

«Das können andere nicht bieten, das ist meine Stärke.»

Jede Woche üben sich 150 Personen zwischen 5 und 86 Jahren im Wushu Zentrum von Yongmei Wu in der chinesischen Kampfkunst Wushu. Wushu ist heute Teil des freiwilligen Schulsports in der Stadt Bern und Yongmei Wu ist auch die Trainerin des Schweizer Nationalteams. Doch nicht nur Wushu als Sport musste sich in der Schweiz erst etablieren, sondern auch Yongmei als Unternehmerin.

In ihrer Heimat China war Yongmei Wu Sportlehrerin an einem Gymnasium. Als sie vor über 20 Jahren in die Schweiz kam, wollte sie sich beruflich neu orientieren. Am Anfang dieser beruflichen Neuorientierung stand ein einjähriger Deutschintensivkurs. «Dann wollte ich eine Arbeit finden, bei der ich mein Deutsch anwenden konnte», erzählt sie. «Aber natürlich war das schwierig. Mein Deutsch war nicht gut genug für einen regulären Bürojob. Dann hat mir jemand vorgeschlagen, es bei McDonald's zu versuchen. Das war meine erste Arbeit in der Schweiz. Ein Jahr habe ich in der Produktion gearbeitet. Danach bin ich schnell Crew Trainerin geworden. Wohl auch, weil ich als Lehrerin gewohnt war, Personen anzuleiten.»

Aber Yongmei Wu sah in ihrer beruflichen Tätigkeit wenig Entwicklungspotenzial. «Wenn ich mich mit einem Schweizer oder einer Schweizerin vergleiche, ist mein Deutsch nichts Besonderes. Auch wenn ich top bin, schneide ich im Vergleich zu den Einheimischen schlecht ab.» Yongmei Wu stiess an Grenzen, die viele Migrantinnen und Migranten kennen: Die lokalsprachlichen Kenntnisse reichen nicht aus oder werden von Arbeitgebenden als unzureichend eingestuft, die Ausbildung und die Berufserfahrungen aus dem Herkunftsland werden nicht anerkannt.

Ausweg aus der beruflichen Sackgasse

Die berufliche Selbständigkeit kann ein Ausweg aus dieser Sackgasse sein. «Bei Wushu bin ich im Vergleich zu anderen top. Das können andere nicht bieten, das ist meine Stärke»,

berichtet Yongmei Wu. Daher war es schliesslich naheliegend für die Kampfkünstlerin, einen kleinen Raum zu mieten und erste Schülerinnen und Schüler zu unterrichten. Mit ihrer Ausbildung und Erfahrung in der chinesischen Kampfkunst hebt sie sich von der lokalen Konkurrenz ab. Eine Ausgangslage, die auch andere Migrantinnen und Migranten kennen, die ethnospezifische Produkte oder Dienstleistungen anbieten. Dank ihren Fähigkeiten und Netzwerken sind sie Einheimischen hier einen Schritt voraus. Aber was bei ethnospezifischen Angeboten ein Vorteil sein kann – auch im Marketing –, kann in anderen Bereichen eine Hürde sein. Ein tunesischer Buchhalter oder eine bulgarische Umweltingenieurin müssen härter um das Vertrauen der (potenziellen) Kundschaft kämpfen als die Konkurrentinnen und Konkurrenten mit Ausbildungs- und Erfahrungsrucksäcken aus der Schweiz.

In kleinen Schritten entwickelte Yongmei Wu ihr Business. Das war auch eine finanzielle Herausforderung, die – so die heutige Unternehmerin – ohne den Rückhalt ihres damaligen Partners schwierig zu meistern gewesen wäre. Unternehmertum ist fast immer mit finanziellen Risiken verbunden und vor allem die Aufbauzeit braucht «Biss». Yongmei Wu hatte Unterstützung. Aber die fehlenden finanziellen Sicherheiten gefährden die unternehmerischen Pläne vieler Migrantinnen und Migranten. Viele Gründerinnen und Gründer haben anfänglich finanzielle Unterstützung aus der eigenen Familie. Die Staatsbürgerschaft und Vermögenswerte im Inland sind zentrale Faktoren, wenn Banken Kredite sprechen und der Zugang zu staatlichen Fördermitteln braucht viel Wissen über lokale Gegebenheiten. Hürden, die für Migrantinnen und Migranten oft höher sind als für Einheimische.

Neue Pfade

Yongmei Wu sah in ihrer Migration eine Chance, Neues anzupacken. Wenn sie von ihrem Werdegang erzählt, kommt sie oft darauf zu sprechen, wie wichtig es ihr sei, sich immer weiter zu entwickeln und Neues zu versuchen. Diese Triebkraft teilt sie mit vielen Migrantinnen und Migranten. Wer seine Heimat für eine ungewisse Zukunft verlässt, bringt schon eine grosse Portion dessen mit, was eine unternehmerische

Une activité indépendante pour sortir de l'impasse professionnelle

Avant de quitter la Chine, son pays natal, Yongmei Wu était professeure de sport au gymnase. Lorsqu'elle arrive en Suisse, il y a plus de vingt ans, elle décide de se réorienter professionnellement. Elle commence par suivre un cours d'allemand intensif d'un an, puis se met en tête de trouver un emploi qui lui permette d'exercer son allemand. « Bien sûr, mon niveau d'allemand ne suffisait pas pour un emploi de bureau », raconte-t-elle. « On m'a alors suggéré de tenter ma chance chez Mc Donald's. Ça a été mon premier emploi en Suisse. » Mais Yongmei Wu ne voit pas de possibilités d'évolution dans cette activité. Elle se heurte aux mêmes obstacles que de nombreux autres migrants : connaissances insuffisantes de la langue locale ou jugées insuffisantes par l'employeur, non-reconnaissance des qualifications ou de l'expérience professionnelle acquises dans le pays d'origine. Pour sortir de cette impasse, une activité indépendante peut être la solution, à l'instar de Yongmei Wu, qui dirige aujourd'hui un centre « wushu » d'arts martiaux chinois. « Là je suis au top ; j'ai un niveau que les autres n'ont pas. C'est mon atout. »

Persönlichkeit ausmacht: Risiko- und Einsatzbereitschaft und die Offenheit, ungewohnte Pfade einzuschlagen.

Yongmei Wu berichtet, dass Wushu im Westen einen Aufschwung erlebt habe: «Anfangs musste ich immer erklären, was Wushu ist. Zum Glück kamen dann Hollywoodfilme auf, in denen Kampfbewegungen aus China gezeigt wurden. Die Stuntmen, die in den Filmen eingesetzt wurden, waren mehrheitlich in Wushu ausgebildet. Dies führte dazu, dass Wushu in der Schweiz bekannter wurde.» Es war aber nicht nur die Filmindustrie, die Wushu bekannter gemacht hat. Yongmei Wu tritt mit ihren Schülerinnen und Schülern häufig öffentlich auf. Sie konnte Kontakte knüpfen und auch die Aufmerksamkeit der städtischen Sportförderung auf die chinesische Kampfkunst lenken. Heute ist Wushu ein beliebtes Wahlfach im freiwilligen Schulsport. Aber auch ältere Menschen können der chinesischen Kampfkunst viel abgewinnen. Die Trainerin bietet in Zusammenarbeit mit Pro Senectute Tai-Ji-Kurse für Seniorinnen und Senioren an.

Bereicherung für lokale Ökonomien

Migrantinnen und Migranten bereichern mit ihren Angeboten die lokale Ökonomie und Kultur. Wer den raschen Hunger über Mittag stillen will, holt sich einen Kebab, wer am Abend nicht kochen mag, bestellt sich eine Pizza, wer verspannt von der Arbeit kommt, geht zur Thai-Massage, und wer sich aktiver um seinen Körper kümmern will, trainiert chinesische Kampfkünste. Hinter all dem stehen Migrationsgeschichten. Und es sind diese Möglichkeiten, die Städte zu spannenden, vielseitigen und attraktiven Lebensräumen machen. Viele der eben erwähnten Beispiele sind auch in Regionen, in denen weniger Migrantinnen und Migranten leben, längst nicht mehr weg zu denken.

Yongmei Wu trainiert das schweizerische Wushu-Nationalteam. Unter ihrer Leitung hat sich das Team von der hinteren Hälfte der Weltrangliste in die Top Ten gekämpft. Das Team kennt allerdings auch die Herausforderungen einer Randsportart – die Suche nach Sponsoren ist schwierig. Und viele Unternehmen erachten die fernöstliche Kampfkunst nicht als passender Imageräger für ihre Firma.

Rückblickend ist Yongmei Wu zufrieden mit ihrem Weg. Mit grosser Freude berichtet sie von den vielen Begegnungen und den spannenden Kontakten, die sie durch ihre Tätigkeit gewonnen hat. Die chinesische Kampfkunst in der Schweiz hat mit ihr fraglos eine wertvolle Trainerin und Botschafterin gewonnen.

Literatur

Rebsamen, Susanne, 2008, Ethnic Business. Grundlagen, Hintergründe und Perspektiven. Stadt Zürich, Stadtentwicklung Zürich, Integrationsförderung.

Susanne Rebsamen ist Fachspezialistin Integration bei der Stadt Bern. Davor hat sie im Auftrag der Stadt Zürich eine Studie zum Unternehmertum von Migrantinnen und Migranten verfasst. Die fachlichen Inputs in diesem Artikel beruhen auf dieser Studie.