



magazin

RHEIN-NECKAR

März 2020

Mannheim Mit Vielfalt punkten S. 4

**IHK-Konjunktur-
umfrage**
Gedämpfte Lage
zum Jahresbeginn
S. 18

**E-Commerce-
Tag 2020**
Starkes Programm
für starke Händler
S. 26



Salvatore
Ascione,
Inhaber S.D.
Computer
Service in
Mannheim

Wirtschaftsmagazin der IHK Rhein-Neckar 1 1 2 68161 Mannheim

Mannheim

Mit Vielfalt punkten

Mannheim ist eine Stadt der Kulturen: Menschen aus 170 Nationen leben hier, über 43 Prozent der Bevölkerung haben einen Migrationshintergrund. Nicht nur Weltoffenheit, Vielfalt und Toleranz werden in der Quadratestadt Mannheim großgeschrieben; der besondere Mix aus kreativem Gründergeist und Multikulti schafft die Grundlage für ganz neue Möglichkeiten, die Zukunft der Wirtschaft zu gestalten.

VON SASCHA BALDUF

Die Arbeit des Vereins „Pro Social Business“ begann 1998 in Mannheim. Ausgangspunkt war das „Projekt Firmengründung“ – kurz „Profimannheim“ – des Interkulturellen Bildungszentrums. Damals sollten Möglichkeiten erprobt werden, wie Menschen mit Migrationshintergrund erfolgreich in eine Existenzgründung gehen können. „Daraus ist dann Stück für Stück unser Verein geworden“, wie Geschäftsführer Giampaolo Silvestri erklärt. Seit über 20 Jahren bieten er und seine Mitarbeiter Hilfestellung und Beratung für den Schritt in die Selbstständigkeit. „Unsere Zielgruppe sind dabei Menschen mit Migrationshintergrund und Menschen, die aus der Arbeitslosigkeit kommen“, erklärt Silvestri weiter. Der gemeinnützige Verein will damit jedem die Möglichkeit zur Teilhabe am wirtschaftlichen Leben bieten. Dabei ist „Pro Social Business“ fest in der Region verankert: Neben dem Gründungszentrum in den Quadraten gibt es noch eine Dependence im rheinland-pfälzischen Neustadt. „Viele unserer Gründerinnen und Gründer kommen auch aus Mannheim“, so Sil-



Mannheim als Start-up-Stadt: Im Gründungszentrum gig7 in G7,22 sind viele junge Unternehmen beheimatet. Auch der Co-Working-Space von STARTUP Mannheim hat hier seinen Sitz.

vestri weiter, „Einzugsgebiet ist aber die gesamte Metropolregion.“

Die Kundengewinnung läuft über EXI-Gründungsgutscheine. Dabei handelt es sich um ein regionales Angebot des Landes Baden-Württemberg, das Gründungsinteressierten geförderten Zugang zu Beratungen während der Vorgründungsphase gewährt. Das Geld dafür kommt aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) und aus Landesmitteln. Deshalb sei es anfangs etwas schwierig gewesen, auch Menschen in Rheinland-Pfalz bedienen zu können. „Seit einigen Jahren haben wir eine AZAV-Zertifizierung und können damit auch Menschen

bedienen, die aus der Arbeitslosigkeit kommen“, ergänzt Silvestri.

Selbstständigkeit als Chance für Geflüchtete

2019 hat der Verein ein weiteres Projekt gestartet, das einerseits die Stärken von „Pro Social Business“ in seiner Marktnische nutzt und andererseits das Angebotsportfolio um ein zukunftsgerichtetes Angebot erweitert. Von einer Sensibilisierung für das Thema über Workshops bis zur Begleitung konkreter Gründungspläne richtet sich die Initiative an Menschen mit Fluchterfahrung, für die eine Existenzgründung nicht

nur Einkommensquelle, sondern auch Anker in ihrer neuen Lebensumgebung sein kann. „Gerade für die Zielgruppe der Geflüchteten können wir auch eine sozialpädagogische Begleitung anbieten“, sagt „Pro Social Business“-Geschäftsführer Giampaolo Silvestri.

Sprich: Hindernisse bei der Gründung, wie Kinderbetreuung oder komplizierte Behördengänge, können mit Hilfe des Vereins überwunden werden. Dabei können es auch einfach die klassischen Vorurteile sein, die den potenziellen Gründern bei ihrem Vorhaben begegnen – etwa die Annahme, dass Migranten immer in die Gastronomie gehen. Eine Annahme, die sich

nicht mit Silvestris Erfahrung deckt, wie er berichtet. „Unter den Gründern mit Migrations- oder Fluchthintergrund sind auch viele gut ausgebildete Leute“, erläutert er, „die Probleme liegen bei ihnen dann eher im Bereich der Finanzierung, etwa, wenn der Aufenthaltstitel noch nicht klar feststeht.“ Vom ersten Kontakt mit den Behörden, bei Bankgesprächen und zur Not bis zur Gewerbeanmeldung steht der Verein seinen Beratungskunden zur Seite. Gerade bei Geflüchteten könne zusätzlich die Sprachbarriere eine Schwierigkeit darstellen. In Zusammenarbeit mit der Abendakademie Mannheim bietet „Pro Social Business“ deshalb auch einen speziellen Kurs an, in dem wichtige Begriffe für eine Selbstständigkeit vermittelt werden. Wichtig für Silvestri hervorzuheben ist: „Wir lassen die Leute nicht nach der Gründung einfach im Stich, sondern bieten auch ein Coaching für die erste Zeit danach.“ Zwischen 300 und 350 Beratungen beim Verein kommen pro Jahr allein über die EXI-Gründungsgutscheine zusammen.

„Einwanderer sind immer öfter gut ausgebildet“

Auf ein Schema bei den Gründungsideen will sich Silvestri nicht festlegen. Klar gebe es immer wieder Trends, kleine Transportunternehmen, Restaurants oder Imbisse seien auch immer wieder dabei, im Allgemeinen seien die Vorhaben seiner Kunden aber immer wieder verschieden. „Was wir eindeutig beobachten ist“, so ergänzt er, „dass immer öfter gut ausgebildete Leute aus dem Ausland nach Deutschland kommen und fähig sind, in den verschiedensten Bereichen zu gründen.“ Trotzdem kann es für sie schwieriger sein, ein Unternehmen zu gründen als für einen Einheimischen. Obwohl jemand vielleicht Grundstücke oder ein Haus in seinem Herkunftsland habe, sei es schwer, dieses Kapital in Deutschland bewerten zu lassen. Deshalb habe sich der Verein recht früh Gedanken gemacht, wie man diesem Umstand begegnen könne und sich mit anderen Gründerzentren zusammengeschlossen und eine Organisation gegründet, die Kleinstkredite über den Mikrokreditfonds Deutschland vergibt. Kein Wunder, dass

Silvestri eine steigende Zahl an Migranten beobachtet, die den Schritt in die Existenzgründung gehen wollen – auch, so räumt er ein, wenn das u. a. daran liegen könnte, dass der Verein „Pro Social Business“ schon so lange in der Region vertreten ist. Und Verbesserungspotenzial ist sowieso immer vorhanden. Zwar würden Menschen mit Migrationshintergrund anteilig häufiger gründen als Menschen ohne – die Scheiternsquote sei in diesem Vergleich aber ebenfalls höher: „Die Frage ist nicht nur, wie viele fangen an, sondern eben auch, wie viele bleiben dabei – und das ist leider immer noch nicht ausreichend.“

Auf nachhaltigen Pfaden in die Zukunft

Wer ein Unternehmen gründen will, der sollte sich in jedem Fall gründlich Gedanken darüber machen. Menschen wie



Weiteres Beispiel für Mannheims Gründerszene: das MAFINEX-Technologiezentrum. Dieses ist vor allem auf Start-ups mit Technologieschwerpunkt fokussiert.

Giampaolo Silvestri helfen dabei auch denen, die in der Erfüllung ihres Traumes von der Selbstständigkeit größeren – oder auch nur anderen – Hürden begegnen, als es die tun, die einem unternehmerischen Umfeld entstammen. Damit leistet der Verein „Pro Social Business“ auch einen Beitrag dazu, dass Mannheim nicht nur demografisch multikulturell ist, sondern sich diese Facette der Quadratesstadt auch in der lokalen Wirtschaft widerspiegelt. Wie sehr diese von einem allgemeinen Gründergeist geprägt ist – und welche Bemühungen die Stadtverwaltung auf sich nimmt, um diesen Trend in eine zukunftsfähige Richtung zu un-

terstützen, wird im Gespräch mit Georg Pins deutlich. Er arbeitet als Clustermanager für die Themen Energie, Mobilität und Produktion in der Wirtschaftsförderung der Stadt und will diese in eine nachhaltige Zukunft lenken.

Nicht erst seit Fridays-for-Future-Demonstrationen denkt man in Mannheim nämlich über zukunftsfähige Gestaltungsmodelle nach. Mit der Gründung des Clusters „Energie und Umwelt“ bei der Metropolregion Rhein-Neckar (MRN) GmbH vor gut zehn Jahren wurde eine intensive Vernetzung von Firmen und Forschungseinrichtungen in der Region geschaffen. „Zeitgleich wurde die wirtschaftspolitische Strategie der Stadt überarbeitet. Themenschwerpunkte sind dort neben der Medizintechnik und Kreativwirtschaft vor allem die Bereiche Energie und Mobilität“, erklärt Georg Pins.

Dabei würden einerseits in Zusammenarbeit mit der MRN die Vernetzung von Unternehmen, zum anderen aber auch gezielt innovative Leuchtturmprojekte vorangetrieben.

Plattform für Unternehmen der Region

500 Hektar ehemalige Fläche des US-Militärs gibt es allein in Mannheim. Die Konversionsfläche Franklin ist eines der ersten Leuchtturmprojekte. „Wenn man die Gelegenheit hat, so eine große Fläche mit einem neuen städtebaulichen Konzept zu versehen, dann geht es auch darum, das Ganze möglichst zukunftsfähig auszugestalten“, erklärt Georg Pins. Hohe energetische Standards in der Siedlung, emissionsarme Bauweisen und andere Innovationsmöglichkeiten schaffen natürlich auch eine Plattform für lokale Unternehmen, sich einzubringen. „Wir haben eine sehr gute Unternehmenslandschaft bei den großen, etablierten Unternehmen im Green-Tech-Bereich“, erklärt Pins weiter. „Wo wir mit Sicherheit noch nicht schlecht sind, aber bislang eher noch einen IT-Schwerpunkt haben, sind die jungen, kleinen Start-ups, die agil in Nischen unterwegs sind und dort neue Geschäftsmodelle entwickeln.“ Raum zur Optimierung ▶

und in erster Linie eine Chance für kreative Gründer, sich in einem spannenden Bereich einzubringen – mit einer Stadt als Partner, die genau das sucht: „Wenn wir strategisch unser Kompetenzfeld Energie, Mobilität und Umwelttechnologien stützen wollen, ist der nächste Schritt, ganz gezielt die Start-up-Landschaft in diesem Bereich zu pushen“, sagt Pins.

Aktive Suche nach kreativen Köpfen

Mit mittlerweile sieben Gründungszentren zu verschiedenen Themen ist die Stadt durchaus versiert darin, genau das zu tun. Und auch den „grünen Technologien“ will man sich nach diesem bewährten Konzept annähern. Das Kind

trägt den Namen „Gründungs- und Innovationszentrum Umwelt- und Energietechnologien“. Ein früherer Schritt der Bestrebungen war der „Climathon“ im vergangenen Sommer. Über die Zeitspanne eines Wochenendes konnten sich Interessierte im MAFINEX-Gründungszentrum der Lösung eines klimaspezifischen Problems annehmen.

Auch hier war der bereits erwähnte IT-Schwerpunkt zwar durchaus zu bemerken, jedoch stellten sich nicht ausschließlich Programmierer der Herausforderung. Die drei besten Teams wurden mit jeweils 2.500 Euro belohnt, die für die Ausdifferenzierung der Ideen bis hin zu einer denkbaren Gründung genutzt werden können. Zwei von ihnen

sind weiterhin sehr aktiv, wie Pins verrät. „Darüber sind wir natürlich sehr froh – nicht nur eine Wochenend-Blase geschaffen zu haben, sondern dass Ideen auch weiterverfolgt werden.“ Von diesem Erfolg bestätigt, steht auch jetzt schon fest: Der nächste „Climathon“ wird in diesem Jahr folgen.

INFO: Mannheim steht für Vielfalt, nicht zuletzt, was Wirtschaft betrifft. Auf den folgenden Seiten kommen fünf Unternehmer und Unternehmerinnen zu Wort. Ihre familiären Wurzeln liegen in Italien, Sri Lanka, Indien, Pakistan und dem Kosovo – in der Quadratestadt haben sie längst ihre private und berufliche Heimat gefunden.

„Wer nicht wagt, der nicht gewinnt“

Salvatore Ascione war schon Matrose, hat als Goldschmied gearbeitet und war Chef seines eigenen Restaurants. Seit 2018 ist er nun Inhaber von S.D. Computer Service in Mannheim.

Herr Ascione, Sie hat es vor rund 30 Jahren aus Ihrer Heimat in der Nähe von Neapel in die Rhein-Neckar-Region verschlagen. Was war der Grund?

Salvatore Ascione: Ich habe schlichtweg keine Arbeit in Italien gefunden. In Mannheim hatte ich damals Bekannte und zuerst habe ich in der Stadt als Koch und Pizzabäcker gearbeitet. Später hatte ich ein Lokal hier ganz um die Ecke, ebenfalls in den Quadraten. Das wurde dann aber schwierig – in den 80ern war die Gegend hier nicht sehr sicher und irgendwann kamen immer weniger Kunden zu mir.

Sie haben einen wechselhaften Lebenslauf. Bevor Sie nach Deutschland gekommen sind, waren Sie sogar u. a. vier Jahre lang als Matrose unterwegs. Nachdem Sie Ihr



FOTO: BUCK

Salvatore Asciones Motto als Unternehmer: „Mit ehrlicher Beratung punkten“

Restaurant geschlossen haben, waren Sie in Mannheim als Mess- und Regeltechniker tätig. Vor zwei Jahren nun der Schritt in die Selbstständigkeit. Wieso jetzt?

Ascione: Wenn ich scheitere, kann ich immerhin sagen, dass ich es versucht habe. Mit nun 56 Jahren gibt es nicht so viele Möglichkeiten, aber ich sage mir: ‚Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.‘ Und wenn

ich scheitere, mache ich vielleicht wieder ein Lokal auf, wer weiß? Und was ich wichtig finde als eigener Chef: Wenn mein Laden irgendwann so gut läuft, dass ich ausbilden kann, habe ich die Möglichkeit, junge Menschen auf ihrem Weg ins Berufsleben zu unterstützen.

Bei Ihnen findet man Ersatzteile für Handys, Sie reparieren technische Geräte. Selbst vor kaputten Geräten bei Ihnen daheim macht Ihre Kreativität nicht halt.

Ascione: Ja, das stimmt – unsere Spülmaschine war kaputt und eine neue hätte 450 Euro gekostet, dabei war ein kleines Teil defekt. Ich habe ein ähnliches für 1,50 Euro gefunden und eingebaut. Nun funktioniert unsere Spülmaschine wieder, bereits seit drei Jahren.

Woher kommt dieses Gespür für Technik?

Ascione: Mein Onkel war Fernseh- und Radiotechniker. Ich habe es geliebt, ihm als Kind und Jugendlicher über die Schulter zu schauen und zu sehen, wie man mit ein paar Handgriffen etwas Kaputttes wiederherstellen kann.

Salvatore Ascione wurde von Pro Social Business bei seinem Gründungsvorhaben beraten. Das Interview führte Annegret Rupp, IHK Rhein-Neckar.