background information, secondary data available on the websites of state ministries, the Jobcenter or the chambers was analysed, namely

IHK Berlin, HWK Berlin, Jobcenter Berlin, BAMF, BMAS or BMWi, as the most important actors in this field.

Management of Data

As an ethical obligation to the interviewees, they were informed about this study through prior emails, messages or phone calls. All participants agreed that their full names could be mentioned in this study and all – except for two interviewees - agreed to be audio- recorded which I explained would be treated confidentially. Although all interviewees gave their consent to be mentioned with their full names in this study, the decision was taken to anonymise all interviewees when referring to quotations from the interviews. Merely the organization's names are mentioned in order to give more background information on their type of support programs.

For each interviewee, a personalized questionnaire was created with notes from the interview in order to complement the audio recording. This procedure also has the advantage to be able to manage the data collected in every interview better.

During the interviews, I had the “six steps of interview analysis” (Kvale, Brinkmann 2009: 195) in mind, meaning that in most parts, the interviewees described their lives, challenges, wishes etc. and could tell spontaneously what they had experienced and felt. The interviews were conducted in German or English – depending on which language the interviewees felt more comfortable using – and had a length of 1 to 2 hours each.

Data Analysis Procedures

As the analysis of the interviews in this paper is focused on meaning, coding was selected as the instrument of interview analysis. Transcripts were made based on the recordings and the notes in the individual questionnaires in order to prepare the documents for coding. The coding was done through attaching a conceptualization to certain statements to reduce the long interview statements to a few simple categories. The categorization helped to identify occurrences or non-occurrences of phenomena (see Kvale, Brinkmann 2009: 203). The following codes were identified:

Table 4

Coding categories

Sub – questions	Coding categories
SQ1: Out of which reasons do refugees take the decision to become self- employed?	<ul style="list-style-type: none"> - Previous self- employment - Challenges in finding employment in Germany - Personal motivation - Wishes for the future - Entrepreneurial motivation vs. feeling of necessity - Social integration - Independence - Financial stability - Freedom
SQ2: Which types of challenges do refugees face when starting their own enterprise?	<ul style="list-style-type: none"> - Acceptance of work- or educational qualifications - Challenges in business registration - Jobcenter - Authorities - Support organizations - Bureaucracy - Business Plan - Communication - Funding - Cultural differences - Compatibility with family
SQ3: What are the factors that support refugees in setting up their own enterprise?	<ul style="list-style-type: none"> - Support programs, workshops - Social networks - Business networks - Location Berlin
SQ4: Which recommendations do refugees and organizations give to improve support programs from the state government and organizations in Berlin?	<ul style="list-style-type: none"> - Access to information - Content of programs - Structural problems - Bureaucracy - Laws on entrepreneurship in Berlin

Source: Author's presentation

4.3 Limitations & Positionality

Researcher's Positionality

Regarding my own bias as a researcher in this study, I think that my own bias is comparatively low because I had never worked before in any government ministry, support program, organization or any other initiative with refugee entrepreneurs. On the contrary, the topic was very new to me and I tried to base all concepts and research questions in the data that resulted from the investigation in the preparation of the fieldwork.

Limitations

Finding interviewees was not an easy task because I personally do not have any contacts to any ministries, authorities, associations, (voluntary) organizations or refugees and had to find a way how to enter that network. Additionally, I do not speak Arabic or Farsi and therefore could only reach people that know German or English. However, the contacted refugees were very open to talk and recommend other contacts to me which facilitated entering this network I did not have any access to before.

A limitation in the scope of this investigation is that the enterprises displayed in this paper recently opened since most of the refugees arrived Germany between the end of 2013 until 2018 and most started their enterprise in 2018. Therefore, this paper only discusses the situation of the refugee entrepreneurs in their processes of starting an enterprise, NGO or association – as stated in the title of this paper – and does not claim to make any conclusions about the sustainability of their enterprises nor does it talk about their challenges in maintaining their enterprises.

Methods for Verification

Through the recordings, it was ensured that no statements were misunderstood or incorrectly noted. The recording also ensured that the coding was not based on memory, which prevented a manipulation of the data. To ensure transferability, this chapter aimed to provide as much information on the process of data collection, analysis and interpretation as possible.

In order to show that this study is confirmable, the transcripts were added to the appendix of this study (see Appendix II). This ensures that the reader can trace back citations and it proves that quotes were not put into a wrong or biased context.

Chapter 5 Experienced challenges and possibilities of entrepreneurship: Analysis of interview findings

This chapter is organized according to the four sub- questions of this paper (see Chapter 1.3). The results of the interviews are displayed and analysed in order to be able to answer the main research question in the following chapter (Chapter 6).

5.1 Reasons for self- employment

Out of which reasons refugees started their own business was asked in this investigation through asking for refugees' motivation to start their own business, difficulties in finding employment on the German labour market and what their (employment) wishes for the future are. In order to compare their cases to the mentioned classification of growth- oriented versus necessity- driven entrepreneurs, the interviewees were also asked if they started their own business out of an entrepreneurial motivation or because of the feeling to have no other option.

Personal motivation

Regarding their personal motivation, most interviewed refugees responded that they were motivated to start their own business because they were passionate about a certain topic or because they wanted to 'do something for the society'. Two interviewees mentioned for example that they saw a social problem that they wanted to solve with their own enterprise (see Interview I). An example:

"I don't want my restaurant just to be a place for food, I want to keep this connection with the people [...] like a cultural place where we can meet together, we can build our family [...]. I want to build... like fingerprints, you know. I want to build something that is not just a restaurant but also a place...that's good for society" (Interview A).

Others mentioned the wish to establish relations with people through their enterprise. Especially the wish to feel at home in Germany after the flight and having lost everything in the country of origin was highlighted. Some said that they feel they have to 'start a new life' in Germany and that their own business is a way towards that new life.

"[...] we lost everything in Syria so, now that we start again, it is very important to have your family. I think, it is nice when you make a restaurant like a familiar restaurant. The people...they just come here as customers but after that, they will feel like it is their family that we can meet here together" (Interview A).

Another motivation comes from the wish to be independent, disliking to work under the orders of a boss and wanting to plan with the own capacities and time. They wished to develop themselves because they felt that they could only develop very slowly as an employee (see Interview K). This feeling was sometimes strengthened by the desire not to be dependent on the Jobcenter and its requirements (see e.g. Interview L). Especially since the majority of the interviewed refugees had been self-employed in their home countries, they stated that they could not imagine working as an employee anymore. They said for example that they were habituated to unsecure circumstances, like insecurity, financial instability or the flight which makes them more tolerant to take risks (see Interview G).

Some refugees saw greater opportunities to start their own business in Berlin than in their home countries, especially through the support of various initiatives and support programs in Berlin (see Interview K). Related to this motivation is the fact that self-employment requires less qualifications in comparison to job positions. In certain job positions, certified and recognized certificates of refugees' qualifications are necessary (see e.g. Interview P) which makes the entry to certain job positions difficult.

Other interviewees mentioned as a major motivation that they want to be economically stable and be able to care economically for their family. They argued that self-employment provides them with more financial freedom than employed jobs. This could be due to the fact that the Jobcenter often place refugees into low-wage jobs or even precarious work, especially if they do not have any certificates or licenses. Especially refugees with children mentioned the wish to be able to provide for their family economically (see Interview B). One interviewee saw a higher financial stability in self-employment because for her two employed jobs, she got contracts limited to 3 years. She hopes that her own business can provide her with a permanent job:

“We should not stay in this stress.... find a new job every time, a new boss every time, a new job... everything new. And maybe we can do that with our self-employment, to find a permanent job. That is our goal now” (Interview H).

Challenges in finding a job in Germany

Refugees said they could not find employment because there were no jobs available in the sector they had worked in before, jobs which provide them with a decent salary or enough independence, others did not find their job offers suitable for them. Three interviewees

stated that they did not have challenges to find ‘simple’ jobs but jobs that correspond to their own qualifications and interests. ‘Simple jobs’ were referred to as low- skilled and easily accessible jobs. One of them said that she feels that it is in general easy to find a job in Germany but she as an engineer had problems to find a job in her field although mechanical engineering is considered a sector with a shortage of specialized workers (see Interview H). Also an interviewee of one organization mentioned that according to her experience, refugees’ success on the job market would not depend on their lack of qualifications alone because there were also highly educated and qualified refugees that reported of problems in finding a job in Berlin.

“To be employed I think is very easy in a specific kind of jobs. There are a lot of jobs where you can clean or drive a car or just doing... very simple jobs. They just need A2 or B1 language level. They don’t need any other certification. [...] But the real challenge is to find a good job... based on your experience, your talents, your qualification, your studies. That’s very hard [...]. So starting a business is much easier” (Interview C).

Another challenge in finding a job that drives many refugees to preferring self- employment is the policy of the Jobcenter that often pushes people into doing internships or vocational trainings, according to the interviewees. The ones that liked their internship or volunteer job got access to it through personal contacts, while others said they did not work out of their own will but because the Jobcenter had pushed them (see Interview G). One interviewee complains about the low- skilled job offers:

“You have to come and stay in a camp and learn the language. After learning the language, do you know what kinds of jobs the newcomers get? It’s all about being in a household, like a cleaning lady, being a barber, doing construction work or Handwerk, like a carpenter” (Interview I).

The results of the interviews showed that it varies from Jobcenter to Jobcenter to which degree they take the background and the employment wishes of refugees into account when placing them into jobs. One interviewee said about this topic: “Sometimes they look at the background and sometimes they don’t look and they’re just like “Why don’t you do an Ausbildung?” (Interview I). As the majority of the interviewed refugees was motivated to become self- employed from the beginning on, they did not want to stay within the responsibility of the Jobcenter and its job placement and might have chosen self- employment as a means of getting independent from it.

Growth- oriented vs necessity- driven motivations

According to the experiences of the different support organizations, the majority of refugees that want to become self- employed start their self- employment after having lived in Germany 1 to 2 years. This time is usually used by the refugees to orient themselves, attend language courses and look for employment on the regular job market. The reported experiences indicate that the motivation of refugee entrepreneurs to become self- employed is a mixture between entrepreneurial interests (growth orientation) and the necessity to start their own businesses because they feel to have no other option (necessity- driven). An interviewee of an organizations says:

“I think in Germany it’s easy to get a job. It doesn’t have to be a great job but you can get a job... there are actually a lot of opportunities. But for people who are coming here, their years of experience and their certificates are actually not so well recognized by the private companies or big companies. So maybe you have to say that you can’t get the same job as you did back in Syria or in Afghanistan” (Interview O).

All of the interviewees responded they wanted to continue with their business and expand if possible, which is a characteristic of growth- driven entrepreneurship. However, there were also various motives mentioned that hint more towards a necessity- driven entrepreneurship. Those motives were partly already mentioned in this Chapter, like the fear to not find a save job in the area of interest and qualifications, which provides a salary that lets a refugee feel economically stable enough and be able to provide for the family (see Interview P). Interviewees mentioned categories as the wish “to make money as fast as possible” or to “make a good life for the family” (see Interview B). Referring to the necessity- driven classification, this is a perfect example because it shows that his self- employment is the best option available but not the preferred option.

Another often mentioned and strong motivation was the wish to be independent from the Jobcenter’s job placement. As mentioned earlier, several interviewees said they felt the government was pushing them into certain jobs, not considering their working background (see Interview C). An interviewee of an organization reports that he experienced with their participants that many got precarious job offers which poses a strong additional motivation to become self- employed (see Interview N). Another refugee refers to the financial aid and job placement by the Jobcenter as a ‘golden cage’:

“Germany takes good care of me. Well, I am well taken care of, but that still remains a cage. This is a golden cage, but it is a cage. As long as I'm in the supply systems, I'm in this cage. Whether it's golden or not, in the end it's a cage and I can't move freely, make free decisions and develop myself freely” (Interview M).

In general, these motives focus more on financial stability and independence than on the feeling to have a choice between two equal options and therefore point towards a necessity-driven motivation to start self-employment.

In terms of growth-oriented motives, most of the refugees directly wanted to get self-employed without searching for employed jobs and they relate to a lot of motives mentioned already, like being passionate about a certain topic (see Interview D), wanting to do good to the society (see Interview I) or making a hobby or a talent the new profession (see Interview C). Also, the wish to establish their community through their own business in order to get contacts to people was mentioned several times or to see the business start-up as a “beginning for a new life” (Interview K) for them and their family. One interviewee explains the importance of providing for the family as a family’s or cultural value: “Self-employment remains not only for me, but also for my children and my family. We always think not only of ourselves, but also of the family, the next generation” (Interview K).

Some also saw their own business as a means of showing their own culture to the German society and to present a different face of Syrian refugee entrepreneurs (see Interview J).

A lot report that they had the wish to become self-employed their whole life and cannot imagine any other employment form. Some mentioned they did not like “working under a boss” (Interview I) and “to take orders from somebody” (Interview E) but also the wish to have more opportunities to develop oneself and grow, like this interviewee: “I don't like being an employee. Also... if you are an employee, it stays that way the whole life. It never grows. I want to grow and develop myself, I want to reach more goals” (Interview K). An interviewee of an organization, for example, says about the motivation of their participants that many like the mentality of “I do my own thing. I'm responsible for myself, I'm responsible for my family, and I make sure it works, and only I do. No third party tells me how to do this” (Interview N).

Others mentioned that they saw many opportunities or a market in Germany and feel it is easier to start their own business in Germany than in their home countries (see Interview J) because there is a free market, freedom and equality which enhances the opportunity to start a business (see Interview C). One interviewee also referred positively to Berlin as “the capital of start-ups and enterprises and small businesses” (Interview C) and that it is easier for newly arrived people to have “open eyes for a business opportunity” (Interview C) because they

see everything through a different perspective and culture and see which goods on the market they miss or use in a different way. In respect to the opportunities or challenges when starting an enterprise, one refugee explains his higher risk tolerance by referring to his experiences living a challenging life:

“I was not born in an easy life [...]. I have lived all my life in a war. I’ve always been motivated to... when it’s challenging. So, when I come here and it’s challenging, it’s... at least it’s not life threatening. So, I’m used to... fighting all the way. Ehm, and if not... what should I do?” (Interview G).

As mentioned before, the motivation of the interviewees in this investigation seems to be influenced by growth- driven as well as necessity- driven motives, which is a finding that coincides with recent studies on entrepreneurs’ motivation to become self- employed (see Chapter 3.1). The reason for this is that the interviewees’ statements fall into all mentioned characteristics of the GOE- NDE classification explained in Chapter 3.1.

As the Jobcenter are very different, some Jobcenter pressure the refugees more into certain jobs and do not support their wish to become self- employed (which hints more towards ND). Others said, the Jobcenter tried to find a suiting and decent job for them or worked already but they still decided they wanted to be self- employed (which then would hint more toward GO).

Nevertheless, the higher amount of reasons mentioned that are in line with GOE shows that the motives hint slightly more towards GOE than NDE. This is a very interesting finding regarding the variety of struggles they face (mentioned social exclusion in Chapter 3 and challenges that will be mentioned in Chapter 5.2). It might imply that growth- oriented entrepreneurship can be transferred across borders, meaning that the experience of entrepreneurship motivates or facilitates renewed entrepreneurship in a new country.

5.2 Challenges in refugee entrepreneurship

Among all answers, regarding encountered challenges in refugee entrepreneurship, the following categories emerged as groups or places that cause or reinforce the challenges: support organizations, bureaucracy, funding, dependency on authorities and structural problems of Berlin.

Whereas the refugee entrepreneurs were directly asked about which challenges they faced on their way to becoming self-employed, the support organizations were asked which challenges their participants reported.

Support organizations

Out of the 12 interviewed refugees, 10 participated in programs and workshops of support organizations. The majority of these 10 interviewees participated in more than one program. Before mentioning which challenges refugees experienced when participating in programs, it is important to mention that almost all refugee entrepreneurs mentioned that they perceived the training as good and the implementing people as very friendly and helpful.

However, some mentioned a missing structure and focus in the workshops on the refugees' needs. The courses would be too standardized and not tailored to their specific needs. An interviewee of an organization said about the design of their workshops that they try to include the demand of the participants in the design of their workshops on the one hand. On the other hand, the organizations are dependent on the funding of their donors and especially the state ministries usually have tenders for projects or workshops with a certain content and time period (see Interview N). Two other organizations said that they are relatively free in setting up the design of their program which gives them the liberty to respond to the individual needs of the refugees (see Interview M, O).

Related to the design of the workshops is that some refugees mentioned that they were missing a treatment on eye-level in the courses. According to one respondent, this is because "they do not sense the same sense of urgency that we have" (Interview G). Therefore, the courses should focus more on the basic needs people have, like learning German, finding housing and finding employment instead of 'Politische Bildung' which refers to the historical and political education of Germany. One participant said, he felt there was a high frustration rate in the courses because people felt that it was insulting how it was "always *them* teaching *us*" (Interview G) and no knowledge sharing on eye-level.

Another mentioned aspect was missing guidance in how to get funding and more opportunities by the programs themselves to offer funding. However, some refugees also acknowledged that organizations were working on improving the funding possibilities.

Regarding the access to support programs, there were no challenges mentioned. Most of the interviewees said that it was easy to find respective organizations through searching on the internet or making contacts with people that recommended those programs to them. None of the refugees said that they would have liked to participate in a program but were rejected. Many interviewees even reported of various participation in different programs that were easily accessible.

Another challenge which organizations face and therefore also the refugee entrepreneurs that want to participate in their programs, is related to the 'support measures' (Foerdermassnahme) explained in Chapter 2.1. One of the interviewed organizations that was mentioned as very helpful by the interviewed refugees, complained to not be recognized by the Jobcenter as an official 'support measure'. Therefore, they would usually start with 25 people in their program and end with 10 people because "they have to work, they have studies, they have pressure from Jobcenter... so we cannot control this" (see Interview O). As only selected programs by the government are recognized officially as 'support measures', the Jobcenter pressures people to find a job or do a vocational training if they participate in a program which is not registered as an official 'support measure'. Hence, refugees that have to be in a support measure, cannot take the time to plan their own business start-up or participate in unrecognized programs that would help them.

Bureaucracy

In terms of bureaucratic issues, the rules and laws were mentioned to be very complicated and often not understandable for refugees (Interview A, P, H). It was referred to the asylum-seeking bureaucracy as a traumatizing experience (see Interview G) and a new kind of dictatorship (see Interview J) because refugees felt without any rights or help to guide them in the bureaucratic processes. One interviewee reports that the citizens' office stopped the permit for his own shop because his entrance door did not open to the right side. This example shows for him that some laws are absurd and not understandable, especially not for refugees with limited language skills (see Interview J). Since each authority has their own area of responsibility, refugees have to go to each institution individually and there is no general institution - apart from the support organizations - that knows and informs refugees about the whole process of becoming self-employed (see Interview P) and no one "to open the door" (Interview K). Because of this division of responsibilities, contact persons can often only

consult about their department and it required a lot of knowledge of the departments to know where to get specific information (see Interview P).

In general, the communication with authorities and the access to information with limited language skills seems to be a major challenge. Although refugees that got the residence permit can participate in language courses for free, the language level would not be high enough after the completion of the courses (see Interview I).

One completely different experience that should be mentioned for the completeness of the data was made by one interviewee. He mentioned that it took him only 20 minutes to register the business online on a website and that he did not have any problems with the registration (Interview K).

As a special case of bureaucratic hurdles, the Jobcenter should be mentioned since the Jobcenter has to give refugees the permission to start their own business. If a refugee managed to get this permission from the Jobcenter, the time span where the business owner has to show good results is relatively short, according to an interviewee of an organization. He adds:

“We have been doing this for a long time, we know that it takes one, two, three years until I reach a point where I earn so much that I can leave the Jobcenter and am no longer a top-up. And... the Jobcenters often don't give the time. And then when it doesn't work out... after a relatively short time they take the permission [for self-employment] back again and then they are just again... full customers of the Jobcenter and [...] must be... for the placement in work... completely available” (Interview N).

This procedure of the Jobcenter explains why a lot of the interviewed refugees said they did not want to be dependent on the Jobcenter in any way and preferred to get loans from relatives or friends (see e.g. Interview K, L).

Related to the bureaucratic hurdles is the dependency on authorities and a resulting feeling of unequal power relations that many refugees mentioned in the interviews. Interviewees said they did not like to be looked at as being in need of help but wanted to take care of them financially through their own work. It was criticized that refugees were doomed to depend financially on the Jobcenter and to do internships or vocational trainings while they are highly motivated to work and want to provide for themselves financially. One interviewee says: “So, the Syrians – a big part of them – they don’t like to open their hand and say “Please give me money”. They ask for a job, they ask for work and they work. And then, they give money for

others" (Interview E). Others mentioned that they disliked the presentation of refugees in a vulnerable light, a missing treatment on eye-level and a "mentality of *we* are helping *you*." (Interview G).

Another interviewee explains that the dependence on the authority would be so difficult for many refugees as they had a high rank in the society in their home countries and it is now difficult for them to accept money from the Jobcenter and not be able to work themselves for their salary (see Interview H).

Leaving people in this dependency would paralyse the society as a whole because it limits the refugees from working to forget their stories, producing something and being part of the society (see Interview J).

Funding

Regarding the financing of the own enterprise, the opinions were very clearly stating that there are major issues in the means of financing and supporting mechanisms to get financing. As most of the refugees already have to spend a lot of money in the flight, as well as the translation and acceptance of their qualifications, the majority usually does not have large financial reserves to finance their own business.

On the side of financial support programs, there is only one bank (IBB) that offers a micro-credit program for refugees that have a residence permit. A big problem is that most refugees have a residence permit for three years -which might be prolonged for another three years - but the repayment of the loans lasts longer than three years. In very rare cases, residence permits for five or ten years exist and there is a chance that the residence permit might be prolonged for another three years but that does not represent enough credibility to the banks. Since this is the only program available for refugees - besides taking credits from other banks - it is not easy to fulfil the requirements and be selected because the demand of loans is higher than the IBB's funding possibilities (see Interview N). As a result, most of the interviewed refugees got funding through friends or relatives or they had own financial reserves, often through their own businesses in their home countries.

An interviewee of an organization analyses that the funding situation is difficult because both parties, the bank and the refugees, have their interest and rights: "From the bank's side, they cannot secure the people that they can extend their residence and from the refugees' side they cannot get financial support or a credit from the banks" (Interview M). 'Normal credits' by conventional banks are almost not accessible at all for refugees because of their restricted residence status. There is a second funding program provided by an organization from the

federal government but also this program requires a residence permit which must last longer than the duration of the granting of credit. Out of this reason, most refugees try first to get a microcredit by the IBB.

Another option is a credit or a subsidy by the Jobcenter which has the disadvantage of being limited to 5.000 Euro and a difficult access. This option is only available for refugees if they failed to get a credit from IBB because it is considered an 'optional service' for refugee entrepreneurs.

An interviewee of an organization states that the reason for refugees to come back for consultation after completing a program of their organization, was mostly because they had financial problems and needed funding (Interview O).

These stated issues in funding explain why REs tend to rely on close ties to friends and family for funding rather than credits from banks.

Structural problems of Berlin

A special challenge occurs when refugees need to rent space, e.g. for a shop or a restaurant. As rents are very high in Berlin, refugees face the problem of having to compete against Germans for space and therefore not only face possible discrimination but also the problem that new companies have less financial reliability. Living and working space is in the hands of real estate agents who give the flats to people that gain higher salaries and therefore present more financial security (see Interview N).

“When people need business space, there is often obvious racism, xenophobia... "You don't get it because you are a refugee". [...] there is enough commercial space, if you have enough money. But most of them have no money. And if you need commercial space that doesn't cost so much, then the demand is correspondingly high” (Interview N).

If refugees still get the chance to rent a space, another problem is that they have to pay very high deposits (see Interview J).

Another problem for refugee entrepreneurs which is related to orienting themselves after arriving in Berlin, is to establish their business network including goods, manufacturers and wholesalers without knowing the market in Berlin (see Interview K).

Some interviewees also mentioned challenges resulting from cultural differences between Germany and their home countries. One said for example “there's a gap between starting and getting there, it's not a bureaucratic policy gap. To me. It's the social cultural structure [...] It's a top down process where you have to do it our way or there's no other way”

(Interview G). Related to these differences is that some said that refugees had a different concept of entrepreneurship in comparison to the German understanding of entrepreneurship because for people from the Middle East, “entrepreneurship means that you have money and you open a shop” (Interview P). It would be the minority of people who opened up different branches or would go to different cities in the Middle East. These cultural differences would also apply regarding female entrepreneurs, as an interviewee of an organization mentions. Since it is very difficult for women in the Middle East because “the society and the governments, they don’t help women actually to start their businesses” (Interview O), a lot would have a different image towards female entrepreneurship.

Regarding these cultural differences, it is important to give incoming refugees time after their arrival to acclimatize in Berlin as a new society, especially taking into account the often occurring traumata from the flight situations (see Interview M). Respectively, the process to become self-employed needs time for them to orient themselves personally and in the new structures of Berlin. Directly after the arrival, refugees would think about basic needs first: “If you ask any newcomer, they will just say “For me, I just want an apartment, I just want to have a job. That’s it”. He won’t see further” (Interview I).

Another structural problem of Berlin which is related to the support organizations is that three interviewees from the organizations highlighted the problem that the funding for their programs – which comes from state ministries, associations and businesses - is limited for a few years. If the state of Berlin decides that support programs for refugees should not be funded anymore, the organizations will not be able to continue with some of their programs if they do not find other funding sources (see Interviews M, N, O). Only through the funds, it is possible to offer the programs for free and give a chance to refugees with less financial reserves (see Interview O).

5.3 Factors facilitating refugee entrepreneurship

A review of the interviews showed that the factors that supported refugees in becoming self-employed could be merged into the following categories: characteristics of the refugee entrepreneurs themselves, participation in support programs and networks.

How these factors facilitate refugees’ entrepreneurship, will be analyzed in the following chapter.

Characteristics of the REs

The interviewed refugee entrepreneurs were found to have a strong motivation to become self-employed which has its roots in the wish to be financially independent from the state, to provide financially for their family and build a new home for themselves and their children (see Interview H). Related to this is the often mentioned desire “to be part of this society” (Interview H). As the previous chapter showed, many refugees felt a high dependency on authorities and highlighted that they wanted to work. One interviewee explains that she wants to show another picture of her home country through her self-employment: “Because in the media there is also a very bad and negative picture about Syria and Syrians, Arabs and... and I wanted to improve this picture now” (Interview H).

Several refugees also talked about the importance of their experience in former self-employment which motivated and helped them in establishing their business now in Germany (see Interview K).

Another often mentioned factor was the “willingness to take risks” (Interview M). Since the refugees “already risked everything, they risked their lives so it’s easy now to risk some money or some time” (Interview O), they are less risk averse than Germans and show a higher motivation for self-employment. Related to this characteristic is a high level of flexibility among the refugee entrepreneurs (see Interview M) that was mentioned by an interviewee of an organization.

Participation in support programs

Not only the content but also the high quantity and accessibility of programs in Berlin was mentioned many times as very helpful in the self-employment. To the question, which aspects in the support programs helped, refugees answered practical help with documents for authorities, one-to-one coaching, mentoring, support to create a network, the chance to have a platform to present the business at big events and help in setting up the business and financial plan (see Interviews B, D, E, F, H).

Interviewees responded that they saw that the organizations complemented each other well in their offers because they have a close cooperation among themselves and align their programs after different target groups (see Interview P).

Regarding the language, almost all courses are held in English or German to not only reach the few percent of refugees that learned English in their home countries (see Interview N). Often, organizations also offer translation which enhances the possibility of reaching people

of different education status. The translation was mentioned positively by the majority of interviewees (see e.g. Interview D).

All organizations responded that they do not quit contact with their participants after a program or workshop and that there are not time limits until when refugees can use their services (see Interviews M, N, O, P). One interviewee of an organization said about the contact between them and their participants after the completion of a program:

“We are always in contact with the people and ask at certain times... how it works, are there any problems, can we do anything... then come to us. So that's what we do, but of course people come to us also on their own. [...] and therefore the connection is still quite close after the foundation” (Interview N).

Networks

Networks were mentioned as the most vital factor in successfully setting up a business both by organizations and refugees. Because of the mentioned challenges refugees face, networks can advice them, as one interviewee highlights: “It’s really difficult... it’s a new country, a new life, a new continent. So, networking is really important. Always trying to find a partner, a German partner or an advisor” (Interview O). One interviewee enhances that she finds a network with German and international people even more important than the educational background (see Interview I).

Interviewees said that networks would not only give them support, information and access to more networks but also the possibility to enhance their number of clients through word-of-mouth recommendation:

“If my people, my community here supports my idea and they tell all the people they know and they come... so we can continue. So, it depends on the networks now. How many people know about us and how many friends share our interests” (Interview A).

An interviewee of an organization mentioned that networks can be facilitated through the organizations but depend largely on a refugee’s own motivation and initiative which can be seen in the initiative in learning the language, participating in voluntary services or networking events, using opportunities to improve skills (see Interview M).

Analyzing the interviews, it shows that networks and self-employment reinforce each other because refugees responded that networks helped them in setting up their own business (see Interview A) and on the other hand their self-employment enhanced their possibility of creating more networks (see Interview E) which refers to Kabeer’s concept of social exclusion, mentioned in Chapter 3.2.

However, some mentioned that although they managed to make contacts with foreigners from their own background or country of origin, it was difficult to make contacts to Germans (see Interview G, H). Some refugees mentioned that they had more contacts to people of their home country or region which might be due to the fact that they speak the same native language, have the same cultural background and can share experiences and tips of newcomers in Berlin. Those people also often start to be the first clients of a new enterprise, especially when it is in the gastronomy sector (see Interview L). One interviewee says for example that they chose the location of their bakery because the street was known for a high percentage of Arabic and Turkish habitants: “We liked this street because everything here is so multicultural. There are more Arabic and Turkish people here. That was better for us at the beginning. Now we have also tried out other districts” (Interview K).

Regarding Granovetter’s theory of weak social ties, these findings show that although REs consider both bonding and bridging social capital as important for their business, it seems that they get access to networks quicker through bonding social capital and that the participation in organizations’ programs facilitates the emergence of bridging social capital.

Another argument that highlights the advantage of bonding social capital is that co- ethnic social networks were found by an interviewee of an organization to distribute a lot of implicit knowledge that organizations cannot give them (Interview N).

5.4 Recommendations for improved conditions of refugee entrepreneurship

The recommendations given in the interviews appeared to fall into the two categories recommendations for support organizations and recommendations for the state government of Berlin which will be displayed and discussed in this chapter.

Recommendations for support organizations

The recommendations relate to the challenges mentioned in respect to the support organizations’ programs. It was mentioned that programs lacked organization and a focus on the “refugees as target” (Interview A) but “not with the primary goal to help refugees” (Interview A) but with a knowledge sharing on eye- level. Before implementing certain financial aid and other support structures, the refugees should be asked which kind of support they needed (see Interview A) and offer them very practical support (see Interview C).

Regarding the missing guidance in the communication with the authorities (see Interview D), the organizations should function “like joints, they understand your mentality or connecting means between cultures” (Interview B).

In order to increase refugees’ chances of getting funding, the organizations should teach the participating refugees better on how to pitch for German donors (Interview G).

Recommendations for the state government of Berlin

The state government should engage in a better communication with the organizations and the refugees and work hand in hand together with the organizations since system of the government related to integration would not be practical (Interview C). One interviewee recommended that the authorities would offer more bureaucratic processes – like registrations, certificates, permission forms - online in order to reduce waiting time for the founders and for the personnel (see Interview K). Organizations should be appreciated for the bridging function between authorities and refugees and the state government should search for “more connections, more open ears to the organizations” (Interview C). As an example, this interviewee mentions that the Jobcenter invited to their offices once to give a workshop on self-employment which was very helpful. This could be an example to be replicated by more Jobcenter in order to facilitate the communication between authorities, support organizations and refugees.

A solution strategy to enhance the communication which is already in place but could be deepened is the ‘discussion group for migration’ in which the Senat for Economics, the Chambers of Crafts and different support organizations of Berlin participate to discuss strategies for the economic integration of refugees. This could be a solution strategy to improve the support for self-employed refugees that could be deepened, especially in the access of funding. One organization mentioned that they try to improve the funding for refugee entrepreneurs in this group (see Interview M).

Regarding the mentioned problem of organizations getting the license to be a ‘support measure’ (see Chapter 5.2), the state government should alter their procedures of recognizing organizations as ‘support measures’ and see which organizations have a lot of participants and which workshops and programs are demanded by refugees rather than giving a firm content structure in a top-down approach (see Interview O).

During the interviews, it was mentioned many times that the situation in Berlin is different in comparison to the rest of Germany, for example by this interviewee of an organization:

“To be honest... in Berlin, people are kind of spoilt maybe. There are a lot of initiatives in Berlin [...]. I have friends who have other initiatives and they tell me... when we have initiatives in Berlin and not all of the people come they tell me in different cities there is nothing to offer there and a lot of people would be interested” (Interview O).

As a solution, this organization is now starting an online program for people living outside of Berlin because many people had signed up for their program in Berlin and could not be included (see Interview O). Regarding the positive statements that interviewed refugees made about the support organizations, the state government of Berlin should pass on to the federal government that these organizations should be supported and expanded also in other cities and states of Germany.

Regarding the often mentioned problem of funding for new businesses, one interviewee spoke out in favor of financial help from the state when refugee entrepreneurs hire refugees after starting their own business. She referred to a program in Sweden in which new refugee entrepreneurs pay only half of the normal salary when hiring a refugee from the Jobcenter and the Jobcenter pays the other half (see Interview H). In this way, the Jobcenter could help new refugee founders financially and get other refugees into employment at the same time. This interviewee had another recommendation for a state- given credit she knew from Syria in which half of the starting capital of an enterprise is paid by the government and the other half by the founder. After five years of this financial support, the founder has to be the given credit back to the government. Since she found this idea successful in Syria, she recommends a similar state- given credit for refugee founders in Germany (see Interview H).

Another solution strategy for the funding was mentioned by an organization who is trying to set up a guarantee fund from the state of Berlin in which public institutions could secure the loans given by the IBB (see Interview N).

Chapter 6 Conclusion

Refugees as a vulnerable and socially excluded group (see e.g. Chapter 5.2) would not be expected to become entrepreneurs in Berlin, taking into account the low entrepreneurial activity in Germany as compared to other countries as an additional hindering factor (see Chapter 2.1). Therefore, the aim of this paper is to discover and describe what motivates refugee entrepreneurs to become self-employed and which experiences they make when establishing their own enterprise in Berlin. This paper finds that refugees face a variety of challenges but that their strong entrepreneurial motivation and the access to networks are major facilitating factors that support them in establishing their own enterprise.

Reasons

The interviewees in this study were characterised as highly qualified and motivated to start their own business through both growth-oriented, as well as necessity-driven factors (a classification explained in Chapter 3.1) but with a stronger tendency towards a growth-orientation. Regarding the first sub-questions who asked for the reasons why refugee entrepreneurs start self-employment, it can be answered that most showed a strong motivation to start their own enterprise because of previous self-employment, the wish to do good to society and feel at home in Germany or because they want to work independently. Nevertheless, the interviewees also mentioned challenges hinting towards necessity-driven entrepreneurship, like challenges in finding employment in Berlin, the wish to be independent financially and from the Jobcenter and to be economically stable.

The paper finds that the classification between growth-oriented versus necessity-driven motives for entrepreneurship is helpful and applies to this context, however, it claims to take into account that opportunity and necessity orientations can mix and temporally shift (see Williams, Williams 2014: 23).

An interesting finding is to see the intensity of the interviewed RE's motivation to start their own enterprise, despite the variety of challenges they face. As many referred to their previous self-employment, it seems that their growth-driven motivation to start self-employment was transferred from their countries of origin to the new context of Berlin and played a major factor in their success.

Challenges

Regarding the challenges the interviewed REs faced when starting their business in Berlin (see sub- question 2), they mentioned the complicated and time- consuming bureaucratic processes, the laws and dependency on authorities – especially the Jobcenter – and the access to funding as the main challenges. To put the challenges into perspective, the theory of social exclusion by Kabeer was introduced (Kabeer 2000). This framework argues that social exclusion in institutional domains structures relationships of disadvantage and lead to redistribution and recognition. The application of this framework to the context of this study showed that both redistribution and recognition processes were mentioned by the interviewees. It also explains that exclusion in one institutional domain can offset or exacerbate exclusion or inclusion in another institutional domain. The framework was found to be helpful for the context of this study because it shows how RE's access to resources in one area can entail their access to resources in another area but also vice versa which would intensify their social exclusion. As a result, it becomes clear how important the self- employment and the access to networks is, as it can open up opportunities in other fields as well.

Facilitating factors

Besides refugees' own characteristics, like their motivation, previous self- employment, a high flexibility and risk tolerance, many refugee entrepreneurs mentioned that the support programs provided by organizations helped them a lot in establishing their own enterprise (see sub- question 3). Interpreting the results of the interviews, belonging to a network and making contacts was perceived as most important and helpful in establishing their own business. These contacts were made through various ways: either through contacts to people of the same home country, contacts to friends or family that had already been in Germany since a longer time or contacts facilitated through an organization's support program. These findings were related to Granovetter's theory on the strength of weak ties. It showed how important both personal contacts, as well as the organizations' contacts are for RE's success and enhances how bonding social capital and bridging social capital worked for the interviewed refugees.

Recommendations

For sub- question four, the interviews many recommendations for support organizations and the state government of Berlin in order to improve RE's situation on their way to self- employment. For support organizations, they recommended to structure their programs targeting the refugees more and providing more guidance in the communication with authorities. For the state government of Berlin, it was recommended to enhance the collaboration and communication to the organizations and recognizing them as valuable 'middle men' that know the needs and wishes of refugee entrepreneurs. As very important areas for improvement the funding of refugees start- ups and the extension support organizations outside of Berlin was mentioned.

Appendices

Appendix 1 Interview questionnaires

Questionnaire for the refugee entrepreneurs

Dear ..., thank you very much for taking the time to do this interview with me! I prepared around 20 questions. Before starting, I just wanted to make clear the **reason for my re-search** and this interview: I want to find out which challenges refugee entrepreneurs like you face and which role organizations play in the support of starting self-employment.

Do I have the **permission to record** our talk? No one will have access to the record, it is only a help for me. All information you give me will be strictly confidential and will be used only for my study purposes – to no one else. Would you like to be **anonymized** or are you willing to share your (and your enterprise's) real names?

Date:

Name of enterprise:

Name of RE:

Begin of self-employment/ since when in the planning process:

Country of origin:

Arrival date:

Age:

Education Background: (related to SQ1)

- 1) Which type of school education did you finish?
- 2) When did you finish your school education?

Work experience: (related to SQ1)

- 1) In which job(s) have you worked before (sector + position)?
- 2) Is this the first time you want to/ are self-employed? If not, which was/were your previous enterprise(s)?

Reason for self-employment (related to SQ1+3):

- 1) Did you experience any challenges in finding employment since you arrived in Germany?

- 2) Did you do any other job in Germany before starting your enterprise? If yes, which?
- 3) How did the acceptance of your work- or educational qualifications take place? Did you experience challenges?
- 4) What was your motivation to become self- employed?
- 5) What are your wishes for your future (considering your employment situation): would you like to stay self- employed in the long-run?

Challenges when starting the enterprise (related to SQ2):

- 1) Did you experience any challenges when starting your own enterprise: e.g. registration with authorities/ in the setting up of the Business Plan/ in the financing of the enterprise/ in the acceptance of the business idea, challenges regarding the communication (e.g. language barriers, many changing responsibilities, ...), legal restrictions,
- 2) Did you experience any difficulties regarding the compatibility of the enterprise with your family?

Helping factors (related to SQ4+5):

- 1) Did you know about existing programs that support refugees in starting their own business (e.g. StartUp Your Future, Vielfalt Gründet)? If yes, how?
- 2) Did you participate in any kind of support program a) from government agencies (Jobcenter, BA, IHK, HWK, BA), b) organizations/ projects/ civil-based or charitable associations, c) individuals?
- 3) Did you perceive the participation and support in a), b) or c) helpful?
- 4) Which aspects in the support of a), b) and c) did you miss?
- 5) Did you get any help from friends and/ or family when experiencing difficulties with starting your enterprise?

Results after starting the enterprise (related to SQ3):

- 1) Which changes did you experience after the setting up of your enterprise (personal, family, friends, time management) a) in the first months, b) in the first year, c) in the following years?
- 2) How did the setting up of your enterprise change your social life: did you make new relations and contacts or did you have less time for relations?

- 3) How did the setting up of your enterprise change your financial situation?
- 4) Do you feel more like a part of the German society after the setting up of your enterprise? If yes, how?

Questionnaire for the organizations

Dear ..., thank you very much for taking the time to do this interview with me! I prepared 13 questions. Before starting, I just wanted to make clear the **reason for my research and this interview**: I want to find out which challenges refugee entrepreneurs face and related to that which challenges you experienced and which role organizations – like yours – play in the support of REs.

Do I have the **permission to record** our talk? No one will have access to the record, it is only a help for me. All information you give me will be strictly confidential and will be used only for my study purposes – to no one else. Would you like to be **anonymized** or are you willing to share your (and your organization's) real names?

Date:

Name of enterprise:

Name of interviewee:

Questions on their work:

- 1) Could you please tell me why and how you founded yourself as an organization? I read on your website that ... but could you elaborate a bit more on that?
- 2) Which issues did you see for refugee entrepreneurs? Can you describe and expand more on this please?
- 3) About your work areas (mentoring, building up entrepreneurial skills, networking: how do these take place?
- 4) How did you decide on your offer/ working areas? Did you focus on a certain set of skills (e.g. more entrepreneurial skills, like accounting, or others, like IT, computer programming, ...)? (Background: supply vs demand orientation)
- 5) Can you please describe which challenges you encountered during your work?
- 6) What is your opinion on the current state- led programs (by IHK, HWK, BA, BMAS, ...), like Start-Up Your Future (financed by BMAS), Start-Up Classes (by IHK), Gründungswerkstatt (by IHKs, Handwerkskammern & others), Jobcenter, Vielfalt gründet (by IBB)?

- 7) What are your recommendations to improve the support of refugee entrepreneurs in Germany?

Questions on refugee entrepreneurs:

- 1) Regarding your participating REs: could you please characterise and categorize them, regarding their skills/ qualifications and type of entrepreneurship?
- 2) From your experience, out of which reasons take REs the decision to start self-employment. Could you categorize if it is more necessity or entrepreneurial motivation?
- 3) Which do you think are outside factors on the one side and own skills on the other side that help refugees in becoming self-employed?
- 4) Regarding this, what do you think are the roles of a RE's personal social networks on the one side and supporting programs – like yours – on the other side?
- 5) From your experience, which role does the self-employment play for refugees, in terms of their social integration?
- 6) Do you stay in contact with your participants or do you have any kind of long-term monitoring/ support? If so, what did the REs report to you about their enterprise after some time?

Appendix 2

Interview transcripts

Note: In the following transcripts, 'Q' stands for the questions done by the interviewer and 'A' stands for the answers done by the interviewee. The two interviews that were not recorded (Interview J & L) are not listed here.

Transcript Interview A

Q: I saw that you also like Storytelling with the "Querstadtein". So this is why I thought it would be interesting because you like to talk about your story, so I think that would be interesting to talk with you... Do you first want to tell me a little bit more about Damascus Aroma?

A: Ok. I think Damaskus Aroma is not the first thing which we should talk about, it is the last one. Because...I arrived here in Germany in 2015..late 2015, in 2016, and after I arrived.... three months maximum... I saw that Berlin is very nice and a lot of people can speak English. I cannot speak German but I can speak English, so what can I do? Let me do something! So I started to move, to meet other people... and I made a new friend, she was in 'Querstadtein' and worked as a volunteer.

After a while we talked about some ideas and they started in 'Querstadtein' a new project called 'Gefluechtete zeigen ihr Berlin' [*translation: refugees show their Berlin*].

Q: Yes, I saw that because first they only had projects with homeless and they made this project. So, they started this with you?

A: I was the first tour guide in this project. I started to make this tour. This tour was about how we arrived and what had happened. After that, I developed my tour and I made it like a deal between me and the other girl to discuss about what happened and what we are doing. After that, I started with my project and it's called Damaskus Aroma. I started it with me and my wife. We started to make storytelling and the author at the end is Syrian food.

Q: So when would you say that you started with the planning process of Damaskus Aroma?

A: 2017. So I saw that there were more and more in the tour and we started to make storytelling and as the author in the end, we had Syrian food. So this was since 2016 to 2017. In 2019 now, I met with a lot of Europeans, not only with Germans but from all of Europe and from America...and we always talked about this. I made my project under the name of how we can live together, what we can do. So, after that I started with my next step, my next step was Damaskus Aroma. So, I made like a restaurant in the same Damascus Aroma but I'm making it now like a more normal restaurant. That's why I make now something like a storytelling here. Because I don't want my restaurant just to be a place for food, I want to keep this connection with the people, I want to take my place like a...wie die Deutschen sagen eine 'Kulturecke'... like a cultural place where we can meet together, we can build our family. As you know, we lost everything in Syria so, now that we start again, it is very important to have your family. I think, it is nice when you make a restaurant like a familiar restaurant. The people...they just come here as customers but after that, they will feel like it is their family that we can meet here together. So that's my target now. I want to have story-telling and set up events, not only the restaurant because I want to build the identity of my restaurant. I want to build... like fingerprints, you know. I want to build something that is not just a restaurant but also a place...that's good for society, you know... we make something together.

Q: And I think food is also a good way to connect people which is really embedded in the culture.

A: Yes, of course.

Q: I would like to know a little bit more about you... like your person and it is more personal questions so if you don't feel comfortable with anything, it is also ok...So, about your background, you were born in Syria and...

A: In Damascus, the capital of Syria. I studied law and business administration.

I didn't work as a lawyer, my experience was just in business and management.

I was a manager in a... factory in Syria and at the same time, I had my own business, it was a company of imports and exports with my parents.

Q: I read about this and I was a little confused. So you had two jobs at the same time? I think cacao and the import-export enterprise at the same time?

A: Yes, because in Syria, I have a partner. So, we managed together our own business and at the same time, I liked to work as a manager. The management, I liked and at the same time we would work together. It is not easy but happens in Syria.

Q: And when did you finish your...you said you studied law and business administration...when did you finish your education, your studies? In which year?

A: I think 2003, 2004.

Q: And then after that, you had been into those two jobs in Syria and then you came to Berlin. And there you worked as you told me with 'Querstadtein'?

A: Yes, this is my CV here. Here's the most important thing. Why did I tell you we need to talk about Damascus Aroma in the end? Because that's my result now. I'm happy about Damascus Aroma because it is my result now. It's what happened after hard work in three to four years.

Q: Yeah. Actually, there are not a lot of people that in such a short time managed to start their own enterprise. It was hard for me to find people because it's the whole bureaucracy and all the challenges...and how it could be improved that's what I want to find out more about in my investigation. That's why I want to know why it is so difficult and what should be improved? Because I feel that there are little people that can do it in such a short time.

A: And I know the secrets [laugh]. I know why it happens. And about that, I want to talk... I make a lot of interviews... about how I arrived at this point. Because I find it is so important to show that in all Germany, they talk about integration. But integration does not only mean to teach me how can I live here. Integration means how we can...how you can help me to start up here. And if you ask me 'How can we help you as European people?'. You cannot help me with food and money, you can help me when you give me a hand to stand up and support me to start my normal life because I have enough of German friends. Most of them are Germans. They believed in teaching me something again and again and they stayed with me from the first moment we met until today. That is why I settled my life quickly. But a lot of people that are here, they do not have any connection with the people, with the Germans,... this is why it is so difficult to make any steps in Gmany. If we understand these problems, we will see that it's easy to lead people to success. And here is the point: support. One time, I got a question in a tour. One lady, she said to me: 'How we can help refugees?' I said you can help refugees when you stop thinking that refugees need help.

Q: Exactly. I didn't want to interrupt you but I was wondering why you used the terms "help" and "support". Because that already implies a situation. like a dependency situation between the ones that know, that can, that have the power... and the ones that need help. And I feel that it is more... whatever, whenever people come together is about learning from each other. Would you also say that?

A: Yes, exactly! From each other is not just enough, but when you think about when these people, the refugees arrive here, what happens? They've lost everything but they all have some background ... they lost everything because of the war, but let us see what they can do, let them do. Let us see how we can support them to start their lives again. When you think in this way, we forget that they are poor and that they come with nothing. If we think in what they have now, what they have as weak points, what they have as stronger points, then we can support them. There are two ways of supporting people: in the first one, you only see someone who needs help, and that you should give help to. In the first moment it is ok, it is very nice. But after a while, now they are here already, there is no war, they want to start their lives, they need to start their lives. So, our support now here should be another way.

Q: So, in which way?

A: When you see.. as an example, someone arrives here who is an engineer and when someone works as an engineer here - because they are from the same field, they can stay together until he makes his steps. Another example. You meet with someone who is a musician, play some ... he's an artist. If you're too, you can do something. Then when you are a doctor, and you meet with someone that works in another field, there's nothing to do together. Here's the point, when we have the same field, we can do something together because everyone has a circle around. It doesn't depend on if you like the people or not, it depends on what you do, the same field, being interested in the same things [...] So, if you help someone from outside, it is just help for the moment and then nothing happens. But if you bring someone from the same field, he's close to your interest, to your education... then you will get the support already.

Q: So, you think about the contacts that people make? And getting into the groups that you can share points with?

A: Exactly. When do you want to support someone... suddenly, you see a lot of people that arrived here, they have nothing and they need help. In this kind... it doesn't matter if you have something to share or not. Because in this moment, they need one kind of help. But after that if you want to help someone, you should be close to your community. Then you will get the support already, you know?

Q: I found that really interesting because you said a lot of people make the mistake that they try to do it alone. And you said that you started 'Querstadtein' because of a friend. So...how did you get into this, have you met her before?

A: Yeah, I have. I met with her somewhere here in Berlin and after that she said we could start.

Q: How do you think that others could get into those networks? Because I think, or what I have heard is that Germans sometimes appear a little bit closed and that it's hard to enter a network.

A: You are right.... outside of Delhi. But in Berlin, there are thousands of organizations, thousands of projects, all of them that work on social work... and those things. I think it is easy, just when you are in Berlin, it is easy to search how you can find the newcomers. And for the newcomers, it is also easy to search, how they can mix with the Germans.... but it happens always is that when they meet together, there is no structure in this meeting. So they meet together, talk a little bit and after that... gone. It is because they don't meet under some of the sharing points. Example: You like to play the piano and I'm interested in nothing like this, I am just an engineer, so there's nothing to do together, we can sit just for half an hour and meet for one hour and that's it. But when you look for someone who has something that you like when you look for someone who has something that I have of my experience, then we can talk now and we can talk more and more and more.

Q: That's a very interesting point. I would like to knowsometimes at those meetings in networks, hubs or whatever, the connections that you make and that everyone talks about that are so important, are based on a business level, ... like that you extent your business network but you do not reach the point of sharing social relations and sharing some points of interest. So is that something that you would also say or...?

A: One of it. When we sit together and we talk about how is work here and how is work there....and after that we found that we can talk about something that is interesting for you and me. After one or two or three meetings, after that we start to be friends and friends that means that we

can talk about something else and after that we feel that.... when I need something you will be there and when you need something I will be there. This is the life, you know? And without our thinking, without our focus, we would see as the newcomers that we get this help from you...without our thinking, without this focus. You don't focus on helping me, we work together so I get this help. That's the point, do you get it? Just to make a normal life. A normal life that means we don't do as you are German, I'm a refugee and we talk about this issue. Life it means [...] that when we meet together... but not just as German or in Europe... we meet together as humans, we have something together we like and just this is life.

Q: But if it is more an attitude that people have or do not have, that people see each other as equal, just interested in the person and their interest in sharing something. How would you say practically... what can organizations do...have you been to any workshops?

A: Yes.

Q: Can you tell me which?

A: No... without names. I have been to a lot. They usually... not 100%... but they usually make the same mistake that 'we let the people meet with refugees... as refugees'. But after that nothing happens. I think this is the problem, we do not feel the community. And here is my target. I want to do in Damaskus Aroma... a family here. [...] You came here from The Hague and it is not about only the interview, you came to the place, you know? To visit, to make friends... I mean just to live... simple life, health, and family.

Q: I completely share your viewpoints, I really like the thinking you have. And that's interesting because I've heard before that it is something really subtle but people really notice if you're honestly are interested in them or if it's just this 'to the point migration'.... So, as you said 10.000 are coming, coming to work in specific working areas and then they use them as workers in a certain field. But people obviously notice how they are treated... as equals, as someone that you can make friends with, that you are interested in, or if they use them because the German labour market needs labour to the point now in a specific sector.

I wanted to ask more about practically... you talked about what goes wrong in those organizations but besides that, what do you think about the content of the courses or the workshops that you attended? Did you perceive them as helpful?

A: Of course they are. I think that they are so useful and it's very nice. Especially in Berlin. I think that it can be more useful if they focus more on the target. If you go to several citizens in generally you will find that they are very famous and there are a lot of people that work there, a lot of people that are volunteers, social workers. So, I think, yes, it's very important and nice. It's important to say... I didn't say that they are not important, you know?...just, the use of those organizations could be more... more useful if they focus more on the target.

Q: Ok, but how do you think could that practically be done? Do you have any recommendations?

A: Just... as I told you... just focus on why you make this point and you get nothing if you do not believe that people need to meet under the same interests as you. If you just let the people meet...in general... nothing happens. If people come just to help refugees in general, nothing happens. We need to forget this word... refugees. It means when you're here one to two to three months when they arrive and they have nothing and they need any kind of support. But after that, you need to support them not as refugees, but like... humans. They need support... but what kind of support? That's the target for me. What kind of support, what do they need exactly? Outside of food and

clothes, outside of money, you know? They need to be part of this community. How? Just to let them meet with people that have the same interests the same field as them. Then they can start to keep in touch at this.

Q: Ok. So you say that for the success for starting an own enterprise... you think that the connections to Germans and to those organizations are important. You could not start an enterprise and be a successful in it just through your own... like if you are, for example really skilled, you have been an entrepreneur your whole life... you think that it's always not important your skills that you have from before? It is always about the relationship?

A: No, no. Sorry. Your skill is very important but let the people meet under the same skills [...] I talk about music always, you play guitar, you are a teacher and I just started but we have the same skill - not the same level - but the same skill. When these kind of people meet together, they can keep in touch because we have the same idea of what to do in our life, so then we can keep in touch. So the skill is so important, but we need the same skill that we are interested about.

Q: But apart from the sharing, what would you say, what else is important to be successful in an enterprise, to sustain your enterprise?

A: Sorry, what?

Q: In order to be self- employed and maintain your business, what would you consider success factors? Now that you started Damaskus Aroma.. for example, they are some people that started their business but after that, they have to close again, it is difficult for them to maintain their business. So, I'd like to know, from your experience or your opinion, what keeps your enterprise successful?

A: Networks. As an example, if my people, my community here supports my idea and they tell all the people they know and they come... so we can continue. So, it depends on the networks now. How many people know about us and how many friends share our interests of other people. When people share this, we can come together to talk about Damaskus Aroma and we can continue to talk about it because we need the people to come. [...] Here, we made a business plan, so we start with good quality, with good stuff, in a good place. I think everything, the tools are in hands now. What we need to think about now is how many people come and if the interest started.

Q: Now that you already mentioned it...when you started a business, there was a long process of registering right? Which challenges did you encounter? Did you find any challenge during registering, making the business plan and the financing?

A: Just one point. Here, bureaucracy is so so bad, so difficult. And the rules and the laws are so complicated...what you should do, what you are allowed to do or not to do. This is the most important problem. Apart from that... everything was ok.

Q: And in the financing, they also accepted your business idea? Because I read that to present...

A: I have an investor and he supported me in my investment and plan. So we could start.

Q: So this investor... you met him on the way or was it difficult to find him or was it through networks...?

A: No, he is from my network here.

Q: Ok. Your motivation to become self-employed was what you told me about the part of storytelling... you did not only want to do it at 'Querstadtein' but also through...

A: I do this already here. This is... I made this at 'Querstadtein' because I want to keep in contact with 'Querstadtein'. I started with 'Querstadtein' and they supported me in my steps until I arrived here. So, I want to keep in touch with them and we made this together. But also, again, I make my events, I make my own kitchen here... so it's part of my plan. But why do I do this with 'Querstadtein'? Because I want to keep in touch with them, because I like 'Querstadtein', I like the people from 'Querstadtein', I like all the team because they always support me in... and this is also what I want to show... Hello, look, people stayed with me, so I arrived here. But a lot of people, they couldn't get the chance to get this people, to get this support from the German government, so they are until now ... it is not about starting alone, it is about support and what you get from that.

Q: So you did not feel you started because you did not see an alternative, it wasn't out of necessity but because you were motivated to start and share your story with other people?

A: Look... motivation is something important, your personality also gives you the power. So it is different from one to another I believe. But the most important point is that you need your community. If not... you cannot do it alone. Even if you have power and a personality. Alone you can't do anything. And here is the point: a lot of people, they have a lot of person but they couldn't get this chance to meet people. Maybe, I could speak English in the beginning so it was easier for me to contact and so on.

Q: I wanted to go back to the process. So, you already mentioned bureaucracy briefly and one big point that is often mentioned is the acceptance of qualifications. Did you experience any difficulties in that.

A: Again, please?

Q: In the acceptance of your work or education qualifications, did you...

A: No, no, no, it was so easy. Look, in Germany, there are very nice and great projects and... when someone got accepted as a refugee, he can start his normal life like anyone. So you're allowed to get everything. You can get... you can make everything in your name, you can make contracts, everything.

Q: For your future... what are your wishes for your future? Would you like to continue with Damaskus Aroma?

A: Yeah, of course. Because as I told here... my target here is to build my family again. So if I could in the next three years build my community here, that's my target and I will keep it.

Q: I wanted to ask you about the compatibility with your family but I guess this is now redundant because you feel that this is your family... right? So you didn't have any problems? And also you're working here with your wife, right?

A: Yes... no problems.

Q: Last question, how do you feel about integrating in the German society? Do you feel that your case... but also your opinion on self-employment in general... is that it help towards integrating into the German society?

A: This is not easy... Why? Because both the newcomers and the Germans, they look at integration from another way. The Germans feel about the integration that the people should be like a German and the newcomers feel the integration should be... we need to share everything. It's complicated. Not easy... just we need to live without.... Just one word: when we live a simple life, without a name... those are the 'German refugees' or something like that... we can make it. But when we focus on where you arrived and what you have... it's not easy.

Q: That was it. Thank you very much. Do you want to mention anything else?

A: No, thank you.

Transcript Interview B

Q: Ich habe schon gesehen, dass Bab Kisan geoeffnet wurde im April 2018. Wann hast du den ganzen Planungsprozess angefangen?

A: Mitte 2017 ungefahr. Aber das war nur im Kopf erstmal. Und dann... habe ich mich coachen, habe ich einen groben Business Plan mit meinem Coach entwickelt.

Q: War der von Start Up Your Future?

A: Nee, damals – also Ende 2017 – habe ich mich fuer das Projekt angemeldet, bei Start Up Your Future und bei LOK a motion. Ja, Mitte 2017 habe ich angefangen. Aber davor habe ich schon an meinen skills gearbeitet. Also als wir nach Deutschland gekommen sind. Aber die Gruendung Mitte 2017.

Q: Wann seid ihr denn eigentlich nach Deutschland gekommen?

A: Wir sind Ende 2013 nach Deutschland gekommen. Wir sind eine vierkoepfige Familie. Meine Frau, eine Tochter und einen Sohn.

Q: Du hast jetzt gerade gesagt, dass du bei LOK und Start Up Your Future warst. Also wusstest du von Anfang an, dass es solche Programme gab? Also solche Unterstuetzungsprogramme?

A: Eigentlich nicht. Deswegen habe ich mich davor auf mich verlassen koennen, ich hab so viele Sachen davor gemacht. Und dann wurde ich von Freunden von der Agentur fuer Arbeit informiert, dass es solche Projekte gibt und dann bin ich da hingegangen.

Q: Hast du nicht gesucht oder hast du das Gefuehl... also du wusstest da vorher nichts von, weil das nicht so gut informiert war?

A: Ja. Der Hauptgrund war, dass ich nicht so gut informiert war und auch der Zeitmangel. Also Start Up Your Future, ich glaube... beginnt Anfang oder Mitte 2017 auch. Ich wurde damals informiert... ich habe gute Beziehungen zu der evangelischen Kirche bei uns im Bezirk und zufaellig eine Dame, die damals bei der Kirche arbeitete, hat Start Up Your Future Projekte mit aufgebaut. Ich wurde damals informiert, aber ich hatte keine Zeit und ich habe das auch nicht so Ernst genommen, ob ich richtig Hilfe davon bekommen koennte oder nicht wusste ich nicht. Deshalb habe ich die ersten 6 Monate nicht teilgenommen. Und dann, nach einer Weile, hatte wie gesagt mein Betreuer bei der Agentur fuer Arbeit zufaellig das Projekt mir nochmal vorgestellt und damals habe ich auch Werbung auf facebook und so gesehen. Dann bin ich da hingegangen und habe gedacht „Oh man, du haettest von Anfang an dich anmelden sollen“... aber so ist das.

Q: Ja... hast du sonst noch irgendwo mitgemacht? Ausser bei LOK und Start Up Your Future?

A: Ich bin ein sehr offener Mensch und versuche, alle Angebote zu nutzen. Ich war ueberall. Ich habe selbst an Seminaren oder Workshops teilgenommen, die ich dann doppelt besucht habe,

zum Beispiel. Ich wusste, dass ich nicht viel davon profitieren wuerde, aber auch kleine Infos helfen. Alles ist neu fuer uns, weisst du? Neues Land, neues System, alles ist neu. Also ich bin der Typ, der so denkt, dass alles Sinn hat sozusagen. Und wenn ich Zeit habe... warum nicht? Oder wenn ich manchmal an Veranstaltungen teilgenommen habe, die ueberhaupt fuer mich nicht geeignet sind oder dass ich was falsch verstanden habe, die Einladung zum Beispiel. Aber jetzt, Stueck fuer Stueck orientiere ich mich besser.

Q: Aber fandest du das hilfreich? Weil du gerade gesagt hast, manchmal war das doppelt oder manchmal brauchte ich das gar nicht... fandest du die Angebote trotzdem insgesamt hilfreich?

A: Ja klar! Start Up Your Future und LOK haben mir sehr geholfen. Aber jedes Projekt hat seine Staerke, seine Vorteile. Du kannst die beiden Projekte nicht vergleichen. So praktische Unterstuetzung, so im Alltag Sachen... oder Dokumente und was mit Behoerden usw, da hilft LOK dabei mehr. Sie bieten Eins- zu- eins- Coaching oder sie begleiten mich immer noch bei der Buchhaltung seit ueber einem Jahr. Und bei Start Up Your Future gibt es diese Mentoren, diese Patenschaft usw, das ist auch wichtig. Das hilft auch beim Netzwerken. Und die haben mir auch mehrere vernuenftige Sachen vermittelt, wie z.B. beim Buergerfest des Bundespraesidenten in Bellevue, da durfte ich beim Stand von Generali mein Projekt vorstellen. Das war durch die Vermittlung von Start Up Your Future, ich kannte Generali nicht. Oder z.B. auch den Beitrag bei der ARD Mittagmagazing, das war auch durch die Hilfe von Start Up Your Future, die haben das auch vermittelt und die haben die Kueche fuer mich gemietet und so. Und ausserdem mehrere Workshops auch... ich habe an mehreren Workshops teilgenommen, die gut waren und die bieten auch immer Netzwerkveranstaltungen an, da habe ich viele Leute kennengelernt. Bei LOK ist es anders...da ist es wie gesagt praktischer... Coaching eins- zu- eins, den detaillierten Business Plan, einen Finanzplan entwickelt mit meinem Coach. Und die begleiten mich auch wie gesagt bis heute noch. Aber ich bin auch der Typ, der weiss, wie der Hase laeuft. Deshalb versuche ich nicht nur, mich auf Leute zu verlassen. Ich verlasse mich auf mich selber... damit das gut funktioniert. Viele Gruender machen den Fehler und denken, dass solche Projekte sie begleiten von Null bis Z und uebernehmen alles, aber das geht nicht. Selbst wenn sie das machen, das hilft langfristig nicht. Man muss alles lernen... learning by doing, weisst du? Also als Beispiel bei LOK bringe ich immer am Anfang des Monats alle meine Unterlagen sehr ordentlich sortiert mit. Die brauchen das vielleicht nur einzutragen, mehr nicht, aber... vielleicht hat das auch mit dem Charakter zu tun. Ich bin ein ordentlicher Mensch... geworden. Das war vor 7 Jahren noch nicht so. Oder ein anderes Beispiel, du weisst, wenn man bei Gruendungen Hilfe vom Staat bekommt, dann muss man so ein vorlaeufiges EKS machen, also Steuer, Einkommen fuer Selbststaendige. Das muss man fuer 6 Monate machen, davor [vor der Gruendung] und dann abschliessen, dann machen sie ihre Berechnungen. Das ist etwas anstrengend... das macht man fuers Finanzamt einmal und dann nochmal, also doppelt. Und als Beispiel wollte ich damit sagen... ich habe das nur das erste Mal mit meinem Coach gemacht und das zweite und dritte Mal alleine. Das ist wichtig, das muessen Leute auch lernen. Und so funktioniert das. Eine Hand alleine kann nicht applaudieren, sagt man bei uns. Weisst du, was ich damit meine? Also ich meine, dass, egal, bei welchem Programm man ist, dass man sich auch bemueht. Nicht, dass sie das fuer dich machen.

Q: In dieser Unterstuetzung, hat dir da auch irgendwas gefehlt? Also wuerdest du sagen, bei LOK und bei Start Up Your Future, da haettest du dir noch mehr Unterstuetzung gewuenscht?

A: Ja. Bei der Finanzierung. Beide Projekte arbeiten daran aber auch jetzt. Dass sie mehrere Workshops zur Finanzierung anbieten und die Schwierigkeiten und die Moeglichkeiten. Damals haette ich mir das gewuenscht, aber jetzt ist es zu spaet.

Q: Aber meinst du, dass sie mehr Workshops anbieten dazu, wie mache ich eine Finanzierung oder auch selbst mehr Finanzierungsquellen mitgeben auf dem Weg?

A: Sowohl als auch. Beide Sachen waeren hilfreich.

Q: Also das war ja jetzt eher zu der Seite dieser Initiativen. Wie ist das so auf der Seite von sozialen Netzwerken – hast du da das Gefuehl, da hast du auch viel Hilfe bekommen? Oder hast du dich viel auf soziale Netze gestuetzt?

A: Ja... das kannst du aber nicht verallgemeinern. Ich habe sozusagen, oder ich bin ein besonderer Fall. Ich war sehr aktiv in unserem Bezirk und da habe ich mein eigenes Netzwerk aufgebaut und ich habe wie gesagt gute Beziehungen zu den evangelischen Kirchen in unserem

Bezirk.... weil ich ueber 2 Jahre ehrenamtlich taetig war und das hat mir geholfen. Natuerlich habe ich davon auch viel profitiert... von diesem Netzwerk aus unserem Bezirk. Ich kann keine richtigen Beispiele nennen. Wenn ich mich z.B. an Freunde, die ich durch diese ehrenamtliche Taetigkeit kennengelernt hatte, wendete, um z.B Texte zu verbessern oder immer, wenn ich Fragen hatte, dann wende ich mich an Freunde aus unserem Bezirk.

Q: Und du wuerdest auch sagen, dass das notwendig ist? Also Organisationen alleine koennen einem diese Art der Unterstuetzung nicht geben, eigentlich braucht man schon Bekannte und weitere soziale Kontakte?

A: Ja... das braucht man auf jeden Fall. Aber das kannst du nicht verallgemeinern, weil nicht jeder diese Kontakte hat oder konnte nicht so ein Netzwerk aufbauen. Also bis jetzt z.B. habe ich es noch nicht richtig geschafft, meinen seo gut zu machen. Weisst du, was das ist? Search Engine...

Q: Ist das, dass man bei einer Google- Suche ganz oben bei den ersten Treffern angezeigt wirst?

A: Genau. Bis jetzt bekomme ich noch nicht viele Anfragen von Fremden. Trotzdem habe ich ungefaehr 30 Auftraege fuers Catering gemacht. Die meisten der Auftraege waren durch Bekannte, persoenliche Empfehlungen, und besonders Bekannte von unserem Kirchenkreis. Aber das ist letztendlich nicht... die unterstuetzen mich immer und immer noch. Ich habe da z.B. die Raeume angemietet – aber wir kommen dazu gleich... wie ich die Finanzierung und die Gruendung, wie ich das gemacht habe – aber ich meine... die unterstuetzen mich immer noch, aber wenn es um Essen und Feiern geht, dann geht es auch um meinen Ruf, weil ich gutes Essen anbiete. Keiner bucht jemanden, der schlechtes Essen anbietet. Aber durch das Netzwerk konnte ich mein Konzept verbreiten.

Q: Als du angefangen hast damit, da gibt es ja immer die unterschiedlichen Schritte, wie die Registrierung, den Business Plan, die Idee muss akzeptiert werden, die Finanzierung... was waren bei diesen Schritten deine Schwierigkeiten? Oder hattest du ueberhaupt Schwierigkeiten?

A: Ja, beim Business Plan am Anfang. Das war fuer mich am Anfang nicht richtig nachvollziehbar. Es geht um Schutz. Fuer mich war es schwierig zu verstehen, dass man einen Business Plan macht, ohne, dass man z.B. das Angebot hat oder einen Laden gemietet oder konkrete Zahlen zu haben. War fuer mich neu. Aber dann habe ich das verstanden. Als Schutz macht es Sinn. Und die hohe Buerokratie auch... dass man viel warten und mit langen Prozessen rechnen muss und Geduld haben muss. Das hatte auch damals... das war fuer mich eine grosse Schwierigkeit, die Kommunikation mit der Agentur fuer Arbeit. Oder auch bei der Gruendungsphase... ich wurde nicht richtig gut informiert. Anfang 2018 habe ich meine Website selbst zusammen geschnitten und ich war bereit, selbst loszuziehen. Da hatte ich Anfragen von Bekannten bereits und da hatte ich mein Pilotprojekt fertig und ich wollte losgehen, aber ich konnte nicht so schnell einen Termin mit meinem Berater kriegen. Deshalb habe ich selbst schnell ein Gewerbe angemeldet, bevor ich die Antraege fuer Einstiegsgeld und Zuschuesse bei der Agentur fuer Arbeit beantragt hatte. Das war ein grosser Fehler, denn dadurch wurden die Antraege abgelehnt, weil die Vorschriften der Agentur fuer Arbeit sind, dass man diese Antraege vor der Gewerbeanmeldung beantragen soll. Das war Pech fuer mich.

Q: Und was ist dann passiert?

A: Nichts. Ich konnte keine Foerderung des Jobcenters oder der Agentur fuer Arbeit bekommen.

Q: Aber... dann hast du keine Foerderung bekommen und es ohne Foerderung geschafft?

A: Ja. Deswegen ist es wichtig, dass die neuen Gruender von solchen Fehlern lernen und dass sie durch solche Projekte gut informiert werden, dass sie solche Schritte genau in der richtigen Reihenfolge machen, um die Moeglichkeiten zu bekommen.

Q: Aber wie hast du das danach gemacht, als die Foerderung abgelehnt wurde?

A: Zu meinem Pech war es damals nicht nur das, sondern ich hatte einen Kredit auch von der IBB. Es gab die Moeglichkeit, dass die neuen Gruender mit Migrationshintergrund so einen Mikrokredit bekommen konnten...

Q: ... das war das neue Mikrokredit- Programm der IBB?

A: Genau. Und daran habe ich mit meinem Coach bei LOK gearbeitet. Also, das war alles parallel in dieser Phase Anfang 2018. Und ich hatte damals ein Vorstellungsgespraech vor dem

Vertreter der IBB und die waren von meinem Projekt ueberzeugt, meine Website war fertig, also alles war fertig vor dem Losgehen... ich bin immer sehr gruendlich und sehr genau [...]. Die Vertreter waren von meinem Projekt ueberzeugt. Aber... wegen des beschraenkten Aufenthaltstitels musste ich den Kredit innerhalb von 15 Monaten ungefaehr zurueckzahlen, damals. Und die geben natuerlich die ersten 3 Monate Befreiung zum Zurueckzahlen und dann innerhalb von einem Jahr 15.000 Euro zurueckzahlen, das ist eine grosse Summe. Deswegen habe ich darauf verzichtet damals. Trotzdem wollten sie, weil sie so ueberzeugt waren von meinem Konzept, sie meinten „Du schaffst das! Aber ueberleg dir, ob du einen Buerger besorgen kannst, sodass du den Kredit fuer 5 oder 10 Jahre bekommst. Dann muesstest du nicht so viel zurueckzahlen im Monat“. Das war eine gute Empfehlung, also, gut, dass ich das damals so gemacht habe. Ich habe einen Buerger gefunden.

Q: Hast du das alleine gemacht? Oder hat dir LOK oder Start Up Your Future oder irgendwer dabei geholfen?

A: Nein, alleine. Ein Bekannter von mir war Arzt und er war bereit, fuer mich zu buergen. Da hat die IBB mir einen Haufen Unterlagen gegeben, die der Arzt ausfuellen musste und als er so geblaettert hat, hat er gesagt „Oh man, ich mach das nicht. Die wollen so viele persoenliche Informationen von mir haben“. Obwohl er als Arzt einen Umsatz von 20.000 oder 15.000 hat... also das liegt immer an der Buerokratie, weisst du? Die uebertreiben. Also Buerokratie ist gut manchmal, aber uebertreiben ist auch uebertreiben. Und dann hat er also gemacht, er macht das nicht. Er hat gesagt „Ich geb dir Geld privat, dann brauchst du das gar nicht“. Dann habe ich von ihm aber nicht die gleiche Summe bekommen, sondern einen Anteil und von Freunden im Laufe der Zeit auch so ein paar kleine Kredite aufgenommen. Und dann habe ich angefangen und darauf verzichtet, einen Laden anzumieten. Das war nicht leicht, weisst du? Weil in dieser Phase war es ueberhaupt nicht leicht. Man braucht Geld fuer das Geschaef und mit dem, was vorhanden war, musste man das irgendwie ersetzen. Und das kommt nur mit der Zeit, mit der Muehe, mit der Arbeit... ich schleppe immer viel mit. Es laeuft gut, ich habe bis jetzt einen sehr guten Ruf gemacht und meine Auftraege waren immer erfolgreich und grossartig... die Kunden waren immer gluecklich und zufrieden, aber das ist letztendlich anstrengend. Vom Ablauf her ist es nicht leicht. Ich bin alleine, ich musste alles machen, kein Standort, ich hab nicht taeglich Arbeit, muss immer mit der genauen Menge Lebensmittel fuer jeden Auftrag rechnen usw. Also das ist etwas schwerer... so ein Lokal waere natuerlich einfacher gewesen. Und das ist jetzt mein zweiter Schritt bald.

Q: Wie war das denn eigentlich – weil, du bist ja mit deiner ganzen Familie gekommen – gab es da irgendwie Schwierigkeiten, das mit deiner Familie zu vereinbaren? Also ich meine damit, dass in diesem Prozess, der so lang ging und unklar war... wie war das fuer dich in Bezug auf deine Familie?

A: War normal, das war kein Problem. Ich hab die Zeit immer genutzt. Ich hab nie eine Weile zu Hause gesessen. Eigentlich war es umgekehrt... sie haben mich unterstuetzt. Sie haben mir bei meinen Auftraegen geholfen und bei vielen anderen Sachen auch unterstuetzt. Also sie wissen und sie verstehen gut, dass ich weiss, was ich mache. Deshalb gab es ueberhaupt keine Schwierigkeiten. Andersherum: meine Familie ist sehr stolz auf mich und ich auf sie auch. Sie sind auch sehr gut integriert und fleissig... meine Frau hat z.B. eine Ausbildung als Friseurin gemacht.

Q: Ah okay... weil man ja um die Ausbildung machen zu koennen schon die ganzen Sprach- und Integrationskurse hinter sich haben muss.

A: Das haben wir schon ganz am Anfang gemacht. Wir haben mit einem langen Prozess von Anfang an gerechnet, also wir wussten, dass es eine schwierige Phase war. Wir haben gut verstanden, dass wir mit einem langen Prozess rechnen muessen und dass wir durchhalten muessen... weil wir von Null an alles aufbauen muessen. Das war nicht einfach, aber das war uns bewusst. Wir haben uns von Anfang an auf die Sprache konzentriert, ich habe mich auf die skills beim Kochen konzentriert, mich bei allen ehrenamtlichen Koch- Projekten verbessern koennen, das waren wir Pilotprojekte fuer mich, immer kommentiert, was ich gemacht habe. Sie waren stolz auf mich, als ich ehrenamtlich taetig war, auch. Ich war ueber 2 Jahre in einer Gemeinde Kurse fuer Analphabeten und Anfaenger gegeben. Also es gab ueberhaupt keine Probleme mit der Familie, wir haben das alles immer zusammen gemacht [...].

Q: Ich hab mir dein LinkedIn Profil angeguckt und da habe ich gesehen, dass du bis 2012 selbststaendiger Logistikmanager warst... also warst du davor schon mal selbststaendig. Und hast dann zum zweiten Mal 2018 angefangen mit Bab Kisan. Ich hab dann noch gesehen, dass du mehrere

Praktika im Rahmen der Sprachkurse gemacht hast. Also wollte ich mal wissen, was du in dem Zeitraum von 2012 bis 2018 gemacht hast. Waren die Praktika im Rahmen des Integrationskurses, die man machen muss?

A: Richtig. Also wir sind wie gesagt Ende 2013 gekommen und von anfang an, also im Dezember 2013 habe ich mich fuer einen Sprachkurs angemeldet. Die Auslaenderbehoerde verlangt von den Migranten, dass die Niveau B1 absolvieren fuer die deutsche Sprache. Das haben meine Frau und ich schnell in 6 Monaten damals gemacht.

Q: Innerhalb von 6 Monaten von A1 auf B1?

A: Ja, also das war was damals das Mindestniveau war. Und dann war mir klar, dass die Sprache der Schluessel der Integration ist. Und ich wollte weiter lernen, dann bin ich zum Jobcenter und zur Agentur fuer Arbeit gegangen und meinen Berater nach weiteren Sprachkursen gefragt. Ich glaube, es gibt immer noch dieses Programm vom ESF, vom Europaeischen Sozialfond, die foerdern solche Sprachkurse, also die Stadt foerderte damals nur bis B1. 2016 wurde das aber mittlerweile erhoelt. Aber damals war die einzige Moeglichkeit bei ESF. Also hab ich mich da angemeldet und das waren so berufsbezogene Sprachkurse. Eigentlich nicht richtig konkret fuer jeden Beruf – sie schaffen es nicht alle aus dem gleichen Bereich oder aus dem gleichen Beruf zusammen zu kriegen in einen Kurs – aber im Prinzip ist der Kurs so. Das ist ein 6 monatlicher Kurs. 5 Monate Schule und im sechsten Monat musste man dann, musste man ein Praktikum machen. Man muss sich innerhalb dieser 5 Monate dafuer bewerben. Von anfang an habe ich – damals war mein Gedanke, eine gute Stelle zu bekommen. Und eine gute Stelle bedeutet nicht Mindestlohn, sondern ein gutes Gehalt. Ich wusste nach meiner Recherche, da habe ich herausgefunden, dass Koeche schlecht bezahlt werden in Deutschland. Deshalb habe ich gesagt, es kann nicht ausgeschlossen sein, dass Koeche schlecht bezahlt werden und da habe ich gedacht, dass sie bei Sternehotels bestimmt besser bezahlt werden. Deswegen habe ich mich damals bei mehreren Sternehotels beworben und das ‚Vier Jahreszeiten‘-Hotel in Hamburg hat mich angenommen. Das erste Praktikum. Dann bin ich da hingegangen, ich habe Verwandte dort, wo ich uebernachten konnte. Das war fuer mich eine wichtige, ein sehr wichtiger Schritt in meinem Lebenslauf, weil es ein grosser Name ist. Ich war sehr dankbar, dass sie mich aufgenommen haben, obwohl ich sehr niedrige Sprachkenntnisse hatte damals, das war Ende 2014. Und dann, das war B2. Das habe ich absolviert, konnte aber keine Stelle dort kriegen und bin zurueck. Und dann habe ich weitere Sprachkurse gemacht, hier in Berlin. Auch aehnliche Sprachkurse, C1 und im Rahmen dieser Sprachkurse habe ich mich weiter bei Sternehotels hier in Berlin beworben und wurde auch aufgenommen. Aber ich glaube, das wichtigste war bei dem ‚Vier Jahreszeiten‘, weil wenn man einmal in einem Sternehotel eine Zertifizierung hat, das hat mir sehr geholfen. Das oeffnet auch mehr Tueren und macht es leichter danach.

Q: Warum waren das denn immer Praktika? Ging das nicht rechtlich oder offiziell anders?

A: Die waren im Rahmen der Sprachkurse.

Q: Und die Sprachkurse sehen auch nur Praktika vor? Also, man kann da auch keine Ausbildung machen oder Teilzeit oder sowas?

A: Ja. Doch, mir wurde mehrmals eine Ausbildung angeboten, aber ich wollte das nicht.

Q: Warum nicht?

A: Wegen meines Alters, habe ich gedacht. Aber das war falsch, sage ich dir jetzt. Also nach der Erfahrung mit meiner Frau, die ich jetzt gemacht habe. Weissst du, besonders die Gefluetchteten, die Kinder haben – also natuerlich gibt es auch Einbrecher, Unzuverlaessige, usw – aber es gibt auch viele, die zuverlaessig sind, besonders die, die Kinder haben. Die haben oft das Gefuehl von Stress, dass die Zeit schnell vergeht und die wollen die Zeit nutzen. Ich wollte die Zeit nutzen und schnell an meine Ziele kommen, in eine groessere Wohnung umziehen, ein besseres Leben haben fuer meine Familie, deswegen war fuer mich 3 Jahre Ausbildung viel zu viel. Eine zu lange Zeit. Aber jetzt, nach 6 Jahren sage ich, ich haette das machen sollen... vielleicht.

Q: Warum?

A: Ich habe es gelernt, mich zu gedulden und dass es noch Zeit gibt und dass wir in Sicherheit sind. Das kann man Schritt fuer Schritt alles schaffen. Aber das war fuer mich am Anfang nicht einfach zu verstehen.

Q: Aber warum meinst du, dass es besser waere, eine Ausbildung zu haben? Man koennte doch auch sagen, dass du jetzt auch so erfolgreich geworden bist.

A: Also in meinem Fall zum Glueck war es nicht so negativ, weil ich an anderen Sachen gearbeitet habe. Die Sprache, die Ehrenamtlichkeit und Netzwerken und auch meine Produkte, mein Essen, das habe ich weiterentwickelt. Aber – wie gesagt, du kannst meinen Fall nicht verallgemeinern – fuer viele ist es besser, wenn man qualifiziert ist. Handwerker und alles, die sind alle unqualifiziert, die haben das immer aus Erfahrung gesammelt, die Gefluechteten. Aber Qualifizierungen finde ich wichtig, also beides zusammen, wie ein Paket. Z.B. nutze ich einen Trick als Beispiel in meinem Essen mit Natron und Saeure zusammen. Das habe ich von einem alten Damaszener gelernt und ich wusste den Grund nicht, die Wirkung. Dann im Laufe der Zeit... ich lese gerade viel im Internet... habe ich erfahren, Natron braucht Saeure, um mehr Wirkung zu bekommen. Aber diesen chemischen Prozess konnte ich damals nicht, weil ich es nicht gelernt hatte. Deswegen ist das wichtig. Oder bei einem Kochkurs z.B. wurde ich gefragt, ob der Unterschied zwischen unserer Zucchini und der tuerkischen Zucchini nur die Reifezeit ist, also ist die deutsche Zucchini einfach nur groesser oder ob es eine ganz andere Sorte ist. Ich konnte die Frage nicht beantworten, ich habe gesagt, dass ich mich schlaue mache, aber ich wusste nicht, ob sie wegen Klima einfach nicht mehr waechst... also diese Qualifizierung. Ein zweiter wichtiger Grund, weshalb ich keine Ausbildung machen wollte, war, dass ich mich auf unsere Kueche spezialisieren moechte. Dann bringt es mir nichts, wenn ich lerne, wie viel Kartoffelsorten es gibt oder die Garzeit zum Beispiel. Wir haben eine ganz andere Kueche.

Q: Jetzt wollte ich noch nach deiner Motivation fragen. Woher wusstest du von Anfang an, ich moechte mich gerne selbststaendig machen.

A: Ich wollte Angestellter sein. Das war der Grund, weshalb ich mich bei Sternehotels beworben habe... aber mit gutem Gehalt Angestellter sein. Deshalb konnte ich nicht. Und dann habe ich es so oft versucht, dann habe ich auch nach einer Partnerschaft gesucht, um ein Geschaef aufzumachen. Ich wollte an Geld kommen, schnellstmoeglich. Aber das habe ich nicht geschafft.

Q: Und dann hast du gesehen, dass die Selbststaendigkeit eine bessere Alternative ist?

A: Genau. Es gibt eine Luecke oder einen grossen Unterschied zwischen Ledigen und Verheirateten. Wenn du mit Mindestlohn arbeitest hier in Deutschland, also ein Elternteil. Wenn ich z.B. damals eine Stelle mit Mindestlohn bekommen haette, aendert sich nichts bei uns, weil wir konnten nicht dadurch unser Leben verbessern. Das Geld, das man vom Staat bekommt, ist das mindeste. Davon kann man nicht leben. Deshalb gehen viele schwarzarbeiten. Und deswegen wollte ich von Anfang an... Aber fuer Ledige lohnt es sich, die bekommen 700 insgesamt und dann, wenn sie eine Stelle fuer 1.500 haben, lohnt es sich, arbeiten zu gehen mit Mindestlohn. Deshalb habe ich es versucht fuer eine lange Weile, einen guten Job ohne Ausbildung zu bekommen. Dann habe ich mich entschieden nach mehreren Versuchen und schlechten Erfahrungen sozusagen, habe ich gesagt „Du kannst das schaffen. Gehe in die Richtung der Selbststaendigkeit“. Also ich wollte ein gutes Leben fuer meine Familie schaffen, das war meine Motivation. Und auch meine Kreativitaet umsetzen. Wenn du Angestellter bist, hast du das nicht.

Q: Und wenn du jetzt in die Zukunft schaust, wuerdest du dann gerne so weitermachen? Also haettest du gerne, dass das immer so weiterlaeuft mit Bab Kisan?

A: Ich arbeite jetzt... ich moechte ein Lokal eroeffnen, ein Restaurant oder Feinkostladen. Und jetzt, momentan, lasse ich mich coachen. Ah! Du hast mich gefragt, ob es ein drittes Projekt gibt. Gibt es! Das heisst ZGS. Ich hab mich vor einer Weile dort vorgestellt und wurde auch angenommen und dort arbeite ich an einem zweiten Standbein. Also lasse ich mich jetzt coachen, ich habe 30 Stunden Coaching bekommen und ich lasse eine Marketingberaterin kommen und ich werde mein Vorhaben durch eine Crowdfunding campaign finanzieren lassen. Also jetzt arbeiten wir an einem pitch Video usw. [...].

Q: Wuerdest du sagen, jede Phase hat so ihre eigenen Schwierigkeiten?

A: Ja, genau. Aber jede Phase ist wichtig auch. Durch jede Phase habe ich viel gelernt, ich bin jetzt mehr bereit fuer mein neues Standbein ein Lokal zu eroeffnen. Wenn ich das schaffe, koennte ich ein gutes Leben fuer meine Familie ermoeöglichen.

Q: Wenn du jetzt mal so die ganze Zeit anguckst, von da an, als ihr angekommen seid bis zu jetzt als Selbststaendiger: wie hat sich dein soziales Leben veraendert? Hast du jetzt dadurch mehr Kontakte bekommen oder wuerdest du sagen, du fuehlst dich dadurch mehr integriert?

A: Umgekehrt eigentlich. Nicht umgekehrt... also, damit du mich richtig verstehst: es ist anders. Davor, vor der Selbststaendigkeit konnte ich mehrere Leute kennenlernen durch meine ehrenamtliche Taetigkeit und jetzt, nach der Selbststaendigkeit... mache ich mehr Kontakte oder baue ich mehr Kontakte, aber in eine andere Richtung. Eher in die berufliche Richtung. Kunden oder so. Und das ist das Problem mit einem Lokal. Ich bin nicht immer sichtbar, ich bin nur in Kontakt mit den Kunden, die mich buchen oder sowas. Also du hast nicht taeglich Kontakt mit Leuten.

Q: Ist das auch ein Grund, weshalb du denkst, es waere schoen im Lokal mehr Kontakt zu haben, zu den Leuten persoenlich?

A: Richtig. Das ist mir wichtig, meine Kultur zu zeigen und zu vermitteln, das ist wichtig. Im Lokal kann ich das besser umsetzen. Ich hab sehr viele schoene Ideen, aber alles braucht Finanzierung.

Q: Aber siehst du, dass es moeglich ist in der Zukunft? Also mit der ZGS?

A: Ja, ich bin positiv. Ich werde die Herausforderung gehen. Ich mache mir grosse Hoffnungen darauf.

Q: Jetzt wollte ich nochmal kurz zurueckgehen – ich weiss jetzt so ein bisschen, was du gemacht hast, also, dass du Kochassistent warst, z.B. – aber was hast du fuer einen Hintergrund? Hast du davor die Schule gemacht? Oder irgendwas in die Kochrichtung?

A: Nee, gar nicht. Doch! In meiner Jugend war ich unter Freunden bekannt als der Organisator fuer Ausfluege und so... ich habe immer das Essen vorbereitet, ich mag das Kochen und Gastronomie und so. Fuer mich ist es nicht nur das Kochen, obwohl ich meine skills jetzt schon gut entwickelt habe. Ich kann jetzt schon stolz sagen, ich bin Profikoch in unserer Kueche. Ich kann nach Rezept alle Gerichte gut kochen [...]. Ich komme aus Damascus, also ich bin dort aufgewachsen. Mein Vater stammt aus einem Dorf in der Naehue von Damascus und meine Mutter auch, sie stammt auch aus einem Vorort von Damascus und beide Orte sind bekannt fuer ihre Schoenheit, Natur und leckeres Essen. Und dort durfte ich arbeiten nebenher, ich hatte meinen eigenen Imbiss, da ist Saison nur im Sommer. Und auch als Kochassistent in einem sehr beruehmten Restaurant dort gearbeitet, aber aus verschiedenen Gruenden konnte ich mich in diesem Bereich, in dieser Branche nicht entwickeln. Ich musste immer was Neues erfinden, um zu leben, usw. Es gab keinen Gastronom in unserer Familie und ich war klein... verstehst du?

Q: Aber man muss da nicht irgendwie eine bestimmte Ausbildung machen fuer? Weil hier muss man ja eine Ausbildung machen zum Koch, z.b.... aber so war das jetzt bei dir in Damascus nicht? Also du hast die ganz normale High School gemacht und hast dann angefangen zu arbeiten?

A: Genau, aber nicht beim Kochen. Ich habe als Taxifahrer gearbeitet, ich hatte meine eigene Goldschmuck – Werkstatt, ich war Angestellter, also Sales Manager in einer Firma, die mit Farben arbeitet. Ich hab dann die letzten 5 Jahre mit meinem Bruder in unserer eigenen Firma als Logistik Manager gearbeitet im Baubereich, also ganz andere Branchen. Aber da ich in Deutschland mein Leben von Minus an – nicht von Null an, von Minus an – aufbauen musste, weil wir haben auch viel Geld geliehen, um zu leben... damals. Und da habe ich gedacht „Gehe in die Richtung deiner Leidenschaft“ und so habe ich angefangen, mich zu entwickeln in dem Bereich. Also ich war kein richtiger Koch, obwohl ich ein Imbiss hatte... aber fuer mich ist ein Imbissbetreiber kein Koch, das kann jeder Angestellte machen, das ist kein Koch [...]. Es geht auch um Kreativitaet. Also fuer mich ist Gastronomie wie gesagt auch nicht nur Kochen. Ich erinnere mich an die schoene Zeit, als ich meine Bewerbungen gemacht habe fuer die Sternehotels. Meinen Lebenslauf erstellt habe. Ich habe nie von meinen anderen Taetigkeiten erzaehlt oder geschrieben. So wurde mir das empfohlen, damit die Personalabteilung nicht irritiert ist und man uebertreibt und so, weil ich wollte reingehen und zeigen... ich glaubte damals, dass ich das schaffe und dass ich ein Haendchen dafuer habe. Und deswegen habe ich gesagt, dass ich ein richtiger Koch war. Aber ich war kein richtiger Koch. Man muss...wie sagt man... gute Luege machen. Aber wenn ich mich an diese Zeit erinnere, dass man luegt und ein bisschen die Wahrheit verbirgt, sage ich jetzt mit Stolz ich bin ein Profikoch. Das war fuer mich nicht schwer, mich in der Branche zu entwickeln, weil ich ein Haendchen dafuer habe. Und ich glaubte an mich... ich wusste das.

Q: Aber warum hast du gesagt, kein richtiger Koch? Weil, wenn ich das gerade richtig verstanden habe, dann gibt es ja keine richtige Ausbildung zum Koch, sondern man macht das eher durch Erfahrung.

A: Weil ich nicht lange Zeit dort in der Branche gearbeitet habe. Das war parallel immer, auf Abruf, Aushilfe... verstehst du?

Q: Findest du das manchmal schwierig, dass es einfacher war zu Hause, dass man mal hier was machen konnte und da und nicht diese ganzen Papiere immer hatte und die Buerokratie, wie es hier in Deutschland ist?

A: Ja natuerlich war es einfacher. Aber meiner Meinung nach, ist es auch gut, wenn man sich bildet und entwickelt. Ich bin ein sehr moderater Mensch... ich bin immer liberal, ich finde es nicht richtig, dass man sagt, Buerokratie sollte man immer komplett vermeiden. Ich bin so Mitte. Ich glaube, hier in Deutschland gibt es 2 Wege: entweder ganz gruendlich oder ganz ungruendlich.

Q: Meinst du mit ungruendlich informell?

A: Ja... also damals hatte ich 2 Moeglichkeiten: entweder baue ich mein Leben von Anfang an gruendlich auf in Richtung arbeiten gehen irgendwie. Aber das fand ich langfristig nicht gut. Und ich glaube, nachdem man alles gut und gruendlich aufbaut, ist es schon klar, dass die erste Phase schwierig ist, aber dann wird es leichter. Und jetzt habe ich schon viel geschafft und ich glaube, die Zeit ist reif, dass ich nicht mehr unter der Buerokratie und sowas leiden sollte. Weil ich alles immer gruendlich aufgebaut und verstanden habe und gelernt habe. Waere vielleicht etwas einfacher gewesen mit weniger Buerokratie, aber so ist das.

Q: Was wuerdest du denn zum Abschluss sagen, was waere so deine Empfehlung, wenn du mal so ueberlegst, welche Schwierigkeiten du hattest, welche Schwierigkeiten andere hatten... was wuerdest du als Empfehlung geben, wie koennte man Leuten, die sich selbststaendig machen wollen helfen? Woran fehlt's irgendwie?

A: Die richtige Beratung. Besonders von Leuten, die die Mentalitaet verstehen. Jede Tuer hat so zwei oder drei Teile, die verbinden die Tuer mit der Wand. Ich will was Gutes ausrichten, deswegen moechte ich, dass... wie Gelenke, sie deine Mentalitaet verstehen oder Verbindungsmittel zwischen den Kulturen. So sollten die Organisationen sein. LOK hat einen grossen Vorteil und Start Up Your Future auch, dass sie einen arabischen und einen syrischen Mitarbeiter haben... und darauf sollten sich Projekte konzentrieren und verstaerken. Denn wenn diese Leute die neuen Gruender gut beraten, koennen sie viel erleichtern fuer sie. Unsere Leute haben diese Eiligkeit, von der ich sprach und die hat Nachteile, das habe ich dir erzaehlt... wie viel Geld ich dadurch verloren habe... und deshalb die Beratung. Wegen des grossen Unterschieds zwischen beiden Systemen. Die unterschuetzen das und beeilen sich und dadurch machen sie Fehler. Deswegen... gute Beratung davor, um sie gut zu beraten und viele Sachen gut erklaren, dass sie Geduld haben und alles gut verstehen, dass sie sich auf sich selbst verlassen muessen und solche Sachen... dieses Ganze sollten die Projekte vermitteln... erstmal. Vor der Gruendung. Und ich glaube durch solche Leute wird es eine gute Loesung. Einige haben das schon, wie gesagt, aber das ist noch nicht genug. Ich glaube, wenn sie das verstaerken, dann wird es noch viel besser.

Q: Das war doch ein schoenes Schlusswort. Vielen Dank!

Transcript Interview C

Q: I know that you already gave an interview at Deutschlandfunk where you talked a bit about SINGA and I tried to gather all the information I could about Bab al- Jinan and you. So... I think you studied Business Administration and Project Management?

A: Yes, in Syria in 2013 at Aleppo University and then I moved out of the university to a practical level and started working in Sales Marketing in 2006 until 2010. Then I moved to Turkey for one year, between turkey and Syria and in the end of 2009, I started working in Saudi Arabia in the same field, Sales and Marketing.

Q: Why did you move to Turkey and Saudi Arabia... just for work?

A: Yes, for work. Then... I kept working there until 2015, then I moved here to Germany.

Q: Ok, and then... when did you arrive?

A: In September 2015.

Q: And what did you do then, here in Germany?

A: When I arrived I actually after 3 months I started working with SINGA. Because we were in touch as friends and also I got involved in their charity or volunteering here when I arrived. SINGA was very fresh at that time, in the end of 2015, 2016. And then they offered me to work with them.

Q: They offered you, so they approached you?

A: Yes. Because as I told you, I had a lot of ideas either in programs or kind of guiding or mentoring newcomer entrepreneurs. So they thought that it was a good opportunity to hire some of the newcomers to also be in touch with this topic. So, from then on, I started working with them.

Q: That's very soon, after 3 months right?

A: Yeah. So, after 3 months I started as a volunteer and after that for 2 months they offered me and they signed a contract for many jobs with them. Step by step I increased my time and also my responsibility there. Until September 2016 where we got funding for SINGA Business Lab and something called 'Ideas in motion' and we started to put practical steps on the ground to launch the first round... and that's what happened in 2017. So, I was the responsible for the communication person of the middle person between the participants and SINGA. And at the same time I was the assistant of the project manager. Until July 2017 I realized that I needed to start my business... it wasn't the first kind of idea.

Q: And this idea came because you were motivated to be self- employed?

A: For different reasons. I was really motivated from the first time as I told you when I arrived here to Germany. I thought "We have now the freedom and the equality and also the opportunity to start a business". And I always thought that the migrants have these open eyes for a business opportunity and new places. So they have the chance from the different cultures and between the perspective. So, as an example, migrants or refugees or newcomers... when they came here they always ask themselves "Okay, this place is really nice but we miss this and this and this". Through new eyes and a different perspective. Why – as an example – the German or European people use this material in this way? Ok, we use it in a different way in our country – can we bring our perspective to the market? It is easy? There is always a lot of questions. So I also thought that it would be a good opportunity to do a business but also I already got kind of a new idea or a good idea for something... in service or projects where I feel there is a gap in the market that can be closed.

Q: But did you think from the beginning on of food? Of Syrian food?

A: There were 3 ideas but to be honest... and all say that... food is easier. Very easy. But there were many different ideas. But food was the easiest one. People always... it's the two main basic things. People really like to try something different. And the other things is that we have really good food from our region. That makes it easier.

Q: I would think that food would be difficult if you think of.. Gewerbe and all the certificates that you need when you work with food... you need a special permit when you open an enterprise like that.

A: This is the information or the lack of information where the newcomer entrepreneurs need it. For example it's not only in the gastronomy field, it's also in other fields. There are a lot of questions... "What do I need? Which license, which certifications". This is exactly the work that SINGA Business Lab does. Trying to find a good answer for these questions and also good information. The investment in information is the main basic thing for a business.. to start. So I got this information step by step with the mentors or from networks and that's it.

Q: But was it a problem for you when you started with Bab al- Jinan because you had to do all the different steps... the registration, the Business Plan, showing the financing... did you have any difficulties in that process?

A: Nothing comes without some headache or a challenge. But if you divide the tasks in the business based on the knowledge and talents, that would be somehow easier. So, when we started at Bab al- Jinan, we were 3 founders. One of us, the person who deals with kitchen stuff, like kitchen,

controlling the size and the quantity and quality. The second one was the responsible of operational level, like going shopping or doing accounting or dealing with stuff from the government and I was the third one who dealt with the communication, business development, marketing, trying to find new business opportunities, like street markets or festivals or catering events. So, this is what makes the things easier. For the person in the kitchen it's very hard to understand the government rules how to start a gastronomy business. But there was another person who was dealing with that and I told him "You should come with me to this course and this and this and this. And then, that's it. You just deal with the food." Also they didn't think about how to get the customers... that was my job. So we divided everything.

Q: Coming back to your motivation: was you dream from the beginning on to start your own enterprise or did you also think for a time that you wanted to be an employee?

A: To be honest, when I moved from Saudi Arabia, I was like "I hate, I hate to be employed myself again". In a company or something. I don't know why. I didn't think to start a business. But as I remember I thought one time I don't want to be employed for the next phase... at least 2 to 3 years. I wanted to do something different. Either trying to study again at university and that's also what I tried here first. Or... I don't know... something else. Something related to my talents, something related to my hobbies. But when I came and started to realize that there is an opportunity and people always try to push their... especially the government trying to push us as newcomers to do...- sorry for that word – stupid things. You should first of all integrate yourself into the society. Really? The language is really important to integrate yourself but what about integrating ourselves into the market? Like this. Or also refugees should do this and this and this. I realized that they tried to push us automatically into being employed, doing the same every day, every week, every months, always gaining the same amount of money, paying your taxes and that's it. There is another... way to think about this. Another motivation was also that there is a free market here.... Where you just can deal with your business. I also a couple of months ago realized that Berlin is the capital of start ups and enterprises and small businesses where two young people start a business every second day or every day... that was crazy for me. I also used to work with SINGA in the Co- working space where there is a lot of self- employment all the time. So... there are great opportunities here all the time. The multicultural society also plays a big role in that... that the society can also understand a new kind of services or products. That's really what made me think about starting my own business here.

Q: Employment always depends on which status you have... did you get a status from the beginning on that you could stay and work?

A: Yes. And in a certain city. I'm not allowed to work in another city or move myself but in Berlin, I'm allowed to stay. But also at SINGA we have a different mentality or perspectives about integration. We don't like this word. We think that it's really practical. If you want to integrate somebody into something, you don't integrate like this. You cancel his way or his hobby, this is the society and this is you and you should integrate yourself. That's it. This is what I found out what the government is doing here. You should do this and this and this and then you are a good person. So we thought through the Mentoring- Program and also through SINGA Business Lab to find an easy access to the labour market – that is sharing information, sharing knowledge and you will find yourself as a newcomer automatically integrated into the market. Market means that you earn money, you live a good life and you can pay your taxes... and now, you are a member of the society. It's not necessarily taking certain steps. Maybe it takes a long time or it's hard for some people... like you should learn the language in this level and apply for a job. Not all the people have the same lifestyle. Other people think "Ok, I don't want to learn it from school, maybe later... but the first step I want to learn from the market". This is the other mentality of the newcomers.

Q: But I think that usually the German laws don't let a lot of space for such individual choices or other ways... don't you think? In your case, you had the work permit from the beginning on and in the first 3 months you got connected to SINGA so I think you had a really good starting point. But a lot of other people who don't have the work permit have to live in the houses of the government and have to stick with the Jobcenter and they can only do one way.

A: This paper [shows paper], everyone get it after applying as an asylum seeker and gets his residence permit. Some people get it in 2 to 3 months and some people take 1 year, like me. This says that I'm allowed to work and I think everyone who has the refugee status has it. When I applied as

an asylum seeker... even before, I got a work contract and I showed it to the Jobcenter and said "Ciao". They accepted. I didn't meet any Syrian refugee who didn't get this at the first time [...].

Q: So all the participants at SINGA have the work permit and are free to move and to work?

A: Yes. I didn't meet anyone who couldn't.

Q: What do you think what are the challenges... is it easier to get a job and be an employee or to start a business?

A: To be employed I think is very easy in a specific kind of jobs. There are a lot of jobs where you can clean or drive a car or just doing... very simple jobs. They just need A2 or B1 language level. They don't need any other certification. So I think it's easy to get jobs. But the real challenge is to find a good job... based on your experience, your talents, your qualification, your studies. That's very hard. For example for people working in accounting, they need C1 and they should also pass an exam at IHK which needs 8 months. For them, it's very hard... for a lot of people it's very hard to pass this exam and to achieve this language level. So starting a business is much easier. For me, if I wanted to work as a Sales Accountant as in my job in Saudi Arabia – I was in a German company actually – so if I wanted to find the same position here... it's very difficult. At least I would have to go down in the level... earn less and I would also not be happy doing a job that maybe fresh young people can do. Younger than me, like 15 or 10 years. I would not feel equal... just because he or she speaks the same language or was born here they would get better.... So, for me it was better to start my own business.

Q: You said you had 3 ideas and you said food is always the easiest. But then... did you go into food because it was the easiest way to be self- employed? Are you still happy in this or do you sometimes think of the other 2 options?

A: I'm still thinking about it. I'm still trying to also start it at the side of Bab al- Jinan. But when I said it's easier to start with, I meant it's not only easier to start with because of the registration of the company. It's easier to find the customer. To sell your services and products. Because we don't have a budget, we start from zero capital. So, a good business is usually especially catering, it's very easy to start with zero capital or zero budget. But other businesses need more investment. That's also part of the challenges... why I chose this.

Q: But don't you need – when you start to become self- employed – don't you need to show your business plan and your financing? To IHK? In order for them to accept it?

A: No. What you are talking about is when the person is under the Jobcenter. To understand the concept: the Jobcenter is trying to push their customers to find a job, not to start a business. The best szenario for them is kto find a job. If you want to start a business, you need to show to the Jobcenter your Business Plan and your financing plan, show them how much is good and what's your income fluence for 1 year. And then, if they realize that it's ok, they will directly accept it. They sometimes even support the funding. But for the government it's not this.

Q: But you didn't have to do this because you weren't with the Jobcenter?

A: Yes, me not. But after that I realized that I needed it. Because I stopped working with SINGA. So, I don't have any income, so I have to register myself again with the Jobcenter and they asked me about my next step and I told them that I was now going to start my own business. So they started to ask me.

Q: So you stopped at SINGA?

A: I stopped in July 2017 because I needed to work full time in my business. I couldn't do both. Gesellschafter at SINGA doesn't need a lot of time and also now I'm a mentor at SINGA. I'm doing mentoring for food business. When I stopped to be employed with SINGA it was my plan to concentrate or spend more time on my business [...].

Q: What would you say were the factors that helped you when you started with Bab al- Jinan?

A: So finding customers was easy or realistic for me because my network was very big. So I started to catch my customers from my network and then they told their friends and those their friends... like this. I found the right partner who could fill my gaps where I don't have any experience in the gastronomy business. The other partner can do it for me. We complement each other and complete each other.

Q: And how did you get to know them? How did you meet the two other founders?

A: Actually we met through a language school and he was actually also a friend of my cousin. The second was also through an organization working with refugees, called 'Refugee Street Food'. So they invite refugees to cook and so I met him. Another factor is also that I get a lot of knowledge from the SINGA community, how to start a business, how to start in gastronomy, how to do a financial plan... as an example, I also get help from LOK a motion.

Q: Did you participate in any other program?

A: So, it's actually SINGA Business Lab and LOK a motion and we participated also in "Kulturmarkthalle" that's an organization to bring all kinds of art, music, street food in one big hall. But actually, we weren't that active with them since around a year because there are a lot of challenges regarding the hall and also cooking there... establishing a professional kitchen there. But to be honest, the main support we got from SINGA and LOK.

Q: Which aspects did you find helpful?

A: At SINGA the mentoring program, business knowledge... you know like brainstorming about your marketing plan or social media marketing or how to write or fill the business campaign. Or how you build your persona, your target group. Can you imagine your potential customers. All this business knowledge, we got through SINGA. Kind of like design thinking methods. And LOK was more underground, like practical support. When I wanted to fill a specific kind of form for the Jobcenter or Finanzamt. Or what are the things that you need to apply for... like more practical things that you need for starting your business. And also the coaching, having a personal coach that you can ask from time to time for support. And I feel that SINGA and LOK complete each other. One is more design thinking and business development and the other is more practical at the operational level.

Q: Did you also miss some aspects in the support programs?

A: I feel that I miss kind of more connection with the locals. I'm trying with both to make more network events to connect more business founders with the locals... to make more like a collaboration or find business partners. I wish that they can find a German or a local business partner or a European because the local has a different perspective other than us. He or she can look at the business from another corner and he can give me different feedback as a partner. This is what I miss but that's all... the rest is almost perfect.

Q: And would you say that on the one side, the support of the organizations is important but on the other side also personal networks... like friends, something that goes beyond a business level?

A: Yes. The organization's network is also very important because when I need something special, for example I need a special kind of mentoring in my business, if the organization has a big network, we can give this kind of information. So the network of the organization is very important. But also the personal network is also very helpful. To be honest, the motivation is very very important and plays a big role in starting a business. If there is not enough motivation the whole information and knowledge and the support they get from the organizations does nothing, it doesn't make any sense.

Q: So you mean an entrepreneurial motivation, having a firm idea of what you want to do and why you want to be self-employed.

A: Yes, exactly. And also expecting how much challenges I will face. It's nothing easy starting a business in a new country.

Q: Now we talked a lot about the organizations but taking those aside... what do you think should be changed from the government's side? If you could give any recommendations, is there anything in the laws, in the structure that we have that you think must be changed.

A: That's very broad. The whole system of the government related to integration is not very strong, not that practical. But I don't want to say something big, like you should change the whole system, I want to speak about something more realistic. If we need something from the government or want other practical movements from the government, it would be more connections, more open ears to the organizations. The organizations that really work with refugees. There is a different communication style between the government and the organizations. The organizations are more practical, more young... the government is still very classical. Also we do different catering to integration

departments in each different Bezirksamt. They actually try their best to meet or be in contact with the different organizations or social organizations working in integration. But still the communication way is very 1,2,3 this and that and that. In anything the government needs a lot of time. SINGA started with the Business Lab 2016 and at the end of the last year we got financial support from the Senat of Berlin. So, can you imagine... from 2016 to the end of 2018 they give financial support. Too late. I mean, nothing is too late but why didn't you hear about us or why didn't you try to understand what we do? Can you imagine that you get the support of the government that late? I also sometimes feel that the support came randomly. They realized in the media there is a new organization working with the refugees and everyone talking about them and 2 or 3 articles written about them... okay, let's support them. But also there is no quality checking in this. I have an example... they get a lot of money but in the end those organization cannot find a right way to spend that money. On the other hand there are many other social organizations working in the same topic getting nothing. SINGA Business Lab was the first integration program for newcomer entrepreneurs. The first one. And everyone was talking about it. It doesn't take a lot of open ears from the government in Berlin.

Q: But how did you work before that then? Without any money from the government?

A: We got the money from private sectors, like WASH- Foundations, BMW... other private actors, not the government. Other things of the government is that. It's not only the financial support, it's not only the money. Let's have some sections from SINGA Business Lab with the government.... With the Ordnungsamt. Taking hands with the founders of those businesses.

Q: So this is what you're missing so far? Working hand in hand with the government?

A: Yeah. Hand in hand with the government, especially in the first phase. Because if you start right, the rest of your business life will work. If you register everything in the right way, use the right templates, people don't face so many problems. It's only a short time, so spend some time and energy and that's it [...]. The thing that I really miss is a good communication between the government and the organizations.

Q: Do you think the organizations could be like a middle men capturing the needs or wishes or ideas from the refugees and giving it to...

A: It's called organization. The information fluence from the government to the participants. I also remember in the first round that we asked the Jobcenter in Neukoelln in Berlin to make a section with out participants and they did. They were really happy about that. They invited us to their offices and they did a workshop talking about what you should focus on... that was very helpful. Can you imagine the same open ears... that we would get it from other Jobcenters or from other official offices? That would be perfect. Sharing the right information with the participants.

Q: But coming back to when you said it's called an organization... that's why they should organize what the participants want or need... Do you think that the participants are representative? Or are those that reach SINGA maybe a part of the more privileged people that understand English or have an entrepreneurial background?

A: Yes, this is something else. You can realize that the people who speak very well English, they are kind of... easier to find their opportunities with the organizations or on the labour market. Not a lot of people know English, so they can't use any language to communicate with anyone. That's very hard. Until now it's very hard. But at the same point there is a lot of movement by volunteers, organizations, networks, hub to squeeze themselves between the refugees and trying to understand what they need, what they want to do and try to help them, taking their hand. At SINGA until the last round we used English, that means that only English speakers can find it, only they have open eyes for the opportunities. But in the last round, we started with German because we wanted to reach more people who really need this.

Q: And what do you think are the needs of the less privileged people? What do they need in addition to the privileged people?

A: I mean, less educated people usually need very practical support. For example, I wanted to find a job where they can accept my weak language but they can accept my talents in my hands. They really need a network, daily support with letters or messages. For them, starting a business is something crazy, it doesn't work at all. Because how can I understand what a form means? Or they feel shy to ask the employee at any official office "I want to start my own business, which form should I

use?”. This step is really practical. I can’t speak, I feel shy, they will laugh [...]. Or organizations trying to match people together where both can be a corporational relational business so if I can’t speak German or at least I have a very weak level, I need a partner who can take care of anything related to the German language or business development, registering the company and who takes care of the practical things. The same thing that we have in our business plan. My partner can do any kind of official forms, they do that... so each one has their own tasks [...]. Or also a coach. I don’t know if this is realistic or not. But when I listen or I’m in touch with the people, this is what they need [...] At SINGA we always said... we work together with the newcomer entrepreneurs. We’re not doing something for them, we work together with them. We hear from them what they miss or what they need and we try to find this gap together with them [...].

Another thing related to this specific category of people who can’t speak very well German... they can also not understand the concept of the German society, like the German health care or financial things. There’s no one who can explain to them in a very basic language why we pay taxes and why you shouldn’t work in the black market. Why you should write a contract when you do anything. These basic things. They see them as stupid things... “Why do we pay taxes? This is our money”

Q: Because the systems in their countries were very different?

A: Not necessarily. Anything related to the government has the least trust between the people. To be honest, we are not trusting your government. So the eye- level in this communication is very important. I should not speak with them like “You should do this and this and this”. No, you should go down and explain in details why they should do this and why they need to do this. This is a small example of the details you should go through.

Q: I wanted to come back now to your personal case: what has changed now for you after starting Bab al- Jinan? Were there any changes in your time management, your financial situation, your personal contacts? That’s different now in your self- employment?

A: My time is very very full because I am very involved in all the parts related to the business. I feel that I belong more to this society because I have a very good communication with the society. I know when I drive through each part of Berlin, I feel that I belong. I did one event here, I did one event here... there’s a lot of memory in the city. So you have more memories around the whole cities and you feel that you belong when you start your business or when you start work. This is a very important part. I’m happy that I start my business and I also put my touch and my stamp here. And financially it’s still not good but I can... live from my business. But I’m not secure in the end because it’s still self- employed... but that’s always the thing.

Q: But you didn’t have any problems that you needed a micro credit or so?

A: Yes, absolutely... until now. I need my creditor. But it’s not so important. It’s better to have it but I can’t get it in an easy way. And I don’t want to spend a lot of time to get in the end 5.000 Euro or 10.000 Euro.

Q: So did you get a regular one? Or did you take part in this microcredit program?

A: I didn’t take anything. I started my business with zero capital and I funded my business from the winning. So anything that I get from the business, I get other stuff again and then it gets bigger and bigger. The financial or the credit things are very hard. Especially with the refugee status or with a limited status. This is a big topic actually where each part of this situation has their own rights. From the bank’s side, they cannot secure the people that they can extent their residence and from the refugees’ side they cannot get financial support or a credit from the banks [...]. You can feel that the communication at our business is about traditional Syrian food from Aleppo... so, you’re talking about the culture. You’re talking about something very special. You can make a lot of conversation between us and the customers. So we feel with each event that we do that we’re presenting our culture to the locals in Europe, not only Berlin. It’s our pleasure to do that, it makes us happy. It’s like a new communication with the customer.

Q: You said before you feel that you belong to the society... or at least to Berlin. So, do you feel that being self- employed made you feel part of the German society?

A: I don’t want to say self- employed because in general... being employed makes you feel belong. But I said self- employed in our situation, especially because we move from an event to here

and here and here, I feel that we have a friend in each part. That's more that. But... to live here and work here and have friends here... that makes you feel more belong here. Not only the language, there is a lot of migrants here from Europe from North America. They don't speak German only English and they feel they belong. They have their own businesses here, they work here...

Q: But do you think that could be the special case of Berlin? Because everyone speaks English and that makes it easier?

A: I believe that, yes. I have friends that live in Dresden. It was crazy there. He lived there for 8 months but it was crazy there. You can't be yourself there.

Q: Because he feels a lot of racism there?

A: Yes. How can I feel that I belong to a society that doesn't accept me? There are a lot of aspects in that... finding a job, feel that people have an easy contact with you, accept me or my weak language, an eye-level communication... that all plays a big role. The situation here in Berlin is very good [...].

Q: Okay. I'm done with my questions. Would you like to add anything else?

A: No, it's fine.

Transcript Interview D

Q: I know that you are at SINGA Business Lab... since when are you there? And which phase are you in?

A: I'm in the idea phase and now from Saturday on we will start with the next phase.

Q: And then, how much time do you think will you need?

A: I'd say a few more months.

Q: I know that you're from Yemen, but you grew up in Egypt, right? And then when did you arrive in Germany.

A: In March 2018.

Q: So you came in 2018 and you're already at SINGA? That's a really short time.

A: Yes, I know. I actually – since I came here – had the idea for my business but I had some problems in Egypt and when I came here I started looking for things that could help me. I didn't even know there were such organizations that support you and teach you how to do it... and it's free. So, I was googling, I found them by chance, I didn't even know what they were doing so I texted them and I told them “Hey, I have a business idea, how can you support me?” and then he invited me to an interview. We talked and he told me “We prepare you for everything”.

Q: So, you had the business idea already in Egypt but you didn't start in Egypt?

A: Yes, the thing in Egypt when you want to do a start-up you have to have money or already someone to fund you and we could not find somebody to fund us.... Actually, we convinced no one. So, I had a team but we didn't get any funding. Now, I can get funding easily but I don't have a team.

Q: And when you say... you mean you already have a partner or a co-founder?

A: Yeah, there's a guy from Syria, he's a photographer and he's willing to do it with me. And help me now. He knows a lot of people in the media and he's been here since 5 years. He's worked and he knows a lot of people. He knows business men here in Berlin who are willing to fund us... or maybe also renting an office, a studio. So, that's been going on for two weeks now. I'm really excited and he seems serious. I told him that people had been living me on the middle of the way but he said “Don't worry, I'm working until the end”. And I actually met him through SINGA.

Q: I'd like to ask a little more on what you did before. What did you study or in what did you work before?

A: I didn't study, I was going to university at Kairo University... law. And because... our moving to Berlin was very sudden. My dad just decided “Ok, let's go”, so I skipped my final exams and everything and we came here. I don't have any experience with the media and everything but I think

I can do it. I'm really focused on self- learning. I don't have any experience but I'm working through my way.

Q: And your father decided this so quickly because the situation was getting too dangerous?

A: He was working at an organization in Egypt and the headquarter was in Saudi Arabia. So, he said something about the conflict between Saudi Arabia and Yemen and of course they didn't like it so they were like "Ok, you have to leave". So, it was very sudden for us.

Q: I saw on your LinkedIn profile that you are an entrepreneur at Raya Contact Center?

A: Yes, that was back in Egypt. I worked there only for a few months.

Q: So, this is the job that you did back there?

A: Yes. But I did it only a few months, during the summer break.

Q: Did you have any other job?

A: I did one semester at my school. The principal knew me so she just asked me "Do you want to come teach here?". I didn't like it though. I taught from Grade 1 to Grade 7 and it was Science and Social Studies and English. I didn't like it. I don't like kids so that was a bit challenging?

Q: But you can just teach without having any official papers? It's enough when you finish graduation?

A: Yeah... in Egypt everything just go like this. If you want to do something, okay... we'll make you do it, no problem.

Q: I guess that must be a big difference for you then here in Germany right? Where you need papers for everything.

A: Yes.

Q: So, now that you start this enterprise, it's the first time that you will be self- employed?

A: Yes.

Q: Since you are here in Germany, did you look for jobs? Or was it from the beginning on your plan to become self- employed?

A: I tried to search for a job at call centers because I already did that back in Egypt, like in the Raya Contact Center. And because I enjoyed that, I tried to look for a similar job, of course in English because at that time I didn't speak German at all. I'm taking my course for B1 in one week, so now I kind of speak German. But in the beginning when I was looking for a job I still didn't have my permit so I wasn't really allowed to study German and that's why I was looking for a job. But even if you were looking for an English speaking job, they would tell you that you had to be at least A2 German. And I didn't have it so I couldn't find a job in the beginning. But now, since I'm studying German and I got my residence permit and everything, it's easier. But now, I'm focusing on my business more than looking for a job.

Q: Now you already mentioned the papers. I read and heard a lot that there is this big problem of getting work papers or also other certificates accepted. Did you have any problems with this?

A: No... because I haven't done anything. I still have my graduation certificate from High School. That's in English, so there wasn't any problem. But... I know that there's a thing you have to do so that it's okay here in Germany but I still haven't done that yet [...].

Q: And you also didn't need that now in the process of becoming self- employed? You didn't need to show anything?

A: No.

Q: And what was your motivation? You said you had this idea already before?

A: I'm a person that loves when people understand each other. Especially those with cultural differences, coming from different backgrounds. Because I also went to an international school and we had people from all over the world there. I had Russian friends, friends from England, from India... everywhere. But that was just in school. When I went to the streets, I saw my other friends saying "Yeah, people from India are crazy... or people from somewhere else..." so that made me think about society. Why are we not just accepting each other? I came with the idea of doing a digital media production company that tackles those stereotypes and things about others. So we will be

doing content on Instagram, Facebook... and it's supposed to be entertaining content but at the same time gives you a smooth hint at different cultures. It's really important for me to have a multi-cultural team, so we can work together and we can give this feeling of "Hey, I never thought about Pakistan that way" or "I never knew this about India". So, you would have a certain idea about a person or a country and then you will be like "Wow, this is new for me" when you see some of our content. So, it's important for us to make people think in a different way [...]. The idea hit me when I went to my first German class and there was a guy from Chile and he asked me a question and said "Don't be mad, if you don't want to answer it's completely fine... but you guys are you killed when you go to university as women in the Middle East?". No one knows something about other cultures [...]. I want my platform to be like a message to others saying that it's okay to ask questions. Just ask a question, do the first move, just be interested.

Q: When you think of the future and what you'd like to do, do you see yourself there? Like, you would like this enterprise to become bigger and then be able to continue working in that?

A: Definitely. I mean, I had this idea since I was 6. So, you can imagine... I'm doing this all the way to the end.

Q: Now I wanted to know more about the challenges in the whole preparation phase. Because when you want to start a business there's the registration, then someone has to accept your business idea, you need to make a business model, you need to find financing... there are also legal restrictions... did you experience any of that? Or are you still in the ideation phase and you still haven't reached that point?

A: Actually, what we're starting now with SINGA Business Lab is the concept phase where we do all of that. But what I have gotten from them so far is if I want to start like this, I would need at least 20.000 Euro and it's not necessarily from me as a co-founder, maybe also from a partner or a sponsor but that's the starting point, 20.000. It depends on if you're going for an NGO or for a for-profit firm but I would say in most cases you have to have 17 members starting with you. If not, you can't do it. If you already have someone who is funding you and you have already 20.000 Euros, you can register directly but if you still don't have it, you have to look for investors.

Q: And how do you look for them? Or how do you find someone?

A: You can just email people or you can just show up at an organization and ask them if they're interested. Maybe if they're a big cultural company or an organization as well... if they do these kind of things or if they care about immigrants and refugees and stuff, you can go to their events.

Q: I think SINGA also does that, right?

A: Yes, they do several events but it's not very official, like it's just their network. The people who already know about SINGA just show up and get to know each other. So, it's not very formal but there are other formal events and you can actually apply for them. But at this point, when you're actually doing this, you have to be fully prepared. Like, you have to have a team, you already have to have your business model, a 5 or 10 minute presentation. So, it's like very official when you get to this point. But in my case right now, I'm still doing... I'm still at the beginning.

Q: You came with your family, right? Were there any difficulties when you told your parents that you wanted to start this?

A: No, my parents were very supportive since the beginning. Since I was in Egypt actually, they said "You have to do something for yourself. Don't just look for a boring job to earn money". I think a part of me was raised... to do something for my self, like building my own company. That's why I was very determined to do that now.

Q: So, you got to know SINGA via googling, you said. What about other programs, like Start Up Classes, Start Up Your Future,...

A: There's Re Di School. I also found them like this... Google is my best friend [laughs]. And I also found an organization that's called 'Give something back to Berlin'. They do weekly events, they have like an open school for music and they have an open kitchen day, so they have different events. I actually talked to the co-founder and she said that we could cooperate or something... or work on events together or whatever. So, now when I have my company, we can do events with them. So, yeah... it was really easy in Berlin, easier than in Egypt. Also there is 'Event Pride' where I found a lot of workshops. Usually it's just a one day workshop... for free. For everything, you can find

everything there. I did go to several workshops [...]. They're really interesting because you meet people, you get a lot of advice and you also get to share the idea of your business and they can give you feedback so that has been a great help for me [...].

Q: Did you find the participation and the workshops and the support helpful?

A: Yes, very. In the beginning when I was working on my own, I was like... when I had a question, I would google it but I just felt so lost. There was so much information and so many different information, so it was difficult for me. But when I started meeting people face- to- face and when I started going to the workshops that professionally teach you how to do something, I thought "Mmh, that finally makes sense". And it actually also helped me with me business idea itself because I had so many ideas and I needed to collect them and think how to start and how to do it and this helped me with that.

Q: But was there also something that you missed in those workshops? And also generally... looking at all the support programs... is there something missing?

A: I would say... that through these workshops I discovered that I had to look into different things... but I don't know, I didn't miss any things.

Q: What about friends or family or social networks... did you get help from them? Besides the Syrian photographer.

A: All the friends I have now in Berlin, they're really interested in the whole process. But I will convince them to help me [laughs]. Somehow or the other they will do something for me. Because I have friends from Turkey, from Kazakhstan, from Russia, from Chile, from Moldavia so... I will at least collect information from them.

Q: And where did you meet them?

A: It's different. Sometimes it's in the German course, sometimes it's in the workshops, sometimes it's just... friends are introducing me to their friends...

Q: And in general, looking at how the process went so far, could you give a recommendation what is missing for newcomers in Germany that want to be self- employed?

A: I don't think the problem is that there is something missing. I think the problem is that people need a bit more guidance. Like I got that in the beginning, I know what I want to do and I know how to do it and I want more support. The tricky part for me was finding those things like Re Di School or SINGA Business Lab. It's not easily reachable. You really have to search and ask... so it wasn't very easy to find. But I think that in Berlin from my experience... everything is already there. Everything you need, you can find it. It's just the process of finding it is tricky.

Q: So you think the access of information should be more visible.

A: Yes.

Q: So, it's about the organizations that they should advertise more.

A: Exactly.

Q: What I would like to ask is... some people say or write integration into the labour market also brings a social integration. What do you say about this. Do you think starting you own enterprise forms part of feeling more integrated in the German society?

A: I actually feel that since I began with this whole process of starting my own business. I met people and I learned new things about Germany and I think in my case... it is a way of integration. But I also know a lot of people that are working, they have jobs, they're all refugees but they're still saying "Okay, I have a job and everything and I met so many German people but still I feel that I don't want to stay in Germany. If I had the chance, I would actually leave. So, I think it depends on the person to a certain point. But it can be a social help. For me it worked... so far... but for others... like I still get a lot "Yeah, the German society... I'm not sure if I'm really happy here". But you know, as I said it depends on the person and sometimes also on the business because people – Syrians for example – they have a lot of... they open their own shops and everything but their customers are also Arabic people. So, they're not... very integrated.

Q: Putting yourself in the position of the government, what do you think what could be done? Because you said it depends on every individual. But do you think more workshops could be a solution? Or do you think, there's nothing more that they can do?

A: The thing is... there are a lot of activities that have been done by the government so that's growing more and more and they're trying to figure out new ways but the thing is... how do you get these people to actually go to these things? I think what they should be doing is to think "How can we attract these people" instead of "What can we do more?". So, I think what has been done so far is enough but not enough people are actually participating. They have to think about how can we convince these people to do that?

Q: In general, is there anything else you would like to say about the challenges, that wasn't mentioned so far?

A: No. Just to sum it up... I noticed that it's very easy to start your own business in Berlin. Not very easy but I would say there is a lot of facilitation and that can actually make your process quicker. You get a lot of help and that's different from our countries I would say... in the Middle East. In the Middle East, people are trying to stop you all the time, I don't know why. But here it's different, you get a lot of support and that is something very helpful for me and for others... like, that's a common thing you would hear from a newcomer. But the thing is as I said that it's very hard to find those opportunities. You really have to know people so they can guide you. That's why whenever I meet someone new and they have the same problems that I had in the beginning I'm like "Okay, I'll introduce you to someone". It's actually not hard at all.

Q: But what I hear a lot is the bureaucracy... that it's easier in a lot of other countries.

A: Yes, that's true. And the thing in Berlin is that they accept anyone who has an idea like they never say "Oh, you're from Afghanistan, we don't want to help you". They're really flexible and they want you to do something... that kind of motivates you as well. Whenever I meet a German person, in the beginning they think that I don't want to learn German and don't want to go to work or so but then, when I try to tell them that I'm doing my own business actually they're like "Oh, that's interesting, I will help you now". So, when I get to know them I feel that they are really encouraging also.

Q: So... in the first moment you feel some distance and... maybe some prejudices that they're already anticipating that you don't want to learn German.

A: It's actually not just Germans, also other people that are not German but live here but they're not Germans at all, they still have this same idea about people, immigrant or refugees... they don't want to work, they don't want to learn the language. But the thing is... we do want to learn German for example but it's very hard for us to do it in such a short time. But they just don't get it... how hard we're trying. It's not an easy thing but they don't realize it. That drives me crazy [...]. It's in everything, not even if you want to start your business, also when you go to school or if you want to do an Ausbildung... you're just... "what do I need to do?" and no one is guiding you. There are a lot of other cases of people that just help refugees with the translation, the whole process, work... everything. But you don't know where to find them, they're very hidden and you have to search and search and search. I think they could do more in that guiding part or you just tell the people "If you are looking for a job you need to talk to this person". It would just be easier... and save them time actually [...]. Sometimes I would go to a consultancy about education and then I asked them something related and they said "Sorry, that's not our thing, we don't do that.". But who can tell me now? It was hard enough for me to find you guys, how am I going to find someone else now? [...].

Transcript Interview E

Q: I was reading about you and your wife and I wanted to know... you came to Germany in 2014, right? And she followed you one year after?

A: Yes.

Q: So, you came and went to Refugio?

A: No, I came to Germany on the 6th of October 2014. So, I asked for the refugee status the day after, on the 7th. I went to the Sozialamt and I told them the story that I came to Germany to ask for the refugee status. So, then they gave me a place to live, they gave me some money. Then, the

Heim was in Spandauerstrasse. I spent around 7 to 8 months there. Then, I met a friend. We played basketball together when I was skinny [laughs] and I told him about my situation that I was looking forward to see my wife here in Germany and I didn't want her to stay with me in the Heim and that I was looking for an apartment or something. He knew about a project called Refugio and he gave me the number of the person in charge of this. I called him and we met, we made 2 interviews and he told me that we were very welcome in the project. So, after that... 4 months after that, Malakeh came to Germany, that was the 1st of October 2015 and we started. I showed her the city, I took her to nice places in Berlin, we spent like a week here and then we decided to talk about what to do in Germany. The good thing when I moved to Refugio was that it was a fresh new project and all the media they had interest in this new project taking care of refugees. So, we made opening parties and we celebrated with the journalists and many people came. We cooked – that was still when I was alone in Germany – and they asked us the management, to cook for the people. So, we made Syrian food, there are Somalians that cooked Somalian food, there were Afghani people they cooked food from Afghanistan and we let the audience, the guest try. I observed the people. I just looked at their eyes and their emotions and I found that they loved our food. When I started to discuss the work with Malakeh I told her that we could just work with food. Because Malakeh had already had a cooking TV show.

Q: Yes, I have some questions on that because I found different information on the internet. I found on the one side that she studied International Relations and then, on another website, I found that she studied politics and literature.

A: No. In Syria, she studied 4 years Arabic literature. Then, because of the revolution, all of us had to escape from Syria and I met her in Jordan. Then she also studied in Jordan Diplomatic Sciences... I don't know how to say it in German or English... it's Diplomatic Science she studied for 2 years. Then I had to come to Germany but she had to work in Jordan to take care of herself and to save some money to do something in Germany.

Q: But back then, was she able to finish her studies?

A: No.

Q: Ok, so she studied International Relations as a bachelor and then...

A: It was for 4 years. Then she couldn't finish because I was leaving and she had to be with me here in Germany. So, the Arabic literature, she had to go because of the war. Then, the second option, she had to leave Jordan because I left to Germany and she had to be with me.

Q: Ok, so Diplomatic Science she did in Jordan and I think she also worked as a humanitarian worker, right? At the Zataari camp?

A: Yes, sure. Actually, I met her in this organization. We worked together in an organization belonging to the UN that works with the Syrian refugees at Zataari camp and all the Syrian camps in Jordan. So, there we met.

Q: And other things I read was that then... someone wanted to do a TV show about the camp, they were looking for people, they liked Malakeh and they were talking about cooking and they found out that she could cook?

A: No, because I left Jordan... we worked together in the organization then we finished our contracts because there are no unlimited contracts with those companies. And Jordan has economical problems. There is no money in Jordan. So, our salary was around 1.200 Dollars per month and if I would like to work in a normal job in Jordan in a little shop for example in maximum I would earn like 300 Euros. So, then I decided that I had to do something and I left Jordan. I traveled to Turkey, then to Samos island, then to Athens, then to Berlin. So, it was like 60 days. And because of this, I needed money to reach that. And because of this reason, Malakeh left her studies. And she got an opportunity to be a radio station presenter, in Orient TV. That is a Syrian channel, broadcasted from Jordan and it's called Orient TV. And she succeeded, she was very good. She has a nice voice in our language and she can make good dialogues with others.

Q: So, it wasn't only broadcasted in Jordan but in many countries?

A: Yes, sure, for whole Syria and all countries around. And then, the manager of Orient TV offered Malakeh that they wanted to make a cooking show during Ramadan. Because during Ramadan all the Muslims around the world they have to fast and usually all the cooking shows are produced

during Ramadan. So, they had an idea but they were just looking for somebody to do this and they were thinking about Malakeh. Malakeh by her nature, she is a fighter woman, she is a really strong woman and she accepted the challenge. She learned to cook from her mother for one week and then she did it... with famous Jordanian people in Jordan. So, the idea for the show was that she visited them in their house and she talks about their job... and if he's a writer about his stories he has already written and they cook together. The famous character and Malakeh. And because of that, she saved some money and she sent it to me to reach Germany. Because of this, we felt that we could do something with food. Because food is always... it's a language without talking. You can take an idea about my home when I let you taste something. Then, we got help from German friends...

Q: How did you get to know them?

A: That's the thing. The owner of the Refugio idea... because Refugio is an idea that belongs to somebody. And the place, it was like an Elternheim which belonged to the Berliner Stadtmission. This guy, he is a very nice person and he guided us to put the first step in the right way here in Germany.

Q: So, the place already existed and the idea already existed...

A: Yes, but unfortunately they fought him... they kicked him out. Because it's always... the nice people around the world unfortunately they... so, they kicked him out with his wife and brought somebody else. His goal was to integrate the refugees with the Berlin people. That was his goal. But the goal of Stadtmission was benefit, they need money. So, after 1 or 1 and a half year they saw that there was no benefit in the project and they changed everything. They let everyone – the refugees and the Germans - stay there but they changed the concept. It's always about refugees but... by the way, they recently made trouble, a conflict with us to let us leave this place. Because we cooked there, we were the main caterers for Berlinale, we cooked for Frau Merkel many times... we are one of the most important companies here in Germany. So, because of that, they said "ok, Refugio made this people"... which is not true. They said that our success belongs to them because Refugio helped us which is totally wrong. We refused that. Because the one who helped us... they kicked him out.

Q: So, you got to know him because it was a friendship and then through him you lived at Refugio...

A: We lived there and the first one and a half years it was amazing. We were like a bee cell, it was like a community. We helped each other, we worked together...

Q: And you got a lot of contacts there, I imagine... I wanted to ask about you. What did you do, like your background?

A: In Syria, we had a shop and sold antique things for tourists, also with my father. So, my study was Arabic Literature also. At Aleppo University.

Q: Could you finish your studies?

A: No, I don't like to say it like that but I'm too old right now to study again... because it's useless here. So maybe I can use it in my country but here there is really little people who want to learn Arabic but it's not a good thing to move on with.

Q: But you started studying it and then had to stop because of the war. But in the job you mentioned... was that also self-employment? Or you also said something about your father, was it his shop?

A: Yes, we did it together. I worked as a sales manager at Samsung company in Damascus. I was the sales manager there and that was exactly before the war. That was the last job that I did in Syria.

Q: And this time, did you feel that you could draw back on some experience from the shop in Syria?

A: Yes. Because everything is like connected together. I had experience of 20 years that I was in the job. In our country... actually it's even more than 20 years, it's exactly 23 years. Because we have vacation between classes in school, it's vacation for 3 months. And in our country, it's not allowed to stay and play and spend time for nothing, you have to do something. So, my father send me to a big bazaar in Damascus, it's very crowded... also with tourists from all over the world. So, I used to work there in my childhood. Until 2000, then I moved to my father's shop and stayed there until 2008, then because I was bored, I wanted to do something new so I just worked with Samsung

company because... Samsung company, home applications not like computer stuff, just dishwashers, washing machines and so on.... Then, in 2012, I had to escape from Syria.

Q: And then, when you were here after living in Refugio... what was your plan? I guess because you're from Syria you directly got the work permit, right?

A: Actually, I asked a lot about this situation to make an official work. I got a lot of offers to work, like a plug job. It's like to work with somebody but without a contract.... But I refused that.

Q: From whom did you get – if I may ask – from whom did you get the offers?

A: There's a lot with Turkish people or with the old Arabs here in Berlin, in Sonnenallee for example.

Q: And through personal contacts they ask you?

A: Yes. But I refused. And on the other hand, I wanted to be... from my childhood on, I wanted to be an independent man, so I don't like to take orders from somebody. So, then I asked Sven what I had to do if I wanted to make a job here and he told me that I had to make first of all a 'Steuer-nummer', then I have to make a 'Gewerbeanmeldung'... so, I did this stuff first and then we started to make a catering service.

Q: Yes, I saw that. So, you started with Catering because... I imagine you need less financing?

A: Yes... and by the way, Sven also fought to make a kitchen in this place, Refugio, and he made it for us and we started there. So, we cooked and everything. And the first event was in April 2016, so we cooked for 350 people lunch and dinner for 8 days. That was huge and the woman in charge of this event... it was for a big dancing event. She was very scared that we would do something wrong but we did it.

Q: And then, this was a success and you got more and more media attention... and I imagine that also all the people from the Middle Eastern countries knew you so from the beginning on more through the show, right?

A: Yes.

Q: So, you did this from the beginning on with Malakeh together and you didn't have any other job right?

A: No.

Q: And you were talking about the whole process... I think first comes the acceptance of your qualifications... did you have any problems with that?

A: No.

Q: So, you didn't have to show any diploma or something like that?

A: No, because it's about events, so... if you'd like to open a restaurant, no one will ask you to show your chef or so. They don't need any certificate or so. You are brilliant in cooking and stuff... okay, then you have to do it by yourself.

Q: But there are still a lot of strict rules when you work with food.

A: Yes... they asked us to do some courses about hygiene and about how we can store the meat and the chicken... we have to divide the chicken alone, the meat alone... the temperature and the cooked food with the boxes and with a date on the boxes. Yeah, we already did this course before the 'Behörde'. So, we gave them this paper, then they gave us the permit to open.

Q: Some people say that also the financing is a problem in the beginning... I read on a website about you that you started with a credit from a friend. He gave you a loan of 17.000 Euro, right? So, you tried to do everything without the Jobcenters or any other...

A: Because, you know, this country, it's really complicated. So, I told the Jobcenter that I had a dream, I would like to be something here, I would like to make my own shop and they gave me a lot of papers that I had to fill in. I would have to spend maybe a year to fill all of that out... as a refugee. So, then I didn't like to ask them for any kind of help, I just borrowed money from friends.

Q: Did you know these friends through Refugio?

A: No, he's Syrian but he's living in ...the United States of Dubai? [...] he's almost my father's age. But the number... it was less than 17.000.

Q: Okay. It's good that we talk about this because I found this information on official websites that did interviews with you but... correct me whenever I'm wrong.... Did you have any difficulties in the compatibility with Malakeh? Or was it always clear that you two would work together, you had this dream from the beginning on and you worked it through well?

A: Yes, yes. Me and Malakeh... so I used to be a flexible man and she also. I'm always focusing on the goal, I don't look for the details. For example now, all the media are talking about Malakeh. No one mentions me. But it's not my... goal. My goal is how we can live in dignity in this country. It doesn't matter if Malakeh or anybody else gets the show up or is the celebrity. [...]. For example, when you called me, you first asked me about Malakeh and I told you she's not here. You can wait or I can tell you the story.

Q: Yes, it's because the media was really focused on her and that's why people always relate her to the restaurant. And only by doing some more research, I found out that you had been to Germany even earlier and that you started this together. But I think, if you don't do more research, you see her first and maybe that's why people want to talk to her directly... Ok, but I wanted to ask you more about your friend. I'm investigating also on the organizations that support refugees on they way of becoming become self- employed. So, I wanted to know if you knew about those programs? There's for example SINGA Business Lab or Start Up Your Future, or...

A: We started before all of these people.

Q: Those organizations didn't exist then?

A: No. We started before all of them. We started before SINGA, before 'Give something back to Berlin'. Yes, so... we were an example for them, maybe. But finally, the program is that some of the people, some of these organizations... they'd like to abuse the refugees. I'm not naming anybody but some of the people, in Refugio for example, in the management, they would like to show to the donors that the refugees are low educated, in a bad situation, they need always help... and we refused to be in that situation. So, why I met SINGA is – SINGA has really nice people – we cooked for SINGA twice. But the thing is that we started before them so we already had everything and we didn't need their help anymore.

Q: May I ask you how you got this image? Because SINGA is partly built by refugees. So, why do you think that they want to abuse refugees?

A: Not this people. I named Refugio. I lived there, I know how they deal with us. We are Syrians. So, the Syrians – a big part of them – they don't like to open their hand and say "Please give me money". They ask for a job, they ask for work and they work. And then, they give money for others. But the problem is that from the first place, you have to make a difference between Sven, the owner of the idea and the people that kicked him out and owned Refugio later.

Q: Yes, you told me about this situation. But I meant if you have heard about any other organizations.

A: No. But just... when I tell you, you for example come to Syria as a German refugee and you have a special situation and you don't like to share it with somebody. And I force you to make an interview for example with somebody and tell him that I was really gentle with you, how much I take care of you, that I give you a place to live, I guide you and tell you how to walk and start a business here... because of what? Because when the donors hear that, they give money to them to help more refugees.

Q: So, in order to get donations, they create a certain image of the refugees.

A: Yes, right. The Somalians, for example. Somalians are very... naïve, innocent. So they use them. They many times let photographers take pictures of them with unorganized... for example dresses. With like a bad situation. A son of them for example with something dirty coming out of his nose. And "Okay, we are the angels, we're taking care of this stuff". They invite them every Sunday to be part of a Christian ceremony, which is really not good. We are human, we have to deal with this. It's not your business in what I believe [...]. I saw all of these things... after Sven [...]. When I had my son, nobody helped me to take care of him. Nobody asked me. But for other things... for the picture, for the benefit for the reports, for the magazines... they brought them dresses and a lot of things. They then helped with the child... brought it to the 'Spielplatz' for example [...]. I discovered really dirty things there. It's always about money. We started with Sven to cook for people

because they have a big Saal. For companies for example or Veranstaltungen, they can call Refugio because they have a really nice place there. And we were the main caterers for Refugio. So, when Sven moved out we continued like that because there is nobody that cooks better than us. Then, when we said that we found a place to open a restaurants, we had catering requests from Refugio. Some of them cancelled. We don't know why... we thought maybe they wanted to go with other caterers. So, once there was 100 people, we were done with everything, the price and the type of food and one week before the event we send them an update and they told us "We are really sorry but we cancelled the event. There was someone from Refugio that called us and said that you are no longer doing the catering and you will have your own restaurant and stopped the catering". Then I went to the management and they said "Oh, we're so sorry, we don't know who did that". They're liars.

Q: So... what helped you more at the end were personal contacts and friends?

A: Yes, personal contacts. I don't believe in these organizations.

Q: And then after the catering you decided to open your restaurant. So, did you switch from catering to the restaurant?

A: No, in the first place we are caterers. And then the caterers opened a small restaurant.

Q: And you did this... only you and Malakeh did this?

A: Only us. Of course we have helpers. Nobody can cook alone for so many people. [...] We're still doing the catering but from this place. We're not using their [Refugio's] kitchen anymore. Because they kicked us out. It's still the catering 'Levante Gourmet' but why did we name the restaurant Malakeh? Because Malakeh's name is more famous than 'Levante Gourmet'. We have a Malakeh book, we have Malakeh interviews... we have a lot of things named Malakeh. So, because of that we named the restaurant Malakeh.

Q: Ok. Last question: how did your situation change after starting this? So, what changed after starting this restaurant here? In your time management, in your personal contacts, in your financial situation, ... what changed?

A: Ehm... a lot of things changed. Some for better and some for worse. So, the responsibility now is bigger and bigger and bigger than in the catering. And especially because we have a son, it's really hard to do good business with something. And the good thing is that we have our own place. That's the most important thing. We have more contacts to people. I think nobody in Germany can save money... I think so. Because there are so many taxes. I mean, if you for example sell this [points at glass] for 5 Euros, almost 1 Euro is for the tax, then you have to pay for the owner... the price of this. The rest – because we are self- employed – of everything, they come and ask you for 40% of your income. So, then they destroy you [laughs].

Q: But you still want to continue?

A: Yes. We believe in that actually. Because without this kind of system, we are not here right now. Through the system, we help other. So, maybe because we are self- employed, we think that it's somehow unfair for us. I mean especially the insurance, the health insurance... we pay a lot. The employees they don't care because they focus on netto not brutto. And netto is enough for them. And we don't have Rente for example. It's really complicated. I wish that some day they can think about... some laws or something or positions to change this for people.... [...] It was really nice to meet you today.

Q: Thank you.

Transcript Interview F

Q: Ich habe ein bisschen ueber Sie gelesen. Also, Sie besitzen die MFN Bau GmbH, richtig?

A: Genau.... dass du.

Q: Entschuldigung. Und ich habe gelesen, dass du seit Juni 2018 Geschaeftsfuehrer bist, richtig?

A: Ja, das ist richtig. Im Juni hat meine Taetigkeit angefangen, aber der Gesellschaftsvertrag war am 28.01.2018. Es gibt einen Unterschied zwischen der Gruendung und der Taetigkeit. Durch die

Gruendung koennen wir zum Beispiel nicht arbeiten, aber wir muessen eine bestimmte Zeit fuer die Taetigkeit... dann kann die Firma die Arbeit anfangen. Die erste Taetigkeit war Juni 2018.

Q: Ok... und wann hast du mit der Planung angefangen?

A: Als ich noch in Syrien war, seit Langem. Als ich nach Deutschland eingereist bin, habe ich sofort meine Selbststaendigkeit geplant, weil ich in Syrien selbststaendig gearbeitet habe. Ich hatte ein eigenes Buero und eigene Mitarbeiter und viele Projekte. Deswegen habe ich daran gedacht, dass ich hier weiter selbststaendig arbeiten moechte.

Q: War war das, was du da gemacht hast in Syrien als Selbststaendiger?

A: Das war ein Architekturbuero, ich bin Architekt.

Q: Fuer wie lange hast du das gemacht?

A: Fast 5 Jahre. Aber die Erfahrung habe ich gemacht, als ich in der Schule war. Zum Beispiel... mein Vater war taetig in Construction...?

Q: Als construction worker?

A: Ja. Und ich war immer bei ihm jede Sommerferien und ich habe im Bau viel gearbeitet, bevor ich Architektur studiert habe. Deswegen habe ich diese Theorie und die Praxis durch meine Mitarbeit. Bei uns ist das auch so, wie in Deutschland – man arbeitet immer im Buero und auf der Baustelle. Aber gluecklicherweise habe ich das zusammen gearbeitet, also hier eine Erfahrung und hier eine Erfahrung.

Q: Hast du nach der Schule direkt angefangen mit dem Architekturbuero?

A: Nein, nach der Schule habe ich 3 oder 4 Jahre habe ich die Schule unterbrochen. In diesem Zeitraum war ich intensiv 3 einhalb Jahre auf der Baustelle. Danach habe ich Architektur studiert. Zuerst in Syrien und jetzt hier. Und obwohl ich hier ein Buero habe, bin ich jetzt Student an der TU Berlin, als Master. Aber nicht taeglich... sondern jedes Semester studiere ich ein Fach, zum Beispiel.

Q: Also studierst du ein bisschen laenger, weil du das berufsbegleitend machst?

A: Ich kann das sonst nicht schaffen. Das ist schwer. Die Uni braucht viel Zeit, mehr als bei uns. Viel Theorie, weil das ist TU. Das ist keine Hochschule, sondern eine Hochschule, da gibt es viel Theorie und das braucht mehr Zeit.

Q: Also hast du in Syrien das Studium nicht beendet?

A: Nein, nein, ich habe das Studium beendet und ich habe hier in Deutschland eine Anerkennung bekommen. Mein Zeugnis ist in Deutschland anerkannt.

Q: Und dann wolltest du hier weitermachen, also dort den Bachelor und hier den Master? Wann bist du nach Deutschland gekommen?

A: Ich bin im Februar oder Maerz 2014 gekommen und den Aufenthaltstitel habe ich Ende des Jahres 2014 bekommen. In diesem Zeitraum konnte ich nichts machen. Zwischen der Asylbeantragen bis zum Abschluss des Gerichtsamts. Am 27.11.2014 habe ich den Aufenthalt bekommen.

Q: Man hoert es immer wieder, dass es in Deutschland so lange dauert oder so schwierig ist mit der Buerokratie... bis man die Aufenthaltsgenehmigung bekommt usw

A: Mit der Aufenthaltsgenehmigung gab es keine Probleme, ich habe 3 Jahre Aufenthalt bekommen, also Asyl anerkannt. Ich darf alles machen, was ich moechte. Aber die Buerokratie... wie kann ich eine Gruendung verstehen, zum Beispiel. Das ist schon fuer Deutsche kompliziert. Aber ich habe das endlich geschafft mit Hilfe von meinem Freund, der seit 25 Jahren in Deutschland ist. Er hat mir geholfen.

Q: Ist der ausgewandert vor 25 Jahren schon?

A: Ja. Und er war auch verwundert von mir „Wie kannst du das schaffen?“. Ich habe mehrere Interviews gemacht mit Buergermeister oder auch auf Festivals und solche Sachen. Alle fragen „Wie kannst du das schaffen in 4 Jahren?“. Ich habe gesagt, es ist schwer, ja, aber das Ziel ist vorhanden. Wenn ich mein Ziel weiss, dann kommt alles automatisch. Es ist vielleicht ein bisschen viel Zeit, aber

wenn du dein Ziel kennst, dann kommt diese Zeit. Man muss auch Geduld haben. Deswegen fuhle ich mich nicht traurig oder so, weil das alles kompliziert ist und viel Zeit braucht. Ich habe mich daran gewoehnt. Das erste Jahr war sehr schwer und auch letztes Jahr habe ich im Putz gearbeitet, damit ich weiss, wie die Arbeit auf der Baustelle laeuft. Nicht Putzarbeit, also Putzen oder so, sondern ich habe die ganze Zeit geguckt, wie die Arbeit auf der Baustelle laeuft, damit ich eine Ahnung habe zwischen unserem System und dem deutschen System. Mein Arbeitgeber war auch verwundert „Du bist Architekt? Warum arbeitest du nicht im Buerro? Findest du keine gute Arbeit mit gutem Gehalt“. Ich habe ihm gesagt, wenn ich auch kostenlos arbeite, ist es mir egal, weil ich zukuenftig sowieso das Geld bekommen werde, was ich jetzt verliere. Das war mein Ziel. [...]

Q: Ich habe glaube ich noch nicht alles richtig verstanden. Also, du hast in Syrien deinen Bachlor abgeschlossen, bist dann hierhin gekommen und konntest erstmal nichts machen bis Ende 2014. Hast du in der Zeit dann einfach geschaut, was deine Moeglichkeiten sind, was du machen koenntest?

A: Ich habe Deutsch gelernt ohne die Unterstuetzung der Regierung oder so... um Zeit zu sparen. Normalerweise wegen Buerokratie muesste ich 1 Jahr warten, um einen Deutschkurs besuchen zu koennen. Deshalb habe ich Deutsch selber gelernt.

Q: Wie hast du das gemacht? Uebers Internet?

A: Internet und auch Kurse. Am Wochenende arbeite ich 12 oder 14 Stunden, damit ich die Kursgebuehr bezahlen kann.

Q: Und dann hast du im Putz gearbeitet auf Baustellen, um zu gucken, wie das so funktioniert...

A: Das war vielleicht so 2015. Das hat 6 Monate gedauert. 6 Monate habe ich das gesehen... Rohbau, Innenausbau... wie das System laeuft. Und ich habe gesehen, dass ist ganz leicht, viel leichter, als ich gedacht haette.

Q: Warum?

A: Weil bei uns arbeiten die Leute manual, alles mit der Hand. Hier in Deutschland wird alles mit der Maschine gemacht, leichter als bei uns. Und das System ist auch nicht so neu, das habe ich schon gesehen in Syrien und auch durchs Recherchieren. Das System ist sehr deutlich.

Q: Und wie bist du an den Putzjob gekommen? Wollest du das selbst machen oder wurde dir das vom Jobcenter gegeben?

A: Nein nein, mit dem Jobcenter war ich nur 4 Monate innerhalb dieser ganzen 5 Jahre. Ich kann das nicht ertragen. Ich finde sofort einen Job, das ist kein Thema. Aber bevor ich einen guten Job finde, muss ich mich vorbereiten, damit ich mein Ziel erreiche. Deswegen habe ich mit dem Putzjob angefangen, das braucht keine Erfahrung, keine Sprache, einfach nur Kraft.

Q: Und den Putzjob hast du dir also selbst gesucht?

A: Alles selbst. Mit dem Jobcenter habe ich nichts zu tun. Ich habe das nur 4 Monate mit denen gemacht und dann wollte ich mich umbringen wegen dieser Sache. Das war jetzt aber uebertrieben gemeint diese Aussage.

Q: Was stoert dich am Jobcenter? Also was hat dich genau gestoert?

A: Das Jobcenter moechte, dass du arbeitest, egal, wie, egal, wo, egal, was. Ihnen ist egal, ob du Architekt bist und dann arbeitest du als Koch. Und ich habe gedacht, wenn ich dem Jobcenter mein Zeugnis gebe und alles, was ich in Deutschland gemacht habe, alles zeige und ehrlich bin... dann bekomme ich mein Ziel sofort. Und sie koennen mich dabei unterstuetzen. Aber trotz meiner Anerkennung, B2, 6 Monate Arbeit und und und... habe ich alles dem Beamten vom Jobcenter vorgezeigt und gesagt „Ich brauche Hilfe, ich muss weiter zu C1, um ein Zeugnis zu haben“. Er hat gesagt „Nein, du musst schnell arbeiten“. Ich habe gesagt „Ok, ich moechte arbeiten, aber ich brauche Unterstuetzung fuer C1, bisher habe ich Deutsch selber gelernt, ich habe keine Unterstuetzung bekommen, ich brauche nur 3-4 Monate“ und er hat gesagt „Nein, du musst ab heute arbeiten“. Ich habe ihm gesagt „Ok“ und dann habe ich diese Arbeit gefunden und direkt angefangen. Das Jobcenter denkt an uns gar nicht. Er moechte immer von seiner Liste welche herausschicken.

Q: Weil so viele Leute auf seiner Liste stehen?

A: Ja, natuerlich.

Q: Wuerdest du sagen, dass ist fehlende Flexibilitaet oder nicht genug Personal, die gehen nicht genug auf jeden einzelnen Fall ein?

A: Ja, natuerlich. Wegen diesen Betrugssachen kann das mal passieren. Die Leute sagen „oh ja okay, ich suche nach Arbeit“, aber das machen sie gar nicht und das Jobcenter hat eine schlechte Absicht auf diese Leute.

Q: Also sie gehen von Betruergern aus, meinst du?

A: Ja, deswegen ist es vielleicht so. Aber man muss auch ueberpruefen und nicht direkt sagen, alles ist Betrug oder so. Aber gluecklicherweise waren das bei mir nur 4 Monate und dann habe ich „tschuess“ gesagt.

Q: Man muss ja immer seine Bildungs- und Arbeitsqualifikationen zeigen. Gab es da irgendwelche Probleme bei dir? Also, dass sie das nicht anerkannt haben oder dass du noch andere Sachen zeigen solltest, zum Beispiel?

A: Nein. Meine Universitaet wurde hier in Deutschland anerkannt, deshalb habe ich das hier ueber die Architektenkammer gemacht. Die Architektenkammer hat mich unterstuetzt, mein Zeugnis anerkennen zu lassen und nach 7 Monaten hatte ich die Anerkennung als Diplom- Fachhochschule. Ich habe 5 Jahre studiert bei uns, aber hier in Deutschland zaehlte das als Diplom- Fachhochschule.

Q: Und den Kontakt zu denen hast du auch selbst gesucht?

A: Alles, alles selbst. Alles, was ich hier in Deutschland gemacht habe, suche ich selber oder frage die Leute oder finde was im Internet und recherchiere das. Weil ich frueh Deutsch gelernt habe, hatte ich auch die Moeglichkeit, etwas auf Deutsch zu finden.

Q: Was war deine Motivation, warum du dich selbststaendig machen wolltest mit der Baufirma?

A: Ich verstehe nicht.

Q: Also, dass du von Anfang an gesagt hast, ich moechte gerne mein eigenes Bauunternehmen gruenden.

A: Ja. Ich habe ihnen zuerst gesagt „Ich kenne meine Ziele“. In Syrien habe ich auch viel als Angestellter gearbeitet... auch durch das Studium... aber mein Ziel war, dass ich frei bin. Ich mag diese Situation als Angestellter gar nicht. Ich moechte immer frei sein. Zum Beispiel nicht 8 Stunden taeglich arbeiten oder der Bauleiter sagt mir, was ich machen soll, sondern ich muss das lernen. Ich kenne meine Kraft, meine Kapazitaeten, ich kenne meine Qualifikationen. Ich habe schon hier in Deutschland als Bauleiter gearbeitet, aber nur fuer 2 Monate als Praktikant. Wenn ich hier in Deutschland arbeiten moechte – und das ist die Erfahrung von meinem sehr alten Bekannten – wenn ich als Angestellter arbeite, entwickle ich mich sehr langsam, sehr langsam. Aber wenn ich selbststaendig bin, bin ich direkt mit einem Bauherrn oder mit den Leuten, die Wort haben zusammen. Wenn ich Angestellter bin, kenne ich vielleicht meinen Chef gar nicht. Aber wenn ich selbststaendig bin, bin ich direkt mit den Leuten, die Wort haben. Ich habe das in Syrien auch so gemacht, das ist die gleiche Situation. Als Selbststaendiger ist es natuerlich schwer, sehr schwer. Ich habe 6 bis 7 Monate selten geschlafen. Ich musste jeden Tag bis 10Uhr abends arbeiten und danach weinen, um ehrlich zu sein. Weil, das ist nicht einfach. Aber nach 6 oder 7 Monaten habe ich mich ein bisschen daran gewoehnt. Die Gesetze sind auch sehr schwer, ich dachte die ganze Zeit ich begehe Diebstahl oder Betrug oder sowas. Aber nachdem ich einen guten Steuerberater gefunden hatte und er belehrt mich immer. Seitdem habe ich den richtigen Weg gefunden, damit ich gesund wachsen kann, damit die Firma gut wachsen kann.

Q: Diesen Steuerberater hast du auch selbst gesucht? Oder hat dir dabei dein Freund geholfen?

A: Ein Freund von mir, der ist bei ihm seit 7 Jahren und er hat gesagt, der bekommt viel Geld, also ist teurer, als die anderen, aber du bist mit ihm auf einem sicheren Weg. Und er hat viel Ahnung. Wenn er etwas nicht gut findet, dann sagt er mir sofort Bescheid „Du musst das so und so und so machen“ und ein anderer Steuerberater sagt mir das vielleicht nicht sofort.

Q: Das heisst, du hattest einmal Hilfe von diesen beiden Freunden, aber du warst ja auch bei LOK zum Beispiel, oder?

A: Ja, ich war bei LOK so im Maerz 2018, nach dem Gesellschaftsvertrag habe ich mich gefuehlt, wie in einem Wald ohne Hilfe. Mein Freund hilft mir... aber nur, wenn ich frage. Dann war ich bei LOK fuer ein einhalb Monate. Sie waren auch verwundert, dass ich so schnell reagiere. Nachdem ich bei LOK die Kurse fertig gemacht habe, habe ich sofort einen grossen grossen Auftrag gefunden.

Auch selbst gefunden. Das waren 71 Wohnungen. Ein Deutscher traemt von so einem Auftrag, aber ich habe ihn durch Zufall bekommen.

Q: Wann hast du bei LOK angefangen?

A: Maerz 2018. Und dann habe ich immer Unterstuetzung von LOK bekommen, immer wenn ein Auftrag zu mir gepasst hat, dann haben sie mir sofort Bescheid gesagt und kontaktiert.

Q: Also, wenn sie potenzielle Auftraege gefunden haben?

A: Entweder so oder sie haben eine Information ueber die Buerokratie und solche Sachen.

Q: Wie wusstest du von dem Programm von LOK?

A: Ich hatte da schon vor langer Zeit von gehoert, als ich Dozent war fuer Gefluechtete zur beruflichen Orientierung.

Q: Von welchem Traeger war das?

A: BTB – Bildungszentrum am Alexanderplatz. [...] Vor meiner Selbststaendigkeit habe ich da gearbeitet. Das dauerte fast 2 Jahre mit dieser Arbeit.

Q: Und da waren Sie nicht angestellt?

A: Doch, das war angestellt. Das war von August 2016 bis Februar 2018. Berufliche Orientierung heisst, ich musste ein Praktikum fuer die Mitarbeiter finden, sich bewerben, einen Lebenslauf schreiben...

Q: ... dabei hast du ihnen geholfen?

A: Ja. Und wegen dieser Arbeit habe ich viel Erfahrung und kenne viele Leute, die in ihrer Heimat gearbeitet haben und dadurch habe ich mir eine grosse Gruppe notiert. Damit, wenn ich selbststaendig arbeiten moechte... dann habe ich die Kontakte, die gut sind. Das heisst, da hatte ich einen grossen Vorteil durch diese Arbeit.

Q: Weil du dadurch schon potenzielle Mitarbeiter im Kopf hattest?

A: Genau. Diese Arbeit hat mir sehr geholfen.

Q: Und wie bist du auf die Arbeit bei der BTB gekommen?

A: Durch eine Website, die heisst Indeed. Auf dieser Website kann man sich bewerben und man findet passende Arbeiten.

Q: Und durch diese Arbeit hast du dann von LOK gewusst?

A: Genau, weil die Leute, die selbststaendig arbeiten moechten, die habe ich zum Beispiel zu LOK geschickt. Danach habe ich gehoert, dass LOK den Leuten hilft, und dass man auch durch LOK einen Kredit bekommen kann und dass es eine gute Hilfe ist.

Q: Also fandest du das Programm von LOK hilfreich, also fuer dich auch?

A: Auf jeden Fall.

Q: Hast du sonst noch an irgendeinem Programm teilgenommen? Start Up Your Future oder SINGA, ...

A: Das hilft mir nicht. Ich war begeistert, dass sie mir helfen moechten, aber sie haben mir gar nicht geholfen.

Q: Also hast du teilgenommen fuer eine kurze Zeit und hast dann aber gemerkt das ist nichts fuer dich?

A: Nee, nee. Ich habe mich zusammen mit einer Fachperson getroffen.

Q: Von welcher Organisation?

A: Von Start Up Your Future. Und ich war bei der Handels- und Registerkammer [*Anmerkung: gibt es so nicht, wahrscheinlich Industrie- und Handelskammer, IHK, gemeint*] und ich habe mich mit diesem Mann getroffen, aber nur ein Mal.

Q: War das das Mentoring- Programm der IHK... wo man als Tandem gepaart wird?

A: Ja, richtig. Und ich war sehr begeistert, dass sie eine passende Person fuer mich gefunden haben. Und ich habe bei ihm die ganze Zeit gedacht, dass er mir helfen moechte... aber ich habe ihm viele Emails geschrieben, aber keine Antwort bekommen. Und er hat z.B. viele Beziehungen zu Organisationen in der Baubranche. Dieser Mann war, was ich lange gesucht habe. Aber... vielleicht

weil ich mich zu begeistert gezeigt habe, hat er das vielleicht nicht akzeptiert oder so. Ich habe ihm auch gesagt „Ich lasse meine Firma jetzt und mache ein Praktikum bei Ihnen oder bei dem Mann, den Sie suchen moechten“, weil er hat alle Informationen.

Q: Weil du gedacht hast, dass du da noch etwas lernen koenntest, was du spaeter fuer deine eigene Firma nutzen koenntest?

A: Richtig. Und ich habe ihm gesagt “Ich bin ehrlich. Ich lasse jetzt die Zeit fuer meine Firma, 1 Jahr oder 6 Monate... damit ich gut lerne. Ich suche nach einem richtigen Weg.“. Deswegen war ich bei ihm... aber vielleicht hat er das nicht akzeptiert oder so.

Q: Also der Kontakt ist komplett abgebrochen?

A: Ja. Leider habe ich... war ich enttaeuscht. Ich dachte endlich habe ich den Richtigen gefunden. Aber danach habe ich selbst gegrundet und habe alles selbst gelernt. Manchmal mache ich es falsch, manchmal richtig... aber ich habe viel Geld verloren. Ich war nach 6 Monaten 35.000 Euro im Minus. Jetzt, seit 6 Monaten habe ich es umgekehrt, jetzt bin ich bei plus 35.000. Wenn ich den richtigen Weg direkt gewusst haette, haette ich dieses Geld nicht verloren. Und das war nicht mein eigenes Geld, sondern von meinem Freund. Am Anfang hatte ich kein Geld und mein Freund hatte was und er hilft mir, dass ich meine Mitarbeitern Geld geben kann.

Q: Also... jetzt hast du gerade schon die Finanzierung angesprochen. Du hast also das ganze Startkapital von diesem Freund bekommen?

A: Ja, aber.... guck mal. Er musste keine Zinsen bekommen. Beim Finanzamt geht das so nicht. Deswegen haben wir einen Kreditvertrag gemacht mit meinem Freund. Damit das legal ist. Wenn ich das nicht so mache, fragt das Finanzamt „Wie hast du das Geld bekommen? Von wem?“. Deswegen haben wir den Vertrag. Aber bei uns ist das normal. Z.B. wenn ich Geld brauche, sage ich zu meinem Freund, dass ich Geld brauche, obwohl es 50.000 oder 25.000 Euro sind. Natuerlich nur, wenn er mir vertraut. Dann bekomme ich das ohne Vertrag. Aber hier in Deutschland geht das nicht.

Q: Bist du jetzt immer noch im Programm von LOK? Weil ich gehoert habe, dass die auch Langzeitunterstuetzung anbieten, also, dass man sie immer wieder anrufen kann, wenn irgendwelche Fragen sind.

A: Ja, ich habe eine gute Beziehung zu den Gruppen bei LOK. Sie schicken die Leute auch zu mir, damit die Leute auch kennenlernen, wie die Gruendung laeuft... bei mir. Und auch, wenn die Leute im Baubereich arbeiten moechten, schickt LOK die Leute auch zu mir. Dann zeige ich, wie kann man selbststaendig arbeiten und solche Sachen. Ich habe eine gute Beziehung zu den Gruppen bei LOK.

Q: Man muss ja auf dem Weg zur Existenzgruendung immer unterschiedliche Schritte machen... erst die Registrierung, dann....

A: ...erst der Businessplan, danach die Registrierung. Das habe ich alles bei LOK gemacht. Businessplan und Finanzierung. Aber die Registrierung habe ich selbst vorher gemacht. Bei mir ist es umgekehrt. Ich habe ohne Ahnung mich registriert und dann wusste ich nicht, wie ich weitermachen sollte. Deswegen war ich bei LOK.

Q: Und da hast du dann die Schritte, die du noch machen musstest und die Fragen, die du noch hattest zusammen mit LOK gemacht. Und dann gab es keine Schwierigkeiten mehr?

A: Richtig. Und auch die Leute, die dort arbeiten... ehrlich, ich moechte keine Propaganda machen... sie sind sehr gut. Sie haben mir auch nach dem Kurs noch geholfen. Z.B. der Dozent und zwei andere... wenn sie irgenetwas gehoert oder eine Information bekommen haben, haben sie mich sofort angerufen: „Wenn du einen Kredit haben moechtest, musst du das so und so und so machen. Komm zu uns, es gibt jetzt einen leichteren Weg“. Ich habe bis jetzt guten Kontakt mit denen.

Q: Hast du noch an einem anderen Programm teilgenommen?

A: Nein, nur da.

Q: Aber du wusstest noch von anderen Programmen, aber wolltest es lieber selbst machen?

A: Um ehrlich zu sein, bekomme ich keine Hilfe. Manchmal merke ich, die Leute, die mir helfen wollen.... ich habe mehr Information, als sie haben. Z.B. mein Unterstuetzer. Nach dem Interview bei der RBB [*Anmerkung: Rundfunk Berlin- Brandenburg*], haben mich viele Unterstuetzer angerufen und gesagt „Ja, wir haben von dir gehoert und wuerden dich gerne unterstuetzen“. Wenn einer von denen

ehrlich gewesen waere, waere ich jetzt im Himmel. [...] Einer von denen war Personalberater. Ich habe mich ehrlich gefreut, dass er mir helfen moechte im Baubereich. Weil er gesagt hat, dass er viele Kontakte im Baubereich hat.

Q: Und im Endeffekt ist dann nichts passiert?

A: Er hat gesagt, er braechte ein Arbeitszeugnis. Das habe ich ihm geschickt. Danach hat er gesagt, leider reicht das nicht, wir brauchen ein Referenzschreiben. Nach einem Monat habe ich ihm dann 2 Referenzschreiben geschickt. Von einer grossen Firma. Aber er hat mich nicht wieder kontaktiert seitdem. Auch mehrere Leute wollten mir helfen, aber nur einer... er war sehr nett. Er ist Rentner und er hat mir sehr geholfen... mit Buerokratie und so. Wenn ich ihn frage, dann macht er eine Recherche.

Q: Ich wuerde noch gerne wissen, wie jetzt seit dem Beginn deine Situation veraendert hat, sowohl mit deinen persoentlichen Kontakten, als auch mit deinem Zeitmanagement. Ist es jetzt in der Selbststaendigkeit schwierig oder stressig?

A: Ja, natuerlich. Am Anfang... die ersten 6 bis 7 Monate waren sehr schwer. Und danach habe ich gut gelernt, was ich machen soll. Also wie kann ich Auftraege bekommen, wie kann ich gut verhandeln, wie kann ich... z.B. Materialien oder Marketing. Jetzt moechte ich mich noch beim Amt registrieren, aber ich kenne den Schritt nicht. Z.B. wenn wir eine Schule oder eine Strasse renovieren moechten, dann gibt es auch eine Route... ich moechte mit der Regierung arbeiten und richtige Auftraege bekommen.

Q: Und dafuer musst du dich zuerst beim Amt melden?

A: Ja. Ich hatte aber noch keine Zeit, Recherche zu machen. Eine Unterlage habe ich, aber ich kann jetzt nicht jeden Tag zum Buergeramt gehen und fragen „Wie, wo und wann“, sondern ich brauche jemanden, der Ahnung hat, wie ich mich beim Amt richtig registriere. Beim Buergeramt z.B. gibt es viele Auftraege, aber nicht viele Firmen. Deswegen moechte ich mich registrieren, ich weiss aber nicht, wie.

Q: Also waere dein Ziel fuer die Zukunft, weiter zu expandieren, damit du auch staatliche Auftraege annehmen kannst?

A: Richtig.

Q: Wuerdest du sagen - weil du eben auch die connections usw angesprochen hast - , dass die Selbststaendigkeit dir da mehr Kontakte gebracht hat?

A: Ja.

Q: Aber beruflich oder auch sozial?

A: Mir ist das egal, ob das sozial oder beruflich ist, kein Problem.

Q: Also ich frage das, weil man oft von der Politik gehoert hat, dass die Integration in den Arbeitsmarkt auch zu einer sozialen Integration fuehren soll. Wuerdest du das unterschreiben?

A: Ja, ja, gerne. Obwohl das nicht mein Ziel ist.

Q: Was genau ist nicht dein Ziel?

A: Also, dass das fuer eine soziale Sache ist.

Q: Nein, ich meinte, dass man sich integriert fuehlt, dass man sich als Teil der deutschen Gesellschaft fuehlt.

A: Ok, kein Problem. Wie ich gesagt habe, es ist kein Problem, ob es sozial oder beruflich ist. [...] Ja, die Selbststaendigkeit hilft da natuerlich.

Q: Ich habe naemlich auch Aussagen gehoert, wie, dass die Selbststaendigkeit isoliert. Da koennte man besser Angestellter sein, um mehr Kontakte zu haben.

A: Nein... umgekehrt. Okay, ich habe jetzt wenige Kontakte zu den Beamten, aber ich habe viele Kontakte zu den Chefs oder Auftraggebern. Vielleicht habe ich eine Seite verloren, aber auch eine gewonnen. Aber nicht isolieren... gar nicht.

Q: Gut... was wuerdest du sonst noch sagen zum Abschluss, um den ganzen Prozess, um in die Selbststaendigkeit zu kommen... was wuerdest du gerne veraendern? Was waeren deine Empfehlungen, um es einfacher zu machen?

A: Man muss zuerst ein Ziel haben, ohne Ziel geht es nicht. Die meisten Migranten kommen und haben kein Ziel, sondern nur ein 5 Minuten- Denken „Ich will das so machen“ und danach, nach 1 oder 2 Tagen „Nein, ich will das so machen“.... weil, sie denken... oder sie haben das System, wie es in ihrer Heimat ist. Z.B. als Bauleiter war das ganz anders, als in Syrien. Also habe ich gemerkt... ok, ich bin nicht auf einem richtigen Weg. Und ich habe viel daran gedacht und darueber nachgedacht, dass ich nicht an der richtigen Stelle bin. Deswegen habe ich nachgesucht und am Ende mein Ziel gefunden. Das ist das grosse Problem mit den Migranten. Ich habe das selbst auch so erlebt. Mein Cousin hat als Bauzeichner gearbeitet, aber hier auch ein bisschen anders. Deswegen... wenn Migranten oder Asylbewerber sagen „Ich moechte als Tischler arbeiten“, aber wenn sie merken, das ist ein ganz anderes System, sagen sie „Nein, ich kann nicht 3 Jahre eine Ausbildung machen. Ich habe mehr als 20 Jahre Erfahrung und jetzt soll ich neu anfangen? Das geht nicht“. Und das ist ein grosses Problem. Deshalb sollte sich jeder selbststaendig machen... wie ich. Damit er nicht von vorne anfangen muss, sondern bei der Erfahrung weitermachen. Alle Berufe sind hier in Deutschland nicht anerkannt. Z.B. wollte ich im Rohbau anfangen. Da hat die Handelskammer gesagt „Nein, das darfst du nicht“. Da habe ich der Beamtin gesagt „Ich bin Architekt und ich darf das machen. Ich kenne alles, was im Rohbau passiert“, aber er hat gesagt „Nein, das geht nicht“. Das ist das grosse Problem mit den Migranten. Wenn die Regierung ein Programm macht und stellt ein Programm her, dann finden wir einen Weg, wie wir die Berufe hier in Deutschland anerkennen lassen koennen. Lasst uns die Berufe ueberpruefen, lasst uns die Leute ueberpruefen... und dann kann man sagen „okay, lasst uns ihn machen lassen“.

Q: Also du meinst, man sollte weniger ueber Zertifikate laufen lassen, sondern mehr Leute arbeiten lassen und dann das Handwerk ueberwachen, wie sie arbeiten?

A: Ja. Mein Freund, mein Bruder, mein anderer Cousin... wenn er 10 bis 15 Jahre Arbeitserfahrung sammelt, akzeptiert er das von vorne... 3 Jahre. Aber wenn er z.B. eine Ausbildung machen muss, dann akzeptiert er das nicht. Deswegen haben wir diese Luecke zwischen Buerokratie und den Migranten. Obwohl, da habe ich zum Beispiel auch was gesehen bei meiner Baustelle. Die Leute, die eine Ausbildung haben, haben viel weniger Erfahrung, als die Leute, die schon seit 3 oder 4 Jahren gearbeitet haben. Aber diese Leute bekommen leider nur 9 Euro pro Stunde, weil sie keine Zulassung haben. Und um ehrlich zu sein... ich mache auch Sanitaerarbeit und Elektrikarbeit bei mir in der Firma auch so. Und dann kommt jemand und ueberprueft das und unterschreibt. Ich habe nur diese Loesung.

Q: Also du meinst damit, dass du die Sanitaer- und Elektrikarbeit in der Firma einfach so mit dazu machst, obwohl du keine Zulassung hast?

A: Nein, das ist offiziell... aber mit einem anderen Weg. Z.B. haben die Leute, die mit mir arbeiten, keine Zulassung. Und ich habe auch Extraauftraege fuer die Leute, die eine Zulassung haben. Dass zu ueberpruefen, damit sie unterschreiben, dafuer gibt es einen Stempel. Das ist alles in Ordnung. Aber diese Leute sind fuer mich besser, als die Leute, die eine Ausbildung machen. Bei uns ist es ganz anders. Da kann man sofort lernen, anders als in Deutschland. Die Leute, die in ihrem ersten Jahr in der Ausbildung sind... sie duerfen nur putzen und so. Es muss umgekehrt sein: du musst sofort lernen, damit der Arbeitgeber Geld von ihm bekommt. [...] Ich weiss wie die Syrer oder die Migranten denken. Ich habe viel Erfahrung mit Syrern, Iraq, Afghanistan... als ich diese Putzarbeit gemacht habe.. und jeder hat einige Erfahrung in seinem Beruf, aber er darf hier nicht arbeiten. Deswegen belehre ich auch die Mitarbeiter und danach finden wir auch eine Weiterbildung oder solche Sachen, damit wir die Zeit verkuerzen. Ich helfe diesen Leuten. Aber es ist schwer.

Q: Okay... ich waere dann jetzt durch mit meinen Fragen. Gibt es noch etwas, das du gerne hinzufuegen wuerdest?

A: Nein, das wars.

Transcript Interview G

Q: Do you want to tell me a little bit more about khutua? Right to start with?

A: Oh yeah! By the way, yeah, sure! So...ehm...since I was in Iraq and I arrived here, I was into entrepreneurship. I was also a trainer, I teach entrepreneurship in general and I always had a problem with the definition, I had a problem with the approach...ehm...they always speak about niche and niche and niche but when it comes to education of entrepreneurship, there is no niche at all. Like, what you learn here in Germany is exactly the same what you learn in Iraq. And to me that was... it doesn't make any sense because the market there is different, the culture is different, the understanding of the word itself is different... we actually use another word which is not entrepreneurship so it is even... it gives totally different meaning...ehm... So I was entrusted in really teaching it the right way.... Which I think my way is the right way and so we came up with the idea that we wanted to create khutua. It is basically not to teach entrepreneurship because where I come from, entrepreneurship doesn't really have the same connotation that it has here. So we're using... creating job opportunities in general. Whether it is self... like a freelancing...ehm... being, like, learning a new skill in order to work somewhere. Especially now with this new wave of entrepreneurship that is coming to Iraq, there is a lot of missing capacities. And we need a lot of capacities in order to fulfil what the others want, in order to start a start-up, ... yada yada yada. So we thought that building capacities created job opportunities and creates an entrepreneurship scene. And that is where we come in: we provide our services as a blended online and offline because we also saw that a lot of people have problems with only online... they don't have the awareness or discipline to ... And also going every day, probably for 3 months is... very tiresome and unrealistic. So we thought we can meet once a week for 6 months while... well, it's a process and entrepreneurship is a process, so it is like acceleration but without the acceleration process – it is just the learning process itself....And that's basically what we do. We teach... or we give... we don't like to call it teaching, we call it like.... Expertise and knowledge sharing in 3 fields. The first one is coding and programming or we call it digital skills because now, everything is basically digital and if you don't have those skills and a lot, a lot, a lot, a lot of people in Iraq don't know how to use Word... They don't know how to use... I don't know... [...]. So this is illiteracy for us. Second field is coding, we have program coders so we also have this field. We also teach entrepreneurship but we don't teach how to start up but how to understand entrepreneurship in a correct way, according to the Iraqi culture, market and ehm ehm... society. And the third field is English and German. Ehm... for 2 reasons. One was English... obviously. Ehm... we don't teach English as a language, we teach English as a mean to... practice entrepreneurship, programming and others as a freelancer or collaborating with international entities. Because now, a lot of eyes are going to Iraq and if you don't speak the business language or the programming language, ... that is needed and especially required in this field, you're not speaking the same language at all. And German because... now, Germany is really heading towards Iraq as... as we say in Iraq with the 'Vor-Hammer' (laughs)... ehm... they're really spending a lot of money there, they're really building a lot of infrastructure for them to come in the next 5 to 10 years. [...] So we think that Germany is going there and since Germany opened this new law of skilled migration, ...right? ... We thought that it could be great and a really good transition to bring Germany and Iraq together. Germany especially because the economic relation between Germany and Iraq has always been good, so it's a very good thing... ehm, to work here and there. Especially if you say in Iraq like... I'm working with Germans – you're good, there's no problem or whatever concern. That's a huge problem, so we thought as I said that Germany is a safe bet. So that's basically what khutua is. We provide... first, we are a social enterprise and we want to register here in Germany but we work in Iraq ehm... we

provide blended online and offline learning that help Iraqis, young Iraqis create their own job opportunities.

Q: Okay... thank you! Ehm...so, first, I'd like to ask you some more personal questions on what you did. (Pause) About your work experience: in which jobs you have worked before because I read on LinkedIn that you said that you have a lot of practical knowledge in IT... but can you tell me a bit more on the sector, the position and like... what you did?

A: [...] Since I have no history in Social Sciences or social work, I couldn't find a job easily. And then... my real problem happened. It's like, I'm neither there, nor here in Germany...ehm.... a lot of people think 'Oh! But why did you go into Social Science?' For two reasons. First of all, I always wanted to go into Social Sciences as a kid but my dad forced me to go into Computer Engineering because I live in goddamn Iraq, right? That's one. And second, I have books about Social Science, Philosophy and History...so, it's my field. I am... I don't want to be an engineer. I want to be in academia... all my life. I really want to be in academia. And as soon as I get into academia and I speak with people, they're all like 'You don't wanna go there. You're gonna live a life of poverty, eh...you need 10 years until you become a real... member of the academia and oh, wait... I'm 34 years, I don't have 10 years to be in academia and eeh... so I was like... a bit lost between here and there, so I worked as a practicum for 6 months, as a social worker, eeh... where we basically do some training and courses to... for people who have traumas and psychological... issues, so we try to give courses where people can interact more with each others...yeah...So, for these 6 months ... it actually became 1 year because I couldn't find something else, really. And during that time... yeah, that's what I did in my first year. Do you want me to continue or do you want to tell me other things.

Q: I just would like to know... ehm, what you did in general before. So... that's what you did?

A: Yes, for the whole year.

Q: Okay.

A: Yes, because for the other... I applied but couldn't find another job.

Q: Okay, okay....Mmh, next I'd like to know about your qualifications – work and education qualifications...

A: ...and you're going to get me a job in The Hague? (laughs)

Q: (laughs) ... because I know that... there are always issues. So, how was it for you in the acceptance of your qualifications?

A: Okay. So, I have a lot.... And and I think that my problem in Germany, which is not a problem in Iraq, is to be a jack of all trades. In Iraq, when you know a lot of things, people would love to hire you because you can fulfil 6 jobs. In here: 'No! We want this! We don't want someone to do everything. If you know how to do this, you cannot even...', like... put an ink in something else, that's not your job. And... that was a huge problem for me because when I applied in the beginning, my CV had it all and my LinkedIn... when you see my first LinkedIn account, well... it's like 'I'm everything'. Ehm, that's a problem. So I really had a lot of problems in applying. People don't like to say 'yes' because they want someone who can do x or w or z. So... I had a lot of problems with not getting accepted in the beginning. Ehm... and of course not getting accepted because I have a 'Duldung', do you know what 'Duldung' is?

Q: No.

A: 'Duldung' is when your case got rejected. Final. And then you are not allowed... or you don't have a status or.... Like, your asylum seeking process stopped and you're no longer eligible for asylum seeking. And you have a 'Duldung' which means tolerance...

Q: ...aah, sorry, now I know what you mean.

A: So, you're tolerated to stay in Germany until we kick you out. Of course, when you have a 'Duldung', you cannot work without the permission of the 'Ausländerbehörde' and... well, basically no one will hire you.

Q: So, how did you get from your... Duldung to...

A: Still Duldung.

Q: Still?

A: Still.

Q: But that's no problem right now for your status... starting with khutua?

A: Well... before we go to khutua, there's a lot in the middle because ehm...yes, I cannot register khutua with my name because I am not allowed to register with my name. So now I am in the process of trying to find a co- founder, a German co- founder or somebody who is allowed to co- found this with me in Germany as a legal entity. So, for now I am not eligible or really... registerable by my name.... or something like that.

Q: What about your other 2 co- founders?

A: Ehh... they also... one of them has a German... but he doesn't want, he wants to be not as a co- founding in the registration but co- founding as PR and management because that's what he does. Ehh...and Shireen has... she's also... but let me be honest: they're scared. Because they are scared to register something in Germany [...] So it's like... 'you know what? We leave you doing all that shit, we gonna do our stuff'. I totally understand because I went to the IHK, the Chamber of Commerce, many many times for the courses of how to build a start- up and they're really telling you that: 'Don't register by yourself. It's a scary process, it's very complicated. Germans can't do it themselves, they need to hire a lawyer, they need to hire a 'Steuerberater', they need to hire... I don't know what... an accountant of course and it's a very demanding process. Germans themselves cannot really... So... so when my friends or my co- founders heard that they were like 'okay... we're not in. We're in as... who are working with... like together, but not in the... like registration process. Because if your liability fails... yada yada yada. So, yeah, it's a bit scary for them.

Q: So... okay, so you're still looking for someone, like some German to cooperate with?

A: Or someone that just has the... like, legal eh... status, has the same vision and goal and willing, of course.

Q: Okay. Ehm...

A: ...Which is funny because I am also a co- founder of an NGO here in Germany and... it's called 'Gemeinsamer Horizont'. So that's our 'Verein', we've been working for over a year now and... at 'Gemeinsamer Horizont' I'm a co- founder. A legal co- founder. They allow me to open an NGO but they're not allowing me to open a company.

Q: ... because of the legal status...

A: ...yes!

Q: So why are you still motivated to start with khutua? Despite all these struggles?

A: Ehhh... I was not born in an easy life. I was born in a country where war was... I was born in Irani and Iraqi war, I went to primary school in 1991 where the first Gulf War was. I went to high school in 1998 where... they call it the Second Gulf War and 2003 after the fall of the Saddam Regime. So... I have lived all my life in a war. I've always been motivated to... when it's challenging. So, when I come here and it's challenging, it's... at least it's not life threatening. So, I'm used to... fighting all the way. Ehm, and if not... what should I do? Sit home and get fater? (laughs). Seriously. I don't have any other option. At least in my head. Other people might say, I have a lot of other options but in my head... what other options do I have? I have to keep moving forward. Because if I stay here... if maybe moving forward can help me change my status,... well, it's not a status yet... but if I can help to change it, the whole, like... path will lead me somewhere else. But if just sit and have nothing to do, then nothing will change. So it's like... I really don't see any other option.

Q: Okay, okay... so it's not like that you said 'I always had this entrepreneurial motivation' or wish as a child?

A: Well...again, how you define entrepreneurship is a really important thing. Because, where I come from, entrepreneurship is about solving a problem. I have a lot of problems all my life. One of them is being... having a 'Duldung'. That's a problem that I need to fix. How to fix that? Get more people, get more exposure, getting out there, learn more and maybe then, one day, an opportunity comes and then: Carpe Diem. That's how it happens. And actually, there is now a new opportunity. There is something called the 'Beschäftigungsduldung'. Beschäftigungsduldung basically is working with Duldung, right? So, if you work for 18 months while you're paying everything, like... taxes, rent, and everything... then you can have, like a job visa. No more asylum seeking, no longer Geflüchtete, refugees, just job visa which is... well, both have their merits. But if I can get this job visa, everything that I've been doing for the last 3 years... now, I know a lot of people, there's a lot of opportunity, people are no more inclined to hire me because now there's this opportunity that the 'Ausländerbehörde' facilitates things faster for people with a 'Duldung' because before... when you applied for a job it took 8 months to get the acceptance, the approval from the 'Ausländerbehörde'. After 8 months to get the acceptance from the 'Ausländerbehörde', that... ehm... vacant opportunity has just gone, right? So that was also a problem. Even if you get a job, even if you apply, you have to wait for the bureaucracy and it's gone. So now, they might... there's a chance ... and that's basically what we call entrepreneurship. That is solving the problem. How? By kicking and kicking and kicking.

Q: Yeah. And that's not possible with the NGO because that doesn't give you the status, right?

A: Right. The NGO is basically just to help people out. Actually, what we do here and there is... actually a lot. Very very similar. The only difference is the target group. Here, our target group is the German... young.... Is the young generation who is living in Berlin. So, in 'Gemeinsamer Horizont', our target group is the young people who are living in Berlin. It doesn't matter what your background

is, it doesn't matter whatever whatever. We give 'Weiterbildung', further education or further learning in order to have a better understanding of integration through the process of learning. While in khutua, basically we give... our target group is Iraqis in Iraq and Germany. So, that's the whole difference. But it's also in the end a learning process. So, I am always in the learning process and my biggest motivation is... because I go to a lot of... I have hundreds – and I'm not really exaggerating when I say hundreds - hundreds of courses in Berlin for refugees. And I go there and my inner social scientist always asks questions for people and I see a very high frustration rate from these courses. And when I ask why, people usually have 2 top answers or reasons why these courses are very frustrating and it's first: the people who are like... how to say this in the right way because I always say it in Arabic? ...the main reason is... it is always them teaching us. It's a bit insulting sometimes. Like, for example, sometimes I go to courses and I know much much more than the leader of the courses but he is much much more entailed to give the courses while... I'm not. Poor refugee, right?

Q: You feel it's not an equal knowledge sharing.

A: Exactly. It's not on eye level. Ehm... second reason is...sometimes most of the courses that we are giving is unrealistic. It's like, for example, you go there, they teach you for example 'Politische Bildung', do you know what 'Politische Bildung' is? It's political and historical education. So, when people come, first what they want is a house to live in with their family – I don't want to live in a camp anymore, I want to know the language and find a job. 'Politische Bildung' is not a big thing to learn for now... which I... disagree but I totally understand where they're coming from. Second thing is that most of the courses are either in English, so you're speaking with 1% of the people who came in the past few years because most of them don't speak English... or... it's in German and there's a translator. Imagine if you teach something like... math in German but you don't understand a word and then there's a translator... that doesn't make any sense. And I think me and my co-founders, we think we can fill this gap. That we can teach both languages... for all people... on eye level. And there's where we think we're fixing the problem, as for entrepreneurs. [...]

Q: If you think of your future, would you like to stay self- employed? Like, do you feel now that's an alternative, an option for you or would you...

A: ...I would love to be self- employed, be my own CEO of my own thing but I don't think it's going to be possible any time soon. Because now, with the 'Beschäftigungsduldung', I am looking for a job now. Now, my CV is turned upside down because now, I'm looking for a job. And I don't mean this to be insulting, it's just my experience... most of the companies, big ones, small ones, whatever... they don't want to hire somebody who is entrepreneurial, innovative, creative. They want to hire somebody to do the job. And when they read, somebody like me has done all of these they're like 'mmh, thank you, you're great, you're awesome but this is not what we're looking for. We need somebody to take this from A and put it in B. That's what we're looking for.' So now, my whole CV has to be turned upside down and there's a huge problem with my LinkedIn account because on my LinkedIn account, I'm super hype, I'm doing a lot of things... and this is not what they're looking for.

Q: Okay. So, now you're preparing yourself to be an employee.

A: Be an employee... I am an employee and even if I'm not an employee because... I'm an entrepreneur. I can take the organization to the next step. Because that's what I do, that's what I've been doing since I'm a kid. This is what I have always done. I've always gone somewhere, turned it

upside down, innovate it a bit and take it somewhere else. And here... there not looking for that... unfortunately.

Q: Okay... now, I'd like to into the challenges that you experienced when trying to start khu-tua... So, a little bit you already said but can you go more into detail with the registration with the authorities... I know that you have to set up a business plan... financing... and then, they have to accept your business idea. Or also if you had problems in the communication.

A: Ok, so, for the registration, bureaucracy is not an issue because as long as the German people are facing the same problems that I'm facing, it is not an issue. Of course, it needs fixing but I cannot really say 'Oh! It's a problem'. Since everyone is facing it, yes, it needs to be better, processes need to be faster, it needs to be easier, more comprehensible but... as long as the German people are facing the same problem then... when you talk about refugees, then it's not a... because a lot of people write down 'Oh, the registration process is difficult'. The people need to get it that it's not only a refugee problem but a problem also of everyone else. For me, this is not a problem because we all share it. The real problem comes in when you really start going and apply for funds. That's the real problem, for two reasons. First, most of the acceleration programs, that are working, donating, financing entrepreneurs... they don't wanna know, why. They wanna know, how... are you going to make money. Because in the end, it's business. This is also a big problem for me because in my study, in my master's thesis on entrepreneurship in Iraq for example... for Iraqis in the Middle Eastern area... entrepreneurship is not about money. First, it comes with a problem. While here... they couldn't care less about what the problem is. Again, is it sustainable? Would it make money? While me and many others.... Migrant, refugee... entrepreneurs, freelancers, start-ups, usually they come from a wide background. Like, they always teach it to you like this: there are three circles. The How, the What and the Why and you start from the How. We all... because I've seen a lot... know that it starts with a Why because we come from a background where there's a lot and we need to fix that. But How to fix it is the last step. Why we need to fix it is the first question. So, we all come from a totally different mentality. I've seen a lot of people, going out there, pitching their ideas. Like, if it was up to me, I would give them the money to those people because their ideas are so awesome... but to the judges, no, the Why is not important, it only needs to be sustainable. Well, it can be sustainable if you help them to make it sustainable. Most people and again, most... Entrepreneurs coming from this area are problem solvers. Business comes second. Here, we are learning that business comes first and then the Why comes second which is for us a bit confusing because the whole idea of entrepreneurship in our mentality is to solve a problem, it's not to make money. Yes, we want to make the money to make it sustainable in order to keep the problem fixed all the time but that's not the first step. When I talk to a lot of people, to them, it's always like... 'This is very philosophical!' – Yes! Because it is a totally different culture, different reasoning, a different approach. I always compare modernity and entrepreneurship in the same way. You'd say: modernity and entrepreneurship...how? Modernity brought industrialization, right? And to them it's like: we make this happen, it has worked for us and now the whole world has to be modern. The whole world has rejected modernity and look where we are now. It's the same thing that is happening here now. Here in Germany, there is now a big movement of people that are saying 'Stop the Silicon Valley model! We don't want to be the Silicon Valley'. It would never happen a Silicon Valley in Germany. So, imagine Germany was a very modern country and yada yada yada... and Silicon Valley would never apply here. What do you think about people coming from Syria and Iraq? They want really... weave in the whole Silicon Valley model. So, that's why at khu-tua, we want to teach entrepreneurship differently. It's not that we tell them 'oh, don't think about the money, money is not important'... which is... what most of the people get from what I say. Look, it's like... we have a problem that needs to be fixed because this is how society thinks. You cannot just say: 'Society, you're wrong'... which is

basically what the West does all the time and I'm saying the West right now because the East did this 1000 years ago. So, it is not about what is wrong but what society thinks. In order to implement it, first you need to change to where you get what society wants and you need to try to change it gradually and this is what they don't get here. So, most of the people and me are the same. When I apply for funding, I go up on the stage, everyone is like 'Wow, great pitch, great idea, we love your passion' and yada yada yada... and then 'oh, but it's not sustainable'

Q: Ok, so that's about the financing... what about the business plan?

A: Again... the business plan here is also confusing. Because... are you opening a start up or are you opening a company. If you open a company, you need a business plan. If you're opening a start-up...mmh...not so much. If you're opening a start-up, what you really need is your business model canvas and your financial model. So, when you apply for a business and you show this is my business model canvas, this is my blab la bla ... and they get it and they say it's sustainable... then, there comes the business plan. The business plan is very secondary. And they can help you write it down. So, for a start-up it's more about... how to really convince them but for a company it's like... for example, I want to open a grocery shop. I get a business plan, I apply it, get accepted, done. With a start-up: no. With a start-up, you need to be tech. Everything needs to be tech. If you have a start-up that is not tech, you would never get funding. Zero. Never. I know a lot of people here that had great ideas, they pitched it and then there always comes the question 'where is your tech?'. I remember my first pitch ever. I was pitching pitching pitching and they asked me 'where's your tech?' and I was like 'what do you mean? I don't get the question'. And then, after that I was talking to people and then somebody told me 'wait, you teach online, right? You have an online platform, that's called tech ed... tech education.' Oh, wow so everything now is tech. [...] But a lot of people don't know. So, a lot of people don't get it, they pitch their idea for the first time, get rejected and they quit. For me now, with khutua, I know that I would never get funding for khutua. 99% sure.

Q: Why?

A: For two reasons. First, I'm in Germany trying to give solutions to Iraq. This is an NGO job, this is not a social enterprise job. But for them, your idea would be awesome if it was an NGO. Yeah but I don't want to keep begging for money all my life. I already have an NGO and I'm done begging for money. But I want to have a social enterprise because in Iraq, there are opening a lot of social enterprises but now you cannot open a social enterprise without supporting to one of the SDGs. So, this is what makes a lot of people frustrated. I am frustrated. But I am getting used to it.

Q: Okay. Did you experience any difficulties in the compatibility in starting with khutua and your personal life? Like, that you felt that it took up a lot of time in your personal social life?

A: Well... I don't mean to be tragical... but I really lost my personal life when I arrived here. There's a huge gap between cultural differences and I don't wanna say oh, because I'm an Iraqi or Arabic people don't like me... no, not at all. But you really have to understand people... to understand people, it needs a lot of time. Ehm... so I already felt like that my personal life was on hold. Miserable. And most of the work that I do is that I use it in order to get a social life. Because going out there, meeting people, show them different perspectives of who I am... might intrigue people into thinking 'oh, that's a nice guy! We can meet up'... blab la bla. And besides my girlfriend who works with me – she is also a co-founder of 'Gemeinsamer Horizont' and she also works with me in khutua... so, we're also in the same kind of projects, all the time. So... we don't have a social life. I am not being dramatic or anything. Our life just has been work work work. Literally, the past five

days we were in Hamburg – the first vacations we had in two and a half years... because I cannot have a vacation because I'm running and running and running until sometimes you feel like... 'you know what, is it even worth it?'. And especially after this thing now with 'Beschaeftigungsduldung' it's like... we don't have to run anymore. We just need a good CV that gets us into a good job...Ok, so compatibility.... I don't think so because there's already a missing thing in it and my life became my work. [...]

Q: Ehm...did you know about different programs that support refugees that want to start a business?

A: Yes, a lot.

Q: Okay. So, how did you know about them?

A: Mmh... obviously I'm a guy who socializes a lot, goes out a lot, meets with people... is here and there and I don't just sit on my ass doing nothing, so...yeah, since I arrived to Germany I've always been searching searching searching... oh, there's an event there, oh, there's an event there...

Q: Ok, so you didn't find that difficult?

A: Not for me, no.

Q: Ok.... Did you participate in any programs?

A: Yes, many.

Q: Can you tell me which?

A: Ehm... okay... SINGA Lab, Start Up Your Future, HWR incubation program... that's a program for economy and law... ehm... there's a lot. There are also workshops, like 2 days workshops, like social impact labs, ehm... impact impact impact, seriously. And then there's a migration hub, called Me4change, there's also a lot of online courses, KIRON, it's an online university, there's Re Di School...

Q: ...but you also participated in these?

A: Yes. [...] *lists more*

Q: Wow, that was a lot. So you never had a problem that you didn't get accepted to one or something like that?

A: No, only one that I didn't get accepted in because I didn't have a 'Duldung' and only these are accepted by the Jobcenter. And people with 'Duldung' do not fall under the Jobcenter.

Q: Ok, so you already answered this for one, but did you in general perceive the support as helpful? Or the courses, the workshops, ...

A: Mmh... I don't want to be harsh or cynic... but... I appreciate... Can I give you another example which I is not in my recording?

Q: Yes, of course. You can be really honest, I am not on the side of anyone.

A: No, no, I'm just saying I don't want this problem to be mentioned because ... [example left out]. I have also heard a lot of complaints from others. It's just the mentality of *we* are helping *you*. That's what I don't like. It's like... oh, poor you. No, I'm not poor me, I can manage, you don't have to look at me this way. So, to me, most of the workshops have been rushed into implementation because there's a lot of funding and since they can get the money to teach us, poor us, they get it. Right? And that's a huge problem. And I see that most people have good intentions, however because also they have to reframe it... empowering refugees... yada yada yada... but this is how all the international NGOs work.

Q: Ok, but you see this problem not only in [example left out] but with the other ones? Like the rushing and the intentions...

A: Most of them [...] The implementation is often so... I don't wanna say bad... but... for somebody who's living in a camp, who's trying to find a job, they really want to get out there and you spend the first 3 seminars, 15 hours, on getting to know each other... it's not what I'm looking for. I want to get the skills required in order to get out there. I don't have the privilege of 15 hours, sitting there and discuss with the person next to you if you like to eat Sushi or not.

Q: So... you miss time efficiency and...

A: ... the implementation is really bad, from my perspective... Again, I'm not saying that they're bad, I'm just saying that my perspective thinks that their implementation is very... they do not sense the same sense of urgency that we have. It's like... I'm living in a camp, it's a hell out there and I want to leave as soon as possible. If I take a few hours to a few weeks of just getting to know each other, I've... just really wasted 3 weeks of my life. I have lived in a 'Turnhalle'... I've lived there for 9 months. So, I don't want this... 'which hobbies do you have?'. [...] The teachers come in and they don't know who their students are. That's a huge gap. [...] So, most workshops that I attended have good intentions, bad implementation and are not on an eye level.

Q: Mmh, okay. Next, I want to ask if you have any help or support from friends or family when you experienced any difficulties... but, as you said before... your social life is more on hold right now. So...

A: What do you mean with help?

Q: I mean for example... I don't know if you spoke German when you came...

A: No, I learned it here.

Q: I mean someone that went with you to the authorities for example.

A: No, no.

Q: So you were fine on your own?

A: Yes, I've always been like that.

Q: Or I also mean for example with the bureaucracy when...

A: Well... which bureaucracy? Because there are 3 bureaucracies in Germany. The first one is the refugee asylum seeking bureaucracy, that's a living nightmare. A boogie man that traumatized me, I'm not kidding. I've lived in Iraq, I've seen dead people in the streets every time I went to university. Never got traumatized as much as I got traumatized by the German asylum seeking bureaucracy. That was... a hell to live...but...

Q: In which sense?

A: They don't tell you anything. Like, nobody tells you what you have to do next. Nothing. Zero. Ehm... you go there, and you ask a question to the German... employers, like the people who are working there... and you get 'I don't know'. And first, I thought that they were racist or something but then I found out that they really don't know. Because the German asylum seeking system changes every week. And I was like... 'so how do I know?'. Because... I remember how one day somebody told me: 'you have to make a mistake in order to learn'. Well, the mistake that I did cost me my asylum seeking process. Because I didn't know that when I move, I have to send thousands of mails to everyone that I move. I thought that if I just send it to Auslaenderbehoerde, everybody will know. I didn't know and this is what basically cost me the asylum seeking process. [...] Other bureaucracies, like when you register with a company... I first had an NGO but now with the company... it's a bit confusing.

Q: Taking into account not only your case but also like... everyone that you know, people that want to start their own business, what would be your recommendations to improve?

A: Are you speaking of policy or of... like training and courses?

Q: Everything.

A: For policies... again, I think much more is required not only for refugees but for everyone else because as I said, the whole system is difficult to... but definitely, we need a lot of change in the training, courses, workshops. We need an understanding, even from the incubators because this is... we all speak of an equal system of entrepreneurship in a city, right? In Berlin, especially in Berlin, there's a new ecosystem which is under the ecosystem because the people like me have different understandings of entrepreneurship. And this... needs a lot of time to get integrated in. I needed years to understand what is entrepreneurship in the first place. Then...you need to practice it... then you need to... do it. But most people don't have this luxury. They think, I want to do it now but I'm not going to do it because I'm not going to shift how I think. Because entrepreneurship is about doing, not about thinking. At least... where we all come from. So, to me it's the training programs, it's the courses, it's the learning... ehm... don't rush stuff. [...] Every program that you go to...first, what they teach you is the business model canvas. And it's one of the easiest tools to learn but for them, it's the main focus. But the real focus is on how to pitch. One of the things that I don't like in the courses is that we go to the course, you work for 2 months on your... your business model canvas but nobody teaches you how to pitch for a German donor, a German investor... right? So, you just go out there and say 'hey, that's my idea' – that's bad. So, for me, policy wise, of course it needs changing but not urgent... but training, courses, support... for people like me with an understanding of entrepreneurship, it needs a lot of training, a lot of different like... focusing on other things. I've always asked people – because this is what I do – 'what do you think about this course?' 'We're wasting 2 months focusing on this, we need to focus on that'. And... because most of the training courses don't follow the social science method, first asking people and then... find a theory or a

policy. We have this problem that's been taught in the Silicon Valley that they say, we're going to teach you and you're going to be a Berliner... so, yeah, I think it's how you train, how you give the training... this is literally the gap of creating your own business and being your own entrepreneur. If you have this bridge built on a wide understanding of both sides, then... things can happen easier. Because I've seen a lot of people quit and they had amazing ideas.

Q: How do you think... could this take place? Whose task is this? Of the organizations?

A: Ehm... I believe it's the task of social enterprises, start-ups, incubators, accelerators... their job is really to... when you incubate someone, for example Start Up Your Future, it's an incubation program, right? First, they give you a mentor for like 3 months. You meet your mentor 8 times. You think 8 times is enough to build a start-up? Hell no. You need a one year incubation program, not 3 months. Because... again, most of the people that I met... [...] when you look only at the start-up incubators... how many start-ups worked after taking part in a program? I would give a number but I'm pretty sure that it's not 100% correct... 99% of the people that go to these programs, leave without a start-up. [...] Those accelerator programs really provide you with an amazing network. But they don't provide you with anything else. They don't give you the tools, they don't give you the support... they want to but they just don't know how because they never asked. [...] When I finished the programs, no one asked me 'How was it, did you like it?'. And now when they heard that I built khutua and it's functioning, running and it's now working... they started to invite me everywhere, we want you to be our ambassador... I don't want to be your ambassador. I don't want to ruin your reputation. Again, I'm really cynic because... either you do it the right way or you don't do it at all.

Q: Ok, so there was never any form of evaluation or monitoring?

A: There is now this survey at the end. Like... How much do you rate your mentor, 1 bad, 10 good. Really? Is this how you rate stuff? Ehm... it's very statistical. [...]

Q: Ehm... so the last block of my questions is on the results after starting the enterprise. So I don't know if that applies to you because you were like in the preparation... phase still. But now you mentioned already a lot that you don't think you will receive the funding, that you're looking for jobs, so that also shows that you are not happy with the process... right? So, I'd like to know... before, you were talking about the integration of the networks and about your social life, so you felt that it was a help for you to build networks, right?

A: Mmh. (affirmatively)

Q: So, I'd like to know how is the relation between being self-employed or starting an enterprise and your social life or networks towards an integration into the German society. Do you think that there is any correlation?

A: I think, when you become an entrepreneur, you... isolate yourself right away. Because you insert in the bubble of entrepreneurship. Most people think they are the best in the world, they should get all the money in the world... because they are entrepreneurs. While they are only looking for money. At least here. I felt that becoming an entrepreneur isolated me more. Because... first, I'm not... it's not easy to go out there and meet people and second, 'oh, you're now an entrepreneur, you're not better than us'. It has a stigma that is coming with it...

Q: That people think of you like this?

A: No, entrepreneurs always... portray themselves this way. It's like... to me, social workers and entrepreneurs existentially they're doing the same job. They're solving people's problems. Entrepreneurs do it in a very... 'we're better than anyone else'- way, while social workers do it more on a... 'we're on an eye level. We're helping each other' way yada yada yada. So, when I go to events for entrepreneurship, the mindset is always 'oh yeah... the others. We... the others'. So, now you're a refugee, looking at the others. So it's just like a... process that makes life harder, really. Because first, you're inserting a really small circle, right? And you're not... you don't really belong to the circle because you're a refugee, so you're just like... there. So, it becomes a really small circle instead of a bigger circle that doesn't look outside. So, you become isolated from both sides. But maybe that's just me being... psychology.

Q: But it's about your personal experiences, so it's fine. I don't claim any generalization.

A: Okay.

Q: Okay, so now you're talking about isolation, so what about the part of networks?

A: The networks is just like... for example, eeh... I went to an event, I met KIRON, and we said 'let's meet' and then... nothing happens. I don't know if it was because we didn't work well or because we didn't understand each other. When you leave, you're like 'oh, this is going somewhere' and then nothing happens. And when you ask other people like 'hey, did you have... a collaboration meeting with some network' they say 'yeah, of course' and then what happened? They never replied... So, you know people, you add them to your LinkedIn, you see all their activities, probably see them sometimes in the public or open air... but that's it. So you just meet with no people. You might grab a beer every 6 months but... that's it. So, it's a ... because the whole network was not brought by a social activity rather than it was built on finding... a use of getting to know you. So... when I met X, it's because he she wanted a business meeting in the first place, right? And then, after that... yeah, you're not a friend, you're not someone I associate with, you're not in the same friends zone, yada yada yada. So, in the end it becomes... it looks like it becomes harder because you're working so much on those people that they're not going to become your social life...at all. So... it seems like we're doing it the wrong way... somehow.

Q: But apart from your case, would you say that you think that starting an enterprise could be a way for people to feel more integrated into... or less integrated maybe... into the German society?

A: Yes, they feel... superficially integrated, definitely because 'oh, you're an Iraqi who came as a refugee, you have a company, you're doing a shit full of things... you're awesome'. You're integrated. Germans respect you. Or people respect you in general. But social life or other... things really... go into a halt, into a strong halt. You're doing something that is not social. Literally. Entrepreneurship... like real entrepreneurs are social people, right? So... you're basically doing a social work while you're not part of a social... area. So basically you're really really taking yourself out of the equation 100%. So you... if you want to go in, you're literally going out. And that's the problem.

Q: Okay, but then... what is missing to open up the social integration, what do you think what could be done or should be done?

A: Well... it depends on the people. Ehm... it depends on... I also think that it depends on your age. Because if you're 20... you get easier integrated but if you're over 30 it gets difficult. Why?

Because people usually make their friends in high school or university. They don't make friends when they're 30 years old. Yes, they can make colleagues, this is for example... very very apparent in Germany or Iraq or Syria... as soon as I met you, right? And we go outside saying goodbye and I meet a friend and I say 'oh hey, my friend Franziska, my friend! While for... I don't know... here... or wherever you come from, is like... well, we're acquaintances, we're not friends, right?

Q: Ok, so it's also a cultural thing.

A: Right. So, I see that a lot of people get really offended when they hear 'we're acquaintances'. 'What do you mean, you don't want to be friends with me?'. But it's not that, people don't get it. I totally get it but... then you need to fight for a long long time to be befriended, right? And it feels like... something you're working for. Like, I'm trying to work it out... to be your friend. And friends should not be that difficult. It should be... it's friendship, it should be easy going, casual, something easy. When you're 34, 33 and you're busy with building up a Start-up, you have an NGO, you're here and there and there and here and you're writing your master's thesis... I don't have to make friends... right? I don't have the time and the... I would say the patience to have 6, 5, 10, 15 meetings and then recognize 'oh yeah, I might like him'. So, it's also a bit difficult. So, to me, to get a better and easy social integration life, and we don't mean integration to be German or they need to become Syrians or Iraqi or Afghani or whatever. It's like... to be integrated means to be going smoothly with the system, to be how you are or what's your culture. Ehm... it needs somebody who is really easy, like... going to get a fixed job, going to meeting people in their job, meeting the opportunity to go out here, travel... this, this is easier than working 18 hours per day, probably 20 hours a day and... when you meet people it's about how much are you going to benefit me or not? I don't think, this is not the path you want to take... having a normal social life... What am I doing then? (laughs) This is stupid.

Q: But then you would say that it's more about the infrastructure of things, cultural things... so, would you say that there is something that organizations could do? Or like, what would be missing?

A: I have seen a lot of organizations for example in networking events, meeting events, barbecue, picnic, yada yada yada. And I always wonder... If I am working 18 hours do you think that I will have 4 hours for a picnic? To have a beer with people that I don't know? Me... the psycho- social me says... 'no, I'm not going'. But other people just go. And I always ask myself... do you enjoy these things? 'Dude, you need to chill. Like, you know what, it's 4 hours of your time... you're not going to do anything, you're stressed out, just go there... meet people'. And I'm like... 'Did you really befriend anyone? Did you really hang out with them all the time?'. And they're like 'No, never saw them again.'. So, okay... I'm not saying it's a bad way of living, not at all because it's different everywhere but it's like... it's not how I'm used to it. And it's difficult for me to live this way. Ehm... but I also ask a lot of friends from the same category... that is mine and they're like 'Dude, you need... like 24 friends, acquaintances. And you meet one every two weeks for a whole year and you met all of them'. Okay... that's... not a social life to me. But people just adapt. They have to adapt. But again, I would really love to have numbers of how many people came out of an organization and registered their organization because of the acceleration program. [...] Or also when I went to the classes. It was really helpful but they didn't help me in the part of starting my enterprise. So... they were great, I learned a lot here and there but really I haven't learned... and I ask, I don't know why I didn't try practicing migrant entrepreneurship in Germany because I did it back in Iraq. Ehm... but I see that many people just go there, benefit a lot, but not... in the field they want to benefit in or at. It's like 'we want to build a start- up. We learn a lot of things that none are about our start- up.'. Like, I have worked a lot with X from organization Y [anonymized] and he told me xx is an amazing course but unfortunately I haven't learned anything about starting a start- up..... Then, why is it an amazing

course? Because I met a lot of people, ehm... I've learned some extra here and there, there are potential business cards in my wallet... that's the amazing thing. But my program... since I came in, this was my program, I left, it was the exact same program that I had booked the day before and

I joined. So, my program was just like going while I registered. It didn't go because I just had registered. That's the difference. Same with khutua. I was going while I registered, I didn't start khutua because I was registered. It's not because the program wasn't good or the people not helpful, on the contrary. I got a lot of help, the mentors were awesome awesome but... the procedure of building khutua has nothing to do with the program.

Q: Okay. And the friends you made, that was not ...

A: I got acquaintances but not friends.

Q: Ok, alright. That was my last question. Do you feel that you would like to say anything else that we didn't cover, that you would like to mention?

A: No, I would summarize it in a very very short thing. Building a start- up is a very very hard task. Right? Working by yourself is a very very hard task. A freelancer has an easier task than building a start- up, right? Freelancer have a skill that they can provide while they're sitting at home, doing it for a short period of time... it's easier. So, when you say 'selbststaendig' in German which means freelancer, it has nothing to do with a start- up or building up a company. So, there's also a need to go back to the root to say freelancing, selbststaendig is something and building up a start- up is something else. So, I have always been a freelancer but when I started to build up my own start- up, it became something totally different. Building a start- up in Germany is... everywhere it's a hard task, right? Being a refugee or a migrant... is a harder task. Not from the bureaucratic issue... from an understanding, a cultural issue. The programs that are giving the support for the migrant, for the refugees, are not well equipped yet. Yes, people say it requires time to go there. But we are now under the bus. And of course this is... part of the procedure, of the learning system. People have to be thrown under the bus. However, when you're a refugee, living in a camp, for a really long time, being thrown under the bus is problematic. You're not a German person who is living here normally and having your 'Steuernummer' registered, a respected German person with a German passport. You're somebody who has already been looked down at or you have a lot of problems, you're in a shitty place. This causes a lot of problems. I've seen a lot of people, when they get thrown under the bus... they turn into someone else.

Q: But this is something related to social pressure or the social image that people look down upon you.

A: Yes. It's not real, it's just how people feel it. That's the whole problem. Like, even if you're amazing at what you do, nobody will hire you to teach someone else. Like today, I was at school because I teach young children [...] We have a collaboration with 5 schools, 5 German schools. 28 children showed up, 28 migrant kids, none of the German. And we were like 'Why are there none of the German kids?'. 'Ah, you know, it's difficult'. Why is it difficult? And then we found out 'You're here to teach the migrant kids'. Am I not qualified enough to teach the German kids? 'No, this is not what we meant'. But this is how it is being looked at. And that's always been my problem. Go to all the incubations, trainings, courses and programs... you never see an Arabic trainer or Ghani trainer. Maybe you find some Turkish that came in the 70s but you won't find any of the newcomers. At all, at all. 3 people have been here from the new... wave, or whatever... as they call it, the refugee crisis.... So yeah, the idea is the bridge. Again, there's a gap between starting and getting there, it's not

a bureaucratic policy gap. To me. It's the social cultural structure... that has been implemented in a top down process. Again, if you really go study modernity, to me, in my head, it's exactly the same thing. It's a top down process where you have to do it our way or there's no other way. Which is very weird because entrepreneurship is about breaking all the... clichés, all the structures. But this is unfortunately not going to happen. If you want to apply, you have to be tech, it has to do with the SDGs. If you want to apply, if you want to make a lot of money, you just say 'It's for refugees', then you get a lot of funding. So yeah, ehm... I think people who want to help are really creating the problems themselves....by... working on a social construct.

Transcript Interview H

Q: Könnten Sie mir nochmal den Namen Ihres Unternehmens nennen?

A: Ja. Es heisst Dr. Kalla.

Q: Sie sind ursprünglich aus Idlib und waren dann an der Universität von Aleppo.

A: Genau.

Q: Seit wann sind Sie in Deutschland?

A: Seit Februar 2014.

Q: Und wie war davor Ihr Werdegang? Ich habe gelesen, dass Sie an der Hochschule von Aleppo...

A: Genau. Dort habe ich Konstruktionstechnik im Diplom gemacht. 1999 habe ich mein Diplom abgeschlossen. Dann, 2011 habe ich meinen Master abgeschlossen. In Syrien haben wir ein anderes System, nicht wie hier in Deutschland. Da konnte man kein Engineer haben, wenn man kein Diplom hat. Also habe ich erst nach 5 Jahren mein Diplom abgeschlossen und dann danach kommt die Masterarbeit. Direkt nach Abschluss des Studiums kommt eine Beschäftigung vom Staat und durch meine Arbeit konnte ich meinen Master oder auch eine Promotion empfangen.

Q: Ok, und dann haben Sie also Ihren Master von 2007 bis 2009 gemacht?

A: Ja, genau. In Maschinenbau bzw. Fertigungstechnik. Und danach habe ich eine Promotion angefangen. Die konnte ich aber nicht beenden wegen des Krieges habe ich nur angefangen und mein Thema angemeldet, aber ich habe keinen Abschluss fuer diese Promotion.

Q: Wann haben Sie das abgebrochen?

A: 2012, als der Krieg in Aleppo angefangen hat. Da konnte ich nicht mehr in die Universität gehen. Das war so gefährlich in dieser Zeit, dass ich nicht mehr gehen konnte. Das war auch fuer meine Kinder gefährlich. Sie konnten auch nicht mehr in die Schule gehen. Dann sind wir am Anfang in die Türkei gegangen und dann nach Frankreich gegangen und dann sind wir hier nach Deutschland gekommen.

Q: Warum sind Sie erst nach Frankreich gekommen?

A: Wegen des Visums.

Q: Und wurden dann nach Deutschland geschickt?

A: Ja, wir haben hier unsere Papiere bekommen von der Ausländerbehörde bekommen und die Papiere und sie haben gesagt, dass sie fuer uns einen Aufenthalt bekommen haben.

Q: Also haben Sie direkt die Aufenthaltsgenehmigung bekommen?

A: Direkt nach 15 Tagen haben wir sie bekommen. Der Aufenthalt hat nicht lange Zeit gebraucht.

Q: Und dadurch hatten Sie auch direkt das Arbeitsvisum? Oder war das eingeschränkt?

A: Wir haben eine komplette Erlaubnis zum Arbeiten bekommen, mein Mann und ich. Wir sollten unsere Zeugnisse... beglaubigen und auch anerkennen lassen.

Q: Gab es dabei irgendwelche Schwierigkeiten?

A: Bei mir nicht. Das war nicht wie hier jetzt, dass auf dem Arbeitsmarkt zu viele syrische Ingenieure gekommen sind und sie brauchen sie diese Genehmigung jetzt... das ist nicht einfach jetzt. Aber bei mir war das damals leicht. Ich brauchte nur 3 Monate, weil ich alle meine Papiere mitgebracht hatte.

Q: Also Sie hatten auch alle Papiere da, weil sie sortiert gegangen sind und Zeit hatten, alles einzupacken?

A: Genau. Ich habe geplant, als ich in Syrien war, dass, wenn ich rausgehe, ich vielleicht nicht mehr zurueckkommen werde und deshalb habe ich alle meine Unterlagen gesammelt und mitgebracht. Andere konnten das nicht machen, weil es ploetzlich ging und dann ist das schwierig. Aber bei mir war das anders. Ich habe geplant, in die Tuerkei zu gehen und ich habe nicht geplant, nach Deutschland zu kommen. Ich dachte, das dauert ein Jahr und dann kann ich zurueck nach Syrien, aber ich brauche auf jeden Fall in der Tuerkei eine Arbeit. Ich und mein Mann. Aber... wir konnten keine Arbeit finden mit unseren Zeugnissen. Das war damals so in unserer Zeit, dass man die tuerkische Angehoerigkeit, um arbeiten zu koennen. Das war in unserer Zeit so. Jetzt ist das anders... die tuerkische Regierung gibt jetzt eine Zulassung fuer die Syrer, um eine Arbeit zu finden und es ist auch einfacher geworden fuer die Syrer, die tuerkische Staatsangehoerigkeit zu bekommen.

Q: Was mussten Sie dann – weil Sie gerade von den Papieren gesprochen haben – was mussten Sie alles vorzeigen? Zur Qualifizierung der Arbeitszeugnisse?

A: Meine Abiturzeugnisse, mein Diplomabschluss der Aleppo Universitaet und auch meinen Masterabschluss von der Universitaet und auch die Erklaerung von jedem Fach, welches Thema ich gelernt habe in jedem Fach an der Universitaet Aleppo.

Q: Und um nochmal zurueckzukommen auf Ihren Werdegang: ich habe gelesen, dass Sie als wissenschaftliche Mitarbeiterin oder bzw als Engineer an der Universitaet Aleppo waren von 2006 bis 2014.

A: Ja, genau.

Q: Das heisst, Sie haben ja vorhin gesagt, dass Sie ihr Studium 2012 abbrechen mussten... aber haben es dann noch versucht bis 2014 weiterzumachen?

A: Bei der Aleppo Universitaet eigentlich nicht. Wir waren auf dem Weg. Wir waren in der Tuerkei ungefaehr 1 Jahr. Und nach Frankreich und nach Deutschland, das hat auch ungefaehr ein Jahr gedauert. Wir fuer 3 Monate in der Tuerkei gegangen, das war in 2013 und dann sind wir noch einmal nach Syrien zurueckgekommen und haben versucht, unsere Kinder in die Schule zu schicken und nochmal in die Arbeit zu gehen, mein Mann und ich. Aber das war unglaublich gefaehrlich. Dann sind wir nochmal zurueck in die Tuerkei, also ein zweites Mal und dann haben wir die Entscheidung getroffen, nicht nochmal nach Syrien zu gehen, weil wir dort in mehreren gefaehrlichen Situationen waren. Also konnten wir nicht zurueck gehen.

Q: Ok. Und dann sind Sie im Februar 2014 nach Deutschland gekommen. Und wie ging es dann weiter? Haben Sie hier nach einem Job gesucht?

A: Am Anfang waren wir in Dresden, ich und meine Familie. Dort habe ich sofort versucht, mich mit Deutschen zu kontaktieren. Das ist die Hauptsache, das habe ich gemacht und da habe ich in einem Frauentreff viele Frauen getroffen, deutsche Frauen. Sie waren sehr sehr nett und sie haben versucht, mir zu helfen... auch die Sprache zu lernen. Am Anfang war es schwierig fuer mich. Ich hatte keinen Kita- Platz fuer meine Tochter, sie war da eineinhalb Jahre alt und danach... aber in dieser Zeit, bis ich einen Kita- Platz gefunden hatte, hatte ich viel Kontakt zu den Frauen um ein bisschen Deutsch zu lernen. Und auch mit Youtube und solchen Sachen habe ich Deutsch gelernt. Nach ungefaehr 9 Monaten habe ich letztendlich einen Platz gefunden fuer meine Tochter in der Kita und bin sofort in einen Deutschkurs gegangen. Dann in diesem Deutschkurs haben sie einen Test gemacht, mit welchem Niveau ich anfangen sollte und ich habe sofort A2 bekommen. Dann nach 3 Monaten habe ich B1 bekommen, dann B2 und auch C1. Aber ich habe B2 und C1 selbst bezahlt. In dieser Zeit hatten wir keine Chance, die Finanzierung dafuer vom Jobcenter oder vom BAMF zu bekommen, weil wir ganz neu waren... alle Syrer. Danach wurde diese Regel geaendert, dass Syrer diese Sprachkurse finanziert bekommen, aber bei uns war das noch nicht so. Und dann hatte meine Freundin vom Frauentreff, sie hat einen Chef vom Fraunhofer Institut getroffen und er hatte gesagt, dass sie qualifizierte Menschen suchen. Und sie hatte ihm gesagt „Ich kenne eine Frau.

Sie kommt aus Syrien und sie kann alles. Sie hat sehr gute Qualifikationen, sie kann vielleicht beim Fraunhofer Institut arbeiten“ und so habe ich ein Vorstellungsgespräch bekommen beim Fraunhofer Institut. Der Chef war sehr sehr nett und ich war in dieser Zeit in einem C1 Kurs. Er hat mir in diesem Vorstellungsgespräch sofort gesagt, dass wir mit einem Praktikum starten könnten und wenn das funktioniert, könnten wir auch einen Arbeitsvertrag machen.

Q: Wie lange war das Praktikum?

A: 3 Monate. In dieser Zeit habe ich zu diesem Chef gesagt, dass ich meinen C1 Kurs zuende machen wollte und dann ein Zeugnis bekommen würde. Er hat gesagt „Sie brauchen keine Sprachzeugnisse. Die Arbeitssprache ist ganz anders...nicht wie allgemeine Sprache. Du kannst vielleicht von diesem Praktikum deine Sprache verbessern in Richtung Technik und in Richtung Arbeit.“. Und dann habe ich gesagt „Ok, dann können wir anfangen“ und dann habe ich nach 3 Monaten den Arbeitsvertrag bekommen.

Q: War das Praktikum mit der Aussicht, übernommen zu werden?

A: Ja... aber auch, um erstmal zu gucken, ob es passt mit dem Fraunhofer Institut... dass das Praktikum für beide Seiten wichtig ist. Ich habe danach 1 Jahr Beschäftigung bekommen, aber mein Mann hat keine Arbeit in Dresden gefunden und er sollte hier nach Berlin kommen. Er hatte keine Chance in Dresden.

Q: Das heißt, Sie waren dann von Februar 2014 bis 2016 in Dresden?

A: Ja. Und mein Mann fand dann Arbeit hier im deutschen Herzzentrum in Berlin und ich bin lange mit meinen Kindern in Dresden geblieben. Aber ich konnte auch nicht lange alleine in Dresden bleiben mit meinen Kindern und meinem Mann in Berlin, also versuchte ich, hier etwas zu finden in Berlin. Dann bin ich in meiner Arbeit geblieben, aber unsere Wohnung war hier in Berlin. Ich bin nach Dresden gegangen und dann nach Berlin. Das war schwierig für mich. Dann versuchte ich hier in Berlin eine Arbeit zu finden, aber das war nicht einfach für mich. Ich habe eine Weiterbildung für Programmiersprache gemacht, die C++ heißt. Und dann habe ich auch in dieser Zeit Kontakt mit einem Verein gehabt, um mein Deutsch zu verbessern und ich habe auch viel freiwillige Arbeit gemacht.

Q: Aber in Dresden auch oder schon hier?

A: Hier in Berlin. Nachdem ich umgezogen bin. Das war im August 2016, da sind wir nach Berlin umgezogen. Die Kinder waren auch dabei. Ich war aber bis Mai 2017 hin und her zwischen Dresden und Berlin und dann habe ich für 3 Monate meine Weiterbildung gemacht. Dann habe ich mich für eine Stelle beworben, hier an der TU Berlin. Ich habe sehr viele Bewerbungen gemacht... ich habe ungefähr 80 Bewerbungen geschrieben. Manchmal bei dem Fraunhofer Institut oder auch andere Institute aber letztendlich habe ich es dann zu einem Vorstellungsgespräch geschafft bei der TU Berlin. Ich habe 14 Vorstellungsgespräche gemacht, bis ich die erste Arbeit bekommen habe. Das war eine stressige Zeit für mich, keine einfache Zeit. Aber dann habe ich eine Arbeit bekommen in einem anderen Fachbereich. Nicht wie hier in der Medizintechnik, sondern ich war vorher in einem anderen Bereich, der heißt ‚Rücklungssysteme‘, das ist für Roboter und solche Geschichten. Dort habe ich gearbeitet für ungefähr 1 Jahr und mich noch bei anderen Stellen beworben, weil ich mit einigen Sachen dort nicht zufrieden war und dann habe ich diese Stelle bekommen.

Q: Und von den anderen 14 Bewerbungsgesprächen, hatten Sie da mehrere zur Auswahl?

A: Für dieses Vorstellungsgespräch war bei mir das Hauptproblem die Sprachkenntnisse. Die Qualifikationen oder Informationen, damit habe ich kein Problem, aber manchmal konnte ich nicht genau verstehen... eine Frage z.B. oder ich konnte nicht genau erklären, was ich wollte. Das war das Hauptproblem. Denn ich hatte noch nicht genug Deutschkurse gemacht. Ich wollte immer schnell meine Arbeit finden. Ich wollte schnell mich weiterbilden, aber für die Sprachkenntnisse habe ich nicht genug Zeit gehabt. Denn für die Sprachkenntnisse habe ich auch keine Finanzierung gehabt am Anfang für B2 und C1. B2 war zweieinhalb Monate und C1 auch, das war eineinhalb Monate. Das war beides ein Schnelldkurs, aber das ist nicht genug. Aber die Menschen jetzt haben viel Zeit. 6 Monate mit Finanzierung, das ist sehr gut. Eine gute Chance für die anderen Menschen oder für andere Engineers.

Q: Der Frauentreff, von dem Sie am Anfang gesprochen hatten, wie haben Sie dazu den Kontakt bekommen?

A: Ich bin in das Rathaus gegangen, das war auf Englisch und habe gesagt „Ich bin neu hier in Deutschland und ich moechte Deutsch lernen. Ich moechte Kontakt haben zu Frauen. Wie kann man das machen?“ und sie haben mir mehrere Adressen gegeben. Und dann habe ich in der Naeh meiner Wohnung eine Adresse gefunden und bin dahin gegangen und habe dort sehr nette Frauen gefunden. Und eigentlich machen sie alles, um Auslaendern zu helfen. So etwas wie diesen Verein oder diesen Frauentreff gibt es hier nicht in Berlin. Sie sind positiv in der Gesellschaft. Sie sitzen nicht nur und sprechen. Nein, sie tun etwas. Eine von diesen Frauen hat mir geholfen, Arbeit zu finden, zum Beispiel. Ich denke, das ist eine sehr sehr positive Sache, wenn man das in Deutschland machen kann. Ich versuche jetzt auch, den anderen zu helfen, aber ich bin nicht Deutsche. Ich habe keine Beziehungen. Meine Sprachkenntnisse helfen mir auch nicht genug, um anderen helfen zu koennen. Aber wie diese Menschen, sie war auch wirtschaftliche Ingenieurin, diese Frau, und ihr Mann war auch ein Professor an der Dresdner Universitaet und sie sind qualifizierte, ausgebildete Menschen und sie koennen andere genau weiterhelfen. Das ist viel besser, als sich hinzusetzen und zu sagen „Ich mache keine Beziehungen mit Auslaendern“ aber sie sind positive Personen.

Q: Haben Sie hier in Berlin einen aehnlichen Treff oder Verein gefunden?

A: Nein. Alles ist neu hier in Berlin. Ich habe einen Verein kontaktiert und dem Chef einen Vorschlag gemacht, und zwar einen Frauentreff zu gruenden. Ich und diese Chefin. So wie in Dresden. Um anderen zu helfen, diese Sprachkenntnisse zu verbessern, Integrationschancen zu verbessern. Aber sie ist ein beschaenktter Mensch habe ich gemerkt, nicht so offen, wie die anderen, die ich kontaktiert habe in Dresden. Sie hat nur 2 bis 3 deutsche Frauen mitgebracht und auch Geld gezahlt, um mit den anderen Frauen, syrischen Frauen, zu sitzen und Deutsch zu sprechen. Aber nicht mehr. Und wenn diese Frauen kein Geld bekommen, haben sie keinen Bock, mit anderen Kontakte aufzubauen. Aber ich finde, die, die in Dresden waren... sie machen alles freiwillig. Ich weiss nicht, ob sie irgendeine Unterstuetzung bekommen von der Regierung oder einer Partei. Ich weiss es nicht. Aber sie machen alles freiwillig und lieben ihre Arbeit. Diese Frauen in Dresden kontaktieren mich bis jetzt und sagen „Du bist unsere Tochter“ z.B.. Sie sind alte Frauen, sie sind 60 Jahre alt und aelter. Aber so etwas wie diese Beziehung habe ich hier in Berlin nicht gefunden. Vielleicht, weil es eine grosse Stadt ist und die Mentalitaet anders.

Q: Ich glaube, dass es sehr viele Angebote hier gibt in Berlin, aber jeder hat ja auch einen anderen Wunsch, in welche Richtung man moechte. Dass sie z.B. lieber mit Frauen sind... vielleicht muss man laenger suchen... [...]. Wo wir gerade bei den Programmen waren, wuerde ich gerne noch fragen zu anderen Unterstuetzungsprogrammen, weil es hier in Berlin ja einige gibt, also z.B. LOK, wo Sie ja waren, SINGA Business Lab usw... kennen Sie die?

A: Ja, die kenne ich.

Q: Wie wussten Sie davon?

A: Meine Freundin hat einen Kurs bei LOK gemacht. Und in dieser Zeit, wo ich keine Arbeit gefunden habe, versuchte ich, eine selbststaendige Arbeit anzufangen.

Q: Wie lang war denn die Zeit, in der Sie gesucht haben? Denn Sie haben ja 80 Bewerbungen geschrieben, das hat ja auch sicher einiges an Zeit gedauert...

A: Ja, ich schicke immer meine Kinder in die Schule und dann setze ich mich und schreibe und mache Bewerbungen. Jeden Tag mache ich 10 oder mehr Bewerbungen.

Q: Aber wissen Sie noch ungefaehr wie lang das war, der Zeitraum, wo Sie nach Arbeit gesucht haben?

A: 6 Monate ungefaehr. Oder 5 Monate. Auch als ich noch bei dem Fraunhofer Institut war... als ich wusste, dass ich nicht laenger dort bleiben konnte, sondern eine Arbeit hier in Berlin suchen sollte, da habe ich schon mit den Bewerbungen angefangen.

Q: Und dann sind Sie also auch innerhalb dieser 6 Monate zu LOK gegangen?

A: Genau. Ich habe einen Kurs gemacht von LOK, das war sehr sehr gut. Da habe ich auch viele Gesetze hier in Deutschland kennengelernt. Wie kann man eine Firma gruenden, welche Schritte – die Gewerbeanmeldung, Betriebsnummer, die Finanzierung, Steuernummer und solche Sachen – wie kann man das rechnen... darueber habe ich viele Informationen bekommen.

Q: Waren Sie nur bei LOK oder haben Sie noch an anderen Programmen teilgenommen?

A: Nur bei LOK.

Q: Ok. Und jetzt haben Sie schon gesagt, was Sie dabei hilfreich fanden... die Gesetze. War dabei noch etwas, was sich nachher als sehr positiv herausgestellt hat? Also welche Aspekte Ihnen besonders geholfen haben.

A: Wenn man genau die Regeln oder Gesetze kennt, das ist die Hauptsache. Auch sollte man gute Sprachkenntnisse haben. Das ist auch etwas, das ich wichtig finde. Wenn man hier in Deutschland ein Amt kontaktieren muss oder einen Steuerberater oder Ware einkaufen... alles braucht Sprache. Das ist die Hauptsache. Und dann die Finanzierung. Nicht bei mir, weil wir in Syrien eine Fabrik hatten und diese Fabrik war fuer medizinische Instrumente.

Q: Also waren Sie damals schon selbststaendig?

A: Genau. Also, mein Mann ist Arzt und ich habe mit meinem Mann zusammen eine Fabrik gegruendet in Syrien. Wir hatten Patente in Syrien und mit diesen Patenten haben wir eine Fabrik gemacht. Und jetzt bringen wir manchmal bringen wir Geld von Syrien hier nach Deutschland, um unser Projekt hier, unsere selbststaendige Arbeit hier zu machen.

Q: Jetzt haben Sie gesagt, manchmal versuchen Sie das zu bringen... ist das nicht schwierig, wenn die Lage so instabil ist?

A: Ja, wir bringen nicht so viel. Wir koennen das nicht machen, weil ja auch die Mitarbeiter in Syrien Geld brauchen. Die Arbeit in Syrien laeuft nicht sehr gut.

Q: Also die Firma laeuft auch immer noch?

A: Ja, sie laeuft noch, aber sehr sehr langsam. Nicht mehr wie frueher. Frueher lief sie sehr sehr gut. Wir haben sehr viel Geld gemacht in Syrien mit dieser Firma, aber jetzt nicht mehr. Das ist nicht einfach, Geld nach hierhin zu bringen. Aber manchmal machen wir das so, weil auch unsere Arbeit hier in Deutschland Geld braucht.

Q: Wann haben Sie angefangen mit dieser Firma in Syrien?

A: 2009. Aber das war fuer uns alles viel einfacher als hier in Deutschland. Das war unsere Stadt, unsere Sprache, wir hatten genug Beziehungen und wir konnten unsere Vorstellungen genau erklaren. Die Bewerbungen auch fuer unsere Produkte. Das ist nicht einfach hier.

Q: Also Sie haben das zusammen gefuehrt mit Ihrem Mann und jetzt machen Sie das nebenher immer noch weiter die Leitung ueber die Ferne?

A: Genau.

Q: Warum haben Sie damals entschieden, sich selbststaendig zu machen? Und warum dieses Mal wieder, hier in Deutschland?

A: In Syrien z.B. habe ich als Ingenieur vom Staat als Gehalt ungefaehr 300 Euro bekommen, nicht mehr. Mein Mann auch ungefaehr. Und er hatte eine Privatpraxis und obwohl er auch in einem Privatkrankenhaus gearbeitet hat, hatten wir nicht genug Geld. Wir konnten z.B. kein Auto kaufen, kein Haus... wir hatten nicht genug Geld. Deshalb haben wir versucht, einen anderen Weg zu gehen. Und mein Mann hat auch Interesse in diese Richtung. Und er sieht diese Medizinrichtung als moralische Sache. Er sieht, dass er nicht viel Geld dafuer bekommen soll, weil das eine moralische Sache ist. Er soll viel freiwillig machen und er kann nicht viel Geld bekommen fuer die Medizin. Er hat Medizin studiert.

Q: Also er moechte als Arzt aus moralischen Gruenden keinen Profit daraus schlagen, weil er es... vielleicht als Dienst am Menschen sieht?

A: Ja, genau. Weil... in Syrien ist das etwas anderes, als hier in Deutschland. Dort sollten die Menschen selbst bezahlen fuer den Arzt. Dort gibt es keine Versicherung und sowas, wie hier in Deutschland. Deshalb gibt es viele Menschen, arme Menschen. Sie haben kein Geld und deshalb sollte man viel helfen.

Q: Und jetzt beim zweiten Mal mit der Kosmetikfirma: machen Sie das auch zu zweit mit ihrem Mann?

A: Ja. Auch mit meinem Mann. Wir sind immer zusammen.

Q: Was war da Ihre Motivation? Auch wieder ein zweites Standbein oder eine weitere Einkommensquelle zu haben?

A: Hier in Deutschland ist das etwas anderes. Ich sehe mich jetzt nicht in einer festen Stelle, in einer unbefristeten Stelle. Ich bin jetzt nicht sicher in meiner Arbeit hier. Ich habe meinen Vertrag fuer 3 Jahre und danach soll ich nochmal eine Arbeit finden und mein Mann genauso, als Arzt. Wir koennen vielleicht einfach Arbeit finden, aber wir sollten nicht in diesem Stress bleiben.... jedes Mal neu Arbeit finden, jedes Mal ein neuer Chef, eine neue Stelle... alles neu. Und vielleicht koennen wir das mit unserer Selbststaendigkeit schaffen, dann eine feste Arbeit zu finden. Das ist unser Ziel jetzt. Ich will nicht mein Studium lassen, aber vielleicht ist das... ich weiss nicht genau... einfacher, eine Stelle zu finden, ohne Stress neben meinem anderen Job. Ich weiss nicht, was kommt in der Zukunft.

Q: Das heisst also in der Zukunft – wenn Sie jetzt mal ueber Ihre Zukunftswuensche sprechen – wuerden Sie gerne das nur machen mit der Kosmetikfirma, also 100%?

A: Ich weiss nicht genau. Die Universitaetsarbeit, die wissenschaftliche Arbeit ist fuer mich sehr wichtig. Fuer mein Gefuehl und mich selber. Das ist mein Platz hier, finde ich. Ich kann nicht jeden sitzen ohne lesen oder recherchieren oder etwas neues zu finden. Aber wenn man keine Arbeit findet... am 16.09. werde ich 43 Jahre alt. In Deutschland gibt es viele juengere Menschen, die nach Arbeit suchen. Vielleicht habe ich keine Chance, eine Arbeit zu finden.

Q: Also ist Ihnen hauptsaechlich mehr Sicherheit wichtig?

A: Genau.

Q: Welche Schwierigkeiten haben Sie erlebt, als Sie entschieden haben, die Kosmetikfirma zu gruenden? Man muss ja einen Business Plan vorlegen, die Finanzierung vorlegen, die Idee muss akzeptiert werden... gab es bei diesen ganzen Schritten irgendwelche Schwierigkeiten?

A: Ich habe keine Finanzierung von einer Bank beantragt, ich brauchte keine Finanzierung, Deshalb hatte ich keine Schwierigkeiten damit, weil ich diese Ruecklagen hatte. Aber Schwierigkeiten hatte ich dabei, einen Laden zu mieten. Ein Jahr habe ich gebraucht, um einen Laden zu finden. Und ich brauchte sehr viele Nachweise dafuer, weil ich eine neue Firma gruende in Deutschland und deshalb brauche ich jetzt viele Nachweise. Das brauchte 1 Jahr bis ich einen Laden gefunden hatte. Das war schwierig fuer mich.

Q: Obwohl LOK Ihnen dabei geholfen hat? Oder haben Sie das alleine gemacht?

A: Eigentlich konnte LOK mir nicht dabei helfen, weil das auf jeden Fall eine Sache ist, die ist auch schwierig fuer Deutsche, denke ich. Wenn man einen Laden will, ist das genauso eine Schwierigkeit. Nicht nur, weil ich eine Auslaenderin bin. Eine neue Firma hat keine Zuverlaessigkeit, deshalb vermieten sie das nicht gerne. Sie haben vielleicht einen anderen Laden, der hohe Zuverlaessigkeit hat und dann habe ich keine Chance.

Q: Und Sie meinen diese Unzuverlaessigkeit kommt durch die Unsicherheit des Gruendens, das man nicht weiss oder nicht prognostizieren kann, wie gut das Unternehmen laufen wird?

A: Ja, genau.

Q: Ok. War das schwierig in der Zeit, weil Sie eben auch von Ihrer Familie gesprochen haben, das mit Ihrer Familie zu vereinbaren?

A: Eigentlich war das schwierig, aber mein Mann hat mir immer geholfen. Aber mein Mann hat schwierige Arbeitszeiten. Meine Kinder sind jetzt in der 10. Klasse, 8. Klasse und 2. Klasse und meine Kinder helfen mir ein bisschen zu Hause, aber eigentlich brauche ich mehr Zeit fuer meine Familie. Aber wir beschaeftigen jetzt andere Mitarbeiter, die sollen uns jetzt helfen in dem neuen Geschaef.

Q: Ich glaube, Sie muessten mir noch mehr zu Ihrem Kosmetikladen erzaehlen, wie genau das aufgebaut ist. Haben Sie eine weite Produktbreite oder wie sind Ihre Produkte so?

A: Das koennen Sie auf der Internetseite sehen. Das ist Kosmetik fuer den Friseurbedarf.

Q: Also sind Sie jetzt in den Friseurbereich gegangen und nicht mehr ins Medizinische?

A: Genau, aber diese Produkte sind natuerliche Produkte kann man sagen. Wir versuchen mit dem Namen unserer Firma etwas Gesundes zu verbinden. Deshalb heisst es Dr. Kalla.

Q: Wofuer steht Kalla?

A: Der Nachname von meinem Mann ist Kalla. Aber jemand hat zu uns gesagt, dass ist auch akzeptiert von den Deutschen und so heisst auch eine Blume. Deshalb haben wir diesen Namen.

Q: Ok. Haben Sie, seitdem Sie damit angefangen haben, irgendwelche Unterschiede wahrgenommen? In Ihrem Zeitmanagement, in Ihren sozialen Kontakten, in Ihrer finanziellen Situation... was hatten Sie fuer Unterschiede seit der Selbststaendigkeit?

A: Bis jetzt haben wir kein Geld bekommen von dieser Firma, wir bezahlen fuer diese Firma. Wir sind auch nicht zufrieden mit unserem Gehalt jetzt, weil alles, was wir jetzt bekommen, sollen wir fuer diese Firma geben jetzt. Aber wir haben kein Geld bekommen jetzt. Und sozial... das habe ich auch gefunden, dass es nicht einfach ist, einen guten Mitarbeiter zu finden hier in Deutschland. Ich brauche jemanden mit guten Sprachkenntnissen, auch in Wirtschaft und diesen Sachen ein bisschen Erfahrung und das ist schwierig zu finden hier. Und wenn ich diese Personen finden kann, ist es auch nicht einfach, ein Gehalt zu bezahlen. Wie soll ich diese Personen mit meinem Gehalt jetzt von der Universitaet bezahlen? Das ist komisch, wenn ich jemanden bringe und dem soll ich das gleiche Geld bezahlen, wie ich jetzt bekomme und das bedeutet, dass ich das selber machen muss. Das ist mein Projekt. Da gibt es auch, das habe ich gemerkt, in Schweden z.B. haben neue Gruender immer eine Chance vom Staat bekommen, jemanden z.B. vom Jobcenter aufzunehmen und der Arbeitgeber bezahlt das halbe Gehalt und das Jobcenter bezahlt die andere Haelfte. Und das hilft den neuen Gruendern sehr. Weil auch auf jeden Fall das Jobcenter fuer die neuen Personen Miete und diese Kosten zahlt. Sie haben keine Arbeit und bekommen dann eine Unterstuetzung vom Jobcenter. Aber wenn sie diese Unterstuetzung bekommen und diese Personen haben die Chance, eine Arbeit zu finden, dann finde ich es sehr gut. Manchmal haben diese Menschen hier in Deutschland gute Qualifikationen, aber sie koennen sich nicht gut verkaufen. Und dann kann das Jobcenter diesen Leuten helfen, eine Arbeit zu finden.

Q: Indem die Jobcenter, einige Leute, die sie sozusagen auf ihrer Liste haben, dann mit einer neuen Gruendung paaren?

A: Genauso. Das ist genauso in Schweden, dort machen sie das. Deshalb kann man sehr einfach eine Arbeit finden in Schweden. Es ist nicht wie hier, hier ist es schwierig. Ich kenne viele Menschen, die haben Zeugnisse, manchmal auch gute Sprachkenntnisse, aber sie koennen nicht in ihrem Bereich arbeiten. Ingenieure, Architekten oder Maschinenbauer... sie koennen keine Arbeit finden, weil sie sich nicht gut verkaufen koennen oder sich bewerben.

Q: Und zu der finanziellen Situation: es gibt ja diese Mikrokreditprogramme von der IBB, aber das haben sie nicht gemacht, weil sie das von Anfang an lieber mit ihren eigenen Ruecklagen machen wollten? Oder weil sie dazu keinen Zugang bekommen konnten?

A: Bis jetzt brauchten wir keine Finanzierung einer Bank. Unser Geld war bis jetzt genug. Und fuer diese Firma... mein Onkel ist auch Vertreter fuer diese Firma, aber in einem anderen Land, nicht hier in Deutschland, sondern in einem anderen Land. Mein Ziel jetzt ist es, Vertreter fuer diese Firma in Deutschland zu sein. Diese Firma hat ungefaehr 500 Produkte, sie ist noch nicht bekannt in Deutschland und sie braucht ihre Vertreter. Das ist eine italienische Firma, die sind sehr gut, ich habe sie probiert. Und ich versuche jetzt, diese Produkte in Deutschland bekannt zu machen und ich versuche jetzt, ein Vertreter von dieser Firma in Deutschland zu sein. Weil sie noch keinen Vertreter haben, sie verkaufen noch nicht nach Deutschland. Vorher war mein Onkel schon Vertreter fuer diese Firma, aber er ist Vertreter fuer ein anderes Land und er hat mir zu diesem Kontakt verholfen mit dieser Firma. Er hilft mir auch mit der Finanzierung eigentlich. Ich brauche nicht sofort das Geld zu bezahlen fuer diese Firma, um meine Produkte zu kaufen. Mein Onkel hilft mir, er schickt die Produkte zu mir und dann kaufe ich diese Produkte und gebe ihm das Geld zurueck. Deshalb brauche ich keine Finanzierung. Aber normalerweise, wenn ich diese Firma haette oeffnen sollen, haette ich sehr viel Geld gebraucht. Tausende Euro und das kann ich nicht. Jetzt habe ich auch gemerkt, wenn ich mit einer neuen Ware handeln soll, dann ist es schwierig, wenn ich ein Produkt kaufen will und nur in Deutschland Vertreter sein soll in Deutschland fuer diese Ware, dann soll ich fuer mindestens 200.000 Euro diese Ware kaufen. Fuer 1 Produkt. Aber jetzt habe ich die Chance 500 Waren zu kaufen ohne 200.000 Euro zu bezahlen.

Q: Das war bestimmt Teil Ihrer Motivation, sich dort selbststaendig zu machen, weil sie bereits Kontakte dorthin hatten mit Ihrem Onkel, oder?

A: Ja, genau.

Q: Ich wollte nochmal zurueckkommen auf die Unterstuetzungsprogramme. Sie haben ja jetzt gesagt, dass sie bei keinem anderen Programm teilgenommen haben, als bei LOK, richtig?

A: Ja.

Q: Hat Ihnen dort – weil Sie bereits gesagt haben, was Ihnen dabei geholfen hat und dann sind wir auf die Finanzierung gekommen – welche Aspekte haben Ihnen bei LOK gefehlt?

A: Sie haben auch einen Coach fuer mich. Dieser Coach hat mir auch geholfen. Das war ein Coach, er hat, denke ich auch ein Gehalt von LOK bekommen. Der hatte Erfahrung mit Steuern und diesen Sachen und er kannte sich auch gut aus mit dem Gesetz. Er hat mir mit Steuerrechnung, also wie kann man die Steuer berechnen, den Preis rechnen,... in diesen Sachen hatte ich vorher keine Erfahrung, besonders nicht in Deutschland. Er hat mir dazu viel Information gegeben.

Q: Ok, also das hat Ihnen geholfen. Hat Ihnen auch irgendetwas gefehlt in dem Programm?

A: Ja. Sie machen eine sehr gute Uebersetzung. Die Menschen, die aus Syrien gekommen sind, die haben nicht genug Deutschkenntnisse. Die Menschen, die von Syrien nach Deutschland gekommen sind, die meisten dieser Menschen haben Geld... die meisten. Eigentlich konnten arme Menschen nicht von Syrien nach Deutschland kommen. Diese reiche Menschen, das ist der erste Punkt und hochqualifizierte Menschen, das ist der zweite Punkt. Sie kommen hier nach Deutschland in 2014, klar, manche Leute sind auch nicht hochgebildet und haben kein Geld, das ist klar, aber sie sind selten. Sie suchen auch keine Arbeit. Sie sitzen jetzt im Wohnheim, sie koennen keine Wohnung finden. Ich denke aber, davon sind nicht viele nach Deutschland gekommen. Aber diese reichen Menschen, sie haben auch keine Ausbildung vorher. Das bedeutet, dass es fuer diese Menschen nicht einfach ist, Deutsch zu lernen. Aber... sie haben Geld. Sie wollen sich selbststaendig machen. Sie haben aber nicht genug Informationen. Fuer diese Menschen ist LOK sehr sehr wichtig. Damit sie wissen, wie sie das Geld von Syrien hierhin bringen koennen und dann hier in den Arbeitsmarkt bringen oder Arbeit finden oder ein Projekt zu machen. Das finde ich sehr sehr wichtig fuer diese Menschen. Fuer hochgebildete Menschen... sie koennen schnell Deutsch lernen, sich schnell integrieren in die Gesellschaft, schnell auch Kontakte knuepfen und fragen „Was soll ich machen?“ und sowas. Aber diese reichen Menschen haben keine Ausbildung... manchmal sind sie Arzt und fertig. Das ist nicht einfach, Deutsch zu lernen. Aber sie wollen nicht im Jobcenter bleiben und vom Jobcenter Geld bekommen, das ist schwierig fuer diese Menschen. Dieses Gefuehl ist sehr schwierig fuer diese Menschen. In das Jobcenter zu gehen und zu sagen „Bitte gib mir mein Gehalt“, das ist nicht normal fuer diese Menschen. Diese Menschen hatten in Syrien z.B. eine Fabrik und sie haben sehr viel Geld bekommen. Deutschland braucht, denke ich, diese Menschen. Denn sie haben Erfahrung in eine Richtung und das ist sehr gut, dass LOK diese Leute von Syrien bekommen kann und dann helfen kann, dass sie ihren eigenen Job hier in Deutschland machen. Nicht diese Menschen im Jobcenter lassen, wo sie ihr Gehalt bekommen, sondern sie brauchen Informationen, wie sie ihr Geld von Syrien bringen koennen und wie sie auch diese Projekte machen koennen. Sie haben immer Angst vorm Gesetz, diese Menschen. Die Syrer haben Angst, dass das Gesetz sehr stark ist in Deutschland und sie haben Angst, zu laufen. Weil sie nicht genug Informationen haben, wo sie laufen koennen.

Q: Haben sie das Gefuehl, dass das deutsche Gesetz sehr streng ist und es sehr viele verschiedene Gesetze gibt?

A: Nein, ich meine, dass sie keine Information haben, um ueber ihre Rechte Bescheid zu wissen. Und auch, wo das deutsche Gesetz stark ist. Und LOK gibt diese Information fuer diese Menschen, um diesen Menschen zu helfen, selber ihr Geld zu bringen aus Syrien und ihre selbststaendige Arbeit zu machen. Und da finde ich LOK sehr wichtig, in dieser Richtung.

Q: Ich wuerde trotzdem noch gerne wissen... Sie haben jetzt sehr viel Positives ueber LOK gesagt, aber koennten Sie auch irgendwelche Aspekte nennen, die Sie sich noch mehr gewuenscht haetten, dass da noch mehr Unterstuetzung kommt?

A: Ich habe in Syrien auch in einem Amt gearbeitet und das heisst ‚Gegen Arbeitslosigkeit‘. Was wir gemacht haben in Syrien war, dass ich eine Beraterin war. Dann ist ein Mensch zu mir gekommen mit einer Idee in seinem Kopf und er wollte ein Projekt machen mit dieser Idee. Ich mache einen Business Plan und alle Genehmigungen, Zulassungen und alle Sachen.

Q: Also sehr aehnlich, wie hier.

A: Sehr aehnlich, aber was anders ist, ist das Geld, eine Finanzierung. Fuer dieses Projekt habe es einen halben Teil von der Regierung, vom Staat und einen halben Teil von diesem Menschen.

Jedes Mal bezahlt von uns und dann ist dieses Projekt ein eigenes Projekt. Nach 5 Jahren Unterstuetzung muss dieser Mensch das ganze Geld zurueckzahlen. Dann ist das Projekt komplett fuer diesen Menschen. Ich finde, dass das eine gute Idee war in Syrien, aber hier ist es leider nicht so. Wenn es das genauso gaebe in Deutschland, das faende ich sehr gut. Man kommt, hat eine Idee, macht eine Beratung und ich laufe Schritt fuer Schritt mit diesem Menschen und ich sehe, wie er sich selbststaendig gemacht hat. Das war in Syrien. Aber in Deutschland, wenn ich keine Finanzierung bekomme, kann ich auch nicht diese Menschen unterstuetzen.

Q: Und Sie haben das mit Arbeitslosen gemacht, die direkt von der Arbeitslosigkeit in die Selbststaendigkeit gehen wollten?

A: Ja, genau. Wir machen einen Kurs, wie hier in Deutschland auch bei LOK und wir helfen diesen Menschen bei Steuern, Rechnung, wie kann man einen Business Plan machen und so... Ich helfe diesen Menschen in einer Industrie, z.B. war ich im Maschinenbau und ich unterstuetze diese Menschen in der Industriearbeit. Ich helfe diesen Menschen, mit ihren Geraeten zu arbeiten, ihre Zulassungen zu bekommen... ich mache alles mit diesen Menschen zusammen. Ich gucke in die Papiere und sage ihnen z.B. „Du musst jetzt in das Industriebuero gehen“. Oder ins Rathaus. Und er kommt zu mir und er sagt mir „Dieser Mitarbeiter hat gesagt, wir koennen das so nicht machen“. Dann gehe ich zu diesem Mitarbeiter und spreche mit ihm und frage, warum [...]. Das ist eine gesellschaftliche Arbeit auch, eine moralische, nicht nur eine Arbeit.

Q: Jetzt haben wir viel ueber LOK gesprochen und Sie haben noch ihre Freundin genannt und Ihren Onkel, was wuerden Sie sagen, welche Rolle haben soziale Netzwerke – also Freunde und Familie und so - fuer Sie gespielt in der Selbststaendigkeit? War das fuer Sie wichtig, diese Unterstuetzung zu haben?

A: Ja, genau. Weil es ist die Hauptsache fuer mich jetzt... die Produkte sind neu in Deutschland und ich soll sie bekannt machen jetzt. Und wenn ich sie bekannt machen soll, brauche ich Kontakte zu vielen Menschen. Das ist wichtig fuer mich. Ich wollte jetzt viele Friseure kennenlernen. Sie sollen auch meine Produkte probieren und ich brauche ihre Meinung nach diesen Produkten, weil ich nicht in dieser Richtung spezialisiert bin... bei Haaren und so. Manchmal brauche ich diese Informationen von den anderen, deshalb ist dieses Netzwerk sehr wichtig. Das ist eine Richtung. Die andere ist das Gesetz und die Regeln in Deutschland. Die kannte ich vorher nicht. Ich dachte, das ist sehr schwierig, sich hier in Deutschland selbststaendig zu machen und LOK hat mir geholfen, um dieses Bild klarer zu machen, was die wichtigen Sachen sind.

Q: Haben Sie das Gefuehl, durch die Selbststaendigkeit mehr soziale Kontakte geknuepft zu haben? Weil Sie gerade angesprochen haben, dass das wichtig ist... aber haben Sie das auch bisher geschafft?

A: Eigentlich habe ich es geschafft, Kontakte zu knuepfen zu Arabern und anderen Auslaendern. Sehr gut. Aber eigentlich ist das nicht genug mit anderen Deutschen. Ich denke, ich brauche mehr. Eigentlich habe ich nicht so viele Kontakte hier, besonders nicht in Berlin.

Q: Koennen Sie sagen, woran das liegt?

A: Ich Weiss es nicht. Vielleicht habe ich keine Zeit mehr... vielleicht ist es einfacher nach der Ladenoeffnung fuer mich, mehr Kontakte zu haben. Weil, auch wenn ich keinen Laden habe oder keinen Platz fuer meine Firma habe, bin ich ein unzuverlaessiger Mensch fuer die Deutschen vielleicht, die in diesem Bereich arbeiten. Sie wissen nicht, dass ich z.B. oder meine Grundkenntnisse oder ich bin jetzt fuer die anderen deutschen Menschen Auslaender und vielleicht habe ich keine hohe Zuverlaessigkeit. Aber wenn sie wissen, dass es eine Firma gibt oder einen Platz fuer meine Firma, ist das was anderes. Ich versuchte bisher nicht, Kontakte zu machen, eigentlich. Weil ich diese Punkte ganz deutlich sehe fuer mich. Vielleicht spreche ich mit jemandem und sage, dass das gut ist, aber er reagiert nicht, weil ich keine Firma habe oder ich habe keine Position. Wenn diese Ware zurueck soll, gibt es keine Station.

Q: Und Sie meinen, wenn man anspricht, dass man selbststaendig ist oder dass man einen eigenen Laden hat, dass dann das Bild der Deutschen sich Ihnen gegenueber veraendert und sie vielleicht auch mehr Respekt haben Ihnen gegenueber?

A: Ja, genau. Das ist auch, was Sie bei mir gesehen haben. Ich habe eine Website gemacht. Aber eigentlich ist der Ankauf und Verkauf im Internet... das ist nicht respektiert bei Deutschen. Das habe

ich gemerkt. Was bei mir passiert ist, war, dass ich ein Regal gekauft habe fuer meinen Laden und es nicht bekommen habe, obwohl ich 2.000 Euro gezahlt hatte. Und der Mensch hat dieses Geld genommen und nicht unseren Laden zu uns geschickt.

Q: Also Sie haben in einem existierenden Laden Geld dafuer gezahlt, dass ihre Produkte dort ausgestellt werden in deren Regalen?

A: Ja, also ich habe ein Regal fuer meinen Laden gekauft, aber das Regal nicht bekommen.

Q: Das Regal wurde nie geliefert?

A: Genau. Er hat das Geld genommen und das Regal nie geliefert. Deshalb sehe ich, dass Kauf und Verkauf uebers Internet... das ist unzuverlaessig fuer die Deutschen. Und sie haben Recht.

Q: Konnten Sie dann noch irgendetwas machen? Weil Sie ja das Geld schon gezahlt hatten.

A: Ja, ich habe eine Polizeianzeige geschaltet. Aber mehr konnte man nicht machen. Und die Polizei hat gesagt, wenn es kein Geld gibt auf dem Konto, auf das ich ueberwiesen habe... Deshalb ist diese Arbeit uebers Internet unzuverlaessig fuer Deutsche. Und sie haben Recht dazu. Deshalb brauche ich einen Laden.

Q: Und das haben Sie auch in Zukunft vor? Einen physischen Laden aufzubauen, dem Leute vielleicht mehr vertrauen und dort oefter hingehen und sie so mehr vermarkten koennen?

A: Ja, genau.

Q: Ok, gut. Die letzte Frage bezieht sich darauf, dass man ja oft in der Politik hoert, dass die Arbeitsmarktintegration auch zu einer sozialen Integration fuehren soll. Wuerden Sie sagen, dass sie sich auch als Teil der deutschen Gesellschaft fuehlen?

A: Ich denke, alle Syrer, die hier in Deutschland sind, wollen Teil dieser Gesellschaft sein. Das ist eigentlich sehr wichtig fuer uns. Fuer uns... wir haben jetzt keine Heimat, aber wir brauchen diese Heimat. Fuer uns und unsere Kinder und fuer die Zukunft unserer Kinder auch. Und das ist fuer uns sehr wichtig.

Q: Weil Sie nicht mehr damit rechnen, eines Tages nochmal zurueckgehen zu koennen?

A: Ja, auch weil wir nicht sehen, wie unsere Heimat in Zukunft besser werden kann. Obwohl ich jetzt auch eine kleine Arabisch- Schule gemacht habe fuer meine Kinder. Das ist wie ein Arabischkurs, aber ich habe da so einen kleinen Platz gemietet und viele arabische Kinder gesammelt. Und jetzt haben wir auch viele deutsche Kinder bei uns. Und weil unsere Kinder auch die arabische Sprache vergessen und sie koennen nicht mehr gut schreiben, obwohl mein Sohn bis zur 4. Klasse in Syrien war. Er ist jetzt hier in der 10. Klasse. Er kann kein arabisch reden oder lesen oder er kann Hocharabisch nicht verstehen. Ich habe diese kleine Arabischschule gemacht, aber ich finde es in Zukunft schwierig fuer meine Kinder, wieder in unsere Heimat oder nach Syrien zurueckzugehen. Das ist nicht einfach. Meine Kinder sollen da vielleicht zur Universitaet gehen, aber sie wollen nicht. Z.B. wenn wir sagen, wir hoffen, wenigstens fuer einen Urlaub nach Syrien zu gehen, sagen sie „Wir wollen das nicht. Wir haben jetzt hier unsere Freunde, wir kennen niemanden in Syrien. Warum sollen wir Urlaub machen in Syrien?“

Q: Und diese Schule haben Sie selbst angefangen?

A: Ja. Ich habe fuer diese Schule mit 3 Kindern angefangen. Meine 2 und dann noch ein anderes und ich habe auch eine Lehrerin bekommen.

Q: Haben Sie die angestellt oder wie haben Sie das gemacht?

A: Jetzt habe ich einen Minijob- Arbeitsvertrag fuer sie gemacht. Am Anfang war alles freiwillig zu Hause. Die Lehrerin, sie ist meine Freundin auch. Am Anfang hat sie kein Geld bekommen. Ich habe auch mit der Caritas gesprochen, von ihnen haben wir einen kostenlosen Platz bekommen. Dann sind auch viele arabische Kinder zu uns gekommen, um arabisch zu lernen, aber jetzt habe ich eine Zulassung gemacht, ein Gewerbe angemeldet fuer diese kleine Arabischschule und ich mache die Vertraege fuer diese Lehrerin.

Q: Also haben Sie sich praktisch zweimal jetzt schon selbststaendig gemacht?

A: Ja, aber das ist nur am Wochenende. Und auch mehr in Gesellschaft, um viele Menschen zu kontaktieren. Ich habe keine Familie hier in Deutschland. Ich brauche das auch, mit anderen Kontakt zu haben und ich finde, dass diese Schule ein guter Weg ist fuer mich, um mehr Kontakte zu haben.

Das ist sehr schwierig fuer mich... ich sitze hier an meinem Computer, in meinem Buero, ich bin allein... nur mit meinen Kollegen in der Mittagspause habe ich Kontakt.

Q: Und das hat Ihnen auch schon mehr soziale Kontakte gegeben, dass sie die Kinder und Eltern davon kennengelernt haben?

A: Ja. Manche Kinder haben jetzt auch mehr Kontakt zu anderen Kindern. Vielleicht haben sie jetzt auch einen positiven Eindruck von arabischen Menschen. Weil in den Medien gibt es auch ein sehr schlechtes und negatives Bild ueber Syrien und Syrer, Araber... und ich wollte jetzt dieses Bild verbessern. Ich wollte zeigen, dass sie normale Menschen sind, nicht sagen, dass wir aus einem schlechten Stamm sind. Ich wollte meine Kinder selbstbewusst, nicht schuechtern ueber ihren Stammt... das ist das Ziel mit dieser Schule.

Q: Dankeschoen. Jetzt bin ich durch mit den Fragen. Moechten Sie noch irgendetwas hinzufuegen?

A: Ich danke dir. Ich hoffe, dass ich dir helfen konnte.

Q: Ja, auf jeden Fall. Ich fand es sehr interessant, was Sie mir erzahlt haben.

Transcript Interview I

Q: I wanted to know first about your background because I just know something about Mohamed... So, you found Gemeinsamer Horizont together, right?

A: Yes! So, I'll start from scratch. So, I'm from Iraq, from Bagdad and in 2016 we came to Germany. I have an associates diploma in mathematics and also a bachelor's degree in translation... Arabic and English. I didn't work when I was in Iraq because I was in college in 2015 and we fled to Germany in 2016 so there was no time to work or find a good job. So, my work actually started here. I started to do an internship in different places, like ESMT school... and MINOR, they also have to do with refugees and my responsibility was being a social media coordinator there and also a translator to see through the social media platform what type of questions do refugees ask. What are the questions that refugees look at, what do they need. Is it basically about the language courses, is it about finding a house... and this stuff. So, I was filtering these questions and gave them to my boss and my boss gave it to the... let's say we're a bridge between the refugees and the organizations that facilitate those needs. So, that was at MINOR [...] I did an internship there for 3 months. And then, I did many volunteering jobs. I was a student at Re Di School and also a trainer for kids, basically for refugees' kids who wanted to understand how to create their own website. And I worked there for... our program lasted for about 2 weeks or 10 days and I was an assistant trainer. And after that... we founded our own NGO. Why? Honestly, I haven't had the idea of having an organization, I haven't thought about it. For me, it was like... yes, I love to help people but I don't know how. I'm a translator so I'll do my own business. But then, our friend... she was living in Marzahn and in Marzahn, there were over 300 refugees with no facilities. I mean, no facilities is that people are living there, left behind, with no organization that can help them, whether they are Arabic, Afghani, from different countries... so, there was no facilitation for those people. There was no... like a place they can go to ask "Where can I get a language course? Where can I find an apartment for me and my kids? Where do I find a job?"... all this stuff. So, for us it was like a good challenge. Also a shame because those people, living there with no facilities, they're literally isolated because Marzahn is very far. So, my friend, she told us about this and she said "I think it's a good idea if we can give these people something. Being there as people with multi-disciplinary backgrounds, we can do something for them. So, we started... people from Iraq, people from Syria, people from Afghanistan and people from Germany. So we asked, what do we want to do? Is it giving them courses about the language, is it giving them courses of consultation on how to find a job because... there are initiatives, there are a lot of organizations who do this in Berlin. So, we are not something unique. We jumped on the question "ok, so what is integration?". Because integration is the big question, is the biggest one. So, for us it was like... ok, we have to sit and think and brainstorm. Is integration about learning the language and being integrated into the labour market and that's it? Or would you be assimilated and exactly

like a German person? So, after brainstorming and thinking deeply we said, ok, integration is a two way process. It's something I can get from you and you can get from me. I can understand you and you can understand me. We can work together in a harmonious way without you affecting me as an Arabic or Afghani person or me affecting you as a German person with a specific culture. So, this is how we merged our Verein, our organization. So, we wanted to work in Marzahn, we wanted to help those refugees or newcomers but we didn't want to work only with newcomers, we wanted to work with people who have been living here for 15 years, 20 years... Not only German but also people from other countries who have been living here for 20 years.

Q: So, that was your motivation?

A: Yes, that was our motor, that was what we wanted to do. Because other than that, we wouldn't be unique. What makes us special then? Because there are tons of organizations here in Berlin and you would definitely know about them that they want to help refugees. So... it's not just filling in applications, it's something really hard to do. It's like... you want to redefine integration but... is it such a burden that you have to take on your shoulders and go and fight for it? Because it's not that easy. Also... for us, one of the biggest problems was... if you dealt with refugees before... it's really hard to go in a refugee camp and ask people "Hey, there is this program, we wanted to share our different perspectives from Germany and newcomers' background. Would you be there?". It's not that easy. Because people... if you ask any newcomer, they will just say "For me, I just want an apartment, I just want to have a job. That's it". He won't see further. And that's the big challenge. How could we ask people to give those people who are in need a platform to look and see "Oh, there is something beyond only language and a job"... How would we do that? This is the biggest question. We really struggled.

Q: Now you said, the people there, living in a camp, have those basic needs first. Is this an 'Erstaufnahmelaager', like places, where they come to first and then they are dispersed?

A: Do you mean in Marzahn? There are different camps in Marzahn and normally, what we just did was that 2 of us, we went to the camp and asked people. We literally knocked on peoples' doors and asked "What do you want? What do you need... as a newcomer, as a refugee here in Germany?". And basically he or she said "yeah, I just want a job and I just want an apartment, that's it.". For us, it is very normal to have a job and an apartment but it's not normal as a refugee to have it because in order to reach this you have to go.. really a detour. You have to go through a whole process in order to be there. But how to get to this process? Because not all of them are well educated and well informed and they know either the Arabic language or other languages and their German is A2... almost B1. But not perfectly B1 because if you are B1, you're pretty good. So... how would you open their eyes? So, I think the ideal for us is... I think we're shifting it from redefining integration into finding a solution of how to redefine integration. Because it's easy for you to write on a paper, we want to redefine integration through education... okay but how? That's the question. And we're still struggling with it. We did two projects. One with 'Politische Bildung' and something with photography. We had people from different backgrounds, newcomers and also Germans and we bring them both together. And they talked together, they reflected on each other... But it's still... if you look at the people in the workshop, they were – I would say – the people with a good advantage. The people who already know the language or the people that have been to many workshops, to many events... I wouldn't say the elite but the people who already established themselves. And these are not the people we want, this is not our target. Our target is really less... you have to go deeper to take those people out and bring them into reality, put them on the table, put people together and let them talk. [...] so, that's why we founded the NGO. And since then, I've been working there as a trainer, like a project coordinator and also a trainer

Q: But what do you see as the biggest problem? What do people tell you? Because now, you said it's the apartment, language, finding a job and finding a way in the bureaucratic jungle

A: Yes, this is for them the biggest thing. Because you can't get a job without knowing the language and you can't know the language without... like a consultant office where you can go and tell about yourself, what you want and what you do. In Marzahn, there is no such thing. There is no consultancy office because it's easy to find an office but it's not easy to find a person that speaks your language. So, that was the challenge of Marzahn and that's why we founded there. So, if I'm a simple Arabic person and I can't speak German in a fluent way, what do I do? So, that's a big challenge

because they need someone to guide them where to go, where to find a job... something like a program and you can go through different workshops, find who you are and what you want to do. I think this is what the newcomers lack. What newcomers need is not only a job because finding a job is not that easy. You have to go through a huge process in order to find what kind of a job do I need. So, what you said is right, they're just looking for a job, they're just looking for an apartment, they just want to fulfil their basic needs.

Q: But looking deeper, I'd like to know, where are the problems. Because I think it's not only the language, it might be also the structure that the German government tells them directly what they have to do, for example, first comes the language and then work and you also have to stay in a certain place. Because... now, you said apartments. And regarding the departments, most of them have to stay in a certain apartment and they can't move to another one even if it's cheaper, right?

A: Yes, it's as you said, exactly. You have to come and stay in a camp and learn the language. After learning the language, do you know what kinds of jobs the newcomers get? It's all about being in a household, like a cleaning lady, being a barber, doing construction work or Handwerk, like a carpenter. So... it's different. Let's talk about the youth and senior people, who are in their 40s or 50s. So, I am a youth and I am 25 years old, I have a big dream and I came to Germany because - this is an example, I am talking about the normal people. I think that I am different because I searched, I worked, I did a really hard job... but I talk about the really simple person that just wants to study or graduated from school, wanted to study, have a bachelor's degree... and then you came to Germany and you're stuck with the German language. And then after learning the language you have the option to do an Ausbildung – which is not my dream – and then you would do something like construction work, like building a house, cleaning lady or... I wouldn't say that it's about bad jobs but it's just not what the people want. So, the young people can't do what they want because they're stuck with the Ausbildung they don't want to do and also the Syrian people in their 40s or 50s, they can't do these kind of jobs because they're really old and they can't do these jobs. [...] For instance, I did a job as a translator for a company that provides a platform for house work, like Betreuung for kids or seniors. And there were basically just women and just newcomers. Most of these women were teachers or nurses. They have a good education background but they are 40 or 50 years old and they can do nothing in Germany because the German government won't allow them to be a teacher. Because either you have to go through a really really long process to become a teacher or you wear a hijab and you are not allowed to work as a teacher or Kinderbetreuer because you're wearing a hijab, because you're wearing something religious and it's an institution with a religious background. So, I remember when I was translating, the women don't want to be in the household, they don't want to work as cleaning ladies because they were working in Syria or Iraq in a good position. And they want to go back to their job because they love teaching, they love being with kids but they can't because the government won't allow them to do that.

Q: But if someone wanted to become a teacher... what would they have to do? Is there something like a shortcut?

A: No, they have to go through the whole process again and at the end of the day they can't do it because they're Muslims, they're wearing the hijab. I understand both perspectives, why they don't want religious symbols but at the same time I feel empathy for these women because they want to do their jobs, they want to do what they love but they can't [...]. Ok, let's be honest, for an Arabic background, having a bachelor and a master's degree is something "Oh my god, you are amazing, you are well educated" and you have a high privilege rank in the society because you did a masters. Here, in Germany, doing an Ausbildung... I'm not sure but... doing an Ausbildung is something, yeah, which is okay. I'm not going to look at you like from top to bottom because you're only doing an Ausbildung. But for Arabic people it's like "Oh my god, you're only doing an Ausbildung?" No, you have to a bachelor, you have to study at a college because it is the best....

Q: ... socially looked upon...

A: Exactly! It is way more socially accepted than an Ausbildung. I can't blame them because this is how they've been raised, I have to understand them. I know how they've been raised and how they've been brought up. So, there was this young lady being stuck in an Ausbildung and she was struggling in the process of how to go to college. I met her two weeks ago and she asked me what to do. And then, in this process, I as a person with a privilege who understands the background and has

the tools... I come as a bridge to help these kid to open her eyes and see “okay, I can do an Ausbildung, it’s not a shame”. You can much more than an Ausbildung, you can do self- development. Self- development or self- reflection is something that Arabic people don’t know, what they don’t understand. For them, it’s a one way direction. Go to school, graduate from school, go to college, marry, then have children and that’s it. So, for them, this is the process, this is the circle of life. So, for this young lady... she’s stuck now and there’s no one taking care of her because they don’t understand her background [...]. I give you another example. I was a trainer at KIGA. They give training for refugee kids in school. I read the advertisement and I thought “Oh cool, I can be a trainer”. But in order to be a trainer, I have to be a trainee. So, I went for a whole year to a training I think with 10 to 15 participants, also from Iraqi background and Afghani background. [...].

Q: Your case is a bit different because you continued working as a translator and you could continue to do... I think you said... you could do what you wanted to do. So, why is your case so different?

A: Yes, that’s true. But when I came here and I went to the Auslaenderbehoerde office because I was like... yeah, I’m a translator but I can’t work. It’s better to work as a German- Arabic translator than English because you’re in Germany. And let’s be honest, even if you’re in Berlin and we’re always talking in English... but it’s better for work. When I came to Germany, my German was not that good, still my German is not that good and I want to become a translator and for that I need a C1 and I need to do a qualification test and then do a test and then be a translator. So, I have to be like you... but... more than you. So you’re German but you can’t do a translator, so, for me it’s like “oh my god, what am I supposed to do?”. So I went to the Beratungsoffice, several times, I think more than 5 times and they always asked me: “Ok, so what’s your interest?” and my interest is in training, I’m interested in project coordination and I’m really good at that... I’m interested in translating and teaching. So that’s what I’m interested in... and they gave me the Ausbildung. Because that’s the only thing that they have. It’s not their fault, they’re not the ones to blame but this is the reality. In order to become a project coordinator, I can do an Ausbildung in event management but then I can’t study in a school. That’s because there’s no subject in college that you study to become a project coordinator. So I thought “mmh, okay then it’s an Ausbildung” and then I left to another consultation office. It’s the same thing. I thought I can’t do it because my German really sucks and here in Berlin it’s the worst place to learn German because everyone speaks English. So, imagine... someone like me and I’m privileged, I’m well educated, I have the tools, I can open my laptop and do the research and do everything... and I’m stuck. How about the normal person, the very simple person that was a normal teacher back in Syria and now they can’t do anything because he is not allowed, she is not allowed.

Q: But they also didn’t oblige you to do another type of Ausbildung?

A: No, no, because if you go to the consultation office and you give them what you are good at, they can’t just ask you “Okay, why don’t you do like a nursery?”. I said I am good at teaching

Q: But this is what I understood... I understood from you from the example of elderly people and also the young people that they are mostly in cleaning and construction or in housework, so I thought... the consultancies don’t really look at the background but they give you some type of job. Or do they...

A: They sometimes look... and then sometimes they don’t. Because if you go to a consultancy office and then you present yourself, like who are you and what you do and they see... “oh, ok, you have a background”. The only consultancy that I went to that was a lady from Iran – she was such a nice lady – and she went through my background, she went through my CV and she saw what I had done... my education background... and she said “Why do you want to do an Ausbildung?”. And I told her... and that was in 2017... “I don’t know... that’s what they told me”. Oh my god, I am telling her what they told me. And she asked me “Do you know what an Ausbildung is?” and I said “yeah... I know that it’s a 3- years or 4- years or 2- years program, it depends on your sector and then after that you just graduate and you do the work”. And she said “Ok, it’s not a shame, it’s not bad... but there is a school and an Ausbildung and there is a bachelor and a master. You are here and the Ausbildung is here” [shows with her hands different heights]. So she basically asked me why I wanted to go under. And I thought... I don’t know what to do with my life. I don’t understand what to do with my life. And she said “Okay, you can finish the language and then after that apply for a

university". And I thought okay... but there is no transition university in Berlin. And she said "Ok, but there is one in Leipzig" and she did research and told me that there was one in Leipzig and Mainz and Heidelberg. So, they are really far but there are schools that teach the transition and I could be a translator. So, then she gave me – it was a really bureaucratic way – she gave me tons of papers and I took it with me home and the papers were just there on the shelf. I didn't look at them because I know very well that I have to enhance my language in order to study in a college. So, yeah... sometimes they look at the background and sometimes they don't look and they're just like "Why don't you do an Ausbildung?"

Q: But everyone has the chance to go to the consultancies?

A: Yes, but... not all of them can. Because not all people speak the language properly. That's also an issue. Yes, there are organizations and initiatives that speak English and German and Turkish also... sometimes Albani or Polish but... not all of them speak Arabic. So, what can a women in her 40s or 50s get a benefit from if they don't speak her language? She wanted to express herself but she... or he... can't. So, that's not really helping her.

Q: So, what happens under these conditions?

A: Well... honestly, I don't know. Either they ask for a translator... or let's say a dolmetscher or her kids come with her because they speak the language better than her and go together to the office. But still nevertheless... they don't do it. They stay at home or at camps. And I'm pretty sure because we've seen it, we've seen it in Marzahn – I'm not talking about the other camps – I've seen it, you go there and the people are fed up. They say "I don't want to listen to you. Because you're not giving me what I want". "But what do you want?"... and for them it's like "Yeah, I want a job and I want a place to live in". Yeah but they can't... they're not allowed. Even in my case with Mohamed, we have a lot of money from the government but they don't allow us to work. That's the problem. I want to work but they don't give me the permission to work.

Q: But aren't you working?

A: No... well, my job as a project coordinator... I am not getting any money.

Q: Ah, because it's an NGO?

A: Even in an NGO you can have your money, you are funded by the Bezirksamt or you're funded by other initiatives, that's fine. But me and Mohamed... our case is different because we are rejected from the government because we have only the Duldung, the tolerance. So, we had an ID with a nice red colour that says "you're not allowed". Now it's different because there is a new law but 3 months before, I wasn't allowed to work. Why? I wanted to work. So, you see? This is the contradiction that I can't understand from the government. You're giving me your money... but I don't want your money, I just want to work. And then I can pay my tax, I can pay my apartment and so on. And when we were living in a camp before and we got an offer from our teacher in the camp, we are now living with her, she's a German woman and... in order to live in an apartment, you are allowed to have only 343 Euro.

Q: That's why I wanted to ask about your case. If you get money from the Jobcenter...

A: ... no, we are not with the Jobcenter, we are with the Sozialamt. Because we are rejected and when you're rejected, you're with the Sozialamt.

Q: So, when you have the status 'Duldung', you are not with the Jobcenter and that's why you're allowed to stay with her and you're not obliged to stay in one of the camps?

A: Even if I found an apartment that was less... let's say for 300, they're not allowed to give me the apartment. What the hell, I don't understand. Why do they not allow me to do that? And I think this is what drives people crazy. I can ignore that but what about other people? They are helpless [...].

Q: Do you think you are more privileged because you studied before and you also had your background in languages and it was easier for you to learn other languages faster?

A: Not only that. Because there are tons of people that have their bachelor or also their master but I think... if you don't have a good network... I mean a good network with German and international people... you won't find a job. If you don't have the tools that can help you and you don't have the mindset "Okay, today I'm going to open my laptop, I'm going to do research and I'm going

to apply and I don't care if it's a good job, if it's paid or unpaid, I'm going to apply for that". If you have the right tools, you're on the right path. The path is really hard, you encounter many hurdles... but at least you are on that path. And people sometimes just give up. They say "I don't want to do this, I'm at a camp, I'm not good at anything" and they do.

Q: And then they don't do anything because they're not allowed to work.

A: Nothing. And besides all this shitty stuff they have been through, they have families, they have children, they have husbands. Sometimes their relationship is not that good. Imagine you're stuck in a camp with your children and then the relationship is not good. Oh my god, what a life! [...] Yeah, so that's a really big problem. Even in our organization... like about 4 months ago, I felt that we're just targeting the elite people and I don't want the elite people, I want the simple people that can't understand what human rights is. Because these are the people... I can try something with them. I don't know if it's going to succeed or not but I can at least try with them [...] I want to have people that are narrow-minded, that don't know how to express themselves, struggling how to present themselves. I think we're shifting to the elite and I don't want that.

Q: And you think that's because you don't have the contacts to the unprivileged people? Because you are missing the contacts and the networks?

A: Yes yes yes, it's about reaching out. And it's also about our team. I don't want to talk about our team but... I think if you don't have a well prepared effective team, you will be just like any other organization in Kreuzberg or so. But I don't want to be like them, I have another vision. My vision is totally different. I want to have a normal German person, a very normal German person, maybe from AFD, put them together with a person with a totally different background and let them talk together. Let them talk about their stories, where they are struggling and how would they reach out to find a solution. And that was a big challenge for us and we failed in it. Honestly. 100% we failed because our reach out was shitty. And that's what we want to do in our project for 2020 and basically we were thinking to have a small free-of-charge-project. We don't want any funding from... whatever they are. So, a small project for about 2 months and we want to reach out and talk about our Verein, who we are and what we do, to present. In order to let the people believe in us, in order to let them trust us because if you want to work with people, especially those kind of people, you have to build trust. You have to have a hook, a bridge that people can cross without the fear that the bridge is going to fall apart and I'm not going to make it to the other side. Because we did 2 projects and they sucked. I was the project coordinator and they went bad, oh my god.

Q: I still have a question on your case because you said you're officially not allowed to work because of your 'Duldung'. But now, it's a foundation, it's an NGO and you're allowed to work in that. Why is that case different?

A: Well... I can work, I can do just fine with my work but now the law is changing. That was 4 or 6 months ago. I can do the projects in the Verein but I'm not allowed to take the money. So, let's say we have a project that gets funds from... normally we get funded from the Bezirksamt Marzahn... so we get funding and I as the project coordinator can have 400 Euro but I am not allowed to take this money. Because I have a 'duldung', I am still with the Sozialamt. In order to get the money, I have to go to the Ausländerbehörde, tell them I did this and this and then they have to put the 400 Euro in my case and then I have to take the paper and go to the Sozialamt and tell them "Okay people, I got the permission from the Ausländerbehörde and here is the paper. Please allow me to have the 400 Euro without cutting my salary.

Q: And this is how it works every time that you...

A: ... this is, what I told you now... is really brief. The process is in reality really long and I hate it because it means going here and there and sometimes you sit for 6 hours to get to see the person or the employee who is in charge. Every time that we have a project I think "Please don't give me the money. I don't want to". They can give me a gift, maybe something I can benefit from but please don't give me money because I don't want this hassle. But now, there's a new law, it's called 'Beschäftigungsduldung'. It's not implemented yet but it's in the process. Do you know it?

Q: The 'Beschäftigungsduldung' means that although you have the status 'Duldung', you can still work.

A: Exactly. I can have a job, a full- time or part- time job with a good salary that I can pay my tax, my apartment... and then I shift from being a refugee to having a work visa. So, in that case, I am not allowed to seek asylum. So, now I work as a pretty normal person that comes to Germany to work and then after 6 or 7 years I'm allowed to have a passport or to apply for the citizenship and so on. So, I think this is a very good law that really helps us. And this law is only for people who came before 2018 to Germany and have a 'Duldung'. Those people are under this law. But the people who came after 2018... no, they have to wait. This law doesn't involve them. Thank god I came in 2016 and I'm involved in this law.

Q: I tried to understand where you get your money from because usually, if you don't have the 'Duldungsstatus' you get the money from the Jobcenters but you...

A: ...no. So, with the 'Aufenthaltsstaus' you get it from the Jobcenter. But I don't have it, so I am still with the 'Sozialamt'... what do you call it? LaGeSo, 'Landamt fuer Gesundheit und Soziales'. That was one year ago. Now they're shifting it to 'Landamt fuer Gefluechtete' [Anmerkung: Landesamt fuer Fluechtlingsangelegenheiten (LAF)]. So, now I'm still with them, I'm still registered there and I have my money to stay in the apartment with the German lady. [...]. She asked us "Would you like to come and live with me?" and we thought "oh my god, that's really good" but we didn't do it immediately because there is a bureaucratic process. We had to go and ask them for permission and then take the paper and all this stuff. Actually, we went to live there unofficially. I was still in the camp and the manager knew about it and he said "It's fine, you can go and live with her but your address is still with us". So, we lived with her for 3 months and then we shifted officially our address with her. She didn't want to take any money. She offered us to stay there for free but now the money is transferred to her from the LaGeSo for the renting. But if I get a proper job or Mohamed gets a proper job, we will definitely move out. She knows about that that sooner or later we will move out.

Q: What do people do that don't have these social contacts?

A: They stay in the camp.

Q: And if they don't have the 'Beschaeftigungsduldung', they can't do anything.

A: They can't do anything. Unless they go to do work in the black market... which is normally, I would say that usually half of the people do that.

Q: Do you know which type of jobs they usually do on the black market? What are the usual sectors or jobs?

A: I would say... do you know these small shops, like a Spaeti, or having something to do with handys [German for mobile phones] or... I would say at the Hermannplatz, the so called Arabic Street, there are lots of shops that have something to do with selling phones, selling laptops, reparation and they work there unofficially because there is a boss who has the permission to work and they work under that and they get their money from that. That's the only thing I know... these kind of jobs. Because I think they cannot work as a carpenter or in construction work because they don't have the permission. Maybe other than that... maybe a barber? Or food industry is also an option, in restaurants. I think these things are always on the market, people will always be there and they have something to do.

Q: And about the people that have the official permission to work... from what you have seen, what would you say, how do they get into these jobs?

A: From networking. And I would say from the Syrian perspective – because the majority here are Syrians – they are really hard- working people. When they came to Germany, they learned the language like this [snips finger] and most of the people that I know, they don't know English, only Arabic as their mother tongue, so they learn the language really fast. After that, they apply for school, university, institutions and from the network they really do find a good job. And also, there are a lot of Arabic or Syrian organizations that promote jobs and help refugees and from there, they get jobs.

Q: I know that there are a lot of those organizations... like Re Di School or also Start Up Your Future. Did you know of all of them?

A: Yeah yeah. But here we come back to the point that I mentioned earlier... only the elite people can find that job. Like Re Di School is a perfect place. You go there, study, learning, find a job and you can become a teacher or a trainer. Perfect. But these people only present... let's say 10% of the refugees. But the others are left behind.

Q: Why?

A: Maybe because they already established themselves and they know the language? I think the language is the key for everything. So, if you know the language and you want to do something even if that has nothing to do with your background education, you can go there. Re Di School is the perfect example. You can go there and take a course for around 6 months and then graduate and be an alumni and after that be a trainer or do some assistance work at Re Di School and then maybe find another job... so you can build your own way up. I think, they go there... first because of the language. The language really helps.

Q: I'm just wondering how does being privileged exactly help... for example in learning the language quicker. Because you could also argue... if I understood you correctly, you said that the language and the networks are the most important things. So, if you can get that, this will open up more opportunities.

A: Yes, once you learn the language it's easy for you to... kind of integrate into the labour market and kind of put your feet in a place you can establish yourself in and from there, once you build a network and have a small project or a small initiative that can be funded from someone... Because here, having an organization is so easy. Having an organization, being funded from other people and that's it. And then you can have a lot of jobs. Most people, most of the refugees here, they have an organization to help other refugees. So, basically, it's like a circle.

Q: So, you'd say, those are the privileged ones. That can manage to build up an organization.

A: Yes. But coming back to the question... what kind of help or support do you give? Is it about a consultancy? Is it about giving a language course or what? Help people finding a job or what? So, that's also a thing... yes, you're privileged, you went through that road, you learned the language and now you have an 'Aufenthaltsstatus' and you can work and you get to know the network and it's really huge and from that network you can build your organization up. But what kind of job, that's the question. And I don't have an answer. What kind of an offer do you want to give as an organization? Because there are tons of organizations doing that already.

Q: But then... what's different for the 90% of the not so privileged refugees? They have less chances of knowing those organizations, they have less chances of having the network, ...

A: ... less chances of everything, basically. Let's say for Re Di School, for example. They have a program for women, teaching them how to use the computer and the courses take place in English and German. So, it's good for people of older age, like 40s or 50s who don't speak the language properly... but it's still like... I'm going there, learn how to use the computer but at the end of the day, I don't speak the language, so.... So, at the end you see that it always takes you back to the language. "Yeah, I went there and I had a course, a great course, amazing... and they have also translators that translate to Farsi and Arabic and Kurdish also but okay... I know now how to use a computer but I still can't speak the language. So, what am I supposed to do?"... So, you see, it's always a circle.

Q: But this is exactly the thinking of the Jobcenters. First, you have to learn the language and you're not allowed to work. First get the level and then you can start to work. But still, a lot of people – and I can understand that – this is not the way how it works. We should be able to work from the beginning on.

A: Yeah but like... I would say that the language should be required because you can't work without knowing the language... at least B1. If you have a B1- level, your work options are like... really below. You can work maybe in a supermarket or in a restaurant... so these kind of jobs that most people don't like to do. "I don't want to work in a supermarket, I don't want to have a chef which gives me orders... I want to do that". So... I know that language is the key and that it's really important but having the language only... that's not enough. You have to do other than that. You have to expand your horizon, you have to expand your knowledge, you have to do more than that. You have to understand where you stand in life. Is it being just a normal employee, working in a place or do you want to be a chef and have your own restaurant. [...] So, it's more than just having a place to live and that's what organizations should do, not only giving courses and that's it. You have to develop yourself, you have to enhance your own skills, how would you present yourself. This stuff comes after the language, I would say.

Q: Now you were giving some recommendations of what you think what should be changed in those organizations. What do you think should be changed on the government- side or in the laws? For example, you mentioned before the work permit and that you think it could maybe be one step to get people to work.

A: Yes. But I think they should put more care into schools or the ‘Willkommensklassen’. They should put more attention to the schools because there is a huge problem.

Q: And in the transformation from the “Willkommensklasse” to the regular class and that the youth often gets stuck in the ‘Willkommensklasse’.

A: Exactly, exactly. And I would also say that they should not only have German teachers but international teachers who can understand the different backgrounds. Because I maybe can have sympathy for you but I can’t understand you. What do you mean? What do you want to say? What is your vision? So, I think this should be started from the school. For the language course... I think it’s good to have schools for learning the language but not integration schools. Because if you hear integration class... oh my god, I don’t want to go to integration class because... yes, you’re telling me about the German history. Really? That’s the least of my concerns. Not for me because I love history but for other people. But it’s one of the least concerns... I just want to know the language and when you want the newcomers to learn the language, don’t put them with a German teacher. Because if you’re still on A1 or A2 and the teacher is foreign and speaking that fast the German language, who will understand them? And this is what happened to us. When we learned the language... the teacher was really nice but she was talking like lalalalalala... I didn’t understand anything. So, I think, first, you need a teacher who speaks the native language of the students for A1 and A2 and then you can be shifted to a German teacher. Because then at least you understand what they mean, you can ask questions in your native language and then you shift to a German teacher [...] What else? Giving the allowance to work. This was a huge problem. You want to work but you’re not allowed to work... and I don’t know, I guess when I will be home, I will have so many more ideas.

Q: That’s okay because I also wanted to ask more about your specific case [...] What about your work experience that you did before? You couldn’t earn any money...

A: ... no money but recommendation letters. I worked as a translator, I also worked as a film editor or social media monitor. I worked as a trainer for website development which I had nothing to do with... I don’t have a background in that. But I studied it. I literally went home and I studied. That was for Re Di School and I studied and then taught it to the kids. And first I thought “Oh my god, I have nothing to do with this” but then I did it. I love teaching kids. And I think it’s not only teaching them, it’s also about giving them skills that can help them later in the future. I did many things.

Q: And you did it because you were looking for something to do or because someone recommended it to you?

A: Sometimes I didn’t want to do it but then I do it. It was often recommended to me. For instance, in Re Di School, they did a course for the refugee kids for web development... and they needed trainers. So, I was there, Mohamed was there and also another lady was with us and we gave them the course and it was fine. But sometimes I got a job and I didn’t want to do it but then I do it because I feel... as a refugee... I feel that I am responsible, I have to do something. I have to give them something. So, for instance, there is KIGA, the ones I worked with. After finishing the program, they sometimes go to school for ‘Politische Bildung’. And I don’t like their way of teaching ‘Politische Bildung’ because it’s all about Antisemitism, it’s all about history [...].

Q: Do you get any financial help from KIGA for the courses?

A: Well, KIGA... normally they give us 300. But I can’t take the 300 on my account, so what I do is...

Q: ... why can’t you take the money?

A: Because as I told you, if I have money, I have to clarify why I have this money, so I have to go to Ausländerbehörde and so on and so on. I don’t want it. So, I asked my friend to have the money on my behalf, to take the money on her account and give it to me. But that was only the case with KIGA because they need to give us the money. They are funded so they have to put in their finance plan that they give the money to the participants or the trainers. But that was only for KIGA,

for the others I was like “I don’t want any money, just... make it for free and I can do it for free and that’s it”. But everything came from networking. From networking and being... professional in what you do. Not just go there and have the training and that’s it. No, really be professional, give feedback and be 100% honest about what you’re doing.

Q: I also wanted to know if you had difficulties in the process of becoming self- employed with Gemeinsamer Horizont. Because I know that there’s this whole process that you have to do the registration, the business plan, you have to get financing or funding...

A: We didn’t have any problems, honestly. Maybe because... the people that did the registration were really good at it so it went really smoothly, so we didn’t have any problem. We were actually very welcomed in Marzahn because once they knew about us they were like “Oh my god, you are the perfect candidate for us. We really need people like you”. And we would get funding from the Bezirksamt Marzahn. It went smoothly, we didn’t have any problem... we registered there. People were friendly and really willing to help so they gave us the room and we paid 400 per month but we can have access to other rooms. We can have workshops, we can have access to other rooms, we can ask for it and they give it to us. But now our office is shifting to Lichtenberg because it’s easier for us because Marzahn is really far and Lichtenberg is a bit in between. And we’re still in Marzahn for the target group. But the registration went really fast and smooth and actually now, we got funding from the Bezirksamt... 100.000 Euro from them. And that’s a lot of money for a fresh organization because they’re really fascinated by who we are, what we do and what kind of jobs we can do. And I think if this goes well, I can have a job permission from them. Because with that money I can have a proper job and shift my status from Duldung to job visa.

Q: Does the working visa have a limit for certain years?

A: I have no idea. But it should be... the project is for one year and if the project is perfect and everything is cool then we can extend it for a next year or maybe two years and with that I can build up my... let’s say... I can be well integrated into the labour market because I would have an established work permission, work contract... and so on.

Q: Would that be your wish for your future?

A: Well, yeah... because I’m working through my organization. I’m not working under a boss or another person. I’m working in my organization, I’m doing what I love, I’m doing the project that I want and I’m helping the people. So definitely yes.

Q: So, coming back to your motivation that we talked about before... was it always that you saw the need to do something and you liked this? It wasn’t for necessity that you felt you couldn’t get another job?

A: No no. It was because I really wanted to do it. Because maybe I could work in... a normal job but then we established the Verein and we stumbled into the definition of integration and I felt “Ok, this really triggered something inside me and I really want to do it”. I love to help people and I really love to teach. Like, not the school type of teaching, this is really boring but the kind of teaching that helps to develop yourself, develop your skills, expands your horizon, so I really want to do it. And I think where we can help is that I understand the German system and I understand the newcomers’ background. So, I understand both. I have the privilege to taking both and making a chain [...].

Q: Looking at your support, do you think that the organizations or like business networks helped you more or was it personal contacts, like friends or family? Or maybe also both helped you.

A: I think... friends. I think they really helped us more. I don’t have family here but friends helped a lot. From other organizations I wouldn’t say... because until now we didn’t have any collaboration with other organizations, so I’m not sure yet. And besides, our goal is different, our target is different.

Q: And what were the changes that you saw after founding Gemeinsamer Horizont, like regarding your time management, regarding your financial situation, ...

A: Well, for time management everything was fine because I did a part- time job there. And I think nothing changed because I don’t have a job, like a real job, so I invested my time in the organization and for me, time-wise it’s perfect, nothing wrong with that. And the other... financing, the financing is still not changing, at all. Because it’s as I told you, yes, I pay... because we normally pay

10 Euro per month for the organization, for the sustainability, to move on. But it's nothing, it's just 10 Euro so it's not such a big amount of money but for time- management it's perfect. It doesn't have any effect on me. But I would say... if you have an event, if you are in a social gathering... it has such an amazing impact on people when they know that you established a Verein. Because I've seen that in people's eyes when I introduce myself... "Yeah, I'm a refugee and I co- founded an NGO" and when I talk more about the NGO it's like "Oh my god", they're really fascinated, they're blown away.

Q: Do you feel that they have more respect for you when you tell them...

A: ...mmh, I wouldn't say more respect because your respect for people... how you present yourself, how friendly you are, how willing you are to help people... I think it's more, that they put you more on mind. They will remember you because oh, you're the one working in this organization. I think for them, it's the biggest advantage to have an Verein.

Q: Do you think that starting or being self- employed, being part of the labour market... can also facilitate a social integration? Because we have heard a lot in politics that they say integrating into the labour market will then, later on, bring an integration into the German society. Would you say that there's a correlation?

A: I would say yes... there is a connection. Because if you want to work within the German society, you have to understand the Germans, you have to understand the system. So, I think the word integration... maybe the word has a bad connotation here but if you understand the labour market, if you understand the system very well, I think that you will fit in the society and you don't have to change. You still have your own goals, you still have your own vision of what you want to do. But... if you combine your vision with your understanding of the German society... put them both together and at the end of the day you have a fruitful result, you have something unique. You understand them and they understand you and you want to bring something new. So, I think... both sides should work together, both sides should be well known to you in order to have something fruitful.

Q: So, do you feel more part of the society?

A: Well... I honestly didn't feel part of the society when I was in Iraq. So... what is it? I think there will always be differences, there will always be... not a gap but something that other people can't understand but still you fit in. So, it's ok. I can have a social cool gathering with other people but it doesn't have to be a 100% fit. There will always be cultural differences in the background, there will always be this person being different from me... I took it from another way, he or she took it in another way... because even in Iraq, I was different, I didn't fit into the society because I was... not the typical Iraqi person. So... here it's the same. Maybe for a person like me who doesn't care, this is not the right question but for other people who really want to fit into the society... that's the big question "Do I fit into the society?". But for me, I would see me as a person who wants to work with the other people... rather than to just fit in. For me, I can do and work but I can live alone, so that's fine [...].

Q: Now, I wanted to come back to what we talked about before, about founding, finding a place at DRK... it was really smooth, you said. Do you think you were just... lucky because you had good connections, you had good people in your team, you said that did the registration and had the contacts, so it went smoothly?

A: I think that is reason number one... because one of my coaches already lived in Marzahn and she knows people, like she has a really good network and I think the second reason is... because it's unique. They have nothing in Marzahn. They need an organization there, they need people who understand the refugees, who understand their background. So, for them, what we gave them, our proposal it was like "Oh my god, this is amazing, we want you". And for that, it went really smoothly.

Q: So, you never had any problems with the Ordnungsamt or that the Aemter, the authorities came and you had to pay for something because the door wasn't opening in the right direction or you had an information on your website that wasn't correct or something like this?

A: No. They didn't change anything in our content, in our vision. I don't think that was a big problem because honestly... I wasn't the guy who was doing this, my colleague was and she knows

better than me but I would say no... there wasn't such thing that we had to change something. I don't think so [...].

Q: Do you think or do you feel that there is a certain type of racism or discrimination towards refugees through the way they talk or through the authorities?

A: Well... there will always be racism and always there will be discrimination. Sometimes... yes, I feel there is, especially with the people in the Ausländerbehörde. Oh my god, there are such stiff... wow, I think they are cold-hearted people so yeah... I definitely feel that there is. But sometimes, I can't only blame these people because the blame should also be on the refugees themselves. Because when you know you're asked to have your papers fold, everything should be prepared to go to Ausländerbehörde or Jobcenter you can't just go there empty-handed. This should not be the case. So, sometimes I think... "why are you doing this?". Sometimes I feel that... people tend to be stupid. I'm sorry to say this but... you were asked to do 1,2,3... so why don't you do it? You're asked to have your papers, well organized, have your ID, so go there and give the paper. Why don't you do that? Why do you go there empty-handed? And this causes a problem because for them... they're sick of what you're doing, like the employees, the people there. And sometimes... yeah, even if you're well prepared, still there are people who look at you from top to bottom. So, there are always these cases. I can't blame only the authorities and I can't only blame the refugees... it's both sides. And I say this because I've seen it. And I ask myself "Why?". Yeah, you don't speak the language, perfect... I understand. But at least you should be well prepared when you go there to the authorities because you know you've been asked for this and this and this. But it's both sides and the situation will always be like this... even for refugees. Why do we ignore that? Even among refugees themselves, they are racist. They also discriminate people. If you want to have an example, you should look at organizations that only do programs only for Arabic people and they exclude the people from other countries. Is this not racist discrimination? [...].

Q: My last question is on the organizations in which you took part. You mentioned KIGA and Start Up Your Future...

A: I know Start Up Your Future, I was supposed to do a training with them but I didn't like the content so I dropped off. I did it with Re Di School... I have been with lots of organizations but my mind is right now... I've just forgotten them right now... I have been with KIGA... but basically these are the organizations that I worked with and I learned something from them. Those are the main organizations.

Q: Ok. And did you find the support helpful? Or were there parts missing for you?

A: Well... there will always be missing parts. Because... what I think is missing is – and it's kind of an issue – when I work with German people... they work in a way that's totally different from how we work. It's not wrong, it's just that when I go to a training course or a workshop, they don't explain me why I am here. They give me the title but when I restart having the training they don't explain why we're doing it. And for me, I can't understand, I'm lost, I need that. This is one of the issues that I have working with Germans. They like the idea of exploring and discovering stuff while you're working or while you're going through the process, not in the beginning. And for me, it should be in the beginning. I should know what I'm doing because if not, I will be lost. It's not wrong, it's just two different ways of implementing a workshop or anything. Especially with KIGA and the 'Politische Bildung'... why am I doing 'Politische Bildung' for a whole year? [...]. And for Re Di School... I think what the problem is... is that it's kind of disorganized in the process, especially when I worked with the kids. We found ourselves without the project coordinator, so we were the people who were doing the coordination, not him.

Q: And also Gemeinsamer Horizont was founded through you yourself, it wasn't that Re Di School maybe gave you technical help or so...

A: No, no, we didn't get any help from Re Di School. We founded Gemeinsamer Horizont ourselves. We sat together, 8 people and we said "Ok. This is our target, this is our place, this is our motive" and that's it. We didn't have any help from others. I think the help we got from other organizations is implicit because we worked with them, we trained with them and we saw... "ok, this is wrong and this is wrong" and the things that I didn't like in other organizations... I put it in our organization in a different way. So, they help... but indirectly [...].

Q: But you would still say that they're helpful for giving connections and networks?

A: Yes, yes, definitely. If you have a good network, you're definitely good on track. But other than that... no.

Q: We almost covered all of my questions. I just still wanted to know about the challenges in finding employment. So, in your case... you weren't even allowed to work so you couldn't even reach the point of applying, right?

A: Right.

Q: Ok, that's it.

Transcript Interview K

Q: Also, ich habe schon etwas ueber euch gelesen. Du bist Sulaiman und dein Papa ist Tamim?

A: Nein, mein Onkel.

Q: Ok. Und das ist der Besitzer von der Konditorei?

A: Genau.

Q: Wann habt ihr damit angefangen?

A: Also wir haben mit dem Laden 2016 angefangen, da haben wir geoeffnet. Im Juli.

Q: Und wann habt ihr angefangen mit dem ganzen Planungsprozess?

A: Eigentlich schon seit wir in Aegypten waren, da hatten wir die Idee so was in Deutschland zu machen. Aber das erste Jahre haben wir nur die Sprache gelernt. Und dann nach einem Jahr – also wir sind Ende 2014 nach Deutschland gekommen – dann so Ende 2015 haben wir angefangen Geschaefte zu suchen, die wir mieten koennten. Und auch den Markt hier in Deutschland kennengelernt. Also so ein halbes Jahr Vorbereitung.

Q: Ich wuerde erstmal gerne wissen, was so euer Hintergrund war. Also hattet ihr das vorher schon lange vor, euch selbststaendig zu machen? Weil ich gesehen habe, dass ihr ja auch schon in Aegypten selbststaendig wart.

A: Ja, als wir in Syrien waren, waren wir auch schon selbststaendig. Da hatten wir eine grosse Konditorei von meiner Familie... seit 40 Jahren. In Aegypten haben wir auch eine Fabrik aufgemacht. Das war so eine Fabrik, da bestellt man bei uns und wir liefern das nach Hause oder auch zu anderen Laeden. Aber das hat auch nicht so lange gedauert, weil es da ein paar Probleme gab in Aegypten... nach einem halben Jahr haben wir das geschlossen und nur zu Hause Suessigkeiten in unserer Kueche gemacht und so nach Bestellungen gearbeitet. Manche Leute bestellen bei uns und dann haben wir das zu Hause gemacht.

Q: Man bekommt ja vom Jobcenter immer so Auflagen, dass man arbeiten soll. Habt ihr die nicht bekommen, weil ihr von Anfang an wusstet, dass ihr euch selbststaendig machen wolltet?

A: Ja genau, weil wir auch zum Jobcenter gesagt hatten, dass so und so unser Plan ist. Dann haben wir erstmal gewartet und die deutsche Sprache gelernt und dann haben wir direkt angefangen zu suchen, wo findet man welche Zutaten, das war ein bisschen schwer hier in Deutschland, weil unsere Zutaten kommen aus der Tuerkei und manche aus Afrika auch. Z.B die Pistazien kommen aus der Tuerkei und dafuer haben wir Hersteller und Grosshaendler gesucht. Das war auch schwierig.

Q: Wie kam es denn, dass in deiner Familie immer der Wunsch da war zur Selbststaendigkeit? Gab es davor schon so etwas in der Schulausbildung, habt ihr da schon etwas in die Richtung gemacht?

A: Also in Syrien hat mein Vater nur das Abitur gemacht und mein Onkel auch und dann haben sie direkt gearbeitet. In Syrien haben wir gar nicht so etwas wie die Ausbildung hier. Mein Vater und mein Onkel haben angefangen zu arbeiten, da waren sie 10 und 14 Jahre alt. Und dann haben sie sich das selbst so beigebracht und Erfahrungen gesammelt und dann haben sie sich selbststaendig gemacht. Immer als Familie. Als wir in Aegypten waren z.B., da habe ich auch angefangen zu arbeiten, da war ich 13 Jahre alt. Da habe ich auch angefangen in so einem Suessigkeitenladen und da habe ich das auch so ein bisschen kennengelernt.

Q: Also war das auch ok so. Ihr musstet nicht dem Jobcenter irgendetwas vorlegen, dass ihr euch direkt selbststaendig machen wolltet? Also ihr musstet nicht erst irgendwelche Arbeitserfahrung machen?

A: Es war fuer uns auch schwer am Anfang, aber wir haben Hilfe gekriegt von ein paar Freunden von meinem Papa. Die leben hier in Deutschland schon seit 20 Jahren. Die sind schon selbststaendig und sie wissen das. Fuer uns ist die Selbststaendigkeit nicht so schwierig, so das Management vom Laden, aber es war nur schwierig wegen der Buerokratie. In Syrien hatten wir das nicht. Wo soll ich hin? Bei welchem Amt muss ich was beantragen und sowas... das ist schwierig. Da haben wir auch das Jobcenter gefragt und sie haben uns auch viel geholfen. Dann haben wir auch Freunde gefragt „Was soll ich machen wegen der Erlaubnis?“. Weil wir mit Suessigkeiten arbeiten, braucht man so bestimmte Sicherheitsgruende im Laden. Das haben wir alles gefragt. Dann haben wir das so in einem halben Jahr geschafft. Aber ohne Hilfe waere das sehr schwierig gewesen. Wir sind neu in Deutschland. Das ist alles anders... andere Buerokratie als in Syrien.

Q: Das wuerde ich auch gerne wissen... welche Schwierigkeiten ihr so erlebt habt in dem ganzen Prozess.

A: Ja, also das war eine Schwierigkeit... die ganze Buerokratie ein bisschen. Am Anfang war fuer meinen Vater und meinen Onkel auch die Sprache sehr schwierig. Also sie verstehen, aber sie koennen nicht richtig sprechen. Deswegen war ich mit meinem Vater und meinem Onkel von Anfang an dabei. Dann hat sich so nach einem halben Jahr, nachdem wir geoeffnet hatten, alles etwas erleichtert. Wir haben alles besser verstanden, wir haben Leute kennengelernt, also Grosshaendler und so und mehr Kontakte gesammelt. Da hat sich mit der Zeit alles so ein bisschen erleichtert.

Q: Wuerdest du sagen, soziale Netzwerke - also Freunde und Bekannte und so - haben euch eher geholfen, als irgendein Angebot vom Staat, wie z.B. das Jobcenter oder IHK oder so?

A: Ja. Aber das Jobcenter hat uns auch sehr geholfen, dass sie z.B. auf uns gewartet haben, dass sie z.B. meinem Vater nicht direkt einen Arbeitsvertrag gegeben haben, dass er unterschreiben musste, zu arbeiten. Mein Vater ist etwas aelter und er moechte kein Mitarbeiter sein, weil er seit er 14 ist, in seinem Kopf den Gedanken hat „Ich moechte selbststaendig sein“. In Syrien war er 30 Jahre selbststaendig und da ist es schwierig, wenn man aelter als 50 ist, wieder Mitarbeiter zu sein. Deswegen haben wir mit dem Jobcenter geredet „Wir moechten jetzt erstmal dies und das machen. Die Sprache erstmal machen und dann haben wir die und die Idee“. Die haben uns auch gesagt, dass sie uns Geld geben koennen, dass wir uns gruenden. Aber das war nicht viel, nur 10.000 Euro, also das macht nichts fuer uns, deshalb haben wir das nicht angenommen. Aber einer aus unserer Familie, er wohnt in Aegypten, das ist der Mann meiner Tante. Er hat in Aegypten eine grosse Firma und er wollte unser Partner sein. Also haben wir mit ihm eine Partnerschaft gemacht. Die Partnerschaft war von unserer Familie aus, also nichts mit Jobcenter. Er ist jetzt unser Partner und er hat uns erstmal mit Geld unterstuetzt und wir mit unserer Erfahrung. Und danach, also jetzt, haben wir ihm alles zurueckgegeben an Geld. Aber so als Unterstuetzung am Anfang war das wichtig und jetzt sind wir richtige Partner mit diesem Geschaef. Also, sich selbststaendig zu machen ist nicht schwierig, aber man muss genug Kapital haben erstmal und auch den Markt kennenlernen nicht einfach nur sagen „Ich moechte was aufmachen“ ohne den Markt zu kennen und zu wissen, was wird verkauft, was wird nicht verkauft. Das muss man, wenn man sich selbststaendig machen will, dann sollte man in einer hoeren Klasse arbeiten. Also man soll denken „Ich mache mich nicht nur selbststaendig, um mehr Geld zu verdienen, sondern um mein Bestes zu zeigen“. Weil z.B. wir arbeiten mit der besten Klasse von Zutaten, z.B. bei den Pistazien und 1kg kostet bei uns 30 Euro, das ist teuer und unser Gewinn ist auch nicht so hoch. Aber wir machen etwas Gutes fuer die Leute. Wenn man diesen Gedanken hat, wird die Arbeit groesser und groesser und man wird mehr Geschaefte haben. Aber wenn man nur denkt „Ok, ich moechte nur gewinnen. Ich spiele ein bisschen mit den Zutaten oder ich spiele so ein bisschen mit meiner Arbeit, um mehr Gewinn zu haben“... das klappt nicht. Das klappt vielleicht fuer ein paar Monate, aber danach wird niemand mehr kaufen.

Q: Wuerdest du sagen, das ist auch eure Motivation? Qualitativ hochwertige Essen anzubieten?

A: Ja, Qualitaet ist... z.B. fuer Essen. Das muss die hoechste Qualitaet sein, um mehr zu verkaufen. Die Leute kommen erstmal zum probieren. Vielleicht kommen erstmal so 1.000 Leute. Aber die werden es nicht ein zweites Mal kaufen, wenn es nicht so gut ist. Deswegen denkt man „Ok, ich gewinne nicht so viel, aber ich gewinne die Kunden“. Das ist unsere Erfahrung... hier in

Deutschland auch. Man muss auf die Qualitaet achten und auch wo macht man sich selbststaendig... in welchem Gebiet. Z.B. in Berlin kommt es darauf an, welche Firma man hat. Uns hat hier diese Strasse gefallen, weil hier alles so multikulti ist. Es gibt hier mehr arabische und tuerkische Leute. Das war fuer uns fuer den Anfang besser. Jetzt haben wir auch andere Bezirke ausprobiert.

Q: Ja, es wurden 2 weitere Filialen aufgemacht oder?

A: Genau, 2 mehr. Also am Anfang muss man denken an die Qualitaet, an den Platz, wo man eine Firma aufmacht und das Kapital. Also genug Kapital dafuer haben.

Q: Aber du wuerdest jetzt sagen, dass eure Motivation war, also ihr habt das gemacht, weil ihr den Leuten was Gutes tun wollt, Qualitaet anbieten wolltet und nicht, weil ihr nicht wusstet, was ihr sonst machen solltet oder weil es schwierig war auf dem Arbeitsmarkt sonst?

A: Nein, genau das war unser Ziel erstmal und wir hatten auch andere Ziele. Wir haben in Syrien alles verloren. Alles, was wir hatten... 2012. Also haben wir ein neues Leben aufgemacht. Wir wollen ein neues Leben fuer uns und unsere Kinder. Also mein Vater fuer mich und meine Geschwister... fuer die Familie. So als Neuanfang fuer ein neues Leben. Weil man ohne Arbeit nicht leben kann und wir wollen auch nicht in der Hilfe vom Jobcenter bleiben, weil... das wollten wir auch nicht. In Syrien waren wir reich, wir hatten alles, was wir wollten, aber der Krieg hat uns gezwungen, hierher zu kommen.

Q: Und deshalb wolltet ihr auch den Kredit vom Jobcenter lieber nicht nehmen.

A: Ja, Lieber nicht nehmen.

Q: Nochmal zu dem ganzen Prozess, als ihr angefangen habt. Am Anfang muss man ja erstmal die ganzen Qualifikationen anrechnen lassen. Gab es da irgendein Problem? Weil... um ein Gewerbe zu eroeffnen, muss man ja bestimmte Dinge vorweisen.

A: Nein, um das Gewerbe anzufangen, das hat 20 Minuten gedauert. Ueber Internet, das war ganz schnell. Aber die Erlaubnis fuer den Laden... weil das ist Essen, Suessigkeiten... dafuer braucht man bestimmte Erlaubnisse von dem Rathaus. Das hat etwas gedauert, um das zu kriegen. Und auch... wir haben angefangen mit der Kueche im Hintergrund, das hat auch gedauert, bis wir die Erlaubnis hatten, weil da bestimmte Sachen da sein mussten. Fuer die Sicherheit der Mitarbeiter und so. Das hat so 1 Monat ungefaehr gedauert. Aber generell war das kein grosser Deal.

Q: Das war auch nicht so, dass die gefragt haben nach einem Bildungsabschluss oder so? Nach dem Abitur oder der Berufserfahrung?

A: Gar nicht. Ich denke, die Regierung hat es ein bisschen erleichtert fuer die Leute, um sich selbststaendig zu machen. Wenn man sich selbststaendig machen will, braucht man keinen Abschluss, man braucht nur Erfahrung.

Q: Ok, das ueberrascht mich, weil du ja auch am Anfang gesagt hast „In Deutschland ist es mit der Buerokratie immer etwas schwieriger“ und normalerweise sagen sie ja auch immer, dass sie Erfahrung nicht nachmessen koennen und deshalb Papiere haben wollen.

A: Ja, aber niemand hat uns gefragt nach Abschlussen. Eigentlich haben wir auch alles, was wir hatten, gezeigt. Die Bilder von unseren Laeden, das haben wir alles gezeigt. Aber Schwierigkeiten wegen Abschlussen gab es nie. Eigentlich jetzt werden mein Onkel und mein Vater eine Pruefung machen, um ein Zertifikat zu bekommen. Aber jetzt erst, nach so 3 Jahren.

Q: Was ist das fuer ein Zertifikat?

A: Das ist das Zertifikat fuer eine Konditorei.

Q: Und warum wollen sie das machen?

A: Um ein Zertifikat zu bekommen, mit dem Zertifikat kann man noch mehr machen. Z.B. auch in anderen Laendern aufmachen. Dann kann man vergroessern. Wir haben auch die Idee, in anderen Laendern was aufzumachen, weil wir gerade schon nach ganz Europa liefern. Jeden Tag so 50kg haben wir Bestellungen ausserhalb Berlins.

Q: Und euer Zukunftsziel waere dann auch weiter zu expandieren, europaweit weitere Standorte aufzumachen?

A: Ja, genau. Aber das dauert noch.

Q: Du hattest davor noch von dem Prozess gesprochen. Also man muss ja die Registrierung machen, den Business Plan vorstellen, dann muss man die Finanzierung sicherstellen.... das habt ihr alles mit Hilfe eures Freundes gemacht, der schon 20 Jahre hier lebt?

A: Ja, die haben uns geholfen und das alles geklaert. Es gibt zu viele Syrer jetzt hier in Deutschland. Die wollen was machen, aber die wissen die Richtung nicht richtig... was soll ich machen? Was soll ich beantragen und wo? Und solche Sachen... Fuer uns war die Chance da, weil wir jemanden kannten und dadurch wussten wir, wie wir das aufmachen sollten und wir haben Hilfe gekriegt ueber Bekannte. Es gibt viele von uns, die aus Syrien kamen, die haben das Geld, die haben die Erfahrung, die haben richtig gute Ideen, aber die wissen den Weg nicht, wie sie aufmachen sollen. Das ist schwierig. Aber jetzt z.B. gab es einen Start Up, das war fuer die Auslaender...

Q: Genau danach wollte ich gerne als naechstes fragen. Meinst du vielleicht Start Up Your Future von der IHK?

A: Ja genau. Ich habe da auch so eine Praesentation gemacht fuer die Leute. Da waren richtig viele Leute, die sich selbststaendig machen wollten. Das fand ich richtig gut, dass es da so eine Agentur gibt, die den Fuss auf den Weg stellen

Q: Also wusstet ihr, als ihr gekommen seid, dass es da so Unterstuetzungsprogramme gibt oder Workshops?

A: Nein, das wussten wir nicht [...].

Q: Und das heisst also, dass du teilgenommen hast bei Start Up Your Future?

A: Das war nur 1 Mal, eine Praesentation. Was soll man beachten, wenn man sich selbststaendig macht, was muss man beachten hier in Deutschland... sowas. Das habe ich fuer andere gegeben. Z.B. hier in Deutschland soll man auch einen Steuerberater haben, der alles regelt mit Finanzierungen und so, weil das Steueramt sehr streng ist. Da kann man nicht spielen mit solchen Sachen, sonst kriegt man Aerger. Deshalb braucht man einen Berater.

Q: Du hattest vorhin gesagt, was euch hilft. Also einmal haben euch soziale Kontakte geholfen, also wuerdest du sagen, was auf jeden Fall dabei hilft, sich selbststaendig zu machen sind soziale Kontakte, Finanzierung und Erfahrung?

A: Genau. Das sind die wichtigsten Sachen, um sich selbststaendig zu machen. Man braucht Kontakte, um mehr Hilfe zu sammeln. Weil, wenn man sich selbststaendig macht, braucht man auch Kontakte, auch z.B. wenn man etwas kauft, damit das nicht so teuer ist. Das sind die drei wichtigsten Sachen.

Q: Und wuerdest du sagen, die kriegt man so von alleine? Weil du gesagt hast, es sind jetzt mehr Syrer da. Oder meinst du, dass es gut ist, dass es so Organisationen gibt – wie z.B. Start Up Your Future – dass die einem auch zu Kontakten verhelfen?

A: Ja, das mit den Organisationen ist gut und das ist wichtig, weil es Leute gibt, die gar keine Kontakte haben, aber die haben eine Idee. Und das Geld auch z.B.. Manchmal gibt es auch Leute, die sich nicht trauen, zu fragen... bei solchen Organisationen.

Q: Und was wuerdest du sagen, generell von dem, was du kennengelernt hast vom deutschen System, was wuerdest du veraendern, um es einfacher zu machen? Oder was wuerdest du verbessern, wenn man sich selbststaendig machen will?

A: Nicht so viel Buerokratie. Fuer jede Sache braucht man Papiere und eine Erlaubnis. Wir sind jetzt in 2019, das koennte man auch einfacher am Computer machen und die wichtigsten Infos ueber die Firma... so etwas kann man in 5 Minuten erledigen. Wenn man das nicht nur in den Akten hat, also in Papier- Akten, sondern auf dem Computer. Das geht schneller. Mehr ueber den Computer laufen lassen, das kostet nicht so viel Zeit... auch Wartezeit.

Q: Ok. Und jetzt nochmal zu euch: was hast du fuer Veraenderungen bemerkt, seit ihr euch selbststaendig gemacht habt? Finanziell, von der Zeit her... war es sehr stressig?

A: Es war sehr stressig. Am Anfang war alles stressig... die Arbeit... Wir waren 4 im Laden. Also 2 Onkel von mir, mein Vater und ich und wir hatten auch 2 Mitarbeiter. Also ungefaehr 6 Leute. Wir haben jeden Tag von 9Uhr morgens bis 22Uhr abends gearbeitet, ohne Stopp. Das war fuer 6 Monate. Es war richtig stressig. Aber jede Arbeit in den 6 Monaten, um das aufzubauen... es ist nur stressig, man gewinnt nichts. Aber man muss das machen, weil am Anfang – das ganze erste Jahr

eigentlich – kann man sich nicht auf den Gewinn konzentrieren. Aber mit der Zeit wird es leichter. Man hat mehr Mitarbeit und man hat mehr Hilfe. [...] Fuer ein Jahr haben wir auch als Familie gar nicht an einem Tisch gesessen und gegessen und geredet. Die waren von morgens bis abends hier. Es war schwierig, auch fuer die Familie, aber danach hat es sich mit der Zeit erleichtert. Wir haben mehr Mitarbeiter bekommen. Es gab viele Leute, die Arbeit gesucht haben und dann haben wir sie angelernt. Die hatten gar keine Erfahrung. In Syrien z.B.. Und sie haben alles hier gelernt. Am Anfang ein Praktikum gemacht und jetzt ist alles super.

Q: Das habe ich auch gelesen, dass ihr versucht, viele neue Leute, die neu nach Deutschland gekommen sind, hier bei euch anzustellen, oder?

A: Ja, genau. Also die Leute, die in der neuen Welle von 2015 kamen, davon haben wir 25 Mitarbeiter. Alle aus Syrien. Manche hatten Erfahrung, manche nicht und die haben alles hier gelernt.

Q: Jetzt wollte ich noch fragen... es wurde in der Politik gesagt, dass die Newcomers unbedingt in den deutschen Arbeitsmarkt integriert werden, weil das ein erster Schritt ist zur sozialen Integration. Was wuerdest du zu diesem Satz sagen?

A: Ja, das ist richtig. Die deutsche Regierung, die haben das fuer die Syrer, fuer die Leute erleichtert, hereinzukommen, weil wir brauchen Leute, um zu arbeiten. Z.B. die Generationen senken sich immer mehr, also ich meine... wir eine neue Generation, wir brauchen mehr junge Leute. Z.B. bei mir in der Schule, als ich die 10. Klasse gemacht habe... wenn ein Lehrer fehlte, gab es keinen Vertreter da fuer. Da hatten wir dann frei. Die brauchen neue Lehrer, neue Kraefte.

Q: Das war hier in der 10. Klasse?

A: Ja. Ich hab die 10. Klasse hier gemacht und jetzt mache ich eine Ausbildung als Physiotherapeut.

Q: Also gar nichts im Bereich Konditor?

A: Nein. Ich will was anderes. Auch, um mich selbststaendig zu machen... Ich will eine Praxis aufmachen und auch so in Richtung Sport gehen.

Q: Wuerdest du sagen, dass die Selbststaendigkeit eher mehr soziale Kontakte fuer dich geknuepft hat oder eher weniger, weil es so stressig war?

A: Nee, es hat mir viele Kontakte gebracht. Ich habe viele Leute kennengelernt. Das finde ich auch besser, als in einem normalen Job. So als Angestellter bei einer Firma.

Q: Warum?

A: Weil ich das probiert habe. Ich habe ein Praktikum gemacht. Das war fuer mich nicht so... nicht meins. Z.B. sich ich in ein Buero zu setzen. Da gab es einen Boss, einen Chef, der sagt dir „Mach das und mach das“, obwohl du manchmal in die richtige Richtung gehst, aber er denkt, dass du das nach seiner Richtung und seinen Gedanken machen sollst. Fuer mich passt das nicht. Wenn ich was richtig mache, dann mache ich das richtig. So Angestellter zu sein, das mag ich nicht. Auch... wenn man Angestellter ist, dann bleibt das das ganze Leben so. Es wird nie gesteigert. Ich moechte mich steigern, ich moechte mehr Ziele erreichen. Z.B. ein Angestellter in einer Firma bleibt Angestellter, bis er in Rente geht. Bei mir gibt es z.B. keine Rente, wenn ich selbststaendig bin. Ich kann arbeiten bis zum Tod. Man sagt mir nicht, du musst jetzt Rente machen. Ich kriege meine Rente, wann ich will. Fuer mich, Arbeit macht Spass. Und wenn ich in etwas arbeite, das mir Spass macht, das mache ich dann sehr gerne. Selbststaendigkeit bleibt nicht nur fuer mich, sondern auch fuer meine Kinder und meine Familie. Z.B. auch der Laden in Syrien. Wir hatten den vor 50 Jahren, da hat mein Grossvater das gegrundet. Mein Onkel und mein Vater haben das uebernommen. Ich wuerde das auch uebernehmen, wenn ich mehr Erfahrung haette und wenn ich meine Ausbildung fertig mache. Die neue Generation wird das auch haben und die werden auch Geld von dem Laden, also von der Selbststaendigkeit von dem Vater was bekommen. Wir denken immer nicht nur an uns, sondern auch an die Familie, die naechste Generation.

Q: Du glaubst, es gibt mehr finanzielle Sicherheit?

A: Genau. Fuer die ganze Familie. Man ist sicher. Es gibt was, wovon man Geld bekommen kann, wenn man es braucht. Z.B. jetzt mit dem Laden: ich kann da arbeiten, meine Geschwister koennen da arbeiten, mein Bruder kann da was machen. Ich wollte auch was in die Richtung Wirtschaft und Wissenschaft machen, deshalb habe ich mein Abitur gemacht. Als Thema mag ich

das, also Mathematik und sowas. Ich mag das, mit sowas zu arbeiten. Aber nur hinsetzen in ein Buero... das war nicht meins. Deshalb habe ich jetzt gedacht, ich mach jetzt was anders und dann kann ich den Laden uebernehmen.

Q: Und dann kannst du immer noch gucken oder haettest beide Moeglichkeiten, ob du den Laden uebernimmst oder dich als Physiotherapeut selbststaendig machst?

A: Genau. Da habe ich 2 Wege und kann waehlen. Man braucht z.B. kein Zertifikat, um sein Leben zu verbessern. Also mein Vater hat keins. Er hat angefangen zu arbeiten, als er 10 Jahre alt war. Hat gearbeitet, als Mitarbeiter, alles gelernt und sich viel Muehe gegeben. Als er so 21 Jahre alt war, also in meinem Alter, hat er den Laden uebernommen von seinem Vater. Das war ein grosser Schritt. Aber jetzt hat er viel Erfahrung so mit Business und Business Management und Marketing und sowas. Ohne Zertifikat, ohne Studium. Fuer mich... braucht man nicht unbedingt ein Studium, um etwas zu machen oder etwas zu erreichen. Wenn man Ideen hat, also eine richtig gute Idee, dann kann man etwas Neues erleben. Ich habe auch viele Ideen... z.b. fuer den Laden. Aber das mache ich nicht jetzt, sondern wenn ich fertig bin mit meiner Ausbildung. Dann habe ich meine Ruhe, um das zu machen. Das finde ich besser. Und zurueck zu der Frage: die Regierung braucht mehr Leute fuer Deutschland und eigentlich... entsteht die deutsche Wirtschaft auf den kleinen Firmen, nicht auf den grossen. Also ist es fuer Deutschland gut, wenn 1.000 von kleinen Firmen und Unternehmen bleiben und die grossen weg sind. Weil... da kann man viele Steuern kriegen... um die deutsche Wirtschaft noch groesser zu machen. Und als die Syrer z.B. nach Berlin kamen, war die Wirtschaft in Berlin nicht so gut. Aber danach, als die Syrer was aufgemacht haben – und auch andere Nationalitaeten... ich will nicht nur von Syrern reden – als diese grosse Welle nach Deutschland gekommen ist und die was aufgemacht haben, hat das die Wirtschaft in Berlin angehoben. Das finde ich gut. Das ist das, was Deutschland braucht... eine neue Generation.

Q: Super, vielen Dank. Wuerdest du gerne noch etwas erwahnen, was noch nicht gesagt wurde?

A: Nein, ich habe alles gesagt.

Transcript Interview M

A: GUWBI ist diesem Bereich Selbststaendigkeit fuer Migranten und Migrantinnen seit 2006 unterwegs. Ist letztlich auch gegrundet worden, um eben die oekonomische Teilhabe an der Gesellschaft zu ermoeeglichen. Und zu Migranten und Migrantinnen gehoeren fuer uns auch gefluechtete Personen. Wir machen da jetzt keinen Unterschied, ob jemand gefluechtet ist und jetzt hier migriert oder ob jemand ganz auf anderen Wegen gekommen ist. Wichtig ist, dass die Personen hier sind und sich selbststaendig machen wollen. Darauf kommt es an. Klar gibt es Programme, die sich gezielt auf gefluechtete Personen richten, weil die ja auch nochmal andere Problematiken haben, die besonders beruecksichtigt werden muessen. Unser Verein hat auch schon mal ein Projekt selber gemacht im Rahmen von ‚bridge‘ fuer bleibeberechtigte Personen, gefluechtete Personen, fuer die Selbststaendigkeit, aber wir haben das fuer eine bestimmte Zeit gemacht und dann gelassen, weil wir gemerkt haben, fuer die damaligen gefluechteten Personen war die Option, selbststaendig zu werden nicht so einfach. Weil sie einfach eine enorm lange Zeit untaetig waren... also mussten untaetig sein... weil sie keine Arbeitsgenehmigung hatten, also nicht arbeiten durften und sie waren aus dem Arbeitsleben total draussen. Und somit auch aus der Selbststaendigkeit, denn die selbststaendige Beschaeftigung ist ja ein Arbeitsleben und zwar noch mehr etwas, was selbststaendige Personen selbst gestalten muessen... einen Rahmen geben muessen. Bei einer angestellten Taetigkeit haben sie den Rahmen durch den Arbeitgeber schon gegeben. Und auch die Arbeit ist definiert und sie koennen sich an diese Rahmen halten. Aber wenn sie sich selbststaendig machen und davor sehr lange untaetig waren, dann sind sie einfach draussen [...]. Aehnlich ist es bei den gefluechteten Personen, wenn sie zu lange dazu verdammt werden, tatsaechlich untaetig zu bleiben, dann haben wir die Konsequenzen zu tragen. Naemlich, dass sie nicht mehr arbeitsfaehig sind, dass sie unfahig sind, zu arbeiten oder auch sehr beschraenkt nur arbeitsfaehig sind. Das haben wir ja Gott sei Dank bei dieser neuen Fluechtlingswelle ja nicht, da war ja gleich zumindest dieser Teil wirklich gut gemacht und durchdacht, dass die gleich die Arbeitsgenehmigung bekommen haben, dass sie direkt arbeiten koennen und sobald sie auch hier die Position haben und anerkannte Gefluechtete sind, dann auch

sofort erwerbstätig sein können. Und in die Erwerbstätigkeit gehört auch die selbstständige Tätigkeit, da gab es keine Einschränkungen zumindest. Das ist nochmal positiv hervorzuheben im Vergleich zu den alten geflüchteten Personen in den 80er und 90er Jahren [...]. Da gab es ein Arbeitsverbot für Jahrzehnte. Und jetzt in dieser neuen Flüchtlingswelle ab 2014/2015 hat man das geändert. Da hat die Bundesregierung sagen wir mal aus ihren Fehlern gelernt und hat ihnen die Erwerbstätigkeit gestattet, wenn deren Status gleich festgestellt wurde. Und das ist positiv hervorzuheben. Auch positiv hervorzuheben ist, dass sie die Sprachkurse besuchen dürfen und auch sich wirklich auf die Sprache und die Gesellschaft hier ein bisschen vorbereiten können. Klar kann man immer mehr machen, aber zumindest gibt es eine Basis, wo die geflüchteten Personen schon aufgefangen werden können und nicht sich selbst überlassen sind sozusagen. Aber nichts desto trotz ist für jemanden, der neu in dieser Stadt ist und dann auch traumatisiert durch die Fluchtbewegung hier angekommen ist, der braucht erstmal Zeit, um anzukommen. Also einerseits muss er sein Trauma bewältigen und sich damit auseinandersetzen und auf der anderen Seite muss er natürlich schauen, dass er hier in Deutschland, in Berlin... je nachdem, wo die Person angekommen ist... sich zurecht findet, die Menschen versteht, die hier leben und die Gesellschaft versteht. Das dauert.

Q: Wie gehen Sie dann damit um?

A: Auf jeden Fall sagen wir den Leuten, es braucht seine Zeit. Sie können nicht heute ankommen und morgen gleich sagen „Ich mache mich jetzt selbstständig“. Es gibt Menschen, die das können, weil die vorher auch schon viel unterwegs waren, vorher auch schon so weltoffen waren und in anderen Ländern schon waren und somit auch mit Veränderungen umgehen können. Aber wenn jemand auch noch kriegsgeschädigt hier ankommt und traumatisiert ankommt und dann auch noch in ein völlig anderes Umfeld... Sie müssen wissen, ich komme aus der Türkei, ich bin Kurde, als ich mit 11 Jahren hier ankam, war das für mich auch eine ganz andere Welt, aber als Kind kommt man schnell rein. Kinder können sich sehr schnell integrieren und sehr schnell sich anpassen und auch aufnehmen und sich öffnen. Für die Erwachsenen ist es schwierig. Und auch trotzdem war es für mich ein Schock, weil das eine ganz andere Gesellschaft und Kultur war, als ich es gewohnt bin. Und das alles im Erwachsenenalter, das erschwert alles noch mehr für die. Und deshalb brauchen die, was wir so mitkriegen, erstmal ein paar Jahre der Orientierung, dass sie hier ankommen, bevor sie sich selbstständig machen. Also, wie gesagt, Ausnahmen gibt es, die können relativ schnell das auch umsetzen mit der Selbstständigkeit, aber die Masse ist eher, wie ich sagen würde... die brauchen erstmal ein paar Jahre, so 1 bis 2 Jahre zu orientieren, um sich in dieser Gesellschaft zurecht zu finden, um die Deutschen zu verstehen, aber auch die anderen Migranten zu verstehen, weil auch die Migranten und Migrantinnen, die Jahrzehnte hier leben, die haben sich auch verändert und sind nicht mehr die, die sie mal waren, als sie in ihrem Heimatland waren. Das verändert sich ja auch. Denn wir verändern uns und passen uns an unser Umfeld an. Deswegen ist es für die wirklich wichtig, dass sie sich in erster Linie erstmal um sich und um die Integration in die Gesellschaft kümmern. Und dazu gehört natürlich auch das Arbeitsleben, ganz klar. Das Arbeitsleben fördert die Integration auf jeden Fall, aber ob es dann an erster Stelle die Selbstständigkeit sein muss... das würde ich eher so ein bisschen nach hinten stellen.

Q: Also, das haben Sie jetzt in Ihrer Arbeit so gemerkt, dass das mehr Zeit braucht und dass...

A: Das braucht mehr Zeit und die Leute kommen auch nicht sofort zu uns und sagen „Ich brauche Beratung für die Selbstständigkeit“, sondern die sind schon ein bisschen hier und dann erst kommen sie, weil sie versuchen ja erst auf dem ersten Arbeitsmarkt eine Arbeit zu finden. Das ist erstmal so der Weg. Es gibt auch klassische Selbstständige, die immer nur selbstständig gearbeitet haben und sich nie an etwas anderes gewöhnen können, als selbstständig zu arbeiten. Und die machen das sofort, natürlich. Die sind gewohnt, selbstständig zu arbeiten. Die können sich gar nicht vorstellen, als Angestellte weisungsgebunden zu arbeiten, weil sie eben immer, ihr Leben lang, selbstständig gearbeitet haben. Das ist aber, würde ich sagen, nicht die Masse, sondern die Ausnahme. Davon gibt es ein paar Leute, aber die große Masse ist eher weniger... die machen sich eher notgedrungen selbstständig, weil sie einfach keine Arbeit finden, die für sie sozusagen passend ist, die resigniert sind. Also ich war gestern und vorgestern bei der ‚Job Aktiv‘-Messe hier in Berlin in der Arena und habe dort auch jeweils einen eineinhalb stündigen Vortrag gehalten über Selbstständigkeit und da waren auch ein paar geflüchtete Personen. Ein junger Mann kam auf mich zu und sagte, er versucht, seit 2 Jahren eine Arbeit zu finden. Er ist Ingenieur, kommt aus Syrien und

ist geflüchtet und 2 Kinder, hat Familie und er sagt, er hat die ganze Zeit versucht, Arbeit zu finden, aber er bekommt immer nur Absagen. Also ihm bleibt jetzt letztendlich nichts mehr uebrig, als sich jetzt in die Selbststaendigkeit hineinzuwagen und zu gucken, weil es eine Alternative ist zur angestellten Taetigkeit und es ist nicht das, was er bevorzugt will, aber notgedrungen sagt er „Ich seh das anders nicht. Ich weiss nicht, wie ich es sonst schaffen soll und ich will auch nicht auf die Dauer auf die Hilfe des Staates angewiesen sein, sondern ich will selber mein eigenes Geld verdienen und meine Familie versorgen“ [...]. Es ist nicht immer einfach, auch, wenn Ingenieure gesucht werden. Aber tatsaechlich die Leute, die zu uns kommen in die Beratung, die sind motiviert, selber ein eigenes Unternehmen zu gruenden. Sie wollen das tun in erster Linie, um ihre Familie zu ernaehren, um tatsaechlich unabhængig zu werden und es gibt auch welche, die gesagt haben... eine Aussage weiss ich noch, da hat die geflüchtete Person zu mir gesagt „Deutschland versorgt mich gut. Also ich bin gut versorgt, das bleibt aber dennoch ein Kaefig. Das ist ein goldener Kaefig, aber es ist ein Kaefig. Solange ich in den Versorgungssystemen drin bin, bin ich in diesem Kaefig drin. Ob er golden ist oder nicht, letztendlich ist es ein Kaefig und ich kann mich nicht frei bewegen, freie Entscheidungen treffen und mich frei entfalten“. Und deswegen war fuer ihn zumindest die Aussage, auf jeden Fall selbststaendig zu sein, denn er war auch immer selbststaendig, er kannte nur die Selbststaendigkeit. Und dann in die Abhaengigkeit zu geraten, auch wenn die wie gesagt nett und schoen und gut ist... hilft nichts.

Q: Ich wuerde gerne bevor wir noch weiter darueber sprechen, noch mehr ueber Ihre Angebote wissen. Ich hab mir das auf Ihrer Internetseite angeschaut und Sie haben ja auf der einen Seite die Lotsenstelle und auf der anderen Seite das Projekt der ethnischen Unternehmen, richtig?

A: Genau. Also das Projekt ‚Ethnische Unternehmen‘ existiert schon sehr lange. Das Vorlaeuferprojekt hiess ‚Netzwerk ethnische Oekonomie‘ und da ging es in erster Linie darum, dass wir Orientierungsberatung gemacht haben, niederschwellig Orientierungsberatung gemacht haben und die Menschen dann halt auch, wenn sie etwas gebraucht haben, weiter verwiesen wurden. Und das wird gefoerdert von der Senatsfoerderung fuer Integration, Arbeit und Soziales. Und das Projekt existiert wie gesagt schon sehr lange, mit Veraenderungen schon seit 2007, denn wir haben uns im Dezember 2006 gegrundet. Das richtet sich an alle Personen, die in Berlin sind. Sowohl Gruendungswillige, Interessierte, als auch selbststaendige Kleinunternehmer. Das heisst, auch Kleinunternehmer, die Probleme haben, koennen zu uns kommen und bei uns dann Beratung bekommen. Und die Lotsenstelle ist neu seit diesem Jahr, das ist von der Senatsverwaltung fuer Wirtschaft, Energie und Betriebe und GUWBI ist beauftragt worden, die Lotsenstelle zu fuehren. Die Lotsenstelle ist jetzt so die erste Anlaufstelle. Das heisst, wenn Personen Interesse haben und erstmal eine Orientierung brauchen, kommen sie zu der Lotsenstelle und werden dort aufgenommen. Dann werden sich Anliegen angeguckt und geguckt, ob man das in dieser einen Stunde beantworten kann – denn wir machen immer einstundige Beratungstermine, damit wir Zeit haben, auch mit den Leuten zu gucken. Wenn wir es kuerzer machen, bringt das nichts. Manchmal brauchen wir auch laenger, aber dann machen wir einen weiteren Termin, weil wir nur im Ein- Stunden- Takt Termine vergeben. Also die Lotsenstelle nimmt die Leute auf, macht eine Erstberatung und eine Verweisberatung. Das heisst, fuer tiefergehende Beratungen wird es verwiesen... z.B. auf ethnische Unternehmen [...].

Q: Und ich habe auf Ihrer Seite gesehen, dass es auf der einen Seite die Existenzgruendungsseminare gibt und wenn man auf die Informationsseminare geht, wird man dann aber auch wieder zu den Existenzgruendungsseminaren geleitet.

A: Also es ist so, dass wir von der Lotsenstelle zweistundige Informationsseminare haben... 3 mal im Jahr. Also das ist wirklich erstmal nur Information, so 3 mal im Jahr.

Q: Und der Rest ist dann eher die individuelle Erstberatung?

A: Genau. Und bei der Lotsenstellen geht es auch darum, dass wir nur einmal in der Woche beraten, naemlich von 9 bis 13Uhr montags im Willkommenszentrum. Und sonst gibts keine Beratung in der Woche, weil wir bei der Lotsenstelle die Leute auch online beraten. Das heisst, sie koennen uns die Anfragen auch per Mail stellen oder auch ueber Facebook stellen und wir beantworten diese Fragen dann. Wogegen wir bei ‚ethnische Unternehmen in Berlin‘ dienstags im Willkommenszentrum sind und ansonsten bieten wir aber auch Termine hier in unseren Raeumlichkeiten an, aber da machen wir wiederum keine Onlineberatung, weil wir einfach nicht die

Zeit dafür haben. Vor allen Dingen ist es auch problematisch, weil die Personen immer nur einen Teil ihrer Problematik schreiben und darstellen und der Gesamtkomplex, worum es sich handelt, unsichtbar ist. Bei einem Gespräch kann ich nachfragen und dann kommt das alles hervor. Aber in so einer Mail ist es sehr begrenzt. Also auf das, was die Person schreibt, kann ich auch nur begrenzt antworten, weil ich die Hintergründe einfach nicht weiss [...]. Von ‚ethnische Unternehmen in Berlin‘ machen wir deswegen auch fachspezifische Seminare, gerade zur Businessplan- Erstellung, weil wir immer mehr mit Fragen zu den Business Plänen konfrontiert werden. Wir schreiben keine Business Pläne für die Personen, aber wir unterstützen sie darin. Das heißt, sie können die Business Pläne durch unsere Anleitung schreiben, wir gucken uns die an und geben ihnen Tipps, was sie noch verbessern können, aber schreiben müssen sie selbst. Das ist für uns sehr wichtig.

Q: Und die Hilfe zu den Business Plänen, das machen Sie für Grunderinnen und Gewerbetreibende. Ich habe nämlich da auch einmal die Unterscheidung gesehen zwischen Grunderinnen und Gewerbetreibenden.

A: Also für Selbstständige. Ich würde sagen, das Wort ‚Gewerbetreibende‘ ist ein bisschen veraltet, weil Gewerbetreibende wurden die Freiberufler ja rausgenommen, von daher nennen wir sie jetzt Kleinstunternehmen und da ist es dann egal, ob sie gewerblich tätig sind oder freiberuflich, das ist dann vollkommen egal. Aber es geht um die Kleinstunternehmen, die können auch daran teilnehmen, ja. Dann machen wir fachspezifische Seminare zu den Rechtsformen, weil darüber die meisten auch wenig wissen. Was wir aber auch vermehrt anbieten ist Buchführung und Steuern, weil wir merken, dass die Personen immer mehr Wissen in diesen Bereichen brauchen [...].

Q: Wie sieht es aus mit der finanziellen Unterstützung? Ich habe gesehen, dass sie da auch Beratung haben.

A: Genau, wir beraten dazu. Wir beraten über die Förderung, was es da für Möglichkeiten gibt, aber wir beraten die Leute z.B. auch zu Möglichkeiten, wo sie Unterstützung bekommen können außer der finanziellen Unterstützung, z.B. dass wir die Leute zu SINGA schicken, zu Start Up Your Future, zu LOK, Start Up Classes international... also, dass wir die Leute an die richtigen Stellen weiterleiten, damit sie dort besser begleitet werden, denn wir können hier keine Begleitung machen. Also Begleitung in dem Sinne, dass wir die Leute an die Hand nehmen und mit denen gehen, das ist in beiden Programmen nicht drin. Die Lotsenstelle ist sowieso so gedacht, dass die Leute einmalig kommen und dann weiterverwiesen werden, dass sie jetzt nicht mehrmals wiederkommen. Aber in ‚ethnische Unternehmen in Berlin‘ können die Leute mehrmals kommen. Das ist möglich, dabei das ist keine Begleitung in dem Sinne, nicht wie ein Coaching sozusagen, was Start Up Your Future ja macht durch das Mentorenprogramm. Das können wir nicht, das ist nicht unsere Aufgabe.

Q: Das heißt, Sie hatten schon von Anfang an, als Sie dieses Projekt aufgesetzt haben, das Netzwerk gebildet zu SINGA und ...

A: Ja, ja, wir sind ja in dem Netzwerk schon sehr lange. GUWBI existiert ja schon seit 2006 und davor hat auch mein Kollege schon, der das Projekt sozusagen geleitet hat bis 2015, hat auch selber viel Erfahrung und kannte auch viele solcher Netzwerke. GUWBI ist eben auch vernetzt seit 2006 sind wir in diesem Gebiet tätig.

Q: Wie haben Sie entschieden, das genau so aufzuteilen und genau diese Bereiche anzubieten?

A: Es gibt bei der Senatsverwaltung für Wirtschaft einen Gesprächskreis für Migration und da haben wir immer gesagt, dass Berlin eine Anlaufstelle für Selbstständige oder für Gründungswillige mit Migrationshintergrund braucht. Und zwar von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, weil es letztendlich eine wirtschaftliche Aktivität ist. Das trägt natürlich auch zur Integration bei, aber grundsätzlich sollte das eher bei der Wirtschaft angesiedelt sein und weniger bei Integration. Und das haben wir immer wieder vorangetragen, bis es dann letztes Jahr in den Haushaltsgesprächen durchgekommen ist.

Q: Dieser Gesprächskreis, wurde der aufgesetzt von der Senatsverwaltung für Wirtschaft mit unterschiedlichen Organisationen zusammen und...

A: Genau, eigene Organisationen nehmen daran teil und auch die Kammern, die Senatsverwaltung [...]. Und dann war es so weit letztes Jahr, da haben sie es ausgeschrieben und wir von GUWBI uns darauf beworben und haben das Angebot auch bekommen, diese Dienstleistung durchzuführen zu können. Und uns war es dann klar, der Anlauf würde über die Lotsenstelle

gehen... davor haben wir ja auch schon die Anlaufstelle gemacht, aber es war halt nicht als solche bekannt [...]. Wir als GUWBI haben jetzt erstmal die Lotsenstelle, erstmal bis naechstes Jahr, erstmal bis zum 14. April 2020 und dann werden wir weiter sehen [...].

Q: Sie haben eben schon die Probleme angesprochen, die Gefluechtete oft mitbringen, also die Traumatisierung usw... jetzt wuerde ich gerne wissen, welche Schwierigkeiten Ihnen von Ihrer Seite aus als Organisation begegnet sind?

A: Also auf jeden Fall sind die Schwierigkeiten, was ich vorher gesagt hab, in der Orientierung der Gesellschaft. Weil, wenn Sie einen Marketingplan machen wollen, muessen Sie sich eben orientieren koennen, Sie muessen die Kultur kennen, Sie muessen die Stadt kennen. Also, wenn jemand einen Standort sucht, der mussen wissen, wo seine Zielgruppe ist und wie ist meine Zielgruppe. Das ist, merke ich, dass da ein Verstaendnis erfolgen muss. Dass wir da auch eine Brueckenfunktion haben, um dieses Verstaendnis den Leuten zu zeigen und sie auf diese Richtung zu bringen. Auch Tipps zu geben, wie sie das erlangen koennen, weil das eine Faehigkeit ist, die sie selbst erlangen muessen. Wir koennen ihnen dazu was erzaehlen, aber das ist von aussen. Das muss erfahren werden, damit sie selber verstehen koennen. Also das ist einmal schwierig. Natuerlich ist Sprache auch immer eine Geschichte. Manche koennen relativ schnell ziemlich gut Deutsch, andere brauchen enorm lange. Das haengt davon ab, wie faehig ich bin, Sprachen zu lernen. Das ist so. Aber was noch ein Problem ist, ist, dass sie das System hier nicht verstehen. Das Foerdersystem, aber auch das System der Buerokratie, wie das alles funktioniert hier. Das koennen sie nicht genau verstehen, weil es in ihrem Land ja jeweils ganz anders ist. Auch da brauchen sie so eine Art Uebersetzung von uns, dass wir ihnen erklaren koennen, wie das ist und dass sie sagen koennen „Bei uns ist es so und hier ist es so“. Diesen Vergleich brauchen sie. Damit sie verstehen koennen, muessen sie diesen Vergleich machen. Und wir zeigen ihnen, wie das hier aufgebaut ist, dass sie dann diesen Vergleich machen koennen. Ein anderes grosses Problem ist natuerlich auch das Geld. Ohne die Finanzierung koennen sie das groessenteils nicht machen, weil es ueberwiegend finanzintensive Bereiche sind, in denen sie sich gruenden wollen... weniger Dienstleistungen mit wenig Kapital. Eher im Handel, in der Gastronomie und das braucht meistens Geld. Wir sind ja im Gespraechskreis Migration und da sitzt auch die IBB z.B., da reden wir dann schon mit denen und das ist auch soweit, dass die IBB ihr Mikrokreditprogramm etwas geoeffnet hat, sich etwas veraendert hat und sich auf die Gefluechteten angepasst hat. Und das ist auch einmalig in der Geschichte von Deutschland, das sie so etwas machen, also ich kann jetzt nur fuer Berlin sprechen, nicht fuer andere Laender, dass das einmalig ist.

Q: Und neben diesem Mikrokreditprogramm gibt es ja sonst nur noch die Moeglichkeit, normale Kredite bei normalen Banken zu bekommen.

A: Ja genau. Oder es gibt noch die KfW, also vom Bund, aber die Voraussetzung ist immer eine Aufenthaltserlaubnis, die mindestens ueber die Dauer der Kreditvergabe gehen muss und das haben die meisten nicht. Die meisten Gefluechteten haben nicht diese 5 Jahre oder 10 Jahre Aufenthaltserlaubnis. Die haben erstmal fuer 3 Jahre und dann wird fuer weitere 3 Jahre vergeben oder so. Und das ist auch eine grosse Huerde natuerlich. Deswegen kommen fuer sie andere Foerderprogramme kaum in Frage, ausser die IBB. Und natuerlich auch – das ist zwar eine Kann-Leistung – die Kreditmoeglichkeit oder einen Zuschuss vom Jobcenter. Aber das sind nur 5.000 Euro und auch das ist sehr schwer zu bekommen. Das ist eine Kann- Leistung, eine Leistung, die im Hintergrund ist. Das heisst, erst muessen die Leute versuchen, ueber die IBB Geld zu bekommen und wenn sie das nicht bekommen, dann erst.

Q: Also wenn Sie sich jetzt mal die ganze Situation angucken, wie sie ist, mit den ganzen Organisationen, die es gibt, mit den Foerdermitteln, die es gibt: was wuerden Sie sagen, welche Verbesserungen muessten gemacht werden? An welchen Punkten?

A: Also auf jeden Fall muesste tatsaechlich weiter an der Finanzierung geguckt werden, was kann man da noch machen. Was man auch weiter gucken kann tatsaechlich ist, dass die Verwaltungen mehr miteinander arbeiten, dass die Verwaltungen auch intern miteinander Strukturen schaffen, die transparenter sind fuer die Leute. Also wir haben hier in Berlin 12 verschiedene Jobcenter. Und jedes Jobcenter hat sein eigenes Gesetz, seinen eigenen Rahmen sozusagen. Wenn Sie in Neukoelln sind, werden Sie anders behandelt, als wenn Sie in Charlottenburg sind und all diese Unterschiedlichkeiten machen fuer die meisten keinen Sinn, weil sie nicht erklarbar sind. Warum werde ich in Pankow anders behandelt, als in dem gleichen Bereich in Friedrichshain? Das ist unverstaendlich. Das ist aber

auch fuer Deutsche genauso unverstaendlich. Das waere gut, wenn man da Einheitlichkeit reinbringt. Sodass man weiss, es ist egal, ob ich dort wohne und dort zum Jobcenter gehe oder dort. Dass ich weiss, die Prozedur ist die gleiche Prozedur und ich weiss, egal, wo ich hingeh, es gibt eine 1 bis 10 und es ist immer gleich. Das wuerde die Sache viel einfacher machen.

Q: Und was wuerden Sie zu den verschiedenen Organisationen sagen?

A: Vielleicht noch eine Sache: diese Anerkennungsverfahren fuer Abschlusse: die Handwerkskammer tut sich sehr schwer mit den meisterpflichtigen Berufen und jetzt gibt es ja auch eine Debatte, dass man wieder die Berufe, die man vorher aus der Meisterpflicht herausgenommen hat, jetzt wieder in die Meisterpflicht zurueckfuehrt und sogar noch weiter. Und das ist eine Entwicklung, da sage ich, dass das kontraproduktiv ist fuer die Gefuechteten, die hier ankommen, weil sie eben nicht adaequat die gleiche Ausbildung haben, wie wir hier. In ihren Heimatlaendern, wenn da jemand 20 bis 30 Jahre als Friseur gearbeitet hat... der weiss sein Handwerk. Der hat eben kein Zertifikat oder keinen Meistertitel, wie wir den hier brauchen. Ich verstehe, dass man hier bestimmte Dinge nachholen muss oder auch eine Pruefung ablegen muss, aber die Pruefung kann entsprechend der Zielgruppe anders gestaltet werden. Dass man da ein bisschen entgegenkommen kann und schauen kann, wie man das etwas vereinfachen kann. Auch die Sprache vereinfachen kann. Dass das mehr verstaendlich wird fuer die Leute, was abgefragt wird. Ich weiss selber, wie ich damals studiert habe, wie ich mich mit einem Fach abgemueht habe, weil die Begrifflichkeiten dermassen fuer mich unverstaendlich waren und ich bin hier aufgewachsen [...]. Da waere es gut, wenn die Ausnahmeregelung nochmal genau angeguckt wird und auch angepasst wird und auch in der Sprache angepasst wird. Also Pruefungen muessen sein, das verstehe ich... aber im Rahmen.

Q: Und jetzt nochmal zu den anderen Organisationen - also Sie kooperieren ja auch mit ihnen zusammen - wuerden Sie da sagen, Sie komplementieren sich gut? Oder fehlen da noch Aspekte? Gibt es da noch irgendwelche Schwierigkeiten?

A: Also was gefuechtete Personen angeht, gibt es eine gute Zusammenarbeit und auch eine gute Komplementierung, wuerde ich sagen. Tatsaechlich jetzt der Ist- Zustand - denn ich weiss nicht, wie lange der dauert... Die Fluechtlingswelle ist ja abgebrochen und es kommen ja auch immer weniger gefuechtete Personen und somit werden wahrscheinlich ein paar Programme auch nicht mehr fortgesetzt werden, kann ich mir vorstellen. Denn das war in der Vergangenheit immer so: wenn ein Problem akut ist, dann gibt es Programme. Sobald diese akute Phase vorbei ist, dann lehnt man sich wieder zurueck und denkt, alles ist in Ordnung, also jetzt kann man wieder alles sein lassen. Das ist etwas, da denke ich, das koennte sehr problematisch werden. Wenn wir so denken und handeln wuerden als Regierung, als Staat und Bundesregierung, aber auch als Landesregierung. Weil ich denke... auch wenn wir die ersten gefuechteten Personen - die sind ja so 2014 gekommen - die sind jetzt 5 Jahre hier. Die sind relativ gut integriert, denke ich mal. Aber vielleicht sind welche erst jetzt in der Lage, sich um sich zu kuemmern, sich um die Arbeit zu kuemmern und weitergehende Hilfen in Anspruch zu nehmen. Denn wir wissen, wenn jemand traumatisiert ist, dauert es einige Zeit, bis sie das ueberwunden haben. Das geht nicht von heute auf morgen. Also da sehe ich eher die Gefahr, dass da die Foerderstrukturen wegfallen. Start Up Your Future ist ja jetzt auch nur begrenzt noch vorhanden. Start Up Class international ist ebenfalls nur noch... ich glaub bis dieses Jahr oder naechstes Jahr. Das heisst, die Foerderstrukturen brechen dann weg. Und wenn dann keine neuen dazu kommen, dann muessen vielleicht andere Foerderstrukturen kommen, wo sie weiter begleitet werden koennen. Das waere halt wichtig. Aber der Ist- Zustand jetzt ist okay. Damit kann man gut arbeiten. Wir haben damit auch gut in der Vergangenheit arbeiten koennen.

Q: Dann wuerde ich noch gerne ueber die Teilnehmer fragen, ob Sie die kategorisieren koennten oder charakterisieren: Woher kommen sie, was fuer einen Hintergrund haben sie und welche Art von Unternehmen moechten sie aufbauen?

A: Die meisten Gefuechteten sind tatsaechlich aus Syrien. Aber es gibt auch welche aus Afghanistan, vereinzelt auch aus dem Iran, die den Weg zu uns finden. Wir haben kaum Menschen aus afrikanischen Laendern, die zu uns kommen... selten. Ich glaube, die Afrikaner haben ihre eigenen Strukturen, wo sie hingehen, habe ich den Eindruck... denn sie kommen nicht zu uns und ich sehe sie in anderen Projekten eigentlich auch kaum. Und die meisten machen sich im Bereich Handel und Gastronomie selbststaendig. Es gibt auch Ausnahmen, aber ueberwiegend in diesen beiden Bereichen. Viele denken bei Handel auch an Export und Import, weil sie bestimmte Produkte

vermissen, wo sie denken, mit denen kann man hier auch arbeiten. Oder auch umgekehrt. Es gibt Leute, die exportieren wollen, weil sie sehen, das fehlt dann wiederum in den anderen Laendern. Ueberwiegend Maenner bei den Gefluechteten, weniger Frauen. Aber wir hatten zum Beispiel auch eine Frau, die als Erste diesen Kredit bekommen hat von der IBB und sie ist im Bereich Event, also sie macht Messeorganisation. Also sowas gibts auch. Auch Dienstleistungsunternehmen. Aber das ist eher die Ausnahme. Das, was bei uns ankommt. Ich kann ja nur von den Leuten sprechen, die zu uns kommen.

Q: Und was wuerden Sie sagen, welche aeusseren Faktoren, als auch eigene Kompetenzen, die sie mitbringen, helfen dabei, sich selbststaendig zu machen? Also das machen zu koennen und auch dabei, es aufrechterhalten zu koennen?

A: Also was ich immer wieder sehe ist, dass sie sehr flexibel sein koennen. Das ist eine Eigenschaft, die braucht man wirklich, wenn man sich selbststaendig machen will, Flexibilitaet. Ich sehe auch an den meisten, dass sie sehr motiviert sind, also eine hohe Motivation mitbringen. Dass sie gewohnt sind, sich selbst zu versorgen, weniger vom dem Staat versorgt zu werden, dass das fuer sie auch wichtig ist, dass sie das auch tun. Und dass es fuer sie auch ganz normal ist, das zu tun. Daraus entsteht auch eben der Wunsch „Ich will mich selbst und meine Familie ernaehren“ ganz stark. Und Risikobereitschaft haben sie auch. Sie haben ihr Land verlassen, sie sind total ins Risiko reingegangen, sie wussten nicht, ob sie ueberleben und irgendwo ankommen. Und das sehe ich auch. Diese Risikobereitschaft merke ich auch. Risikobereitschaft ist auch fuer die Selbststaendigkeit wichtig. Weil... Selbststaendigkeit ohne Risiko gibt es nicht. Die Risiken sind da, man muss sie minimieren... aber die sind immer vorhanden.

Q: Und was wuerden Sie sagen, welche Rolle spielen dabei soziale Netzwerke?

A: Enorm. Wirklich eine sehr grosse Rolle. Je mehr die Person in sozialen Netzwerken ist – und die sind ja auch vernetzt. Wenn wir die ganzen Nachrichten mitbekommen, was da so passiert, die haben ja ueberwiegend ueber die sozialen Netzwerke sich vernetzt.

Q: Also wuerden Sie sagen, das hat genauso eine grosse Wichtigkeit, wie die Unterstuetzung von Organisationen?

A: Ja. Allerdings muessen die bald aufpassen, weil in den sozialen Netzwerken passiert, was nicht immer so der Wahrheit entspricht. Also ich meine Informationen. Wir hoeren das auch in unserer Beratung „Ja, ich hab das und das gelesen“ und dann sage ich „Ja, aber das ist falsch. Das ist eine falsche Information“. Es kann sein, dass Personen das behaupten und auch so reinschreiben und wenn man die gleiche Sache hundert Mal hoert, dann denkt man wahrscheinlich auch, das ist richtig so. Aber das ist nicht so. Und diese falschen Informationen, die erschweren natuerlich auch unsere Arbeit total. Weil das bedeutet, sie haben dann etwas anderes Falsches implementiert und wir muessen diese Information erstmal loeschen. Wir muessen das erstmal loeschen, damit dann eine neue Information reinkommen kann... und das ist tatsaechlich schwer.

Q: Wo wir jetzt gerade schon bei sozialen Netzwerken waren... was wuerden Sie sagen, was fuer eine Rolle spielt die Selbststaendigkeit in Bezug auf die soziale Integration, in die Gesellschaft?

A: Also ich wuerde sagen, dass das eine grosse Rolle spielt. Wenn sie selbststaendig sind, dann bewegen sie sich ja in der Gesellschaft schon. Also einerseits sind sie oekonomisch unabhaengig und andererseits haben sie einen Status, was fuer die meisten gefluechteten Personen unheimlich wichtig ist, dass sie einen Status haben und jetzt nicht vom Jobcenter abhaengig sind, wie auch immer. Es kann sein, dass sie eine Hilfe bekommen, aber sie sind auch selber taetig. Irgendwann kommen sie auch aus der Hilfsbeduerftigkeit raus. Nicht alle schaffen das, aber viele schaffen das. Wir haben noch keine grossen Statistiken darueber. Wir wissen nicht, wie viele haben sich selbststaendig gemacht und wie viele sind noch auf dem Markt... oder wie lange sind sie auf dem Markt. Wir haben keine Statistiken. Deswegen weiss ich nicht, inwiefern das nachhaltig ist [...]. Also wir beraten die Personen und dann sind sie weg. Wir haben jetzt nicht unbedingt von denen, dass wir da nochmal Ruecklauf bekommen. Wir hoeren nur von denen, wenn sie wieder in die Beratung kommen, sonst nicht. Also wir haben jetzt nicht die Kapazitaet, den Leuten hinterher zu telefonieren und nach einem halben Jahr oder einem Jahr zu gucken, was machen sie und wo sind sie... diese Kapazitaet haben wir nicht. Da muesste eigentlich von einer unabhaengigen Stelle so eine Studie durchgefuehrt werden, damit wir da auch Zahlen bekommen. Ich kann da jetzt nicht viel zu sagen. Sicher werden einige auch laenger auf dem Markt da sein und sicherlich werden auch einige nicht lange ueberleben. Es gibt auch

unueberlegte Handlungen. Ein junger Mann hatte sich als Fahrradkurier selbststaendig gemacht, aber er wusste nicht, warum er sich selbststaendig gemacht hatte. Er wollte Arbeit haben und hat ein Gewerbe angemeldet, ohne zu wissen, was das bedeutet [...]. Also solche Faelle gibt es auch, wo die Leute ohne Wissen in eine Selbststaendigkeit gedraengt werden und sobald sie merken, was das bedeutet, also welchen Rattenschwanz dahinter steckt, welcher buerokratischer Aufwand dahinter steckt und vor allem welche Zahlungsverpflichtungen dahinter stecken, dann melden sie das natuerlich wieder ab, weil sie merken, das koennen sie gar nicht.

Q: Jetzt haben sie gerade ‚gedraengt‘ gesagt. Meinen Sie gedraengt durch die Notwendigkeit, weil sie sonst keinen Job gefunden haetten?

A: Nein, gedraengt, weil sie einerseits keine Arbeit finden und andererseits, weil die Personen, die ihnen sagen „Melde dich selbststaendig, dann kannst du diese Arbeit machen“ ihnen nicht erklaren, was das bedeutet, was dahinter steckt. Wenn ich jetzt zu Ihnen komme und sage „Ich brauche Arbeit“ und Sie mir sagen „Ja, du kannst Arbeit haben, du musst dich nur selbststaendig machen“, dann ist das keine freiwillige Geschichte. Das meine ich mit gedraengt an der Stelle. Das haben wir ja auch schon aehnlich erlebt, als die Unternehmen massenweise ihre Arbeitnehmer entlassen haben und dann gesagt haben „Geht und meldet Gewerbe an, dann koennt ihr die Arbeit wieder machen“. Ich meine, deswegen haben wir ja auch dieses Gesetz der Scheinselbststaendigkeit. Deswegen wurde ja auch das Gesetz der Scheinselbststaendigkeit auf den Weg gebracht [...]. Und aehnliche Assoziationen bekommen ich, wenn ich von jemandem hoere „Ich bin dahin gegangen und habe nach Arbeit gefragt und dann hat man mir gesagt, ich soll mich selbststaendig machen, dann kann ich das machen“. [...].

Q: Das war meine letzte Frage. Moechten Sie noch gerne etwas hinzufuegen?

A: Nein, im Grunde nicht. Ich denke, Berlin ist fuer gefluechtete Personen gut aufgestellt... noch, wuerde ich sagen. Das habe ich ja schon gesagt. Wie es dann im naechsten Jahr aussieht, das weiss ich nicht, das werden wir gemeinsame erleben. Ansonsten sehe ich sehr viel Potenzial, ich sehe viel Potenzial bei den Menschen, vor allem, wenn wir hier beklagen, dass wir Fachkraeftemangel haben, dass wir in bestimmten Bereichen keine Leute finden... also in die abhaengige Beschaeftigung auch. Da ist ein grosses Potenzial. Aber auch in der Selbststaendigkeit sehe ich ein grosses Potenzial bei den Gefluechteten [...].

Q: Ich habe gehoert, z.B. von Jugendlichen, die in den Willkommensklassen feststecken und nicht – weil man ja danach normalerweise in eine normale Schule geht – und ich hab gehoert, dass die Jahr fuer Jahr auf dem gleichen Level in den Willkommensklassen bleiben, weil anscheinend da kein Platz ist. Da ist auch viel Potenzial, aber wenn das nicht in die Hand genommen wird, vergeht es auch wieder.

A: Ja, klar. Ich habe das auch erlebt [...]. Aber die Bundesregierung macht diese Fehler ja schon seit Jahrzehnten, nicht nur in dem Bereich, auch in anderen Bereich, auch in der Jugendfoerderung oder Frauenfoerderung. Das ist immer wieder das Gleiche. Es gibt selten eine Kontinuitaet in einem Bereich. Immer, wenn ein Problem akut auftaucht, stuerzt man sich darauf und wenn diese akute Phase vorbei ist, lehnt man sich wieder zurueck. Das ist so ein Kommen und Gehen und ein Auf und Ab. Also eine Kontinuitaet auch in der Foerderung der Selbststaendigkeit gibt es in Deutschland nicht. Weil Deutschland versteht sich nicht unbedingt als ein Land der Selbststaendigen. Und deswegen haben wir auch Probleme, weil... es gab zwischendurch gute Foerderung, aber man hat das zwischendurch dann wieder abgemacht. Wir brauchen da wirklich eine kontinuierliche Foerderung in dem Bereich der Selbststaendigkeit und zwar nicht nur fuer Gefluechtete, sondern generell fuer alle.

Q: Vielen Dank.

A: Sehr gerne.

Transcript Interview N

Q: Also, ich habe ein bisschen gelesen auf Ihrer Website. Der Verein e.V. und die GmbH wurden zusammengelegt, richtig?

A: Nicht ganz. Wir hatten damals, als wir uns gegründet haben – das war vor 20 Jahren – da haben wir zuerst den Verein gegründet. Wir waren damals eine... damals gab es noch sowas wie eine ABM, Arbeitsbeschaffungsmassnahme, kennen Sie das? Das war so eine Arbeitsmassnahme fuer arbeitslose Menschen und die sind eben in diese AB Massnahme reingekommen und dort hatten wir ein Projekt gemacht fuer einen Traeger, aber dieses Projekt, was wir gemacht haben, war so ein bisschen anders, als was der Traeger sonst gemacht hat und... da gab es so ein bisschen so Reibereien zwischen dem, was wir gemacht haben und was der Traeger wollte, sodass wir uns dann nachdem wir das erste Projekt dort beendet hatten, haben wir uns ueberlegt, wir gruenden uns auch und machen uns selbststaendig und wir machen diese Projekte, die wir bislang gemacht haben, die machen wir in eigener Regie als LOK e.V.. So ist der LOK e.V. entstanden. Und dann... haben wir auch grossere Projekte gemacht und dann wars mal so, dass wir ein Folgeprojekt haben wollten von der EU und die aber gesagt haben „Da muss ein Traegerwechsel stattfinden“. Und dann haben wir aus dem Verein heraus die GmbH gegründet. Das sind die gleichen Leute, die vorher in dem Verein waren, die auch jetzt in der GmbH sind... also die Gruendungsmitglieder sind die Gleichen. Und zum Anderen, als gemeinnuetziger Verein darf man bestimmte Sachen nicht tun. Man darf kein Geld verdienen... beziehungsweise man kann schon Geld verdienen, aber das muss zu Vereinszwecken wiederverwendet werden. Und wir wollte aber auch Gruendungsberatung anbieten gegen Entgelt. Das war als gemeinnuetziger Verein nicht moeglich. Deswegen haben wir die GmbH gegründet und jetzt existieren beide. Also es existiert der Verein, der ist nach wie vor gemeinnuetzig und es existiert die GmbH und das, was wir im Augenblick machen mit den ganzen Projekten, die laufen eigentlich alle ueber die GmbH. Also der Verein... den gibts zwar noch, aber der ist im Augenblick nicht so sehr aktiv.... weil das, was wir ueber den Verein machen koennen und konnten, das koennen wir auch ueber die GmbH machen. Manchmal ist es so, dass man nur als gemeinnuetziger Verein ein Projekt machen kann, das ist dann so Voraussetzungen von den Foerdermittelgebern. Dann machen wir das ueber den Verein, koennen wir dann eben nicht ueber die GmbH machen. Aber ansonsten... die meisten Projekte, da spielt es keine Rolle.

Q: Ueber wen bewerben Sie sich dann als Verein? Welche sind dann so Foerdermittelgeber?

A: Es gibt... zum Beispiel in Berlin gibt es ein kleines Programm, LSK nennt sich das, lokales soziales Kapital. Bis zu 10.000 Euro gibt es da dann an Foerdermitteln. Da muss man gemeinnuetziger Verein sein, um das machen zu koennen. Oder es gibt verschiedene Ausschreibungen vom BAMF oder vom Land Berlin in dem Bereich Fluechtlinge speziell. Da ist es auch... entweder man ist im Migrantenverein oder ein gemeinnuetziger Verein [...]. Sowohl uebers Land Berlin, als auch ueber den Bund, als auch ueber die Bezirke kann man sich ohne Weiteres bewerben.

Q: Ok, und jetzt zu Ihren Arbeitsbereichen. Ich hab mir einmal die aktuellen Projekte angeguckt, die Sie gerade machen und habe gesehen, dass Sie gerade zwei Arten von Workshops anbieten. Das eine war glaube ich eher Richtung Business Plaenen, Rechtsformen und Finanzierung und das andere zur Gruendungseignung oder Assessment. Also Sie haben auf der einen Seite die Projekte und auf der anderen Seite die Workshops?

A: Jein. Es ist richtig, wir haben auf der einen Seite Projekte und das ist eigentlich das, was wir hauptsaechlich tun. Wir realisieren Projekte. Und mit diesen Projekten... die haben alle ein bestimmtes Design, die haben alle bestimmte Inhalte und in diesen Projekten, in allen eigentlich, sind Workshops integriert und Beratung integriert und zum Teil auch Assessments integriert. Assessments um festzustellen, wo stehen die Leute... was brauchen sie... sind sie ueberhaupt geeignet dafuer, sich selbststaendig zu machen. Daneben haben wir, was Sie jetzt noch auf der Website gesehen haben, was aber nicht mehr ganz so aktuell ist, diese Assessments zur Feststellung der Gruenderpersoenlichkeit. Das ist ein Auftrag, den wir vom Land Berlin haben. Vom Land Berlin gibt es dieses schoene Programm ‚Coachingleistungen in der Vorgruendungsphase‘ heisst das. Das ist so ein vom Land Berlin bezahltes Programm, fuer diejenigen, die sich selbststaendig machen wollen. Und dort ist Voraussetzung, dass man an einem viertaegigen Assessment teilnimmt. Dieses viertaegige Assessment, das hat das Land Berlin ausgeschrieben, da konnte man sich bewerben als Traeger, das durchzufuehren und wir haben uns damals beworben, wir haben ja lange Erfahrung und wir haben den Zuschlag bekommen. Das heisst, wir sind einer der vier Traeger der diese Assessments durchfuehrt. Das machen wir im Auftrag vom Land Berlin, wir bekommen dafuer Geld, aber wir

suchen uns die Leute nicht selber aus. Die werden ueber dieses Programm zu uns geschickt ins Assessment und das findet dann unregelmässig statt. Wir fuehren das so 4 bis 6 Mal im Jahr durch.

Q: Das ist aber fuer Gruendungsinteressierte generell, nicht nur Gefluechtete?

A: Ja, da kann jeder mitmachen und wir entscheiden dann in diesen 4 Tagen Daumen hoch oder Daumen runter und wenn wir den Daumen hoch machen, bekommen die 30 Tage Coaching umsonst. Das ist ein schoenes Programm, da kann man sich in aller Ruhe auf seine Gruendung vorbereiten... Dann haben wir das mit diesen Workshops [...] das koennen wir jederzeit durchfuehren, wenn sich da fuer jemand interessiert, weil das ist ein individueller Workshop. [...] Die Rueckmeldungen dazu waren eigentlich immer wenig. Auf dem freien Markt ist es etwas schwierig. In Berlin sind die Leute so verwoehnt, die kriegen alles immer umsonst. Von daher... wir haben das einfach mit drin gehabt, weil das so in unser Portfolio passt und wir wuerden es auch machen, wenn sich genug Leute da fuer interessieren... wenn sich gerade mal zwei Leute da fuer interessieren lohnt es sich nicht.

Q: Ja klar... aber jetzt ganz speziell fuer Gefluechtete, was bieten Sie fuer die an?

A: Fuer die Gefluechteten haben wir ein Projekt und dieses Projekt und das nennt sich LOK Start Up Camp. Die Historie von diesem Projekt ist, dass die IHK... die haben immer einen Ueberschuss an Geldern von den Unternehmen, die bei der IHK Zwangsmittglied sind. Bei der IHK muss man ja immer da fuer bezahlen... und da hatten sie einen Ueberschuss. Der hatte sich im Laufe der Zeit angesammelt. Und dann hatten sie sich ueberlegt, ob sie diesen Ueberschuss nicht in Bildungsprojekte stecken oder ob sie ihn zurueckgeben an die Unternehmen. Und da hatten sie sich entschieden, da sind Bildungsprojekte zu investieren. Dann haben sie eine Ausschreibung gemacht. Man konnte da als Bildungsprojekt in verschiedenen Bereichen – im universitaeren Bereich gab es welche, dann in Empowerment fuer Jugendliche und unter Anderem auch im Fluechtlingsbereich. Und da haben wir einen Antrag gestellt... oder beziehungsweise uns an der Interessensbekundung beteiligt... mit dem Projekt LOK Start Up Camp. Wir haben ja viel Erfahrung in der Beratung und wir wussten, dass viele Fluechtlinge hier herkommen und sich selbststaendig machen wollen und einfach nicht in die abhaengige Beschaeftigung gehen wollen. Die meisten sind es nicht gewohnt und die wollen sich alle selbststaendig machen... aber die sind natuerlich in einem fremden Land, in einer fremden Situation mit fremden Gesetzen. Und da haben wir einfach ein Projekt uns ueberlegt, wie man diese Menschen unterstuetzen kann und zwar nachhaltig unterstuetzen kann, dass sie sich selbststaendig machen koennen. Das haben wir dann ja eingereicht und sind in die naechste Runde gekommen und da wurde dann entschieden, dass wir das machen koennen, da haben wir das Geld bekommen... das war vor 4 Jahren oder 3 Jahren. Seitdem machen wir dieses Projekt. Das wird finanziert ueber die IHK oder beziehungsweise ueber die Berliner Unternehmer, weil die haben ja irgendwann mal das Geld eingezahlt in die IHK. Und das ist ein Projekt, das ist... wie es so schoen immer heisst ganzheitlich, weil das, was wir dort machen, viele Bereiche abdeckt. Wir fangen an mit einem Erstgespraech. In diesem Erstgespraech gucken wir, ob die Leute ueberhaupt berechtigt sind, an diesem Projekt teilzunehmen, also ob sie tatsaechlich ueberhaupt Fluechtlinge sind... und ob die Chance, wenn sie sich selbststaendig machen, die Chance, ob sie hierbleichen koennen, wenn wir sie in die Selbststaendigkeit begleiten, gegeben ist. Das heisst, wenn ein Abschiebungsverfahren laeuft oder sonst was, dann macht es keinen Sinn, dass wir sie in unserem Projekt aufnehmen und sie in die Selbststaendigkeit fuehren, wenn sie dann einen halben Monat spaeter abgeschoben werden. Also das pruefen wir im Erstgespraech. Dann machen wir ebenfalls ein Assessment... das ist aber ein bisschen abgespeckt... auf die Leute zugeschnitten, die dort drin sind, wo wir dann gucken, was hat er in der Vergangenheit gemacht? Was sind seine Kenntnisse? Was sind seine Fertigkeiten, seine Faehigkeiten? Was will er tun und kann er das, was er tun will hier ueberhaupt machen? Kann er das machen und damit Geld verdienen oder ist es von vornherein zum Scheitern verurteilt? Das koennen wir schon so ein bisschen beurteilen, weil wir ja die Erfahrung haben und Berlin kennen und weil wir wissen, was man hier braucht. Und kann er das, was er machen will, ueberhaupt tun? Oftmals ist es ja so, wenn ich mich im Handwerksbereich selbststaendig machen moechte, dann brauche ich einen Meistertitel. Und einen Meistertitel... den gibts in Deutschland, aber den gibts nicht in Syrien. Und das gibts auch nicht in Afghanistan oder im Iran oder im Irak. Also... das ist relativ schwierig und die Anerkennung von dem, was man frueher gemacht hat, hier als Meister, die Anerkennug hier als Meister, das klappt so gut wie gar nicht. Bei einem Friseur ist uns das gelungen, so eine gleichwertige... der kann jetzt auch als Friseur hier arbeiten... da braucht man ja auch den Friseurtitel,

wenn man einen Friseursalon eroeffnen moechte, aber ich glaube, das war das einzige Mal, wo uns das gelungen ist. Ob das jetzt so ok ist oder nicht... das sei mal dahingestellt. Ich wuerde immer sagen, wenn ich so jemanden Gas- Wasser- Heizung machen lasse, da waere mir schon lieb zu wissen, der hat einen Meistertitel, weil... das buergt fuer einen gewisse Qualitaet. Also fuer mich jetzt persoendlich. Moeglicherweise kann jetzt jemand, der das in Syrien 20 Jahre gemacht hat genauso gut, das weiss ich jetzt nicht. Von daher ist einfach die Ueberlegung... will ich das anerkennen oder will ich das nicht anerkennen? Ja... ist einfach so. Ja, das stellen wir alles fest, ob das moeglich ist. Und dann ist es auch so, dass... die praesentieren sozusagen ihre Geschaeftsidee in diesem Assessment und da muessen sie schon so ein bisschen herausarbeiten, wo ist der unique selling point, was ist das Alleinstellungsmerkmal, gibt es dort genug Kundschaft... und all diese Dinge, die man so braucht... aber noch auf einem relativ niedrigen Level. Und danach entscheiden wir dann. Ich bin immer bei den Praesentationen dabei und dann setze ich mich immer mit meinem Kollegen, dem Herrn Morshed, der immer die Erstgespraechue fuehrt und der kommt selbst aus Palaestina, also der spricht selbst die Sprache, der spricht selbst das Arabisch und das ist immer ganz gut, weil dann kann er sich immer wunderbar mit denen verstaendigen [...] Der weiss sehr viel und hat ein breites Netzwerk und das ist fuer die Leute wunderbar so jemanden zu haben mit dem sie so kommunizieren koennen. Und wir beide, also er und ich, sprechen uns dann ab und entscheiden dann, ob eine Person weiter in unserem Projekt bleiben kann, sprechen dann anschliessend mit der Person darueber, erklaren das, ob ja oder nein und wie es dann weitergeht. Und wenn sie in dem Projekt bleiben, da gibt es dann verschiedene Workshops, die wir anbieten. Der erste Workshop, das ist... wir nennen das Basic Business... das sind so die Grundlagen, hier in Deutschland des Wirtschaftens, wenn man hier selbststaendig ist. Dann gibt es einen Workshop... der vertieft das Ganze. Da gehts um Buchhaltung und Steuern. Das ist fuer die Leute, auch, wenn sie die Buchhaltung nicht selber machen, aber einfach, um zu wissen, ... was kommt auf mich zu, wenn ich selbststaendig bin? Also diese ganze Steuergeschichte und Buchhaltungsgeschichte, wie das miteinander zusammen haengt, das machen wir in dem zweiten Workshop. Dann gibt es einen Marketingworkshop. Und dann gibt es noch unterschiedliche Workshops, je nachdem, ob Bedarf da ist... also wir haben auch Workshops ueber crowdfunding gemacht... wobei das fuer die Wenigsten in Frage kommt, aber einfach, um mal zu wissen, dass es das auch gibt und wenn man an Geld kommen moechte, dass man das auch diese Moeglichkeiten nutzen kann. Oder wie bereite ich einen pitch vor und solche Sachen... das ist dann nicht individuell, aber das haengt dann davon ab, ob da die Nachfrage da ist.

Q: Und wie entscheiden Sie das? Oder wie haben Sie entschieden, so den Prozess zu machen mit dem Erstgesprach mit dem Herrn Morshed und auch welche Workshops Sie genau anbieten... wie genau haben Sie das entschieden?

A: Das ist die Erfahrung, die wir haben. Wir sind ja seit 20 Jahren unterwegs in diesem Bereich, im Existenzgruendungsbereich und wir haben auch viele Projekte gemacht ueber die Qualitaet von Beratung, wo wir nachgeforscht haben und uns Gedanken gemacht haben ueber die Qualitaet von Beratung und so im Laufe ist das einfach so entstanden, dieses Vorgehen, dass man so aufeinander aufbauend einen Durchlauf designed wie man zur Selbststaendigkeit kommt... eben dieses Erstgesprach, dann Assessment, Workshops und parallel dazu Beratung und dann die direkte Vorbereitung der Gruendung, wenn man jetzt beispielsweise ein Gesprach fuehrt mit einem Geldgeber, mit der Bank, oder aber auch... mit Vermietern hinsichtlich der Miete von Gewerbeobjekten. Diese Vorgehensweise ist im Laufe der Zeit entstanden aufgrund der Erfahrung, die wir gemacht haben und auch aufgrund der Aktionen, die wir gemacht haben. Und so gehen wir eigentlich immer vor, wenn wir mit jemandem... ausserhalb von Projekten eine Gruendung planen. Dass wir erstmal in einem Erstgesprach klaeren, ob er ueberhaupt dazu in der Lage und geeignet ist. Wenn es eine Einzelperson ist, dann mache ich kein Assessment, sondern dann kriege ich das alles im Erstgesprach raus und da spreche ich dann ja auch ueber die Idee und ob die Idee Sinn und Zweck hat. Ja, das sind so die Erfahrungen, die wir so gemacht haben. Aber es kommt ja nochmehr hinzu. Wir waren jetzt gerade bei den Workshops. Also sind die Workshops abgeschlossen, geht es zu dem Coaching. Wir haben so einen Pool an Coaches, die nicht nur fuer dieses Projekt, sondern auch fuer andere coachen und dann suchen wir den Passenden raus. Das hat so ein bisschen was damit zu tun... wie ist die Idee, welche Idee haben die Personen und wie ist die Persoenlichkeit. Wir kennen so die Persoenlichkeit unserer Coaches und wissen, welche Gruendungen sie so in der Vergangenheit begleitet haben.

Q: Und das ist immer eine Eins- zu- eins- Beratung?

A: Ja, also individuell. Wir haben aber noch oft den Herrn Morshed dabei, der als Uebersetzer fungiert, weil... das ist jetzt nicht mehr so, wie am Anfang. Am Anfang war die Sprachkompetenz sehr niedrig von den Leuten, die zu uns kamen. Mittlerweile ist es besser, die meisten sind ja auch schon laenger hier oder relativ lange hier und sprechen dementsprechend auch besser die Sprache [...]

Q: Das habe ich auch gemerkt. Ich habe jetzt fuer die Interviews Frageboegen immer fuer beides vorbereitet – Englisch und Deutsch, aber viele wollten auch lieber Deutsch sprechen.

A: Die englische Sprache ist bei vielen in Syrien, die jetzt nicht gerade an der Universitaet waren... ist nicht so verbreitet. Wir haben auch gedacht, als wir dieses Projekt designed haben, dass waere viel leichter, weil die Leute Englisch sprechen... aber das tun sie gar nicht. Die sprechen syrisch oder arabisch... und das wars. Und jetzt sprechen sie noch Deutsch dazu.... So, und dann haben wir noch wie gesagt das Coaching. Das Coaching ist ein individuelles Coaching. Ganz selten haben wir das mal, dass wir mehrere Leute zusammen nehmen... wenn es Sinn macht, wenn die Leute die gleiche Idee haben oder eine vergleichbare Idee haben... aber normalerweise ist es fast ausschliesslich ein eins- zu- eins- Gespraech, wo man ueber das Gespraech spricht und den Business Plan aufstellt, den man ja auch braucht und den auch die Agentur, beziehungsweise auch hier die Jobcenter hier in Berlin... die sind hier ja alle im Jobcenter. Wenn sie sich selbststaendig machen wollen, moechte das Jobcenter so einen kleinen Business Plan sehen. Und... wenn wir Geld benoetigen - oder wenn diejenigen, die sich selbststaendig machen wollen, Geld benoetigen von der IBB – das ist die Investitionsbank Berlin, die einzige Bank, die Gruendungen von Gefluechteten finanziert.

Q: Durch die Mikrokreditprogramme...

A: Ja, genau. Und die... tun sich auch schwer mit der Finanzierung. Das hat was mit dem Aufenthaltsstatus zu tun, der ja immer nur mazimal bis 3 Jahre ist. Und die Rueckzahlung von diesen Krediten geht normalerweise laenger als diese 3 Jahre. Das ist fuer die dann natuerlich ein Problem, wenn jemand keine Verlaengerung kriegt, dann.... haben sie einen Ausfall. Da sind wir da dabei, da so einen Buergschaftsfond vom Land Berlin aufzulegen, aber das sind alles oeffentliche Institutionen und da muss man dicke Bretter bohren und das dauert.... und das dauert und das dauert und das dauert. Und da sind wir noch nicht an dem Punkt, wo das Land Berlin Geld in die Hand nimmt und sagt „Wir machen einen Buergschaftsfond“ und sichern dadurch die Kredite, die die IBB gibt, ab. Obwohl das sicherlich kein Problem waere, Geld ist genug da, aber... haben wir noch nicht geschafft. Und dann gibt es noch wie gesagt das Coaching. Das Coaching... hin bis zur Gruendung und dann auch Unterstuetzung, wenn die Leute einen Kredit brauchen, dann die Antragsstellung bei der IBB, das unterstuetzen wir. Also praktisch alles... weil alles ist fremd fuer die. Und wenn sie dann gegrundet haben, dann koennen wir natuerlich auch nicht sagen... „ok, dann macht mal. Wir sind jetzt aussen vor“, sondern gerade dann, wenn sie einen Kredit bekommen haben, dann muessen wir ja gucken, ob sie den Kredit bedienen und ob sie das Geld, was sie dafuer bekommen haben auch nur dafuer ausgeben, wofuer sie es beantragt haben. Das ist in den Koepfen auch nicht immer drin, aber nicht nur bei denen, sondern auch bei anderen Leuten... und da haben wir dann natuerlich auch die Pflicht und auch den Auftrag, und wir uns ist das natuerlich auch wichtig, dass wir nach der Gruendung noch da sind und dass wir noch nach der Gruendung betreuen, wenn es denn noetig ist.

Q: Das waere jetzt meine naechste Frage gewesen, ob es irgendeine langjaehrige Betreuung gibt. Also das machen Sie dann je nach Bedarf?

A: Das machen wir je nach Bedarf. Wir sind immer in Kontakt mit den Leuten und fragen nach zu bestimmten Zeiten... wie laeufts, gibts irgendwelche Probleme, koennen wir irgendwas tun... dann kommt zu uns. Also das machen wir aber die Leute kommen natuerlich auch von sich aus zu uns. Wenn irgendetwas nicht so laeuft, wie sie sich das vorstellen, dann sind wir immer der erste Ansprechpartner....und von daher ist die Verbindung auch nach der Gruendung immer noch ziemlich eng.

Q: Und da gibt es auch kein zeitliches Limit, bis wann Sie sagen...

A: ... naja, wir haben jetzt... im Augenblick sieht es so aus, das Projekt, das laeuft im Juli naechsten Jahres aus. Dieses LOK Start Up Camp. Das ist wie alle Projekte... das hat einen Anfang und ein Ende. Und wir sind im Augenblick noch nicht so weit, dass wir eine Ersatzfinanzierung haben, um das weiter zu fuehren. Oder um etwas Aehnliches weiterzufuehren. Wir wissen genau...

von der IHK, das ist vorbei, da gibts keine Verlängerung, die IHK hat das beendet mit den Bildungsprojekten fuer dieses Jahr. Dieses Programm Bildungsprojekte, das ist beendet dieses Jahr und da gibt es keine Fortfuehrung, aber das Land Berlin koennte... darf... einsteigen beispielsweise. Dem Land Berlin ist es ja auch wichtig, dass man etwas fuer diese Personengruppe tut, weil nicht jeder – das habe ich ja eben schon gesagt – nicht jeder Fluechtling... oder die wenigsten Fluechtlinge wollen in abhaengige Beschaeftigung und dass das eben nicht so geht, das ist nicht deren Ding. Das kann man jetzt akzeptieren oder auch nicht akzeptieren, aber fuer viele ist einfach abhaengige Beschaeftigung, gerade wenn sie.... da kommen sie auch in eine prekaere Beschaeftigungssituation, weil die Beschaeftigungen, die angeboten werden, das ist oftmals einfach minder bezahlt und ja.... da bleiben sie auch beim Jobcenter haengen als Aufstocker, also das bringt nicht so wirklich viel. Aber wir sind dran, wie immer als Traeger, der von Projekten abhaengig ist. Wir sind dran, eine Alternative zu finden. Aber um auf deine Frage zurueckzukommen... normalerweise ist es nicht limitiert, die Zeit, wenn jemand gegrundet hat, wie lange machen wir noch die Nachbetreuung. Naturerlich sagen wir auch irgendwann „Hallo, jetzt bist du selbststaendig, jetzt verdienst du Geld und wenn du Betreuung benoetigst, dann nimm einfach ein bisschen Geld in die Hand un bezahl“. Das kann man dann auch machen, das finde ich auch dann ok. Wenn ich Geld verdiene, muss ich das nicht noch irgendwie von jemandem Dritten hereinholen. Aber das ist jetzt im Augenblick bei den Leuten, die wir gerade haben, ist das noch nicht der Fall. Die verdienen alle noch nicht so viel, dass sie uns bezahlen koennten. Der ein oder andere ja, aber der Grossteil noch nicht.

Q: Also wuerden Sie sagen, die Finanzierung und von anderen Traegern abhaengig zu sein sind so Schwierigkeiten, die immer mal wieder auf Sie zukommen? [...]

A: Also das ist definitiv eine Schwierigkeit, Finanzierung fuer Projekte zu finden. Grundsaeztlich ist es schwierig, Finanzierung fuer Projekte zu finden, egal, fuer welche Projekte. Wenn man Projekte macht, die neu sind, die innovativ sind, die nicht so... in dieses Schema reinpassen, wie ein Projekt genau auszusehen hat, da findet man oftmals dann nicht dieses Programm, womit man das eigene Projekt lancieren kann... sondern man muesste dann irgendjemanden finden... vielleicht irgendeine Stiftung oder vielleicht, dass man immer direkt an den Bund oder an das Land herangeht und sagt „Hallo, wir haben hier das Projekt xy, das ist ein gutes Projekt, das ist innovativ... das passt aber nicht hier rein, nicht da rein... wollt ihr das vielleicht finanzieren? Das kann man machen. Das ist dann aber schwierig, die Finanzierung dann tatsaechlich zu bekommen. Einfacher ist es, wenn es Ausschreibungen gibt, wenn Projekte ausgeschrieben sind, dann muss man halt das Projekt, was man gerne machen moechte, das muss man auf diese Ausschreibung hin anpassen. Das geht auch, das kann man auch machen. Manchmal sind ja Ausschreibungen auch relativ offen, dass man damit gut umgehen kann. Aber generell als Traeger, der von oeffentlicher Foerderung abhaengig ist... das sind wir ja mehr oder weniger, weil wir koennen uns ja nicht ueber das, was wir hier haben... das koennen wir ja nicht ueber die Beratung... einfach so anbieten, auf dem freien Markt. Das koennten wir so nicht finanzieren, da sind wir abhaengig von Projekten. Und ja, es ist eine Schwierigkeit und es ist eine Schwierigkeit auch deshalb, weil Projekte haben immer einen Anfang und immer ein Ende. Und wenn man angefangen hat, dann denkt man oftmals „Ach, ich hab ja noch zwei bis drei Jahre Zeit bis das zuende geht, dann muss ich ja erstmal nichts machen“... aber dann ist man ploetzlich ein Jahr vor dem Ende und hat gar nichts gemacht und dann... muss man roedeln, um was zu finden. Gut, wir machen das seit 20 Jahren, das kennen wir das Problem und haben auch gelernt, damit umzugehen. Aber das ist dennoch schwierig, es ist nicht einfach.

Q: Gut, es geht ja hauptsaechlich, um die Schwierigkeiten, die Gefluechteten begegnet sind... was sind da Ihre Erfahrungen, was haben Sie von denen mitbekommen? Was sind Hauptprobleme?

A: Es gibt verschiedene Probleme. Ein grosses Problem ist die Buerokratie, mit der viele Leute nicht klarkommen... die sie auch nicht kennen. Dass alles oder fast alles, was ich hier tue, wenn ich mich hier selbststaendig mache, dass ich das irgendwo... fundieren muss, dass das gesetzlich fundiert ist. Das heisst, dass ich eine Gewerbeanmeldung machen muss, das heisst, dass ich... fuer uns alles relativ selbstverstaendlich, wenn ich irgendwo einen Imbisswagen aufstellen will, dass ich da vorher eine Genehmigung einholen muss, dass ich gucken muss... darf ich das ueberhaupt in dem Bezirk xy oder an dem Standort z, dass ich mich beim Finanzamt anmelden muss... Ja, es gibt einen Wust an Gesetzen und Notwendigkeiten, die ich erfuellen muss. Und das sind die Leute nicht gewohnt und damit kommen sie nicht klar. Die Tatsache – und das kennen wir ja zu Genuege – dass, wenn ich

irgendwo ein Formular ausfüllen, egal, wo, und egal, was, ist das in einer Sprache gehalten, die ich nicht verstehe. Die selbst ich nicht verstehe und dreimal lesen muss und dann immer noch nicht genau weiss... ist das jetzt richtig, was ich da reinschreibe. Und das soll dann jemand machen, der der deutschen Sprache nicht mächtig ist... oder begrenzt mächtig ist. Das ist schwierig. Also die Bürokratie ist ein grosses Problem. Ein weiteres grosses Problem, das habe ich eben schon gesagt, das ist die Finanzierung. Wenn die Leute kein Geld haben... manche haben Geld und manche kriegen ja auch Geld... die kriegen das irgendwie zusammen... Manche sind auch meistens – oder zumindest die Gruender, die wir jetzt bei uns haben – das sind ja jetzt auch nicht exorbitante Beträge, die die brauchen. Das sind tatsächlich Beträge unter 10.000 Euro, die notwendig sind, um sich selbstständig zu machen, das leihen sie sich dann von irgendjemandem...

Q: ... also vom Freundes- oder Bekanntenkreis?

A: Ja... eigentlich mehr Familien. Aber wenn es tatsächlich um einen Mikrokredit geht von 25.000 Euro... da wirds dann schon ein bisschen schwieriger. Da kommt die IBB ins Spiel. Wir haben zwar jetzt schon einige Projekte, die die IBB gefördert hat oder Gründungsprojekte, die die IBB gefördert hat, aber... der Bedarf ist höher, als die IBB gefördert hat. Es ist schwierig, an das Geld heranzukommen. Daran ist auch schon die ein oder andere Gründung gescheitert. Ein drittes grosses Problem... das ist Gewerberaum. Wenn die Leute Gewerberaum benötigen, da gibt es oftmals auch ganz offensichtlichen Rassismus, Fremdenfeindlichkeit... „Du kriegst das nicht, weil du ein Flüchtling bist“. Also, Gewerberaum hier in Berlin... es gibt genug Gewerberaum, wenn man genug Geld hat. Aber die meisten haben ja kein Geld. Und wenn du Gewerberaum brauchst, der nicht so viel kostet, dann ist die Nachfrage dementsprechend gross und dann nehmen oftmals – nicht immer, ich will das nicht verallgemeinern, aber das ist oft noch so – dann kriegen diejenigen eher den Gewerberaum, die mehr Sicherheiten vorweisen können, als unsere geflüchteten Menschen. Also das sind so drei grosse Probleme. Und ein viertes Problem ist das Jobcenter. Alle unsere Kunden sind vom Jobcenter und das Jobcenter ist nicht unbedingt... das sagen sie selber aber auch... nicht unbedingt dafür da, Selbstständigkeit zu fördern, sondern sie sind dafür da, dass Leute eben in abhängige Beschäftigung kommen. Das ist deren Auftrag. Nicht so sehr, die Selbstständigkeit zu fördern. Und deshalb sind sie oft dementsprechend ungeduldig. Wenn sie eine Genehmigung – sie müssen ja eine Genehmigung erteilen, dass jemand sich selbstständig macht – oder aber auch, wenn sie sie nicht erteilen und er macht sich trotzdem selbstständig, dann fliegt er halt raus aus dem Bezug, was die Leute ja nicht wollen... verständlicherweise. Aber wenn sie die Genehmigung geben, dass sich jemand selbstständig machen darf, dann ist die Zeitspanne, wo er liefern muss in Anführungszeichen relativ knapp bemessen. Die ist generell relativ kurz für jemanden bemessen, der... Wir machen das ja schon lange, wir wissen, dass dauert ein, zwei, drei Jahre, bis ich an einem Punkt bin, wo ich so viel verdiene, dass ich vom Jobcenter weg kann und nicht mehr Aufstocker bin. Und... die Zeit geben die Jobcenter oftmals nicht. Und dann, wenn es nicht klappt... nach relativ kurzer Zeit nehmen sie die Genehmigung wieder zurück und dann sind sie halt wieder... Vollkunden vom Jobcenter und müssen der Vermittlung vom Jobcenter... für die Vermittlung in Arbeit... vollkommen zur Verfügung stehen. Das müssen sie ja nicht, wenn sie die Genehmigung haben vom Jobcenter, sich selbstständig zu machen – da sind sie ja aussen vor. Ja... also das Jobcenter noch und was noch vielen Leuten im Weg steht... lernen wir immer wieder... die wollen von jetzt auf sofort sich selbstständig machen. Also die sind sehr... ungeduldig. Und wir sagen ihnen immer „Nimm dir Zeit, die Gründung ordentlich vorzubereiten“. Das ist mit das Wichtigste, Geduld zu haben und wirklich alles in Ruhe vorzubereiten. Und das ist halt eher unsere Mentalität. Deren Mentalität ist es glaube ich eher nicht so sehr... die wollen schnell, das muss alles schnell gehen. Und wenns schnell geht, dann gehts halt oftmals... dann fehlt oft die Gründlichkeit. Und wenn die Gründlichkeit fehlt, dann hat man halt in der Folge später irgendwann mal ein Problem, weils nicht fundiert ist, weils nicht gut vorbereitet ist, dass man... in eine Schieflage gerät. Ja... da zügeln wir immer. Wir sagen immer „do small, do small“, wir machen das aber es braucht seine Zeit. Ja, und die Sprachbarriere... das Sprachniveau spielt auch eine Rolle. Nicht ein Hinderungsgrund aber es erschwert die Situation. Und die Wohnsituation, das ist oftmals auch sehr hemmend. Gerade am Anfang, wo die Leute im Flüchtlingsheimen gewohnt haben... beengte Verhältnisse... man kann sich nicht auf das, was man macht, wirklich konzentrieren... man hat die Familie im Hintergrund, man lebt auf engstem Raum. Das ist schwierig. Ist jetzt besser geworden, auch mit der Sprache ist es besser geworden, weil jetzt einfach mehr Zeit ins Land gegangen ist... ist jetzt nicht mehr so relevant, aber... am Anfang schon.

Q: Das ist schon mal super, dass Sie dazu so viel zu sagen wissen. Ich guck mir ja viele Organisationen an, also neben LOK auch Start Up Your Future oder SINGA zum Beispiel... und ich wuerde gerne wissen, was waere Ihre Empfehlung, was wuerde die ganze Infrastruktur besser machen oder welche Verbesserung waeren notwendig, damit es einfacher waere fuer Gefluechtete sich selbststaendig zu machen? Mit Blick auf diese Organisationen. Also glauben Sie, da waere noch mehr noetig oder eine bessere Zusammenarbeit zum Beispiel?

A: Wir arbeiten ja mit SINGA und Start Up Your Future zusammen und wir kennen uns ja. Start Up Your Future hatte ja dieses Mentoring- Programm. Und dieses Mentoring Programm hatten wir in unserem Projektdesign auch mit drin, aber ein bisschen anders, als Start Up Your Future das gemacht hat und natuerlich auch nicht mit diesen Mitteln ausgestattet, die sie haben. Was wir festgestellt haben... wir habens nicht hingekriegt bei uns. Wir dachten, wir wollten so Tandems bilden, dass wir einen Unternehmer finden, den wir mit dem Gruender zusammen bringen und zwar jemanden, der in dem selben oder in dem gleichen Feld unterwegs ist... und der dann einfach Hilfestellung gibt in der ein oder anderen Frage. Jetzt nicht so eine Beratung, wie wir das machen mit der Gruendungsberatung, aber einfach so jemand, der da ist, wenn Fragen aufkommen, sowas wie „Wie komme ich an meine Kunden ran“ oder... egal. Das hat nicht geklappt, weil der Aufwand relativ hoch ist, das zu machen und weil wir einfach nicht die Kapazitaet hatten, das zu machen. Deswegen haben wir mit Start Up Your Future eine Kooperationsvereinbarung geschlossen, dass wir Leute von uns zu Start Up Your Future schicken, damit die dort in das Mentoring- Programm gehen koennen. Hat auch nicht so wirklich funktioniert. Und das hat deswegen nicht funktioniert, weil... das von den Gruendern nicht so angenommen wurde. Die haben immer so das Gefuehl gehabt „Was soll ich denn da? Ich bin jetzt hier mit jemandem zusammen, aber der hilft mir nicht wirklich weiter... in dem, was ich tun will“. Also das Mentoring- Programm ist... das sage ich immer, Mentoring ist generell eine wunderbare Geschichte, wenns funktioniert. Aber in dem Fall hat es eben nicht funktioniert und ich weiss auch nicht, ob es in Zukunft funktioniert. Wir wuerden es gerne machen, wo man bei Bedarf jemanden findet aus dem Unternehmertum, der dann zu speziellen Fragen Rede und Antwort geben kann. Aber jetzt nicht so, dass man das in einem Vertrag bundelt oder dass man das so fest macht. Das funktioniert glaube ich bei dieser Personengruppe einfach nicht. Zumindest ist das unsere Erfahrung... Wenn Sie mich jetzt fragen, da Empfehlungen habe... ich glaube nicht, dass mehr Traeger auf dem Markt sind, die diese umfangreiche Beratung mit all dem, was ich Ihnen eben geschildert habe, machen, so wie wir das machen. Das ist jetzt fuer Berlin wahrscheinlich nicht notwendig, wuerde ich sagen, da noch mehr zu machen. Aber es muss eine Institution geben, die das tut. Und die muss so ausgestattet sein, dass sie alle bedienen kann, die in diese Personengruppe fallen... also das ist jemand, der den Fluechtlingsstatus hat und der sich selbststaendig machen will und der kanns auch umsetzen. Das sind mehr, als jetzt bei uns sind. Definitiv. Wir sind jetzt an einem Punkt, wo wir nicht mehr alle aufnehmen koennen oder wo wir eigentlich gar keinen mehr aufnehmen koennen, weil wir die Kapazitaet nicht mehr haben... die finanzielle Kapazitaet. Und da wuerde ich sagen, ist meine dringende Empfehlung und dass ist ja auch das, wo wir dringend kaempfen... das ist mehr so an die Entscheidungstraeger in Politik und Verwalatung gerichtet, dass sie Geld in die Hand nehmen, um so was zu ermoeglichen. Und zwar jetzt nicht 500 Euro und nicht 5.000 Euro, sondern vielleicht 5 Millionen. Aber ich weiss nicht, natuerlich ist das immer so ein Wunschdenken von freien Traegern, aber ich finde es wichtig... auch vor dem Hintergrund, dass die Fluechtlingswelle wieder auf Null gefahren wird. Wir werden in Zukunft viele Fluechtlinge aus der Tuerkei haben, die hier politisches Asyl bzw den Fluechtlingsstatus beantragen werden und da ist es nicht anders... die wollen sich auch selbststaendig machen. Nicht alle, aber viele. Und ich glaube auch nicht, dass die Fluechtlingsstroeme aus Afrika oder aus den arabischen Staaten richtig so abebben werden, dass nichts mehr da ist. Da sind wir lange noch nicht an dem Punkt, dass wir den Despoten der Welt sagen koennen, jetzt ist die Zeit gekommen und jetzt behaltet mal eure Leute bei euch, dass sie das Land wieder mit aufbauen. Ja... inhaltlich nochmal zu dem Mentoring- Programm: so, wie es gelaufen ist, machts glaub ich keinen Sinn, das so weiter zu fuehren und da verliert man Geld, das ist sicher anders besser angelegt. Ich weiss nicht... vielleicht kann man das modifizieren, dieses Mentoring- Programm. Dieses Mentoring- Programm, das war so ein Schnellschuss vom Bundesministerium. Die wollten irgendwas tun, aber die wollten keine Beratung annehmen... weil, das Mentoring, was die gemacht haben bzw was Start Up Your Future gemacht hat, das war ja keine Gruendungsberatung. Die haben die Leute ja nicht in

die Gruendung gefuehrt, sondern die haben einfach nur Leute aus ihrem Kreis der Wirtschaftsfuehrer gesucht, die Leute begleiten. Aber die haben nicht all das, was wir machen... wir haben so viele Leute von Start Up Your Future bekommen, die mit uns in die Gruendung gegangen sind und auch von SINGA. Das war bei denen nur Begleitung. Und die Begleitung war... ich weiss nicht, ob die... ich wuerde mich hueten zu sagen, die war nicht qualitativ gut, um Gottes Willen, das will ich nicht sagen. Aber ich glaube, sie ist oftmals an den tatsaechlichen Bedarfen der Leute vorbeigegangen. Das koennte man anders machen. Vielleicht... ich weiss nicht, wie, aber soweit ich weiss, will auch das Bundesministerium das in dieser Art und Weise, wie sie es bisher gemacht haben so nicht fortfuehren. Start Up Your Future das laeuft ja jetzt auch aus, das Projekt... die haben nochmal eine Verlaengerung bekommen fuer ein Dreviertel Jahr, aber so, wie das bisher gelaufen ist, wollen die das glaub ich auch nicht weitermachen. Ja und eine Geschichte macht glaub ich doch Sinn... SINGA beispielsweise. SINGA hat ja eine andere Zielgruppe als wir oder... die arbeiten mit einer anderen Zielgruppe. Bei SINGA sind sehr viel Leute mit Hochschulabschluss, die in high tech Geschichten einsteigen und ich glaub auch social business. Solche Leute haben wir zum Beispiel so gut wie gar nicht oder nur ganz wenig. Ich glaube, bei SINGA ist auch die Sprache, in der die die Workshops machen, alles in Englisch. Das waere bei uns gar nicht moeglich. Gut, der ein oder andere, da geht das schon, aber das sind tatsaechlich wenige. Und das ist tatsaechlich ganz gut, dass man das so differenziert – der eine geht hierhin, der andere geht dorthin. Also von daher muss ich mich revidieren... es macht durchaus Sinn, wenn so ein Traeger wie SINGA mit dem Klientel oder mit der Zielgruppe, mit der sie arbeiten, wenn es das auch in Zukunft so... da kann man dann so ein bisschen filtern... wer geht wohin.

Q: Und Sie ergaenzen sich, wuerden Sie sagen?

A: Wir ergaenzen uns und wir tauschen uns auch aus... man kann auch was gemeinsam machen, beispielsweise...

Q: Jetzt haben Sie also gesagt, dass SINGA eher die high tech Leute hat mit dem hohen Schulabschluss – welche Leute haben Sie? Koennten Sie die irgendwie charakterisieren in eine Richtung?

A: Viele, die bei uns sind, die waren in ihrer Heimat schon selbststaendig unterwegs und die haben so kleine Geschichten gemacht. Also die waren Haendler, haben Lebensmittel verkauft oder Klamotten oder die haben Autos auf der Strasse verkauft. Manche waren Handwerker, die haben so Gas- Wasser- Installationen gemacht, so wie ich vorhin schon geschildert habe, oder die waren im Bauwesen unterwegs... Waende getuencht, Zwischenwaende eingezogen und solche Sachen. Oder waren Baecker oder in der Gastronomie... das waren auch viele. Ja, das ist der Grossteil von denen, die zu uns gekommen sind, wuerde ich sagen. Es gibt auch Leute, hatten einige Unternehmen, also groessere Unternehmen... Import, Export... haben auch nach wie vor ihre Kontakte dort, wuerden das auch gerne weitermachen dort, aber haben oftmals auch einfach die Schwierigkeit, das noetige Geld aufzutreiben, um das dann zu machen und... wir haben auch Leute, die einen Hochschulabschluss haben, die beispielsweise Lehrer waren oder auch als Arzt gearbeitete haben... aber bei denen ist es einfach... die gehen nicht in den high tech Bereich, die waeren glaube ich auch bei SINGA nicht so gut aufgehoben... die wollen dann beispielsweise einen Lebensmittelladen aufmachen. Weil... hier koennen sie nicht als Arzt arbeiten. Das kriegen sie a) wegen der Sprache nicht hin und b) aufgrund der Approbation nicht hin. Und auch als Lehrer oder Lehrerin hab ich hier einfach auch Schwierigkeiten, wenn ich die Sprache nicht wirklich gut spreche... auch wenn es hier in Berlin 1.000 Quereinsteiger gibt, kommen die da nicht rein und die gehen dann haeufig auch in so... Sachen, die sie beispielsweise frueher als Hobby gemacht haben.... Kaffee und Kuchen oder Torten gebacken haben und sowas und dass man dann ein Cafe aufmacht, beispielsweise. Also das ist dann auf der Not geboren, so etwas dann zu tun, wo sie gar keine Erfahrung haben. Das ist dann auch schwierig fuer uns, da dann zu sagen „Ok, mach das!“ weil... wenn ich keine Erfahrung habe, in dem, was ich machen moechte oder in dem, worin ich mich selbststaendig machen moechte, dann ist es nochmal eine Nummer schwerer, das dann wirklich umzusetzen. Aber um es nochmal zu sagen... es gibt schon ein Level an Unterschied, was die Leute bei SINGA machen wollen und das, was die Leute bei uns machen. Bei uns ist es eher so... eher bodenstaendig, wuerde ich sagen. Viel Handel, auch Online- Handel, handwerksnahe Dienstleistungen, die man machen kann auch ohne einen Meistertitel zu haben... viel Gastronomie.

Q: Jetzt haben Sie eben schon ein bisschen dazu gesagt, aus welchen Gruenden die Entscheidung gefaellt wird, sich selbststaendig zu machen. Dass viele sich nicht selbststaendig machen wollen, weil sie bloede Angebote bekommen oder Angebote vom Jobcenter, die im Niedriglohnsektor angesiedelt sind... Wuerden Sie generell sagen, ob das eher aus Notwendigkeit heraus oder aus einer unternehmerischen Motivation heraus passiert? Koennten Sie das einordnen?

A: Letzteres. Von Anfang an sind es die Leute nicht gewohnt, in abhaengiger Beschaeftigung zu arbeiten. Waren sie in ihrer Heimat nicht gewohnt, sie waren dort immer selbststaendig und haben dort niemanden, der ihnen sagt „Mach das und mach das“, sondern sie haben sich selbst gesagt „Ich mach das und ich mach das“. Das war so ihr Ding. Ich glaube, dass ist einfach so – nicht von allen, aber von vielen – diese Mentalitaet „Ich mach mein eigenes Ding. Ich bin fuer mich selber verantwortlich, ich bin fuer meine Familie verantwortlich und ich kuemmer mich darum, dass das funktioniert und zwar nur ich. Kein Dritter sagt mir, wie ich das machen soll“. Wenn man das gewohnt ist und wenn man das lange gemacht hat in seinem Leben und dann gezwungen wird, die Heimat zu verlassen und woanders hinzugehen, dann legt man das ja nicht so schnell ab von jetzt auf sofort, sondern dadurch dass man das gewohnt ist, moechte man das auch weiter tun. Also das ist schon die Hauptmotivation von den Leuten, die hier herkommen und sich selbststaendig machen wollen. Wenn dann das Jobcenter sagt „Nee, wir haben hier Arbeit fuer dich und du kannst das und das machen“ und die Arbeit ist eine prekaere... dann ist das nochmal eine zusaetzliche Motivation. Aber das ist eine die danach kommt, wuerde ich sagen. Aber die Hauptmotivation oder die Erstmotivation ist sicherlich das, was ich vorhin geschildert habe... das, was man gewohnt ist.

Q: Ok. Ich wuerde noch gerne wissen, welche aeussere Faktoren oder auch eigene Faktoren helfen bei der Selbststaendigkeit? Also einmal, was die Leute selbst mitbringen und dann auch, ob sie sagen wuerden... Berlin, da gibt es so viele Traeger, das ist ein aeusserer Faktor, der ist sehr hilfreich, weil es da so viele Unterstuetzungsangebote gibt, zum Beispiel.

A: Was am wichtigsten ist, wenn man sich selbststaendig macht – und es ist vollkommen egal, ob das Gefluechtete sind oder sonstige Leute sind, die sich selbststaendig machen wollen – das ist die Motivation. Die Eigenmotivation, etwas zu tun... um erfolgreich zu sein. Das klingt jetzt bloed, aber was ich sagen will, ist... wenn man selbststaendig ist, muss man sich immer selber motivieren, das dann auch zu tun. Da gibts niemanden von aussen, ein Dritter, der mir sagt „Jetzt ist es halb 12... um 12 muss alles fertig sein“... sondern, das muss ich mir selber sagen. Das ist diese Eigenmotivation. Das ist mit das Wichtigste, was jeder Gruender mitbringen muss. Speziell jetzt auf die Personengruppe der Gefluechteten bezogen wuerde ich sagen... ein wichtiger Part ist Geduld. Das muessen glaub ich viele noch lernen. Also sich tatsaechlich dann auch die Zeit zu nehmen, um Dinge zu erledigen, die erledigt werden muessen. Nicht einfach ganz schnell und zack, fertig... sondern wirklich mit Geduld und sich Zeit nehmen. Ein dritter Punkt – und das ist jetzt wieder ganz speziell auf die Zielgruppe hin oder fuer diese Zielgruppe wichtig – sie muessen die Buerokratie Ernst nehmen. Das ist oft so... da kommt etwas, egal von wem, ob vom Jobcenter, Finanzamt, Gewerbeaufsicht oder sonst irgendetwas... da steht irgendetwas drin, was ich nicht verstehe. Und wenn ich es nicht verstehe, dann lege ich es an die Seite und vergesse es. Und das ist etwas – gut, anderen Leuten geht es auch so – aber speziell bei dieser Personengruppe... die muessen das Ernst nehmen, was Dritte von ihnen wollen. Aber wenn sie das nicht tun, dann kommen sie oftmals in Teufelskueche und dann ist es schwierig fuer diejenigen wie uns, die die Beratung machen, die dann irgendwann... 2 Monate spaeter... ein Schreiben vorgelegt bekommen, was von der Gewerbeaufsicht kam, das vor 3 Monaten haette erledigt sein muessen... dann kommt die erste Mahnung beispielsweise. Ich weiss, wie schwierig das ist, solche Sachen auch entsprechend zu wuerdigen... also solche Schreiben zu wuerdigen, aber sie muessen. Das muss. So ist Deutschland gestrickt, also mit dieser Buerokratie... wir kriegen das ja auch nicht weg. Das sind so wichtige Punkte, da gibts noch mehr...

Q: Nein, das ist schon so okay. Eine Frage bezieht sich noch auf die Rolle, die einerseits solche Unterstuetzungsprogramme oder Projekte spielen und auf der anderen Seite die personlichen sozialen Netzwerke. Koennten Sie dazu sagen... welche Rolle spielen diese beiden Parts?

A: Ja... beide sind wichtig. Die Unterstuetzungsinstitutionen oder Traeger, wie wir, die sind wichtig, weil sie einfach den fachlichen Input geben und die fachliche Begleitung geben und das Wissen vermittelt, das man benoetigt, wenn man sich selbststaendig machen moechte oder wenn man selbststaendig agiert. Das ist ganz wichtig und das kann man auch nicht weglassen. Die Netzwerke, die personlichen Netzwerke sind deshalb sehr wichtig – und wir sind sehr froh, dass es sie gibt – die sind deswegen sehr wichtig, weil die Leute sich ueber Probleme austauschen koennen, die der eine schon gehabt hat oder moeglicherweise schon geloest hat... oder weiss von einem Dritten, der die schon geloest hat und dadurch... wird so viel Wissen transportiert. Wissen – informelles Wissen – was wir machmal nicht haben, aber was fuer die wichtig ist. Viele wissen... hier ist gut und hier ist nicht gut. Und hier ist es gut deswegen oder weil das und das so und so ist. Hier kann ich mit dem arbeiten, weil der darin schon lange arbeitet, der kennt sich aus und das ist der Bobo, der nimmt mich unter seine Fittiche beispielsweise und da ist ein arabischer Clan, da muss ich gar nicht anfangen, weil da komm ich sowieso nicht rein. Es gibt ein Wissen, in diesen Netzwerken, was wir nicht haben. Und deshalb ist es wichtig, dass es diese Netzwerke gibt und dass die auch so vernetzt sind. Und die sind viel vernetzt... da staun ich immer wieder, was die alles wissen. Da staun ich immer, was die alles wissen ueber diese Stadt, was ich ueberhaupt nicht weiss (lacht).

Q: Die letzte Frage ist zur sozialen Integration. Man hat ja oefters als Argument gehoert, dass es so wichtig ist, Gefluetete in den Arbeitsmarkt zu integrieren, weil das dann auch langfristig zur sozialen Integration fuehrt. Was ist Ihre Meinung dazu, aus Ihrer Erfahrung heraus?

A: Das ist definitiv so. Und zwar fuer beide Seiten. Wenn ich in meiner Nachbarschaft ein syrisches Restaurant habe oder einen syrischen Imbiss habe und ich sehe da jeden Tag jemanden drin stehen, der von morgens bis abends arbeitet... vielleicht noch mit seiner Frau und seinen zwei Soehnen... um Kebap zu verkaufen oder sonst irgendwas zu verkaufen, dann sehe ich... und alle anderen auch, da ist jemand, der arbeitet und der verdient sein Geld und der ist sich nicht zu schade, in einem Imbiss zu stehen und dort was zu tun. Das ist Integration... und so kommen die Leute an. Und fuer die Leute selbst, also fuer die Geflueteten selbst, ist das natuerlich auch ein Ankommen, wenn sie etwas tun fuer Dritte. Wenn sie ihr eigenes Geld verdienen und damit Dritte in Anfuhrungszeichen gluecklich machen, indem sie ihnen Kebap verkaufen oder sonst irgendetwas. Arbeit, Sprache und Wohnen... das sind so fuer mich drei ganz wichtige Positionen fuer gelungene Integration. Wenn das vorhanden ist... also wenn Arbeit vorhanden ist, ganz egal, ob ich jetzt selbststaendig oder in abhaengiger Beschaeftigung arbeite... um mich langsam, aber sicher von der Alimentierung des Jobcenters loesen zu koennen - das ist auch ein wichtiger Part: die wollen alle weg aus dem Jobcenter. Die wollen alle ihr eigenes Geld verdienen und nicht das Geld von Dritten. Weil da sagen die sich oftmals auch... „Wieso bekomme ich von denen Geld? Ich hab doch nichts geliefert und kriege dafuer Geld... einfach so“. Sowas gibts in den Laendern ja nicht, solche Hilfe vom Staat oder sonst wem. Das ist etwas was sie nicht kennen und was sie eigentlich auch nicht wollen. Sie nehmen es... klar... wuerde ich auch tun, wuerde wahrscheinlich jeder tun... aber sie wollen es nicht. Wenn ich mein eigenes Geld verdiene, wenn ich die Sprache spreche – wichtiger Part – und wenn die Wohnsituation so geloest ist, dass ich jetzt nicht mehr in einem Fluechtlingswohnheim wohnen muss, sondern dass ich meine eigene Wohnung habe mit meinen eigenen vier Waenden, wo ich einfach auch ein bisschen freier bin. Diese drei Punkte... wenn sie erfolgreich sind oder wenn die umgesetzt sind, das sind drei wichtige Punkte fuer eine Integration... fuer beide Seiten.... Also Arbeit ist wichtig. Das ist schon eine ganz wichtige Geschichte. Hab ich keine Arbeit... das kennen wir ja auch von den Leuten... habe ich keine Arbeit, sitze ich entweder zu Hause, wenn ich ein Zuhause habe oder ich sitze im Fluechtlingsheim und tu den ganzen Tag nichts. Die langweilen sich zu Tode, die haben nichts zu tun. Und wenn ich nichts zu tun habe, ein junger Mensch bin und nichts zu tun habe... dann komme ich oftmals auf dumme Gedanken. Am Anfang... Shisha- Bars, das war auch so etwas, was viele Leute machen wollten... Shisha Shisha Shisha. Ich hab immer gesagt „Vergiss es“...

Q: Es gibt ja auch schon eine Menge hier....

A: Ja. Und Spaetis... das wollten auch sehr viele machen. Ich habe aber auch interessante Geschichten. Einer wollte ein... ich weiss gar nicht, wie man das nennt... so einen Raum, wo man Wut rauslassen kann, wo ich Moebel zertruemmern kann und gegen Waende boxen kann und solche Geschichten. Einen Wutraum oder sowas. Sowas wie eine soziale Einrichtung zum Abreagieren von Aggressionen. Auch nicht schlecht.

Q: ... Um es nicht an anderen Menschen rauszulassen.... Ist das was geworden?

A: Nein, hat leider nicht geklappt.... Ja, und wir hatten auch so – weil wir vorhin ueber die Finanzierung gesprochen haben und ueber die Problematik von Finanzierungen, wenn es ueber 25.000 Euro hinausgeht – wir hatten eine... bzw die haben wir immer noch... eine Mutter und ihr Sohn aus Syrien. Die hatten in Syrien eine Fabrik und dort haben sie Kosmetik und Arzneimittel auf natuerlicher Basis hergestellt. Und das ist gut gelaufen, die hatten einen Haufen Kunden in ganz vielen arabischen Laendern und das wollten sie hier auch gerne machen, so eine Fabrik aufmachen. Aber das kann ich halt nicht mit 500 Euro machen, da brauche ich 500.000 oder 5 Millionen... und das hat dann leider auch nicht geklappt. Da gibts dann auch niemanden, also da springt dann auch keine Bank ein, wenn ich ueberhaupt keine Sicherheiten habe und auch nicht einen Investor, der da irgendwie mitmacht. Aber gut... so ganz von der Agenda haben wirs noch nicht gestrichen. Ab und an treffen wir uns noch mit denen.

Q: Und die machen jetzt zur Zeit erstmal was Anderes?

A: Der Sohn studiert und die Mutter... die macht gar nichts. Ja... es gab schon die ein oder andere interessante Geschichte. Wir haben einen, der ist ganz erfolgreich... der wollte eigentlich... sein urspruenglicher Plan war Shisha- Tabak zu importieren aus... Indien glaub ich... oder keine Ahnung, egal. Das hat nicht geklappt, weil die Bank hat gesagt „Nee“. Deren Alleinstellungsmerkmal war, dass der Shisha- Tabak, den sie importieren wollten... a) sei er hervorragend und b) sei er billig. Und die Bank hat gesagt „Naja, so billig ist der nicht, es gibt billigeren und ob er hervorragend ist, koennen wir nicht sagen“ und haben kein Geld gegeben. Jetzt ist er selbststaendiger Unternehmer und faehrt fuer Amazon... also so Auslieferungsgeschichten, hat mittlerweile 30 Autos und 30 Angestellte, die das tun.

Q: Also man kann sich innerhalb von Amazon selbststaendig machen mit seinen eigenen 30 Leuten?

A: Ja, also er ist nicht bei Amazon angestellt, sondern selbststaendiger Unternehmer und bietet seine Dienstleistungen Amazon an. Und Amazon, die haben ja immer ihre Auslieferer und die moechten aber gerne selbststaendige Unternehmer haben, fuer die sie sozusagen als Azubis arbeiten, weil fuer Amazon macht es wahrscheinlich keinen Sinn, die selbst einzustellen und die Abgaben zu haben, die man auch fuer einen normalen Angestellten hat, sondern es ist einfacher, einen Azubi zu nehmen, der das dann macht. Wenn du gut bist und wenn du zufriedenstellend arbeitest, dann kannst du halt dein Ding ausweiten fuer Amazon und kriegst regelmaessig dein Geld und er hat ja wie gesagt 30 Wagen, mit denen er das da macht. Nicht nur in Berlin, er hat auch expandiert, ich glaube mittlerweile ist er auch in Dresden... und vorher wollte er Shisha- Tabak importieren (lacht).

Q: Gut, dann stoppe ich jetzt mal die Aufnahme. Es sei denn, Sie moechten noch gerne irgendetwas sagen. Wurde irgendetwas noch nicht gesagt, was Sie gerne noch hinzufuegen moechten?

A: Nein, das ist alles gut.

Transcript Interview O

Q: Now we already talked about the organization a little bit, like I know that it's coming from SINGA France, then SINGA Germany and then the SINGA Business Lab but do you know – because I read that the Business Lab was co- created with newcomer entrepreneurs – can you tell me more about the foundation?

A: So SINGA Business Lab was co- created with one of my friends, so he's a newcomer, just like me. And after that I actually took his place. So he's still a co- founder at SINGA and I'm working in the program since he left. So there has always been someone from the refugees in the team. And also we always share everything with the newcomer entrepreneurs to find out the process that actually serves them the best. We always ask the people “How do you like this? Was is helpful or not?”, so it's not only our way but we always try to find what they really need. So it was co- created literally by Ghayth and me and also with the process itself [...] It started in 2017 and SINGA realized that there

was really a demand in this, everyone wanted to be employed. Then they had the idea and they brought Ghayth to help them and they created this. Then they started the first phase, it was 5 projects, they were all Syrians and the guys we started with, we still work with them actually. A few of them actually started their businesses, we do now partnerships with them, we do shared programs with them and others... they are still struggling. But we keep supporting them.

Q: I also read that you support refugee entrepreneurs that have been entrepreneurs already. So, do you focus only on people that have been entrepreneurs already?

A: No, no. It's like both, to be honest. We have people that already have their own businesses in Afghanistan, Syria or also Latin American countries. It's not only refugees. With newcomers we mean refugees and immigrants. And many of them, they have their own business and they want to restart their businesses here. Others they want to develop a bit to have more possibilities on the German market. Others just come here and they have their own ideas. All their lives they have been employed but now they say "Ok, I want to do my own business". There are different categories actually.

Q: Now jumping directly to the participants. What kind of struggles did you hear from them? Why did you feel there was a need for SINGA, what people were struggling with?

A: Actually a lot of things. Each one has their own struggles. So, actually the German market is very tough. Because people were suddenly in Europe and the mentality is totally different. So this is the first challenge. Second, the bureaucracy but I think this is the least they should worry about because it's known how you start a company after coming here, it's easier than before. There's the UG- Form which is... with 1 Euro you can start your company. Actually for them it's now easier in legal issues. Also how to think like an entrepreneur. How to lead yourself, how to lead a team, how to be responsible, taking risks... all these things we support. Also how to make a business plan. We start with them with something called the Business Model Canvas, with the sheet and they start to put their ideas on paper and see "Oh, there is something missing here. I didn't see that or think about that". They miss this because in our countries actually entrepreneurship is not easy. Entrepreneurship means that you have money and you open a shop. The term entrepreneurship is different actually. You know, someone got money or two partners, they start a business. If they are smart enough, they will try to encourage different cities or different branches in the same city but actually only a few of them were successfully doing this. The minority still. And also for women in the Middle East, it's not so easy. For women it's also difficult, it's very different. The society and the governments, they don't help women actually to start their businesses.

Q: So in the Business Lab, I saw that you have different phases, you first have the preparation, then the others... do you focus on a certain set of skills or do you do the phases for everyone equally?

A: We have 3 phases. The first one is called ideation phase. People have an idea. People have an idea, but they don't know how to do it. We start with these design thinking methods. Then, forget about your idea. Try to focus on the problem that you're trying to solve with your idea. It's like your target customer. We do something called the customer journey, what happens from the customer until they get to your business for example. So, this is what we call pre- incubation phase. When we start, we do first the Business Canvas, a pitch training, it's like little steps. After they finish that, we have to introduce everyone and then we have something called the concept phase. In the concept phase, we focus on the idea itself and we do different things, like a business plan, business model, we also do some leadership actually. It's a set of workshops that they should do actually one by one.

Q: So, it's like a classroom atmosphere?

A: It's not like a classroom, we always focus to not have a classroom atmosphere. We have workshops and we have events. In the workshops, there is an instructor but we're trying to do it as interactive as possible actually. We have an instructor, we have a power point presentation but we also have exercises and sheets and things to fill out. We also have different events, like the pitch training. They pitch once, they get feedback, they pitch again and they give their best pitching practice or we also have pitching events where we give them a stage where they can pitch, like we did this month actually. It was difficult because it was the first time for almost all of them actually. So, we try to work on different skills and knowledge also. The last phase is called the community phase. The community phase is actually for everyone. For the ones in the ideation phase, for the ones in the concept phase or from someone outside of the program. The community phase, we do it for 3 to 4

times a year, each one is 6 to 8 weeks. We have a set of workshops, each related to entrepreneurship, so legal workshops, business modelling, how to create a website... like all the different fields that support in entrepreneurship. This is not related, it's actually not really the third phase. It's for everyone from the beginning on. Also... when people start their concept phase, we try to match them with a mentor. This mentor is someone who is an expert in the field of the business of the entrepreneur. So they can help them, they can build a network with them, so the mentor is also really important. The minimum is 4 months but they can do it longer, if they want to. So, the mentorship is something extra.

Q: Then I'd like to ask you which challenges you encountered. So this time not the entrepreneurs but you at the SINGA Business Lab. So you in the team – if you can speak for the others.

A: As an NGO we live on funds, it's actually not easy to get funds, it's yearly funds.

Q: Because the program is free, right?

A: Exactly, it's 100% free for the entrepreneurs. Actually, a lot of the instructors and mentors, they work for free. Most of the location is also for free but still we have to cover the expenses. We need to make the team bigger but we don't have the capacity. This is one thing. And another thing is to be honest... in Berlin, people are kind of spoilt maybe. There are a lot of initiatives in Berlin. There's not only SINGA. I have friends who have other initiatives and they tell me when we have initiatives in Berlin and not all of the people come they tell me in different cities there is nothing to offer there and a lot of people would be interested. So, in Berlin there are different initiatives or organizations, something similar to SINGA Business Lab. And also in Berlin we have also have newcomers who come from France or Japan... like rich countries. We don't mind but for the donors we should have a percentage of refugees.... Because as you know, we're targeting refugees. But for us, we shouldn't be targeting only refugees [...]. In the ideation phase, it's like a 2 day workshop and we usually have partners from France who do these design thinking things and usually we have around 25 people but we end up with 10 because people have a lot of things to do. They have to work, they have studies, they have pressure from Jobcenter... so we cannot control this. And we are not recognized as a Massnahme... Massnahme is like the training that is recognized by the Jobcenter. So if you are taking part in a program that is part of a Massnahme, the Jobcenter will leave you in peace because you are doing something. But they don't recognize us... so not all of the people are free to join us.

Q: Why are you not recognized?

A: Because it's a really complicated process. And actually the Massnahme process here in Germany is awful, it has really failed. Because these institutes that are offering this, are mostly just doing it for the money. And it's really expensive, like 4.000 Euro for 2 months or so. And the Jobcenter has to pay. But people go there, do nothing and come back... it's really awful. And now they are rethinking how they could improve it. And it's complicated, it takes like 2 years to get the license. And most of the time, when you do something with the government, you're controlled, there are borders for you... which we don't like. So, most of our funding is from Stiftungen or private actors, it's not from the government.

Q: That already leads us to my next question: what is your opinion about those other support programs? Because – for example there is Start Up Your Future which is financed by the government or the Start Up Classes by IHK – you already told me about the Jobcenters but what do you think about these programs?

A: Actually, we meet all the time, we cooperate. There's Start Up Your Future, there's LOK also, Migration Hub... these are the incubator in Berlin. We are different actually. For example, Start Up Your Future, they are focusing on mentorship, they have some workshops but they focus on mentorship. LOK, they focus only on refugees and it's only in German and it's more about the legal side which is really important. People really need it because there are people who have a really clear idea of what they want to do so they need to know what would be the taxes or so... We are not experts in this but they are. So, sometimes we send people to them. It's not a competition, we complement each other and it's also important to have different incubators. And actually, we all share the same entrepreneurs. Many entrepreneurs actually start with SINGA but then they are approached by LOK...

Q: And they do various programs, right?

A: Yes. I like what they do and we do a lot of things together actually.

Q: There are so many different programs or initiatives, so... from the outside it looks fine but there are still a lot of problems. So, what would you say in general for refugee entrepreneurs in Germany what are your recommendations, what should be improved?

A: In Germany there is something actually... I think only in Berlin there are 4 or 5 organizations who are doing this. In other big cities there are none. So we are now trying to start our online program for the next year. It will be online and offline mixed and it will be for people who are living in small cities and rural areas. Because we actually got a lot of sign ups from people outside of Berlin but we said "Sorry" because travelling 5 hours to Berlin always is really difficult. But now we are actually trying to go out of Berlin. Because we believe that there are a lot of people who need these opportunities.

Q: So, this is something that you are doing from your side. But what do you think is there also on the government's side? For example, do you think a law should be changed? Like the law you mentioned before about the workshops that don't really help refugees.

A: Yes, there is a big problem actually for the funding for projects for refugees or newcomers. There's no funding. There is actually only one source of funding... like in Berlin for example there is something called IBB.

Q: Yes, I know the Investitionsbank Berlin.

A: Exactly. This bank gave some microcredits for 25.000... but... and that's the most important part, the refugees should have the residence permit for 3 years at least. But the most you can get is actually 3 years. So, maybe I have to go to Auslaenderbehoerde and then directly go to them, you know? If you have 2 and half years, they say "No". This is really difficult. Other than that there is no other source of funding except for the Jobcenter or the Agentur fuer Arbeit, they might pay 5.000 Euros, that's it.

Q: Regarding your participants, could you categorize them? Like, where they come from and which qualifications they bring with them?

A: So... we have different phases... Most of them are Syrians actually. They have bachelor degrees. Others also have masters or PhDs. We also have people from Afghanistan, we have people from Latin America, Tunisia, Japan, Sudan,... but the majority are Syrians and then Latin Americans and French people actually. I don't know why but there are a lot of French people here. Mostly they have German partners, that's why. But most people have a bachelor degree at least. And the language also plays a big role. People who are more educated, it's easier for them to learn a new language. Or they already speak English. So, we started the program 4 times in English and when we switched to German – because we thought it's easier for the people who don't speak English – we only had maybe one girl who was struggling with English but the rest that that it could be in English or German. So, maybe it could be instructed in English and maybe I can't express myself in English but maybe I can express it in German and it's totally fine. But still, English is more prominent than German. This in in Berlin actually, in our branches in Stuttgart they do it all in German. Because for the educated people, they came here actually and started using English and it stayed stronger than German. And a lot of them said "Ok, actually I don't need the German". And I noticed... for people from Latin America or for the French it's really difficult for them to learn German. For the refugees, there are the refugee language courses. But this is the case in Berlin. People actually prefer English all the time.

Q: And their motivation: could you say if it's more out of an entrepreneurial motivation that they want to do it because they have been doing it so they feel like "I'm an entrepreneur and this is what I like" or is it more out of necessity that they can't really get into the German labour market as an employee?

A: It could be both actually. I think in Germany it's easy to get a job. It doesn't have to be a great job but you can get a job... there are actually a lot of opportunities. But for people who are coming here their years of experience and their certificates are actually not so well recognized by the private companies or big companies. So maybe you have to say that you can't get the same job as you did back in Syria or in Afghanistan, you know? So they will have to start from zero. Others maybe say "Ok, I have lived my whole life as an employee and now I want to start my own business". They

have the spirit. They see an opportunity in Germany. Because it's easier to start here. And also the Jobcenter plays a safe role. In Syria for example when you start your business you have to spend your own money. But here, the Jobcenter will support you for like... a year or so. It's easier to start a business here, it's safer. And also something important is that these people, they are risk-takers. They already risked everything, they risked their lives so it's easy now to risk some money or some time, you know? [...]. They have this initiative that they can do it. It's different from the German people. German people are more likely to...

Q: ... they will always want security.

A: Yes, exactly.

Q: If you look back now to all the enterprises that could sustain themselves: what would you say are success factors of the refugees themselves but also outside factors?

A: Actually, we offer this program for free. But that doesn't mean that it's enough by itself. They have to work on themselves. They have to do something. It's not enough... there is no program that you can just take and start your own business. So, I believe that once you took the program at SINGA, they built on it, they went out, they did a lot of good networking – those are the people that are really successful. And also the people that are really focused to do this. It's not like something nearby what you're doing in your life and there's nearby your own project. No, you should put your project as "This is the most important thing that I want to do". So, there are people who got the training 2 years ago and they quit their projects and they started a new job actually. I'm not blaming them, I think that it's really difficult. But I feel the ones who put pressure on themselves, like "I want to do this and this" they will be more successful than the ones that just always think that they want to have the family first or the German courses... and then comes the project itself.

Q: So, you think, it's more an attitude that is in themselves than outside factors?

A: Yeah, I believe so. Because the outside factors are really similar.

Q: So you said right now, it's the ones that you out and make networks. Which role do you think do social networks play in this?

A: Actually a big role. To give you an example... we have a girl, a Syrian girl with us. She has never been a cook but she said "Okay, I want to do something new" and began with Syrian food. Because there is a lot of vegan food in Syria which is not delivered here because it's mostly home cooked. And she wanted to do this. So, she called me and she did an event and there is the Syrian agency or newsletter or something like this and they do reports on different events. And she said "Someone approached me but I'm afraid that someone will steal my idea". And I told her "You don't have to be this close, you have to talk to people and say "I have this idea and I am here"... on the contrary: try as much as you can". So, she first did this event and then last week she got a really good opportunity to do the catering at one of the 'WeWork- Cafes' in Berlin, you know these co-working spaces [...]. So she got the opportunity to deliver the catering, like the food. But if she didn't start there, no one would see her, no one would offer her this opportunity. So, network, yes. She also already has 2 people supporting her. One German lady, one American man, they're helping her a lot actually. Because by ourselves, it would not be possible to do it, we need all the support. We need help... at least the first 5 years. I had actually a mentor from SINGA... how to look for a job. I also have a lot of German friends, helping me actually in a lot of things. It's really difficult... it's a new country, a new life, a new continent. So, networking is really important. Always trying to find a partner, a German partner or an advisor.

Q: And then the role of SINGA or other support programs... would this be maybe a result from what you said that one of the most important things is that they have to facilitate those networks?

A: Yes, we do many networking events, just for the sake of networking. Pitching events where people can pitch and they are seen to the Berlin network. Also, the mentors also play a big role because the mentors have their own network... it's the mentors that we match with the entrepreneurs. And we also do a yearly 'Newcomer Entrepreneur Award'. So, we did it last year and we got funding for 3 more years actually. [...]. It's funded by the Berlin Senat. So, this is actually a big network for them. We try as much as we can because we think that this is really important for them.

Q: Just two more questions. From your experience, which role does the self-employment play for the refugees in terms of their social integration? Do you think there is a correlation?

A: I believe yes. Because they feel more confident when they have their own enterprises. They feel “I actually did something. I get help but at the end, I went out of the Jobcenter and started my own business and I’m paying my taxes”... you know? I believe... yes. People are more confident.

Q: So, also more confident to open up more and make more contacts?

A: I believe so, yes. They will feel that they are now part of the German market. That’s different from doing a shitty job. For the social term it’s good. It puts you in a better position.

Q: And when participants started their own enterprise do you have some kind of long-term monitoring or long-term support? Can they always come back? Or is there a limit?

A: Actually no one so far asked to repeat the program because they got everything. But we keep supporting them in... sometimes they say they need an employee like in a Minijob or an employee in marketing so we try to connect them. We share their events and businesses on our Facebook-page. There is always a topic for us actually in this long-term support. We always do one gathering for each phase after every 6 or 8 months and we see where they are right now, what do they need and so on. But sometimes there is not so much to do because mostly in this phase what they need is the money... that we cannot afford.

Q: So what they report after some time... the biggest struggle would be the money, the financing?

A: Yes. Some people... they just need 10.000 to start with but we have to say “Sorry, we can’t do it”. Others have problems in their social life, family issues... you know? Or “I have to study now for my 2 years masters but maybe then I will come back to my project”. But most of them have financial problems.

Q: So, then would you say there is a difference in the preparation phase or starting phase of the project versus once you’re established?

A: Actually, it also depends on the nature of the project itself. So, for example, there is a guy, he met SINGA. He started his business around 1 month after he finished the concept phase. Because it was an Import-Export... he did this in Syria already. He just got the mentality, the design thinking... and then he was ready to start. Others... they needed around 1 year to start actually. There’s also ‘Niuiversity’ for example by Fadi. He was in the first stage. And then he found an angel investor. He got some funds and prices he won 5.000. Fadi is actually a really successful example for the SINGA Business Lab. But it also took him around 1 year to start. Others like ‘bote’ are still struggling because for ‘bote’ for example, the prototype costs around 200.000 Euros. Only the prototype. Other projects, they can start with 10.000. But both, if they are successful, the income can be huge. It depends on the project itself also.

Q: So, to improve their situation you think there should be some type of credit or a long-term financial help to sustain their businesses?

A: Yes. Actually, this is the most important thing. But the thing is... we had a lot of newcomers saying “I have everything, I just need the money”. We say “No. Sorry”. We don’t believe that you only need the money. If you did this in Syria or Afghanistan that doesn’t mean you can just repeat it here. No, it’s not the same. So... it’s really important also what they learn in our program... Or also in other programs. It’s important to not just put your money on the table and start but also try to see how the customer feels. If they like to pay cash or by card or... it’s totally different from the Middle East. So I don’t think that everyone who wants a microcredit should get it. There should be some standards. But it should be easier... not like now. Now it’s really tough.

Q: Ok, thank you. That was my last question. Would you like to mention anything else?

A: I believe that all the parts could do better. The government, the organizations and the society. All of them could do better. How? The government could make the microcredit programs easier. Organizations could also go out more to different cities... like also to small villages. Also the society can also help by encouraging these people for example... it’s not easy to find mentors for these people, to be honest. Mentors who would give some of their time to support them. That’s not easy.

Q: The mentors also have to be entrepreneurs?

A: No, no. Actually... it's better to be an entrepreneur but if not they... can also be experts in the field of the project... But like, to be honest, I don't believe anyone is talking to the other. Like the government, the organizations and the society. They are not doing anything together actually. The government... they have their own way, the organizations they have their own way and the society... no one is actually willing to stand up and say "Okay, you have to help these people" [...]. The people think newcomers or refugee always means poor but that's not the case. Or like... "Yeah, they came from these countries, I don't know if they have universities or what classes they took". There's always this image but you just have to meet these people. We had one Afghani woman who always asked her Arbeitsvermittler – the employee at the Jobcenter who is responsible for her – "I want to work". He said "No, no. Finish now your classes and then you do it" and she asked "Why?" and then the employee said at the end "No because if you don't finish your German class now you will get employed for 1 year and then you will leave your job... I know that you can live on support, like 60% of your salary for 6 months". So the employee thought that this girl wanted to do this, that she actually had a plan to work for one year and then to stay for 6 months so that she would get 60 or 70% of her salary from the Jobcenter or the Agentur fuer Arbeit. She didn't want to do this but the employee thought that she wanted to do this. And then they told her "No. You're not allowed to work. Go and finish your German class". And the girl speaks very good English and she doesn't need that, she can find an English- speaking job. So yeah... a lot of struggles.

Q: Ok, thank you. I will end the recording now.

Transcript Interview P

Q: Ich habe mich durch Ihre Websites geklickt, würde aber gerne noch mehr wissen zur Entstehung des Projektes und des Social Impact Lab und wie sie zusammenhängen

A: Ok, also man muss hier etwas unterscheiden: das Social Impact gilt als Träger und hat viele verschiedene Labs. Wir sitzen hier in Potsdam und Social Impact deutschlandweit hat seinen Fokus primär auf social entrepreneurs. Hier in Potsdam haben wir eine Sonderstellung, weil wir hier vor Ort 3 Projekte haben, wovon 2 nicht die Zielgruppe social entrepreneurs haben, sondern Migranten. Das eine Projekt ist der Lotsendienst für Migranten, der Migranten in der Vorgründungsphase betreut und seit Januar dieses Jahres hat Social Impact auch die Trägerschaft für mein Projekt übernommen, das heißt „Qualifizierung von Migrantenunternehmen“ und zu mir kommen die Migranten in der Nachgründungsphase und bekommen dort Unterstützung. In diesem Fall ist die Synergie auch sehr gut zwischen diesen beiden Projekten, weil die Migranten quasi von einem in das andere Projekt überlaufen können und durchgehend Unterstützung erhalten können.

Q: Ok, also ist das auch so geplant, dass die Teilnehmer an beiden Projekten teilnehmen können, erst in dem Lotsendienst und dann bei Ihnen.

A: Ja, genau.

Q: Ok, und Sie haben jetzt gesagt der Social Impact Lab ist Träger von...

A: ...von dem Lotsendienst, meinem Projekt – die Qualifizierung von Migrantenunternehmen – und von einem dritten Projekt, das heißt „enterprise“, das kümmert sich aber nur um junge Gründer bis 30 Jahren, das ist also eine andere Zielgruppe. In anderen Labs in Deutschland gibt es aber auch andere Projekte auch mit privaten Trägern, die andere Inhalte haben.

Q: Wissen Sie, wie die ganzen deutschlandweiten Social Impact Labs gegründet wurden?

A: Also, Social Impact hat gerade 30 jähriges Bestehen gefeiert und innerhalb dieser 30 Jahre ist es auch unheimlich gewachsen. Wann und wie genau würde jetzt glaube ich zu weit führen. Was ich aber zu den beiden Projekten von denen ich gesprochen habe (Anmerkung: Lotsendienst und Qualifizierung von Migrantenunternehmen) sagen kann, ist dass es den Lotsendienst seit 2010 gibt und mein Projekt eben seit 2019. Aber mein Projekt gab es schon vorher, Social Impact ist nur erst seit 2019 davon Träger geworden, davor gab es einen anderen Träger.

Q: Gut, dankeschön. Dann würde ich noch gerne wissen, wie genau Ihr Projekt abläuft. Sie haben schon gesagt, dass die Zielgruppe Ihres Projektes GründerInnen in der Nachgründungsphase betreut. Handelt es sich dabei immer um eine Gründung innerhalb Deutschlands oder kann es sich auch um eine Gründung im Herkunftsland handeln?

A: Ich kann auch gerne Ihre Fragen für beide Projekte beantworten, soweit ich das weiß. Also in meinem Projekt müssen sie ja bereits gegründet haben und sie müssen den Firmensitz in Brandenburg haben – nur dann ist ihre Gründung förderfähig. Eine Gründung im Herkunftsland geht also nicht. Da fällt mir aber gerade ein, dass es z.B. in Berlin noch ein Projekt gibt, das heißt „Start Hope at Home“, das ist auch in der Trägerschaft des Social Impact. In diesem Projekt geht es darum, dass die Migranten, die planen, zurückzugehen, Coaching erhalten und ihre Gründung im Herkunftsland vorbereiten können. Vielleicht schauen Sie sich dieses Projekt noch einmal an, wenn Sie mehr darüber wissen wollen. Beim Lotsendienst müssen die TeilnehmerInnen den Wohnsitz in Brandenburg haben, um die Gründung in Brandenburg zu machen. Also man zwingt niemanden, wo sie den Firmensitz anmelden, aber meistens wenn man hier wohnt, dann gründet man ja auch in Brandenburg und das ist eben die Voraussetzung beim Lotsendienst.

Q: Und zu Ihrem Angebot: ich habe gesehen, dass Sie Seminare machen zu unterschiedlichen Themen, wie z.B. Buchführung, Umsatzsteuer, das Coaching und Sie geben Informationen zu Jobcentern und Kammern, usw. Könnten Sie dazu vielleicht noch mehr sagen?

A: Genau, also für die Migranten gibt es diese zwei Angebote, damit sie Seminare besuchen können hier in Potsdam zu unterschiedlichen Themen, die Sie gerade schon genannt haben. Wir behandeln aber auch als Themen Online- Marketing, wir versuchen ein weites Spektrum anzubieten und wenn die Migranten spezielle Themenwünsche haben, versuchen wir das auch umzusetzen, wir sind da recht frei. Es gab z.B. in der Vergangenheit einen Fall, wo sich das Hygienegesetz bei Restaurants geändert hat und wir haben quasi auf diese Gesetzesänderung reagiert und die Migranten geschult über was alles neu ist im Bereich Hygiene. Also manchmal verändert sich das Umfeld und dann können wir auch darauf reagieren. Ansonsten ist es schon so, dass wir mit unseren Basics fortfahren und die auch immer wieder besucht werden, weil es immer wieder Fragen zu den Grundlagen gibt. Also die Grundlagenseminare laufen eigentlich immer. Das ist das eine. Das andere Angebot ist ein individuelles Coaching. Die Migranten können zu mir in die Erstberatung kommen und entweder kann ich ihnen schon mit einfachen Fragen weiterhelfen oder bei spezielleren Fragen habe ich auch Budget, um externe Berater beauftragen zu können. Das sind entweder Steuerberater oder Rechtsanwälte oder Marketingexperten, denen ich dann einen Auftrag geben kann und die Migranten dann 1 zu 1 dem externen Berater ein Coaching durchführen können.

Q: Und wie haben Sie das entschieden? Also wer welche Art von Seminaren gibt oder wann Sie Leute von auswärts dazu holen?

A: Das entscheide ich persönlich. Ich habe auch im Rahmen des Projektes die Möglichkeit, darüber frei zu entscheiden. Ich bin natürlich „gedeckelt“ durch das Budget und muss gucken, wie ich das das Jahr über verteile, damit ich nicht am Anfang des Jahres einem Gründer mein ganzes Budget gebe. Also ich kann so zwischen 10 – 40 Stunden, das ist so das Maximale, was ich an Beratungsleistung herausgebe, damit nicht nur 1 Person quasi alles bekommt, sondern damit es sich

verteilt. Anonsten lerne ich die Person kennen und habe schon ein Gefühl dafür, wie lange die Beratung gehen könnte und entscheide dann, ob es 10 oder 15 Stunden sind oder ob man noch einmal einen Folgeauftrag macht. So guckt man dann individuell.

Q: Und jetzt mal zu den TeilnehmerInnen. Sie haben ja auch gesagt, dass Sie Geflüchtete dabei hatten, die jetzt erst seit Kurzem in Deutschland angekommen sind, oder?

A: Naja, bei mir ist das ja so, dass sie eigentlich schon selbstständig sein müssen und ehm...deswegen ist es eher so, dass ich nur Teilnehmer hab, die einfach schon länger hier sind, weil sonst...also erstens brauchen sie ja auch quasi eine Bleibeperspektive, um sich...selbstständig machen zu dürfen...ehm und es ist meistens so, dass die Leute einfach schon einen längeren Weg hinter sich haben und sich schon selbstständig gemacht haben, bis sie dann bei mir landen, also das sind eigentlich keine Anfänger in Anführungszeichen...ja, die sind eigentlich schon länger hier.

Q: Mmh, aber auch...also innerhalb der Migranten, die Gruppe der Geflüchteten...ehm...da würde ich gerne wissen, welche Probleme Sie dabei gesehen haben oder Schwierigkeiten, Hindernisse bei ihrer Selbstständigkeit.

A: Also wenn sie sich quasi...ehm...sie sind noch nicht selbstständig und wollen sich selbstständig machen, was eher wieder so auf den Lotsendienst hin abzielen würde, aber natürlich dann im späteren Verlauf...die Probleme gehen ja nicht unbedingt weg, also die kommen bei mir auch noch zum Tragen, aber ehm...also was ich sagen kann ist, dass wenn die herkommen...oder bzw aufgrund ihrer Migrationserfahrung ist das natürlich ein Hindernis, dass sie nicht anerkannte Abschlüsse haben...ehm...teilweise...gibt es ja auch Berufsgruppen, z.B. Friseur, wenn man sich als Friseur selbstständig machen muss, dann brauchen sie quasi einen Meister. Ehm...und das ist dann ein Problem. Entweder muss man den irgendwie anerkennen lassen oder nachqualifizieren...aber das ist auf jeden Fall eine Hürde. Dann ist es noch ganz oft so, dass sie schon im Heimatland selbstständig waren...in ihrem Bereich und dass sie mit der Vorstellung herkommen, dass sie das einfach...also sie haben die Erfahrung gemacht und denken, dass sie das in Deutschland einfach ganz genau so machen können, was oft so halt nicht umsetzbar ist, weil einfach der deutsche Markt anders funktioniert und... es ist eben nicht so einfach, wie die sich das vorstellen. Also diese fehlende Kenntnis vom deutschen Wirtschaftssystem ist auch eine Hürde, also da muss man sie immer erstmal schulen. Dann natürlich ganz klar Sprachdefizite, die sie haben, die es ihnen schwierig...also, die auf jeden Fall eine Hürde sind...ehm...sie haben meistens keine Netzwerke und kein Eigenkapital, was natürlich auch bei einer Gründung...also es ist auf jeden Fall wichtig, dass man Eigenkapital hat. Wenn sie eine begrenzte Aufenthaltsdauer haben, ist es eben auch schwieriger eine Finanzierung von einer Bank zu bekommen, weil die Bleibeperspektive noch nicht gegeben oder noch nicht beschieden ist. Also der Aufenthaltsstatus ist manchmal ein Problem. Und dann muss man sagen, dass ... also was wir auch über die Migranten merken, ist, dass generell sich selbstständig machen oder eine Existenz gründen in Deutschland einfach auch eine bürokratische Frage ist. Also es ist... wir bezeichnen das immer dass es so versäult ist... also jeder Ansprechpartner - das Gewerbeamt oder die IHK, ... jeder hat so seinen Zuständigkeitsbereich, aber keine Organisation nimmt jemanden an die Hand und macht quasi das ganze Paket mit denen...der Existenzgründung, sondern die müssen überall immer die einzelnen Institutionen ab- oder antingeln...ehm und... wir arbeiten in unserem Bereich und dann werden sie weiter geschickt. Also das ist... bürokratisch und auch also...einfach kein guter Prozess. Das ist so, wir müssen damit auch leben... und quasi Deutsche, die hier gründen müssen da ja auch durch, aber die Bürokratie ist schon echt schwierig... so kennen sie das meistens halt auch nicht vom Heimatland...so bürokratisch. Genau... ja, das sind so die typischen Hürden.

Q: Okay da kommt ja schon mal einiges zusammen. Von ihrer Sicht jetzt als Organisation - wie spiegelt sich das dann als Schwierigkeit wider, also was haben Sie für Schwierigkeiten dabei?

A: Naja...Ja, das sind eben die Dinge mit den die Menschen zu uns kommen und wir versuchen sie entweder in unseren Seminaren oder in einem Coaching oder bei dem Lotsendienst in einer Art development center... versuchen wir das in gewisser Weise abzubauen. Wir können ihnen nicht bei allem helfen, aber zum Beispiel das Problem sie kennen das deutsche Wirtschaftssystem nicht – das versuchen wir ihnen zu erklären. Sie wissen nicht was sie alles für Schritte machen müssen, um sich zu gründen - das versuchen wir ihnen zu erklären. Teilweise können wir auch mit ihnen zusammen zum Beispiel zum Jobcenter oder sonstigen Institutionen gehen aber wir versuchen es natürlich eher zu schulen, dass sie das dann selber machen können. Wir versuchen ihnen Netzwerke zu öffnen... wir versuchen, also wenn z.b. ein...bei der Mikrokredit Finanzierung dafür versuchen wir ihnen beim Antrag zu helfen oder auch bei dem Problem die ich gerade aufgezählt habe...ehm...da versuchen wir sie quasi an die Hand zu nehmen, diese Hürden ein wenig abzubauen. Also wir versuchen das auch ziemlich breit zu machen, wir versuchen sie halt anzuhalten, das selbst zu tun und nur, wenn das nicht passt, gehen wir dann halt mit... ansonsten...genau, schulen wir sie in diesen Fragen.

Q: Aber haben Sie bei diesen Versetzungen irgendwie Probleme gehabt, mit den Ansprechpartnern, mit der Kooperation, vom Budget her...irgendwie solche Probleme?

A: Mmh...also es ist zum Beispiel jetzt so am Beispiel des Jobcenters immer nicht so ganz einfach... mit dem Jobcenter zusammenzuarbeiten. Ehm...Sie kennen ja wahrscheinlich so Dinge, dass man da anruft und die dürfen nichts sagen, die dürfen keine Daten herausgeben, man muss halt persönlich mit hingehen. Dann wechselt der Ansprechpartner oder die Leistungsabteilung weiß nicht was der Case Manager über die verschiedenen Abteilungen...Also es ist ja schon für einen Deutschen schwierig, da voranzukommen...Aber das ist ein generelles Problem... die grundlegende Zusammenarbeit mit den Jobcentern ist schon etwas schwierig. Ja...Weil, also bei vielen ist das schon so dass die irgendwie in einem Leistungsbezug noch sind und entweder quasi teilweise sich nur gründen und dann trotzdem noch Leistungsbezug haben...ehm...und dann im Verlauf rauskommen aus dem Leistungsbezug oder es eben nicht schaffen, dass sie das dann eben so tragen würde, dass sie das dann quasi ohne die Unterstützung das aufsetzen können...Dann gibt über mehrere Jahre dann immer wieder noch Kontakt mit dem Jobcenter in der Hoffnung, dass man dann irgendwann so die so fit bekommt, dass die halt von ihrer Existenzgründung leben können und nicht mehr auf Unterstützung angewiesen sind.

Q: Mmh...ehm..dann würde ich gerne noch wissen was ihre Meinung ist oder was sie wissen über diese anderen Programme...also da gibt's ja z.b. einmal StartUp Your Future und dann gibt's die Start Up Classes, und dann die Gründungswerkstatt oder zum Beispiel auch die Jobcenter - zu denen haben sie gerade schon was gesagt. Aber was ist so Ihre Meinung über deren Angebot und über die Kooperation zwischen diesen unterschiedlichen Unterstützungsprogrammen?

A: Mmh...also es ist schon so und es soll ja auch eigentlich so sein, dass...also es gibt sehr viele Programme...ich finde es manchmal auch schwierig im Wust der Angebote quasi den Überblick zu behalten, was es alles gibt für Migranten. Aber es ist schon so, dass es eigentlich so sein sollte dass jedes Programm eine ganz bestimmte Nischen- Zielgruppe anvisiert. Also... quasi...also der Lotsendienst und ich unterscheiden uns z.B. in der Vorgründungs und Nachgründungsphase, also verschiedenen Zeitabfolgen in der Gründung, deswegen...wir, wir überlappen wir uns nicht. Und ehm... es dürften sich eigentlich keine Programme...also es dürfte sich eigentlich kein Programm irgendwie überlappen, sondern jeder hat immer seine spezielle Zielgruppe, weil sonst wäre es ja eine Art Doppelförderung. Ehm...bei StartUp Your Future, also ich... da ist es ja nur so eine, da geht es ja um ein Mentorenprogramm, ne? Wenn ich das richtig weiß. Also es gibt...Sie merken schon... ich könnte jetzt gar nicht mal aus dem FF sagen, was die so machen. Ehm...eben weil also die Arbeit mit dem Lotsendienst und mir zum Beispiel ist sehr eng, weil wir eine Synergie haben. Mit anderen Programmen... gibt es die Synergien nicht, deswegen gibt's da auch keine Zusammenarbeit. Ehm...Ja, aber...Ja, also ich will das auch nicht ausschließen...Vielleicht ist das auch was, was ich mir noch mal genauer angucken müsste...mit wem man noch mal mehr zusammen arbeiten könnte.

Q: Ich habe halt...also Hintergrund zu dieser Frage war, weil ich auch in meiner Recherche natürlich gemerkt habe, dass es unheimlich viele unterschiedliche Programme gibt und dass man manchmal gar nicht weiß, von wem die jetzt gefördert und durchgeführt werden und mit wem die zusammen operieren und ehm...dass ich dann auch gesehen hab, dass auf der anderen Seite sich viele Organisationen dann selbst gründen, so wie SINGA zum Beispiel oder die Re Di School und dass ich mich gefragt habe ist das...ja,also ist das denn wirklich notwendig oder was ist jetzt an denen nochmal speziell?

A: Mmh ja... Das ist eine gute Frage.

Q: Aber vielleicht ist das auch dieses Ding mit der Nische, dass man eigentlich immer versucht, immer eine Nische mehr abzudecken.

A: Ja, also bei den öffentlich geförderten Programm ist das eigentlich so dass da auch genau drauf geguckt wird, dass da kein Ministerium oder der Bund nicht irgendwas doppelt fördert. Das wird sich schon angeguckt. Wenn sich jetzt private schools irgendwie gründen...da gibt's dann halt diese Kontrolle nicht. Also, ehm...die haben ja aber auch...die müssen sich ja irgendwie finanzieren...ehm...genau, die werden das nur machen, wenn sie sehen, dass sie da Kunden generieren und... sich wahrscheinlich durch Teilnahmegebühren finanzieren können. Aber bei öffentlich Geförderten ist eigentlich so eine Doppelförderung ausgeschlossen, es sei denn da wird nicht genau hingeguckt.

Q: Ok...könnten Sie irgendeine Empfehlung geben zur Verbesserung der Unterstützungsprogramme? Für die Leute, die sich selbstständig machen wollen?

A: ...Also ich muss sagen, dass... dass eben weil ja schon eigentlich...also eigentlich ist die Unterstützung schon sehr gut. Es gibt super viele verschiedene Programme und wenn ich jetzt für den Lotsendienst und für mich sprechen kann... dann sind die Projekte schon so ausgelegt, dass wir relativ frei sind und sehr individuell auf die Menschen eingehen können. Also, es ist schon eine sehr gute Voraussetzung, dass zum Beispiel ich selbst entscheiden kann... wie viele Stunden bekommt derjenige... wo kann ich ihn hinschicken, ...das ist eine sehr freie Möglichkeit...also das ist eigentlich...eigentlich kann man das nicht weiter optimieren.

Q: Mmh. Okay. Gut! Das war der erste Block, jetzt kommt der zweite Block - etwas mehr über die Teilnehmer. Da würde ich gerne wissen, ob Sie die charakterisieren könnten oder einordnen...einmal nach den Kompetenzen, was sie mitbringen an Qualifikationen und nach Art des Unternehmens, mit dem sie sich selbstständig gemacht haben.

A: Mmh... also, es ist schon so, dass sowohl im Lotsendienst als auch bei mir typischerweise - ich würde sagen 90% sind Einzelunternehmer. Sehr kleine, also... Einzelpersonen die sich selbstständig machen mit kleinen Geschäften, wie...oder auch im einfachen Gewerbe, wie mit einem Imbiss, wie einer Änderungsschneiderei oder einem kleinen Restaurant. Also... ehm, wenn das jemand... also, dass Unternehmer von uns Angestellte haben, ist auch eher die Ausnahme. Das sind typischerweise Einzelpersonen. Und leider auch muss man sagen...also was heißt leider? ...Ehm..Das rührt daher, dass diese Menschen schlechtere Chancen auf dem ersten Arbeitsmarkt haben und quasi eher so aus der Not heraus gründen müssen oder sich selbstständig machen, weil sie... auf dem ersten Arbeitsmarkt nicht so einfach... quasi Stellen bekommen.

Q: Das wäre jetzt genau meine zweite Frage gewesen: ob nach ihrer Erfahrung das eher aus Notwendigkeit heraus oder aus dieser Motivation, Unternehmer zu sein, heraus passiert?

A: Also, das ist natürlich oft eine Mischung aber es ist auch... Wenn ich jetzt vergleiche... deutsche Gründer oder und migrantische Gründer... also das ist jetzt wirklich nur ein Bauchgefühl von mir, da hab ich jetzt keine Statistik irgendwie, die dahinter liegt...Ehm, es ist eher ein Empfinden, dass deutsche Gründer sich eher aus einer, aus einer Unternehmerpersönlichkeit und irgendwie... sie wollen ihr eigener Chef sein...und so sich gründen oder weil sie eine tolle Idee haben... Und das

ist auch was, was wir bei den Migranten so finden...aber dieser Aspekt: ich kriege, ich kriege ansonsten keinen Job - ist bei den Deutschen nicht so stark zu finden, als bei den migrantischen Unternehmern. Also...Ja, würde ich schon sagen, dass das auf jeden Fall ein Aspekt ist, der hier dazu kommt...so quasi aus- der- Not- heraus- Gründungen. Nicht bei allen...ehm, viele... kommen... waren... selber selbständig in ihrem Heimatland und wollen das einfach... mögen dieses Leben und wollen das gerne hier so weitermachen, also das gibt es auch, das ist dann eher die Ausnahme. So aus einer persönlichen... wie möchte ich arbeiten. Aber wir sehen diesen diesen... ich finde einfach, dass diese aus der Not heraus Gründung bei deutschen Gründern eher weniger zu finden ist, hier aber schon.

Q: Mmh...ich hab das Gefühl, nach meiner Recherche waren das unglaublich viele syrische Geflüchtete, die sich selbständig gemacht haben... haben Sie da auch irgendwelche Erfahrungen mit? Oder... sehen Sie da irgendwelche Unterschiede nach Herkunftsländern?

A: Mmh, also... da kann ich...Ich habe in diesem halben Jahr persönlich jetzt noch nicht so viele quasi... Daten, auf die ich da zurückgreifen kann. Ich weiß vom Lotsendienst, der ja schon ein paar Jahre länger unterwegs ist, dass es eher... also das ist so wie Migranten in Brandenburg verteilt sind, also viele Russischsprachige, viele Vietnamesen – einfach aus der Geschichte heraus... auch viele Syrische durch die Flüchtlingswelle... so sind eigentlich auch die Gründungen. Also russisch, polnisch, vietnamesisch, aber natürlich auch syrisch, arabisch... da ist eine Korrelation quasi. Ehm...so wie die Menschen hierher kommen nach Brandenburg, solche Gründer finden wir dann auch hier. Also es ist jetzt nicht so, dass ich nur syrische Flüchtlinge hab, die gründen, sondern es ist gleich verteilt, so wie man jetzt auch Migranten in Brandenburg vorfinden würde.

Q: Okay und noch mal zurück zu den Kompetenzen: ist das weil sie auch im IQ- Netzwerk die Anerkennung- und Qualifizierungsberatung machen, habe ich gesehen, könnten Sie da irgendwie charakterisieren, was da irgendwie mitgebracht wird an Qualifikationen? Also sie haben schon gesagt, die Anerkennung der Qualifikationen ist oft ein Problem, aber könnten Sie da charakterisieren, was eher vorkommt oder weniger?

A: Nee, das kann ich so nicht sagen. Wahrscheinlich müssten Sie diese Frage eher dem anderen Projekt stellen...

Q: ...dem Lotsendienst?

A: Nee, also... den Anerkennungsstellen. Also es gibt ja... wir haben gerade so 14 bis 15 Projekte in der aktuellen Förderphase und ich glaube, dass drei davon sind Stellen, wo man in Brandenburg wegen Anerkennung hingehen kann, um sich dort seine Abschlüsse anerkennen zu lassen...ehm, speziell auf mein Projekt: ...also die kommen zu mir in einer Phase, wo das eigentlich schon alles durch ist. Also sie sind schon gegründet und selbst wenn sie jetzt einen Meister oder sowas gebraucht hätten, haben sie den schon,... also ist das einfach nicht mehr mein Thema... weil, das ist quasi schon hinter denen, die Hürde ist schon geschafft. Und dadurch achte ich da selbst gar nicht mehr so drauf oder krieg das nicht mehr so mit, was die Voraussetzungen waren.

Q: Ja, ok. Und was würden Sie sagen was sind so Erfolgsfaktoren, die helfen in der Selbständigkeit? Ehm...aus ihrer Erfahrung: welche Faktoren helfen dabei, sowohl äußerliche als auch eigene Kompetenzen?

A: Also Sprache ist mit das Wichtigste. Ehm...dass sie einfach selber agieren können, selber sprechen können, selber mit den verschiedenen...also weil sie ja eben zu den verschiedenen Behörden müssen, sowohl vor der Gründung als auch nach der Gründung, da haben sie ja immer wieder Kontakt mit dem Finanzamt, und solchen... also wie wir als Deutsche natürlich auch immer Kontakt zu den Behörden haben... Da ist Sprache einfach unabdingbar, um damit selbst klarzukommen... (Pause) Sie meinen jetzt noch Kompetenzen...Was könnte denn da noch sein? ... Also ohne jetzt... unabhängig davon, dass sie uns haben... weil wir ihnen natürlich viele... also, natürlich Unternehmensführungs Kompetenzen und alles, was da so dazu gehört...weil, genau

deswegen kommen sie ja auch zu mir, weil es da ab und zu hapert: wie mache ich Buchführung usw? Also na klar, so Unternehmensführungs Kompetenzen... Ja... Das sind so die zwei Dinge würde ich sagen.

Q: Okay. Hintergrund war, dass... Dass meine Frage war, ob man sagen könnte, dass besser Qualifizierte generell bessere Chancen haben oder lediglich in einem anderen Sektor sich selbständig machen?

A: Also ich finde, dass Qualifikationen... um Jobs zu finden wichtiger sind. In der Selbstständigkeit sind Qualifikationen nicht... Also, es sei denn, man macht sich jetzt in einem Beruf selbständig, wo irgendwie ein Meister gefragt ist. Ansonsten ist man ja recht frei was man... wofür man ein Gewerbe anmeldet. Ehm...da muss man nicht unbedingt für... quasi einen Hochschulabschluss für haben, um seinen... seinen Imbiss zu gründen. Also das setzt ja niemand voraus. Das geht auf eigenes Risiko. Natürlich kriegt man bessere Förderung, wenn man auch ein bisschen was vorzuweisen hat, z.b. einen Businessplan und auch die Qualifikation dahinter. Aber eigentlich ist man da ja frei in der Entscheidung das eigene Risiko zu tragen und etwas zu gründen. Von daher finde ich bezogen auf den Arbeitsmarkt sind die Qualifikation wichtiger, bei der Gründung... eher nicht so wichtig.

Q: Ok. Meine nächste Frage ist über die persönlichen sozialen Netzwerke. Ich würde gerne wissen, was für eine Rolle die spielen. Also, die auf der einen Seite und dann Unterstützungsangebote, wie ...also wie ihr Projekt z.b. auf der anderen Seite?

A: Also unsere Erfahrung ist es schon, dass die Migranten in Brandenburg in ihrem eigenen migrantischen Netzwerk sehr stark sind vernetzt sind. Also hier...die russische Community findet sich, die vietnamesische, die polnische und auch die arabische. Also von der russischen und vietnamesischen weiß ich es sehr genau, ansonsten finden sich diese Menschen auch normalerweise in ihrer Community hier und unterstützen sich gegenseitig. Also besonders die Vietnamesen sind sehr vernetzt. ... und...also als Beispiel so... Wir bieten Seminare hier für alle Migranten an, aber für die Vietnamesen können wir, weil die so gut vernetzt sind... können wir, kann ich quasi vietnamesische Seminare anbieten, weil die sich gegenseitig quasi gegenseitig einladen zu diesen Seminaren und da dann hier auch wirklich nur Vietnamesen sitzen und wo ich dann quasi mit einer Dolmetscherin eine Sprachhürde überwinden kann. Und die... gegenseitig dieses Seminar besuchen und gegenseitig sich dann auch weiterhelfen... Genau, das sind so die persönlichen Netzwerke.

Q: Sie haben davor erwähnt... Netzwerke generell sind eher nicht da, das heißt also Sie würden da eine Unterscheidung machen zwischen den beruflichen Netzwerken und den persönlichen sozialen Netzwerken?

A: Richtig, genau. Also diese diese die Community aus dem Herkunftsland ist sehr stark gegeben hier vor Ort Punkt aber jetzt Netzwerke zu z.b. Unternehmerverband oder so... die müssen erst erschlossen werden.

Q: Ja das macht ja auch Sinn. Okay...als nächstes würde ich gerne wissen, welche Rolle die Selbstständigkeit für Geflüchtete spielt in Bezug auf ihre soziale Integration. Ob Sie dazu irgendetwas wissen oder aus ihrer Erfahrung sagen können.

A: Mmh...also ich muss sagen, dass die die es schaffen und die, die Unternehmer werden oder schon sind, sind nach meiner Erfahrung schon sehr gut sozial integriert und sind einfach auch schon länger hier. Ehm... die sind quasi schon... würde ich sagen... da ist soziale Integration kein Problem mehr. Weil die haben da schon einen weiten Weg hinter sich. Für die, die den Weg noch vor sich haben, kann ichs gar nicht so sagen. Ehm...also ich hab z.b. neulich ein Gespräch gehabt mit den Gemeinschaftsunterkünften hier in Potsdam... Die Leute die in der Gemeinschaftsunterkunft sind, sind eigentlich... musste ich dann feststellen, also die sind noch gar nicht meine Zielgruppe, weil die sind so frisch hier, der Aufenthaltsstatus ist noch... Also die sind quasi noch mitten im Verfahren... die könnten noch gar nicht drüber nachdenken sich jetzt zu gründen oder... Weil sie einfach noch

nicht dürfen und.... klar ist es schon... Also mein Empfinden war schon, wenn die so in ihrer Gemeinschaftsunterkunft sind und da einfach noch nicht viel rauskommen, weil sie einfach noch warten müssen, ist die soziale Integration noch schwierig. Später, wenn die schon eigene Wohnungen haben oder so... sind sie... schon einen großen Schritt weiter. Aber das ist halt der Prozess, den die alle durchlaufen müssen. Das ist nicht so einfach, aber die, die es dann schaffen...also das dauert einfach. Und die Zeit, also die Dauer, die sie dann hier sind - so korreliert quasi auch die soziale Integration...nach meinem Empfinden.

Q: Haben Sie... Also Sie sind ja sowieso schon mit denen in Kontakt nach der Gründung - also nach der Gründungsphase - haben Sie da noch irgendein langjähriges Programm oder Monitoring oder so ein Follow-up, dass Leute noch mal zurückkommen können nach einiger Zeit? Oder wie lang geht das auch generell, Ihr Programm?

A: Also unser Projekt geht jetzt insgesamt vier Jahre... ein halbes Jahr ist schon vorbei also wir laufen noch bis Ende 2022 und in dieser Zeit können die Unternehmer quasi permanent zu mir kommen. Also das ist jetzt nicht so dass ich die einmal gefördert habe und dann nicht mehr fördern darf. Also wenn die in zwei Jahren noch mal neuen Bedarf haben, kann ich da auch noch mal unterstützen. Ich bin quasi nur in meinem jährlichen Budget gedeckelt... Wenn das irgendwie zu Ende ist, muss ich die quasi aufs nächste Jahr vertagen aber eigentlich teilt man das so auf, dass das bis zum Ende des Jahres reicht. Also es gibt keine Begrenzung, also es gibt keine Voraussetzung die müssen nur bis 5 Jahre nach der Gründung oder sowas solche Voraussetzungen gibt es nicht. Die können solange wie das Projekt läuft jederzeit kommen... halt genauso wie Neue. Genau... und das Projekt lief jetzt auch schon acht Jahre und je nachdem wie sich das Land entscheidet, ob es danach noch mal weitergehen soll, ist dann danach auch noch mal eine Förderung möglich. Aber das wären dann natürlich auch andere Entscheidungsträger, die dann da agieren.

Q: Mmh. Ist das denn auch schon oft vorgekommen, dass Leute dann wieder gekommen sind nach einiger Zeit zu Ihnen?

A: Das ist schon so, dass ich ehm... zum Beispiel von meiner Vorgängerin bei einem anderen Träger jetzt auch Leute dann zu mir kommen. Also die schon mal bei ihr waren und jetzt nach ein paar Jahren dann auch noch mal neuen Bedarf haben. Das gibt es.

Q: Und würden Sie sagen oder könnten sie einordnen, ob die Probleme... anders sind nach einiger Zeit?

A: Es gibt so eher... also es ist nicht nur unbedingt Probleme. Es gibt zwei Kategorien würde ich sagen, dass sie halt Probleme haben, weil ihr Unternehmen irgendwie stagniert oder in die roten Zahlen abrutscht - quasi eine Krise haben, die kommen oder die sich vergrößern wollen... Die z.B. Festangestellte einstellen wollen oder einen größeren Raum anmieten wollen und fragen ob man das zusammen durchrechnet, ob sich das trägt. Also genau... die Krise oder die, die wachsen wollen. Das eine ist ja positiv und das andere nicht unbedingt negativ aber da versuchen wir dann zu helfen.

Q: Okay, gut! Das wär's mit meinen Fragen. Würden Sie gerne noch irgendwas sagen oder erwähnen, was noch nicht gesagt wurde?

A: Ehm...nein, ich hatte nur vorhin nochmal... Sie hatten ja über den Ablauf gefragt zu meinem Projekt - soll ich Ihnen noch mal zu dem, was der Lotsendienst macht, sagen? Wie die vorgehen?

Q: Ja, gerne.

A: Okay, also dort ist es... ein bisschen ähnlich aber unterschiedlich. Die machen auch ein Erstgespräch, so wie ich mit den Migranten und ordnen das erstmal selber ein wie viel Potenzial hat das. Und dann müssen die Migranten beim Lotsendienst einen, das nennt sich ein development center machen. Das sind zwei bis drei Tage Seminar... quasi so ein Seminar Block, wo eigentlich der gesamte Gründungsprozess durchgegangen wird, also von der Finanzierung über Marketing. Also das ist wie

so ein Crashkurs, Crashkurs Gründung. Und da müssen die auf jeden Fall teilnehmen... und nur wenn sie dort teilgenommen haben können Sie sich auch für einen Kurs qualifizieren und die meisten werden quasi schon durch das development center geschult und sind dann eigentlich schon fit um loszulegen oder dann gibt es noch mal im Anschluss ein individuelles Coaching mit einem Berater, so wie ich das quasi auch beauftragen kann mit einem externen Berater der nochmal eins zu eins... ehm... quasi dass dann nochmal geguckt wird... dass man den Businessplan zum Beispiel anschaut. Genau... und innerhalb des development Center sollen die halt selber ihren Businessplan schreiben.

Q: Und das geht halt so lange, bis man dann den Businessplan dann auch fertig hat?

A: Naja, also sie sollen halt auf jeden Fall fit gemacht werden, aber wir werden es wahrscheinlich nicht schaffen, wo sie ja drei Tage Seminar haben, den dann da auch zu schreiben... also, dass ist zeitlich einfach nicht möglich. Also das ist zu viel, dass man da dann schon so viel weiß, dass man den schreiben kann. Zu den einzelnen Schritten können Sie sich auch gerne noch mal die Webseite zum Lotsendienst anschauen, da ist das auch noch mal beschrieben

Q: Ja. Wie lange geht der ungefähr? Weil sie haben ja gesagt das ist die Vorgründungsphase, ne?

A: Genau, also der Lotsendienst kann nur bis zur Gewerbeanmeldung - bis zu dem Tag quasi unterstützen.

Q: Genau, aber da ist es auch so, dass Migranten immer mal wieder kommen können. Also man kann mal an einem Seminar teilnehmen und falls es dann irgendwie länger dauert den Businessplan zu machen, dann kann man auch noch mal wiederkommen oder gibt es da irgendwelche Einschränkungen?

A: Also man muss halt bei dem development center teilnehmen und je nachdem wie lange das dann dauert bis man sein Gewerbe anmeldet ist man noch... könnte man zum Beispiel nochmal Coaching erhalten. Aber ab dem Tag der Anmeldung ist das nicht mehr förderfähig, da würden sie in mein Projekt fallen. Genau, also da ist es ganz klar festgelegt mit dem Zettel der Gewerbeanmeldung.

Q: Okay, gut! Vielen Dank! Ich hoffe, dass ich alles abgedeckt habe. Vielen Dank für Ihre ausführlichen Antworten und ich habe das Gefühl, dass das einiges an Klarheit gebracht hat für mich.

Appendix 3

Founding activity in the gastronomy

Since 7 out of the 12 enterprises (3 restaurants, 2 food caterings, 1 bakery, 1 association and café for culture and art) are located in the gastronomy sector, the question came up why there is a tendency to get self- employed in the food business. Looking at the interviews and the theory, the following reasons were mentioned:

- a) Some refugees cannot continue working in the job they worked in in their home country because of missing qualifications. Therefore, they want to make one of their hobbies or 'passions' (see Interview B) their new profession.
- b) Taking into account the emergence of the Turkish gastronomy after the arrival of the guest workers from Turkey in the 1960s (see Polat 2018: 8), Berlin's "culturally hybrid population" (Pecoud 2004: 5) and the newest refugee influx in 2014, there was and is a market and demand for food from the Middle Eastern countries.
- c) Literature shows that immigrant entrepreneurship in general is often concentrated in the gastronomy sector: "A non- exhaustive list includes the gastronomy sector (restaurants, bars, cafes, snack bars and food suppliers) bakeries, grocery stores..." (Pecoud 2004: 18). In Berlin, the large amount of Turkish and Syrian food makes this trend visible. Regarding the importance of social networks (mentioned in Chapter 3.2.2), it seems that co-ethnic ties and the reliance on 'in- group networks'⁶ facilitate the entrance in and knowledge about the gastronomy sector because newly arrived refugees look for contacts to other refugees from their countries or regions that came earlier, already established themselves and who can give them advice.
- d) Another factor is that food catering is a business which requires little seed capital in comparison to other businesses and no specific certificates like a lot of jobs in the hand-icraft sector (see Interview E). While many businesses need a lot of investment, especially food catering can be started without a budget (see Interview C). This is very important since funding is hard to access for refugee entrepreneurs (more in Chapter 5.2). A Syrian interviewee argues that establishing a business in the food sector would be easy because "People really like to try something different" and because they would have "really good food from our region" (Interview C).

⁶ The study by Pecoud on German- Turkish entrepreneurship in Berlin found that there was a strong reliance on German- Turkish networks when newcomers became self- employed. This can be seen in taking financial resources only from relatives and friends, rather than banks, skill acquisition in one's own ethnic group and a close geographical location of shops (see Pecoud 2004: 5).

- e) As already mentioned, many refugees are motivated to become self- employed because they want to build a new community and share their culture. They feel that a food is a good way to bound with people (see Interview A).

References

BAMF (2019) 'Das Bundesamt in Zahlen 2018. Asyl' [online]. Accessed on 06/10/2019

<http://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Publikationen/Broschueren/bundesamt-in-zahlen-2018.pdf?__blob=publicationFile>.

Bizri, R. M. (2017) 'Refugee-entrepreneurship: a social capital perspective', *Entrepreneurship & Regional Development* 29(9-10), pp. 847-868.

BMWi (2017) 'Unternehmensgründungen und Gruendergeist in Deutschland. Zahlen und Fakten' [online]. Accessed on 06/10/2019 <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Mittelstand/unternehmensgruendungen-und-gruendergeist-in-deutschland.pdf?__blob=publicationFile&v=26>.

BMWi (2018) 'Existenzgründungen durch Migrantinnen und Migranten'. [online]. Gruender Zeiten 10. Accessed on 06/10/2019. <https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/DE/GruenderZeiten/GruenderZeiten-10.pdf?__blob=publicationFile>.

BMWi (2019) 'Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit'. [online] Accessed on 06/10/2019. <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Mittelstand/starthilfe-der-erfolgreiche-weg-in-die-selbstaendigkeit.pdf?__blob=publicationFile&v=15>.

Borgatti, S., Halgin, D. (2011) 'On Network Theory', *Organization Science* 22(5), pp. 1168-1181.

Bosma, N., Kelley, D. (2019) 'Global Entrepreneurship Monitor. 2018/2019 Global Report' [online]. Accessed on 06/10/2019. <<https://www.gemconsortium.org/report/gem-2018-2019-global-report>>.

Brouwer, M. (2002) 'Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development', *Journal of Evolutionary Economics* 12(1), pp. 83-105.

Brush, C., De Bruin, A., Welter, F. (2009) 'A gender-aware framework for women's entrepreneurship' *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 1(1), pp. 8-24.

Bruecker, H, Croisier, J., Kosyakova, Y., Kroeger, H., Pietrantuono, G., Rother, N., Schupp, J. (2019) 'Geflüchtete machen Fortschritte bei Sprache und Beschäftigung' [online]. Accessed on 06/10/2019. <https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Publikationen/Kurzanalysen/kurzanalyse1-2019-fortschritte-sprache-beschaeftigung.pdf?__blob=publicationFile>.

Cuervo, A., Ribeiro, D., Roig, S. (eds) (2007) 'Entrepreneurship. Concepts, Theory and Perspective'. Heidelberg: Springer- Verlag.

David, A. (2017) 'Migrantisches Unternehmertum: Eine Chance der Arbeitsmarktintegration fuer gefluechtete Menschen?', *Forschung Aktuell* 2/2017, pp. 1-13.

Dietz, M., Osiander, C., Stobbe, H. (2018) 'Onlinebefragung in Arbeitsagenturen und Jobcentern: Arbeitsmarktintegration von Geflüchteten aus Sicht der Vermittler', *LAB- Kurzbericht* 25/2018, pp. 1-8.

Doll, N. (2018) Gründerreport 2018: 'Darum wagen es viele nicht, ein Unternehmen zu gründen' [online] DIE WELT. Accessed 2/11/2019. <<https://www.welt.de/wirtschaft/article178632346/Gruenderreport-2018-Darum-wagen-es-viele-nicht-ein-Unternehmen-zu-gruenden.html>>.

Eurostat (2019) 'Asylum and first time asylum applicants by citizenship, age and sex. Annual aggregated data (rounded)' [online] Accessed on 02/11/2019. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=migr_asyappctza&lang=en>.

Fairlie, R., Fossen, F. (2018) 'Opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation', *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research*, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) 959/2018, pp. 1-45.

Federal Government. (2019). 'Self-employed or freelance'. [online]. Accessed on 02/11/ 2019. <<https://www.make-it-in-germany.com/en/jobs/setting-up-a-business/types/self-employed-freelance/>>.

Fritsch, M., Kritikos, A., Sorgner, A. (2015) 'Why did self- employment increase so strongly in Germany?', *Entrepreneurship & Regional Development* 27(5-6), pp. 307-333.

Gomez, G. M. (2008) 'Do micro-enterprises promote equity or growth?' *ISS Staff Group 3: Human Resources and Local Development* [online]. Accessed on 02/11/2019. <<https://repub.eur.nl/pub/32612/>>.

Goth, G., Severing, E. (eds) (2016) 'Aylsuchende und Fluechtlinge in Deutschland: Erfassung und Entwicklung von Qualifikationen fuer die Arbeitsmarktintegration'. Bielefeld: Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG.

Hechavarria, D., Reynolds, P. (2009) 'Cultural norms & business start-ups: the impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs', *International Entrepreneurship and Management Journal* 5(4), pp. 417-437.

Heilbrunn, S., Freiling, J., Harima, A. (eds) (2018) 'Refugee Entrepreneurship. A Case- based Topography'. Cham: Springer Nature Switzerland AG.

Heß, B. (2019) 'Volljährige Asylersantragsteller in Deutschland im ersten Halbjahr 2018: Sozialstruktur, Schulbesuch und ausgeübte Berufstätigkeiten', *BAMF-Kurzanalyse* 2019(3). [online]. Accessed 06/07/19. <https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Publikationen/Kurzanalysen/kurzanalyse3-2019-qualifikation-asylersantragstellende-1hj-2018.pdf?__blob=publicationFile>.

Jost, O., Bogai, D. (2016) 'Ausländer am Arbeitsmarkt in BerlinBrandenburg', *LAB-Regional* 01/2016, pp. 1-59.

Kabeer, N. (2000) 'Social Exclusion, Poverty and Discrimination. Towards an Analytical Framework', *IDS Bulletin* 31(4), pp. 83-97.

Kachkar, A. (2018) 'Refugee Entrepreneurship: Empirical Quantitative Evidence on Microenterprises in Refugee Camps in Turkey', *Journal of Immigrant & Refugee Studies* 17(3), pp. 333–352.

Kontos, M. (2003) 'Self-employment policies and migrants' entrepreneurship in Germany', *Entrepreneurship & Regional Development* 15(2), pp. 119-135.

Kritikos, A. (2016) 'Berlin: Hauptstadt der Gründungen, aber (noch) nicht der schnell wachsenden Unternehmen', *DIW-Wochenbericht* 83(29), pp. 637-644.

Kvale, S., Brinkmann, S. (eds) (2009) 'Learning the Craft of Qualitative Research Interviewing'. 2Nd [rev.] edn. Los Angeles, CA: Sage.

Lingelbach, D., De La Vina, L., Asel, P. (2005) 'What's Distinctive about Growth-Oriented Entrepreneurship in Developing Countries?' *UTSA College of Business Center for Global Entrepreneurship*. Working Paper No. 1, pp. 1-10.

Meister, A. D., Mauer, R. (2018) 'Understanding refugee entrepreneurship incubation– an embeddedness perspective', *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 1(1), pp. 3-31.

Miller, D., Le Breton- Miller, I. (2017) 'Underdog Entrepreneurs: A Model of Challenge-Based Entrepreneurship', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), pp. 7–17.

Oberst, B. (2018) 'Flüchtlinge ausbilden: Was Arbeitgeber beachten müssen' [online] *Deutsche-handwerks-zeitung.de*. Accessed 01/11/ 2019. <<https://www.deutsche-handwerks-zeitung.de/fluechtling-anstellen-was-arbeitgeber-beachten-sollten/150/3099/307995>>.

OECD (2016) 'How are refugees faring on the labour market in Europe? A first evaluation based on the 2014 EU Labour Force Survey ad hoc module, Paris 2016' [online]

Accessed on 28/10/2019 < <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/87a8f92d-9aa8-11e6-868c-01aa75ed71a1>>.

Pagel, (2019) 'Sonnenallee in Berlin- Neukoelln. Wie Anwohner auf Berlins "arabischer Strasse" leben'. [online] Online Focus. Accessed on 01/11/2019. < https://www.focus.de/politik/sicherheitsreport/sonnenallee-in-berlin-neukoelln-wie-anwohner-auf-berlins-arabischer-strasse-leben_id_10394706.html>.

Parater, L. (2016) '10 refugees who will change your perception of entrepreneurship' [online] UNHCR Innovation. Accessed 01/11/2019. < <https://www.unhcr.org/innovation/10-refugees-who-will-change-your-perception-of-entrepreneurship/>>.

Pecoud, A. (2004) 'Entrepreneurship and identity: cosmopolitanism and cultural competencies among German- Turkish businesspeople in Berlin', *Journal of Ethnic and Migration Studies* 30(1), pp. 3-20.

Phillimore, J., Goodson, L. (2006) 'Problem or Opportunity? Asylum Seekers, Refugees, Employment and Social Exclusion in Deprived Urban Areas', *Urban Studies* 43(10), pp. 1715-1736.

Polat, D. (2018) "Now the German comes": The ethnic effect of gentrification in Berlin', *Ethnicities*, (2018), pp. 1-22.

Roevekamp, M. (2017). 'Thr Mut zum Risiko'. [online] DIGITAL PRESENT. Accessed on 02/11/2019. <<https://digitalpresent.tagesspiegel.de/gefluechtete-gruender>>.

Saenger, R. (2016) 'Offen fuer neue Selbststaendige. Leitfaden zu gesetzlichen Rahmenbedingungen fuer eine selbststaendige Taetigkeit von gefluechteten Personen'. [online]. Accessed on 06/10/2019. < https://www.netzwerk-iq.de/fileadmin/Redaktion/Downloads/Fachstelle_Migrantenoeconomie/Brosch%C3%BCren/Brosch%C3%BCre_Leitfaden_Fluechtlinge_LH.pdf>.

Shearman, S. (2019). 'Factbox: Coding to cooking - the businesses helping tackle the refugee crisis' [online] Reuters. Accessed on 01/11/2019. <<https://www.reuters.com/article/us-global-refugees-business-factbox/factbox-coding-to-cooking-the-businesses-helping-tackle-the-refugee-crisis-idUSKCN1TK376>>.

Sullivan, D., Meek, W. (2012) 'Gender and entrepreneurship: A review and process model', *Journal of Managerial Psychology* 27(5), pp. 428-458.

Szaban, J., Skrzek- Lubasinska, M. (2018) 'Self- Employment and Entrepreneurship: A Theoretical Approach', *Journal of Management and Business Administration* 26(2), pp. 89/120.

UNHCR (1951) 'Convention and Protocol Relating to the Status of Refugees'. [online] Accessed on 11/11/2019. < <https://www.unhcr.org/3b66c2aa10>>.

Van Staveren, I., Knorringa, P. (2007) 'Unpacking social capital in Economic Development: How social relations matter', *Review of Social Economy*, 65(1), pp. 107-135.

Voss, O. (2017). 'Die Vorteile der Start-up-Hauptstadt' [online] Tagesspiegel.de. Accessed on 02/11/2019. <<https://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/gruenden-in-berlin-die-vorteile-der-start-up-hauptstadt/20157852.html>>.

Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., Reynolds, P. (2005) 'Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development', *Small Business Economics* 24(1), pp. 293/309.

Williams, C. (2008) 'The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity- or opportunity-driven?', *International Entrepreneurship and Management Journal* 5(1), pp. 203-217.

Williams, N., Williams, C. (2014) 'Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods', *International Entrepreneurship and Management Journal* 10(1), pp. 23-40.

Woolcock, M., Narayan, D. (2000) 'Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy', *The World Bank Research Observer* 15(2), pp. 225-249.

World Bank (2019) 'Self-employed, total (% of total employment) (modeled ILO estimate) - Syrian Arab Republic, Germany | Data. [online]. Accessed on 11/09/2019.< <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS?end=2017&locations=SY-DE&start=1991>>.