

SELBSTÄNDIGE IMMIGRANTINNEN

Podcast

FOLGE #1

00'00"

„Jede Person hat ihre Vorteile und ich denke, wir Frauen müssen es zeigen, dass wir auch stark sein können.“ Oder die Version von Sou -Yen: „Jeder Mensch hat seine Stärken, und wir Frauen müssen lernen, das zu zeigen. Dass wir auch stark sein können.“

00'12"

Hallo und herzlich willkommen zur ersten Podcast-Folge von ISI, einem gemeinnützigen Verein in Berlin, der mit dem Projekt "COMPETENZentrum für Selbständige" Frauen mit Migrationserfahrung bei der Gründung ihres eigenen Business unterstützt.

Ich bin Sou-Yen Kim und freue mich, dass Sie dabei sind.

Heute möchte ich Luisa Barragan vorstellen. Sie ist 28 Jahre alt, wurde in Kolumbien geboren und ist seit 3,5 Jahren in Deutschland. Vor 2 Jahren hatte sie das erste Mal Kontakt mit ISI, und hat tatsächlich, gleich danach gegründet.

Hallo Luisa!

00'48"

Hallo Sou-Yen!

00'49"

Schön, dass du gekommen bist. Was ist denn eigentlich dein Geschäft, was machst du genau?

00'53"

Also unser Geschäft heißt Treehouse Smoothies. Und am Anfang haben wir, wie der Name schon sagt, Smoothies produziert und die haben wir an verschiedene Firmen geliefert. Die Kunden konnten sich aussuchen, welchen Smoothie sie an welchem Tag geliefert bekommen möchten, mit welchen Zutaten oder Obst, vegan oder nicht und die haben wir dann an die Kunden ausgeliefert. Alles ist gut gelaufen. Aber das mit der Logistik war schwierig. Berlin ist einfach sehr groß. Einige Bestellungen gingen nach Pankow andere wieder woanders hin. Dann dauerte die Lieferung 30 bis 45 Minuten. Wir wollten die Smoothies frisch liefern, aber mit dieser Fahrtzeit war das nicht möglich. Dann dachten wir: Warum eröffnen wir nicht einen Laden? Dann haben wir also einen Laden in Reinickendorf aufgemacht. Das haben wir, also ich und meine Geschäftspartnerin Tatiana Kuzmanovski, sie kommt auch aus Kolumbien. Und dann haben wir den Laden aufgemacht, ein paar Frauen von ISI haben mich auch dort besucht. Anfangs ist es gut gelaufen. Aber man muss sich sehr genau überlegen, ob man ein Restaurant oder ein Lokal aufmachen will, denn es bedeutet sehr viel Arbeit. Du musst jeden Tag da sein, mindestens 8 Stunden.

02'34"

Da werde ich gleich nochmal darauf zurückkommen. Ich würde gerne vorher noch mehr über dich erfahren. Was hast du gelernt, hast du Konditorei gelernt? Denn du bist ja in der Lebensmittelbranche. Was ist deine Ausbildung?

02'45"

Ich habe in Kolumbien BWL studiert. Anfangs habe ich auch nicht daran gedacht, eine eigene Firma zu haben oder nach Deutschland zu ziehen. Ich habe meinen Mann in Kolumbien kennengelernt und wir haben dann überlegt, ob es nicht gut wäre, in Deutschland zu leben als in Kolumbien.

Aber es war nie mein Plan, eine eigene Firma zu haben. Meine Familie hat zwar eine eigene Firma

Folge #1 Luisa Barragan

und das seit über 30 Jahren. Also habe ich ein bisschen Erfahrung, aber für mich, geplant hatte ich das nie.

03'24"

Wie bist du eigentlich auf deine Geschäftsidee gekommen? Du hast erzählt, du hast BWL studiert, also nichts mit Lebensmitteln, nichts mit Essen oder Trinken. Wie bist du dann auf diese Idee gekommen?

03'34"

Das ist ein bisschen kompliziert. Als ich in Deutschland angekommen bin, war das Leben für mich ziemlich anstrengend. Ich bin Immigrantin und wie viele andere Frauen, die hierherkommen, habe ich kein Deutsch gesprochen. Ich konnte noch nicht mal Englisch. Ich war also total verloren. Ich bin zwar mit einem Diplom hierhergekommen, aber wenn du nur Spanisch sprichst, macht das keinen Sinn. Irgendwann habe ich mal meinen Mann gefragt: „Warum findet man hier in deutschen Restaurants keinen frischen Saft? Hier kriegt man nur Nektar“. In Kolumbien findest du an jeder Ecke einen Saftladen, Saft aus frischem Obst. Das ist total normal. Du kannst überall sagen: „Ich hätte gern einen Saft mit Orange und Papaya“. Aber hier gibt es so etwas nicht. Ich habe überall geguckt. Dabei habe ich ein paar Firmen gefunden, die Fruchtpüree verkaufen, aber keinen Saft. Dann war ich in Kanada, denn ich wollte mein Englisch verbessern. Und da hatte ich schon eine Idee. In Kanada habe ich dann die Summer Business School besucht und dabei meine Idee entwickelt. Und als ich dann wieder in Deutschland war, habe ich beschlossen: Das mache ich. Ich denke, man braucht für sein Business wirklich einen Plan, um die Idee weiterzuentwickeln. Das ist das Wichtigste.

05'21"

Das ist ein gutes Stichwort „Entwickeln“. Du hast erzählt, du hast die Idee schon im Kopf gehabt. Wer hat dich dabei unterstützt?

05'30"

Am Anfang war das ISI, ISI war am Anfang an meiner Seite. Wir haben hier über das Marketing gesprochen, wir haben an dem Logo gearbeitet, wir haben recherchiert, was die Konkurrenz macht, was die Preise sind, das haben wir alles hier gemacht. Das habe ich hier zwar nicht gelernt, denn das Wissen dazu hatte ich schon durch mein Studium. Aber hier habe ich mich fokussieren können und das war eine große Hilfe.

06'00"

Was für einen Workshop hast du denn hier konkret gemacht? Und wie lange ging der?

06'09"

Das waren 6 Monate. Da habe ich Marketing, Finanzen gemacht, wir haben hier auch Deutsch gelernt. Es gab auch Unterstützung durch einen Anwalt, das war super wichtig. Wir haben die verschiedenen Gesellschaftsformen kennengelernt: Was ist eine UG, was ist ein Kleinunternehmen? Und hier wird dir das alles erklärt. Wenn du eine Frage hast, dann wirst du immer an die richtige Person weitergeleitet, die dir dann weiterhelfen kann. Was ich besonders gut finde ist, dass ISI nur Frauen unterstützt. Ich denke, dass Männer risikofreudiger sind als Frauen. Und ich denke, dass ISI eine gute Institution ist, die uns Frauen hilft, das Risiko einer Gründung auf uns zu nehmen.

07'04"

Das gefällt mir gut, dass du darauf hinweist, dass das Angebot von ISI nur für Frauen ist. Hast du das Gefühl, dass Frauen anders gründen als Männer?

07'14"

Folge #1 Luisa Barragan

Ja. Auch wenn du Kunden akquirierst, dann sind es meist Männer. Die nehmen einen auch nicht so ernst. Ich habe auch so Erfahrungen gemacht, auf der ANUGA, der Lebensmittelmesse in Köln. Ich habe versucht mit meist älteren Männern zu sprechen, aber die wollten nicht mit mir sprechen, die wollten mit einem Mann sprechen.

07'49"

Wie gehst du damit um? Ziehst du dich zurück?

07'52"

Nein, ich sage: „Ja, ich bin hier die Chefin“. Wenn sie mit mir Business machen wollen, dann müssen sie auch mit mir sprechen. Das ist einfach so. Ich denke, wir Frauen müssen nicht Angst haben, weil Männer glauben, sie seien vielleicht ein bisschen schneller zum Beispiel in Mathematik oder so. Nein, jeder Mensch hat seine Stärken, und wir Frauen müssen lernen, das zu zeigen. Dass wir auch stark sein können.

08'17"

Du hast am Anfang geschildert, wie du dein Business aufgebaut hast, mit deinem eigenen Laden. Kannst du nochmal weiter schildern, wie du dann weiter gemacht hast?

08'34"

Dazu muss man sagen, dass der deutsche Markt ein bisschen schwer ist, gerade wenn es um neue Produkte geht. Die Leute sind nicht so offen, was Neues auszuprobieren. Leider haben wir den Laden in einer Gegend aufgemacht, in der mehr ältere Menschen leben. Und die sind eher skeptisch und gar nicht interessiert. Das war schwer. Wenn du keine Kunden hast und jeden Tag acht Stunden im Laden bist, das nervt. Denn du arbeitest viel. Und irgendwann merkst du: „Das möchte ich nicht mehr machen“. Und dann traust du deiner eigenen Idee nicht mehr. Aber das ist ein Moment, wo du deine Idee weiterentwickeln kannst, und dir sagst: „Ich mache das nicht mehr so“. Das ist nicht falsch. Ich ändere stattdessen meine Idee oder das Konzept meiner Idee. Und das ist auch gut. Die Idee, die wir am Anfang hatten, muss nicht immer gut gewesen sein. Und dann habe ich gesagt, dass wir den Laden schließen. Traurig. Wir haben viel geweint. Aber das musste sein, wir steckten so viel Arbeit rein und haben nichts zurückbekommen. Dann habe ich von einem Wettbewerb erfahren von der GIZ, der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit. Das ist ein Wettbewerb, wo unter anderem Länder auch Kolumbien, unterstützt werden. Man muss eine Business-Idee einbringen und diese Idee muss dein Heimatland unterstützen. Ich habe meiner Geschäftspartnerin gesagt, dass das unsere Chance ist und dass wir keine Smoothies, sondern Fruchtpüree verkaufen sollten, und zwar für Restaurants. Jetzt machen nicht wir uns die Arbeit mit der Herstellung von Smoothies, sondern das machen Cafés und Restaurants selbst. Dann sind wir zu GIZ und haben unsere Idee gepitcht. Da waren wir 40 Personen und nur 10 haben am Ende gewonnen.

Ich bin nach Kolumbien geflogen, weil uns von der GIZ gesagt wurde, dass wir dort die Marktrecherche machen sollen. Ich habe recherchiert und Kontakte gemacht und als ich fragte, wie viel ich mindestens importieren muss, sagte man mir: „Ein Container“. Das kostet 100.000 Euro. Die habe ich nicht. Aber ich wollte natürlich mit meiner Idee weiter machen. Ich habe zu meiner Geschäftspartnerin gesagt, wir probieren das. Wenn das funktioniert, wenn wir sehen, die Idee läuft gut, dann nehmen wir das Risiko auf uns. Und dann haben wir recherchiert nach Kunden, die die gleichen Produkte haben, die wir auch verkaufen möchten. Und da haben wir Tropfruits gefunden.

12'29"

Also ihr produziert nichts mehr. Kannst du mal kurz erklären, was dein Kooperationspartner macht?

12'38"

Er macht den ganzen Import, das ist die schwierigste Sache, weil es sehr teuer ist. Er hat mir gesagt: „Ich arbeite mit einer Firma in Kolumbien und wir unterstützen nur die Menschen in Kolumbien“. Das war auch sehr wichtig für uns. Er macht den ganzen Import und lagert es auch.

Folge #1 Luisa Barragan

Ich habe ihm dann gesagt: „Okay, ich kontaktiere die Lokale, ich stelle mich als Treehouse vor, ich arbeite mit Tropifruits.“ und ich kriege dann eine Kommission. Mein Kooperationspartner ist Deutscher, er war sehr offen und hat gesagt: „Lass uns das machen“.

Dann habe ich angefangen, alle Restaurants anzurufen. Und mein erster Kunde war Tierra Columbiana. Sie sagten: „Ich mag dein Fruchtpüree, das ist eine gute Qualität“. Und sie hat gleich 48 Kilo gekauft. Das ist ein Unterschied, ob du 48 Smoothies oder 48 Kilo Fruchtpüree verkaufst. Wir waren so glücklich, es war unser erster erfolgreicher Verkauf. Und dann haben wir noch einen weiteren Kooperationspartner gefunden. Und jetzt haben wir 8 Kunden in Berlin und 2 in anderen Städten.

14'12"

Ihr habt also bundeweit Kunden. Eure Produkte werden alle in Kolumbien hergestellt. Hast du dir das vorher in Kolumbien angeguckt, die Fabriken? Was hast du da gemacht?

19'00"

Wir verkaufen auch Fruchtpulver, aber vor allem Fruchtpüree. Das heißt, die Früchte werden in der Maschine gepresst, so dass der Saft herauskommt. Dann wird das alles verpackt und tiefgefroren. Das ist das Fruchtpüree. In Kolumbien habe ich alle Fincas besucht, in Medellín, in Cali. Anfangs wollte ich nur Bio-Produkte. Aber das Problem ist, die Bauern in Kolumbien haben nicht das Geld, um den Stempel „Bio“ bezahlen zu können. Es gibt Bio-Produkte, aber die haben nicht dieses Zertifikat, weil es zu teuer ist. Und wenn man dieses Zertifikat nicht hat, dann kann man das nicht als Bio-Produkt exportieren. Dann müssen die Produkte eben aus konventioneller Produktion sein. Wir haben also die ganzen Fabriken besucht und gefragt, wo das Obst gekauft wird, wie der ganze Produktionsprozess ist. Wir haben auch mit den Mitarbeitern gesprochen, ob die Arbeit fair bezahlt ist, ob die Arbeitsbedingungen gut sind. Und die waren ganz zufrieden. Das war für mich sehr wichtig, dass ich die Menschen vor Ort unterstützen kann. Es sind zwar Teils große Firmen/Fabriken, mit denen wir zusammenarbeiten, aber die unterstützen wiederum kleinere Firmen/Bauer.

15'56"

Du hast also mit der Neu-Orientierung deines Business nicht nur dir selbst geholfen, sondern du unterstützt auch deine Heimat.

16'04"

Genau.

16'12"

Wie wichtig ist eine Institution wie ISI, gerade für junge Frauen, wenn man gründen will?

16'18"

Ich finde das sehr wichtig. Als Immigrantin fühlst du dich oft verloren. Du bist hier, du bist neu, überlegst, was du machen kannst. Für mich war ISI ein Lichtblick im dunklen Tunnel. Diese Organisation hat mich gepusht. Und da habe ich gemerkt, das ist gar nicht so schlecht hier. Ich habe hier neue Freundinnen kennengelernt. Die Leute hier in der Organisation sind super nett, waren immer positiv. Das brauchst du manchmal. Gerade weil du allein bist und dich deshalb schlecht fühlst, weil du alles hinter dich gelassen hast.

17'16"

Wie groß war der Kurs, als du ihn gemacht hast und mit wie vielen bist du noch in Kontakt?

17'21"

In meiner Gruppe waren 15 Frauen, mit ungefähr 5 Frauen habe ich noch Kontakt. Es ist auch schön, sich ab und zu mal zu treffen, um zu erfahren, was in ihren Leben passiert ist. Ich erinnere mich, wir haben uns mal getroffen und über unsere Erfahrungen gesprochen und dabei geweint.

Folge #1 Luisa Barragan

Das hat uns zusammengeschweißt, stark gemacht wie ein Baum. Wir haben uns gegenseitig motiviert, dass wir alles schaffen können!

18'08"

Ist es hilfreich, wenn nur Frauen sich austauschen, wäre es anders, wenn Männer dabei sind?

18'16"

Ich denke schon. Die Leute behaupten von mir, ich sei eine Feministin. Aber ich finde es einfach gemütlicher, mit Frauen zu sprechen. Du kannst entspannter und relaxter sein, das ist manchmal mit Männern nicht möglich. Das ist besser, finde ich.

18'37"

Jetzt ist dein Unternehmen noch sehr jung, was war denn ein Tiefpunkt für dich und was ein Höhepunkt?

18'52"

Die Tiefschläge waren, als wir viel probiert haben und das nicht funktioniert hat. Wenn du das ein paar Mal erlebst, dann demotiviert dich das natürlich. Aber ein Wendepunkt war, als ich entschieden habe, weiter zu machen und ich mit ISI und der GIZ zusammengearbeitet habe. Denn wir konnten unsere Firma auf ein anderes Niveau stellen.

19'42"

Würdest du sagen, dass einiges anders gelaufen wäre, wenn du ISI nicht gehabt hättest?

19'46"

Ich denke schon. Denn ich habe erst hier verstanden, wie man eine Firma gründen, mit wem man sprechen muss. Ich denke ohne ISI wäre es für mich viel schwieriger gewesen.

19'58"

Was würdest du Frauen raten, die sich selbständig machen wollen?

20'02"

Nicht aufgeben. Und wenn es nicht läuft, das ist normal. Motivier dich selber und dann musst du dir sagen: „Dann mache ich eben was anderes“. Wenn du selbständig sein willst, dann darfst du den Kopf nicht in den Sand stecken, wenn etwas nicht funktioniert. Du musst nach vorne sehen, in die Zukunft blicken. Und wenn das nicht funktioniert, dann muss man nicht traurig sein. Sondern überlege dir, was du ändern kannst. Das ist das Problem von uns Frauen, wir jammern so schnell: „Ich kann nicht mehr“. Klar kannst du mehr. Du musst an dich glauben.

20'52"

Das ist ein schönes Stichwort, ich danke dir sehr. Wenn auch Sie sich selbständig machen wollen, wenn Sie eine Idee haben, für ein Geschäft, für ein Business, dann schauen Sie doch auf die Website von ISI, www.isi-ev.de.

Vielen Dank Luisa!

21'10"

Vielen Dank!

Ein Podcast von I.S.I. e. V. | Interviews von/mit Sou-Yen Kim | Schnitt und Postproduktion von Angelica Germanà Bozza