

Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln.

Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse

Studie im Auftrag des
Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie
(BMWi)



Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln:

Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse

**Studie im Auftrag des
Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie
(BMWi)**

Autoren, ifm Universität Mannheim:

René Leicht
Stefan Berwing
Ralf Philipp
Nora Block
Niclas Ruffer
Jan-Philipp Ahrens

Co-Autoren, ism Mainz:

Nadine Förster
Ralf Sänger
Julia Siebert

Unter Mitarbeit von:

Johannes Bersch
Suleika Bort
Esra Polat
Lena Werner

©2017

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis Tabellenverzeichnis

I. GRUNDLAGEN DER STUDIE

1. Ausgangssituation und Forschungsstand	1
1.1. Fragestellungen und Zielsetzungen	1
1.2 Stand der Forschung	1
1.2.1 Ursprünge und Ausrichtung der Forschung auf internationaler Ebene	2
1.2.2 Entwicklungen und Einschätzungen in Deutschland	3
1.2.3 Diskurs im Kontext wirtschaftlicher Modernisierung	5
2. Daten, Methoden und Definitionen	10
2.1 Amtliche Daten: Mikrozensus und Gewerbebelegstatistik	10
2.2 ifm-eigene Erhebungen	11
2.3 ZEW-Gründungspanel	12
2.4 Begriffsbestimmung: „Menschen mit ausländischen Wurzeln“	13

II. QUANTITATIVE ERGEBNISSE: ENTWICKLUNG, STRUKTUREN UND POTENZIALE

3. Umfang und Entwicklung unternehmerischer Aktivitäten	14
3.1 Gründungsneigung und berufliche Selbständigkeit	14
3.1.1 Selbständige nach Migrationsstatus und Herkunft	14
3.1.2 Gründungen insgesamt und im Gewerbe	20
3.1.3 Gründungen durch Neuzugewanderte	25
3.2 Liquidationen	28
3.3 Unternehmensübernahmen	30
3.3.1 Bedeutung und Entwicklung von Nachfolgen	31
3.3.2 Profil der Übergaben	35
4. Soziales und wirtschaftliches Profil	37
4.1 Gründungsrelevante Ressourcen und Strukturen	37
4.1.1 Alter und Arbeitserfahrung	37
4.1.2 Selbständigkeitserfahrung	39
4.1.3 Qualifikationen	43
4.1.4 „Ethno-kulturelle“ Ressourcen	47
4.2 Struktur und Entwicklung nach Wirtschaftsbereichen	51
4.3 Profil der Gründungen von Neuzugewanderten	55
4.4 Geschlecht, Migrationserfahrung und Familienarbeit	58
4.4.1 Entwicklung und Bedeutung selbständiger Migrantinnen	58
4.4.2 Qualifikations- und Branchenstruktur im Geschlechtervergleich	60
4.4.3 Familienverantwortung, Haushalts- und Lebensform	63
4.5 Gründungspotenzial von Geflüchteten	64

5. Determinanten: Motive, Erfolgsfaktoren und Hemmnisse	68
5.1 Push- und Pull-Faktoren der Gründungsentscheidung	68
5.1.1 <i>Spektrum der Gründungsmotive</i>	68
5.1.2 <i>Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und Nicht-Erwerbstätigkeit</i>	70
5.2 Einfluss von Ressourcen, Institutionen und Gelegenheitsstrukturen	72
5.2.1 <i>Bedeutung nationaler Herkunft im multivariaten Einflussgeflecht</i>	73
5.2.2 <i>Rolle von Bildung und beruflicher Qualifikation</i>	76
5.2.3 <i>Einfluss von Fluchterfahrung</i>	78
5.2.4 <i>Einfluss institutioneller Rahmenbedingungen</i>	80
5.3 Hemmende Faktoren	82
5.3.1 <i>Bedeutung persönlicher und struktureller Gründungshemmnisse</i>	83
5.3.2 <i>Finanzierungsmöglichkeiten und -hürden</i>	85
6. Leistungspotenziale: Internationalität und Innovation	91
6.1 Migrantenunternehmen im Prozess der Internationalisierung	91
6.1.1 <i>Auslandsaktive exportorientierte Gründungen</i>	92
6.1.2 <i>Internationale Beziehungen und transnationale Netzwerkkompetenzen</i>	93
6.2 Innovationspotenziale migrantischer Gründungen	95
6.2.1 <i>Präsenz in modernen innovationsgeprägten Branchen</i>	95
6.2.2 <i>Innovationsleistungen auf betrieblicher Ebene</i>	98

III. QUALITATIVE ERGEBNISSE [ism Mainz]

7. Institutionelle Rahmenbedingungen	105
7.1. Selbständigkeit im Kontext aufenthaltsrechtlicher Regelungen	105
7.2 Herausforderungen für Personen aus Nicht-EU-Ländern	111
7.3 Herausforderungen für Geflüchtete	112
8. Ergebnisse der Fallstudien und Fokusgruppen	114
8.1 Ergebnisse der Einzelinterviews und der Fokusgruppe mit Selbständigen	116
8.2 Ergebnisse der Fokusgruppen mit Arbeitsmarktakteuren	127
8.2.1 <i>Stellenwert der Migrantenökonomie bei den Arbeitsmarktakteuren</i>	128
8.2.2 <i>Ökonomische Bedeutung der Migrantenökonomie aus Sicht der Arbeitsmarktakteure</i>	129
8.2.3 <i>Einbindung der Migrantenökonomie in die Unterstützungslandschaft</i>	130
8.2.4 <i>Anforderungen an eine Unterstützungslandschaft</i>	132

IV. SCHLUSSFOLGERUNGEN

9. Zusammenfassung	134
9.1 Überblick	134
9.2 Potenzialfelder für migrantische Gründungen	139
10. Handlungsempfehlungen	148
10.1 Aufholpotenziale nutzen	148
10.2 Stärkung von Stärken	152
Literaturverzeichnis	155

Abbildungsverzeichnis

Abb. 3.1.1: Entwicklung* von Selbständigen mit und ohne Migrationshintergrund (Index)	15
Abb. 3.1.2: Entwicklung der Selbständigenquoten nach Migrationsstatus.....	16
Abb. 3.1.3: Entwicklung der Selbständigen nach übergeordneten Herkunftsgruppen (ohne übrige Welt)	18
Abb. 3.1.4: Selbständige nach nationaler Herkunft 2016	18
Abb. 3.1.5: Gründungen von Personen mit und ohne Migrationshintergrund (Mikrozensus)	21
Abb. 3.1.6: Migrantische Neugründungen nach Herkunftsregionen 2011-2014 (Mittelwert der Anteile)	22
Abb. 3.1.7: Entwicklung gewerblicher Gründungen nach der Staatsangehörigkeit.....	23
Abb. 3.1.8: Gewerbliche Gründungen 2004 bis 2015 nach Nationalitätenengruppen / Beitrittsländer	24
Abb. 3.1.9: Aufenthaltsdauer von Selbständigen mit eigener Migrationserfahrung zum Zeitpunkt 2015	25
Abb. 3.1.10: Anteil von Ad hoc Gründungen und eingewanderten Selbständigen	26
Abb. 3.1.11: Verteilung der Ad hoc Gründungen und übrigen Gründungen auf Herkunftsgruppen	27
Abb. 3.2.1: Entwicklung gewerblicher Liquidationen im Vergleich zu Gründungen 2004 bis 2016	28
Abb. 3.2.2: Mittelwert der Insolvenzen von Einzel- und Teamgründungen nach Herkunft.....	29
Abb. 3.3.1: Entwicklung der Übernahme von Einzelunternehmen nach Staatsangehörigkeit	31
Abb. 3.3.2: Gruppenspezifischer Anteil der Übernahmen an jeweiliger Gesamtzahl der Gründungen	32
Abb. 3.3.3: Struktur der Übergebenden nach Herkunftsgruppen.....	35
Abb. 4.1.1: Durchschnittsalter zum Gründungs- und Zuwanderungszeitpunkt nach Zuwanderungskohorten	38
Abb. 4.1.2: Anteil von Selbständigen mit selbständigem Elternteil nach Herkunft	39
Abb. 4.1.3: Wiederholungsgründer/innen (Restarter) nach Herkunft	41
Abb. 4.1.4: Qualifikation von Selbständigen und abhängig Beschäftigten nach Migrationshintergrund 2014.....	45
Abb. 4.1.5: Qualifikation von Neugründer/innen im Vergleich mit den übrigen Selbständigen 2014.....	45
Abb. 4.1.6: Entwicklung der Anteile von Selbständigen und abhängig Beschäftigten mit Hochschulabschluss	47
Abb. 4.1.7: Nutzen der ethnischen Herkunft auf den Märkten (Selbstauskunft).....	49
Abb. 4.2.1: Verteilung von Selbständigen nach Wirtschaftsbereichen und Herkunftsregionen.....	52
Abb. 4.2.2: Verteilung von Neugründungen und übrigen Selbständigen nach Wirtschaftszweigen.....	54
Abb. 4.2.3: Veränderung der Bedeutung von Wirtschaftsbereichen 2008-2014 (Anteilsveränderung)	55
Abb. 4.3.1: Qualifikationsniveau von Ad hoc Gründenden, übrigen Neugründenden und eingewanderten Selbständigen (MW 2011-2014)	56
Abb. 4.3.2: Verteilung der Ad hoc Gründungen und übrigen Neugründungen auf Wirtschaftszweige	57
Abb. 4.4.1: Entwicklung von Selbständigen nach Geschlecht und Migrationshintergrund (Index)	59
Abb. 4.4.2: Selbständigenquoten nach Geschlecht und Migrationshintergrund 2005 und 2015	60
Abb. 4.4.3: Qualifikation nach beruflicher Stellung, Geschlecht und Migrationshintergrund 2014	61
Abb. 4.4.4: Verteilung von Selbständigen nach Wirtschaftsbereichen und Geschlecht 2014	62
Abb. 4.4.5: Lebensformen nach beruflicher Stellung, Geschlecht und Migrationshintergrund 2014.....	64
Abb. 4.5.1: Selbständigkeitserfahrung unter Geflüchteten im Herkunftsland und in Deutschland.....	66
Abb. 4.5.2: Selbständigenquoten von Geflüchteten und anderen Zugewanderten aus Krisengebieten	67
Abb. 5.1.1: Gründungsmotive von Personen mit und ohne Migrationshintergrund	69
Abb. 5.1.2: Arbeitsmarktstatus vor der Gründung.....	71
Abb. 5.1.3: Zugewanderte Selbständige nach § 21 AufenthG nach Staatsangehörigkeit	81
Abb. 5.3.1: Gründungshemmnisse von Personen mit und ohne Migrationshintergrund	83
Abb. 5.3.2: Genutzte Finanzierungsquellen für die Gründung (Mehrfachnennung möglich)	86
Abb. 5.3.3: Wegen Schwierigkeiten mit externen Finanzgebern unterlassene Finanzierung	88
Abb. 5.3.4: Schwierigkeiten von Teamgründungen mit externen Finanzgebern nach Institutionen	88
Abb. 6.1.1: Anteil exportaktiver Gründungen und im Ausland erzielter Umsätze (% aller Gründungen).....	92
Abb. 6.1.2: Anteil transnational orientierter Selbständiger nach Herkunftsregionen	94
Abb. 6.2.1: Anteil von Selbständigen nach Herkunft in Hightech-Branchen (nach dem Mikrozensus).....	96
Abb. 6.2.2: Anteil von Gründungen nach Herkunft beteiligter Gründer in Hightech-Branchen (ZEW-Gründungspanel)	97
Abb. 6.2.3: Anteil von Gründungen die F&E betreiben nach Gründungsgruppen	99
Abb. 6.2.4: Anteil von Gründungen die F&E betreiben nach Herkunft beteiligter Gründer/innen	99
Abb. 6.2.5: Anteil von Gründungen mit Marktneuheiten nach Gründergruppen.....	101
Abb. 6.2.6: Anteil von Gründungen mit Marktneuheiten nach Herkunft der Gründerinnen und Gründer	102

Tabellenverzeichnis

Tab. 3.1 1: Selbständige nach Migrationsstatus	15
Tab. 3.1 2: Selbständigenzahl und Selbständigenquoten nach einzelnen Herkunftsländern	19
Tab. 3.3.1: Determinanten der Entscheidung für eine Neugründung vs. Unternehmensübernahme	34
Tab. 4.1.1: Determinanten der Wahrscheinlichkeit einer Wiederholungsgründung (Restart)	42
Tab. 4.1.2: Qualifikationsniveau der Erwerbstätigen nach internationaler Klassifikation (ISCED)	46
Tab. 4.1.3: Nutzen der ethnischen Herkunft auf den Märkten und Einflussfaktoren	51
Tab. 5.2.1: Chance beruflicher Selbständigkeit nach Herkunftsgruppen	74
Tab. 5.2.2: Chance beruflicher Selbständigkeit unter dem Einfluss von Bildung und Qualifikation	77
Tab. 5.2.3: Chance beruflicher Selbständigkeit von Zugewanderten und Geflüchteten	79
Tab. 5.3.1: Finanzierungsschwierigkeiten in multivariater Betrachtung (Probit)	89

I. Grundlagen der Studie

1. Ausgangssituation und Forschungsstand

1.1. Fragestellungen und Zielsetzungen

Gründungen sind eine treibende Kraft für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung. Neue Unternehmen können auf den Märkten Wettbewerb, Erneuerung und Wandel bewirken. Und auf der Ebene von Individuen kann sich unternehmerische Selbständigkeit als Chance auf höheres Einkommen und sozialen Aufstieg erweisen.

Allerdings hat das Gründungsgeschehen in Deutschland seit einigen Jahren an Dynamik verloren, wozu unter anderem ein florierender Arbeitsmarkt und eine alternde Gesellschaft beigetragen haben. Die seit Mitte des letzten Jahrzehnts steigenden Beschäftigungschancen und der bleibend hohe Fachkräftemangel trüben die Gründungslust beträchtlich.¹ Längerfristig hinterlässt auch der demographische Wandel seine Spuren, da mit einer schrumpfenden Erwerbsbevölkerung gleichzeitig das Potenzial an unternehmerischen Talenten schwindet.

Jenseits des Schattens zeigt sich jedoch auch Licht. Die Einwanderung nach Deutschland und der Wandel in der Bevölkerungsstruktur erhöhen die kulturelle Vielfalt und damit die Zahl derjenigen, die sich mit neuen Ideen, Mut und Kreativität eine berufliche Existenz aufbauen. Es sind mehr und mehr Menschen mit ausländischer Herkunft, die hierzulande ein Unternehmen gründen. Dennoch weist vieles darauf hin, dass dieses unternehmerische Potenzial noch nicht zur Genüge ausgeschöpft ist.

Inwieweit und in welchen Bereichen das unternehmerische Engagement der in Deutschland lebenden Migrantinnen und Migranten noch verstärkt werden kann, ist Gegenstand nachfolgender Untersuchung. Der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie an das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim² vergebene Forschungsauftrag soll vertiefende Erkenntnisse generieren, „welche Entwicklungen, Erfolgsfaktoren und Hemmnisse bestehen und welcher Handlungsbedarf für die Gründungsakteure und Politik besteht, um das erhebliche Gründungspotenzial von Menschen mit ausländischen Wurzeln zu heben, Gründungsprojekte voranzubringen sowie die Nachhaltigkeit der Gründungen zu verbessern.“

1.2 Stand der Forschung

Die Aufmerksamkeit, welche die Wissenschaft den unternehmerischen Aktivitäten von Menschen mit ausländischen Wurzeln entgegenbringt, aber auch die Prominenz einzelner Erklärungsversuche, schwankt mit der gesamtwirtschaftlichen Lage. Dies ist zumindest in Deutschland zu beobachten. In Zeiten schwacher Konjunktur und hoher Arbeitslosigkeit interessieren die Handlungsweisen von Personen, die nicht mit ihrem Schicksal hadern und auf beruflich eigenen Beinen stehen möchten. In diesem Zusammenhang wird angenommen, dass es zuvorderst die Eingewanderten sind, die sich durch Selbständigkeit aus sozialer Not befreien. Doch wenn – wie derzeit – sowohl die Wirtschaft als auch der Arbeitsmarkt florieren, dann verlieren gewohnte Erklärungsmuster ihre Bedeutung.

¹ Der KfW-Gründungsmonitor 2016 trägt denn auch den Titel „Arbeitsmarkt trübt Gründungslust ...“. Der DIHK-Gründerreport 2016 titelt: „Gründungsinteresse sinkt auf neuen Tiefpunkt“.

² In Kooperation mit dem Institut für sozialpädagogische Forschung Mainz (ism).

Natürlich ist das theoretische Gerüst weit breiter angelegt. Aber im Rückblick auf den wissenschaftlichen Diskurs der letzten drei Jahrzehnte entsteht der Eindruck, sämtliche Versuche, das unternehmerische Handeln von Migrantinnen und Migranten in Deutschland zu verstehen, würden von der Überzeugung getragen, dass deren Gründungsambitionen primär zwangsgesteuert sind. Der Wandel in der Zusammensetzung der Migrationsströme, die vermehrte Einwanderung Hochqualifizierter, das Internet, die globale Vernetzung selbst lokaler Märkte und die insgesamt gewandelten Chancenstrukturen führten nur begrenzt zu neuen Überlegungen. Bei der Einordnung in die theoretische Debatte rufen diese Entwicklungen nun eine gewisse Ratlosigkeit hervor.

Dies ist nicht der Platz mit theoretischen Instrumenten zu laborieren. Eine Übersicht zum Stand der Forschung erscheint dennoch sinnvoll, um einschätzen zu können, inwieweit die im internationalen Raum entwickelten Erklärungsmodelle überhaupt dazu beitragen können, die Entwicklung in Deutschland zu verstehen. Noch wichtiger ist die Frage, ob aus dieser Debatte handlungsrelevante Erkenntnisse abzuleiten sind, um das Gründungspotenzial von Migrantinnen und Migranten zu erhöhen.

1.2.1 Ursprünge und Ausrichtung der Forschung auf internationaler Ebene

„Klassische“ Forschungsarbeiten

Untersuchungen zum wirtschaftlichen Verhalten von ethnischen und religiösen Minderheiten reichen bis auf die Klassiker der deutschen Soziologie am Anfang des letzten Jahrhunderts zurück.³ Mit partiellem Rückgriff hierauf waren es in den 1970er und 1980er Jahren zunächst US-amerikanische Wissenschaftler, die das unternehmerische Engagement bestimmter Migrantengruppen als ein Ergebnis von Werthaltungen, aber vor allem von gesellschaftlicher Isolation und Ausgrenzung interpretierten.⁴ In diesem Kontext haben die Gründungen und Unternehmen von Immigranten weniger als ökonomisches Potenzial, sondern eher als soziales und kulturelles Phänomen fasziniert. Gleichwohl interessierte, warum sich bestimmte Bevölkerungsgruppen stärker als andere unternehmerisch engagieren. Aus der Perspektive „kultureller“ Deutungsversuche wurden hierfür vor allem die gruppenspezifisch unterschiedlichen Möglichkeiten des Rückgriffs auf ethnische und soziales Kapital, wie Religion, Sprache, kulturelle Identität oder auch das Vertrauen, die Verpflichtungen und die Solidarität gegenüber Angehörigen der eigenen Ethnie verantwortlich gemacht.⁵ Mit den Theorien vom Middleman Minority Entrepreneur⁶ und dem Enclave Entrepreneur⁷ rückten dann zusätzlich die Einflüsse sozialer Ungleichheit und zudem räumlicher Kontextfaktoren in den Blick. Beide Forschungsansätze sind konstituierend für das Konzept der „ethnischen Ökonomie“. Sie gehen – bei allen Differenzen in Bezug auf die Bedeutung von Raum und Märkten – davon aus, dass Immigranten infolge von blockierten Aufstiegschancen (v.a. Benachteiligungen am Arbeitsmarkt) ethnische und soziale Ressourcen mobilisieren und in die Selbständigkeit flüchten.

³ Wegweisend waren die Arbeiten von Max Weber zur protestantischen Ethik (1904), die von Werner Sombart zum jüdischen Wirtschaftsleben (1911) sowie der Exkurs über den Fremden von Georg Simmel (1908).

⁴ Light 1972, Bonacich 1973.

⁵ ebenda.

⁶ Bonacich/Modell 1980.

⁷ Portes/Bach 1985.

Mehrdimensionale Erklärungsansätze

Strittig war, inwieweit die Gründungsneigungen eher durch ethnische Ressourcen oder durch marktseitige Faktoren begünstigt werden. Mit der Interaction Theory bringen Waldinger, Aldrich und Ward (1990) beide Ebenen zusammen und betonen das Zusammenspiel von Gruppencharakteristika und Opportunitätsstrukturen. Letztlich sehen sie eine „ethnische Geschäftsstrategie“ darin, dass die Akteure auf bestimmte Gelegenheiten mit den ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen reagieren.⁸ Migrantische Gründerinnen und Gründer sind jedoch, wenn überhaupt, nicht nur mit ethnischem Kapital ausgestattet und in ihre Community-Netzwerke involviert. Die niederländischen Forscher Kloosterman und Rath (2001) heben mit ihrem Mixed Embeddedness-Ansatz stärker den Gedanken der sozialen Einbettung in den lokalen, regionalen oder nationalen Kontext hervor, wobei sie vor allem den variierenden Einfluss von Marktbedingungen und institutionellen Rahmenbedingungen diskutieren. Mit ihrer Erweiterung des Konzepts von Waldinger und Kollegen wenden sie sich gleichzeitig gegen kulturalistische Denkschemen, mit welchen Zugewanderte zudem scheinbar unveränderliche ethnische Eigenheiten zugeordnet werden.

1.2.2 Entwicklungen und Einschätzungen in Deutschland

Sieht man von den Forschungsarbeiten in Großbritannien und den Niederlanden ab, so hat sich die Debatte um migrantisches Unternehmertum in Europa übermäßig an nordamerikanischen Verhältnissen orientiert. Auch in Deutschland wurde anfangs kaum in Frage gestellt, ob die in amerikanischen Metropolen gewonnenen Erkenntnisse überhaupt auf hiesige Strukturen übertragbar sind.⁹ Dies ignoriert, dass die Einwanderung hierzulande sozial und räumlich in anderen Bahnen verlief und beispielsweise „ethnische Nachbarschaften“ in deutschen Städten schon immer von weit geringerer Bedeutung waren.¹⁰ Doch die noch in den 1990er Jahren geführte Debatte darüber, durch welche Umstände eine steigende Zahl ehemaliger „Gastarbeiter“ zu Unternehmern wurden, spiegelt zumindest eine gewisse Unsicherheit im Umgang mit dem verfügbaren Gerüst an Theorien wider – insbesondere was das postulierte Zusammenspiel von ethnischen Ressourcen und Märkten betrifft.¹¹ Allerdings war fortan auch weniger von ethnischen als vielmehr von ökonomischen

⁸ Ein gängiges Interaktionsmuster lautet, dass Migranten in ihrem Umfeld die Chance erkennen, die Konsumbedürfnisse ihrer Landsleute mit Hilfe spezifischer Kompetenzen (Beziehungen ins Herkunftsland und Wissen über Präferenzen) unternehmerisch zu befriedigen und sich hierdurch eine ethnische Nische schaffen, die sie vor der Konkurrenz heimischer Anbieter schützt. Aber auch auf offenen Märkten sehen Waldinger und Kollegen Chancen und Nischen für unternehmerisch ambitionierte Migranten, etwa dann, wenn sie Produkte oder Dienstleistungen bieten, auf die Mainstream-Unternehmen keinen Zugriff haben, die nicht mehr rentabel sind oder welche die Massenproduktion nicht erfasst.

⁹ „Most studies betray a distinct Anglo-American bias. First in their emphasis on social capital and ethnic networks, second in their disregard for the institutional dimension, and third in their implicit economic liberalism. Instead, a more neutral conceptual framework is needed to aid comparative research“ (Engelen 2001: 203).

¹⁰ Häußermann/Siebel 2001, Sturm 2007, Schönwälder/Söhn 2009.

¹¹ Auf den ersten Blick schien in den 1980er und 1990er Jahren noch einiges zu passen: Denn schließlich waren die ehemaligen „Gastarbeiter“ überproportional von Arbeitslosigkeit oder Benachteiligungen am Arbeitsmarkt betroffen, aber partiell auch in der Lage, für den sozialen Aufstieg adäquate Ressourcen zu mobilisieren. Soweit sie beispielsweise sogenannte „Nachbarschaftsläden“ gründeten und ihr Warensortiment an den Bedürfnissen ihrer Landsleute ausrichteten, ließ sich zunächst die These einer Interaktion von kulturellem Kapital und ethnischen Märkten untermauern (Wiebe 1984, v. Loeffelholz et al. 1994, Pichler 1997). Die Erkenntnis jedoch, dass viele dieser Läden, Imbisse und Restaurants nicht – wie in den USA oder in Großbritannien – in ethnisch segregierten Quartieren ihren Aufschwung nahmen, sondern u.a. vom gewandelten Konsumbedarf deutscher Kunden profitierten, modifizierte das Bild. In der Folge wurde deutlich, dass binnenethnische Geschäftsmodelle (selbst in Stadtvierteln mit hohem Migrantenanteil) eher die Ausnahme, hingegen der „break out“ zum offenen Markt die Regel bildete (Goldberg/Sen 1997, Pütz 2000).

mischen Nischen die Rede, was im Grunde jedoch eher die Fokussierung auf einzelne Branchen (v.a. auf das Gastgewerbe, den Einzelhandel und bestimmte persönliche Routinedienstleistungen) thematisieren sollte.¹² Infolge der Konzentration auf wettbewerbsintensive Wirtschaftsbereiche war naheliegend, dass viele Gründungen nur bei hohem Arbeitseinsatz und geringen Erträgen überleben konnten.¹³

Vor diesem Hintergrund hatte ein großer Teil der Forschung in Deutschland versucht, die Triebkräfte der Migrantenökonomie, sozusagen idealtypisch, im Spektrum zwischen einem „Kultur-“, einem „Nischen-“ oder einem „Reaktionsmodell“ zu verorten.¹⁴ Allerdings waren sich die meisten Autoren einig, dass herkunftsbezogene kulturelle Faktoren das Phänomen – zumal im Kontext hiesiger Strukturen – kaum erklären¹⁵ und die damit einhergehenden Etikettierungen auf einer essentialistischen Sichtweise beruhen.¹⁶ Auch dem „Nischenansatz“ wurde nur geringe Relevanz attestiert, da die Zahl der von Ausländern¹⁷ geführten Unternehmen wuchs, obwohl Nischen nur ein begrenztes Kunden- und Wachstumspotenzial bieten.¹⁸ Was blieb, ist die mit dem „Reaktionsmodell“ verbundene und den wissenschaftlichen Diskurs lange Zeit dominierende Vorstellung, die unternehmerischen Ambitionen von Migrantinnen und Migranten wären hauptsächlich von bloßer existenzieller Not getrieben.¹⁹ Die Kongruenz von Arbeitslosen- und Gründungsstatistik, insbesondere zu Zeiten der „Ich-AG“, schien diesen Nexus zu stützen.²⁰ Dies ließ andere Formen der Benachteiligung am Arbeitsmarkt (z.B. Lohngefälle, mangelnde Aufstiegschancen, Nichtanerkennung von Qualifikationen, Zugangsregulierungen usw.) in den Hintergrund rücken, wobei gerade diese Faktoren eher Gruppen mit höherwertigen Ressourcen und daher größeren Gründungs- und Erfolgchancen berühren.²¹ Der Einfluss von Arbeitslosigkeit wird schon deswegen überschätzt, weil der Hang zur Selbständigkeit unter Migrantinnen und Migranten auch in wirtschaftlich besseren Zeiten nahezu ungebrochen ist.²² Zu berücksich-

¹² Auf die international geführte Debatte, wie weit der Begriff „Nische“ zu fassen ist, kann hier nicht eingegangen werden. Siehe auch Waldinger et al. 1990 und die Kritik von Rath 1997.

¹³ Pütz 2000, Leicht et al. 2005.

¹⁴ Z.B. Schutkin 2000, Floeting et al. 2004, Aver 2013.

¹⁵ Auch deswegen, weil bspw. Personen, die aus Herkunftsländern mit hohen Selbständigenquoten kamen, in Deutschland eine geringere Gründungsneigung zeigten (Leicht et al. 2005).

¹⁶ Timm 2000, Pütz 2003, Fischer-Krapohl 2007. Anders sieht es ggf. aus, wenn Akteure kulturelle Zuschreibungen zu ihrem ökonomischen Vorteil zu nutzen wissen. Etwa bei Angehörigen der zweiten oder dritten Generation, für die „Kultur“ ohnehin auf keinem territorialen Bezug beruht. Pütz (2003) diskutiert in ähnlichen Fällen das Konzept „strategischer Transkulturalität“.

¹⁷ In dieser Zeit konnte die Statistik nur zwischen Deutschen und Ausländern unterscheiden.

¹⁸ Aus heutiger Sicht lässt sich der langanhaltende und branchenübergreifende migrantische Gründungsboom ohnehin nicht mit der Existenz von Nischen erklären (Leicht/Werner 2013).

¹⁹ Ein Resümee, welches auch Bührmann (2010: 282) im Rückblick auf die Forschungsliteratur zieht. Bspw. kommt das RWI in seinem Gutachten für die Zuwanderungskommission zu dem Ergebnis, dass „der Aufbau einer selbständigen Existenz von Ausländern wesentlich als Alternative zur nicht zur Verfügung stehenden abhängigen Beschäftigung angestrebt wird und insoweit als „Flucht in die Selbständigkeit“ zu interpretieren ist (2001:28).

²⁰ Allerdings zeigt sich unabhängig von der Frage, welcher Herkunft die Gründenden sind, Uneinigkeit darüber, was als „Notgründung“ zu bezeichnen ist und wie erfolgreich Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind (Niefert/Tchouvakhina 2006, Kohn/Ullrich 2010) im Gegensatz zu Caliendo/Kritikos (2010). Übereinstimmung gibt es jedoch darin, dass Push- und Pullfaktoren gleichzeitig wirken können und der Einfluss zusätzlicher Motive die Charakteristika der Gründungen bestimmt.

²¹ Vor allem, weil eine erfolgreiche Gründung in der Regel adäquate Ressourcen erfordert.

²² Leicht/Langhauser 2014, Leicht et al. 2015.

tigen ist ferner, dass sich die Gründungswahrscheinlichkeit von Erwerbslosen mit und ohne Migrationshintergrund unter Kontrolle anderer Faktoren kaum unterscheidet.²³

Doch die vor allem im letzten Jahrzehnt in der Forschung omnipräsente „Notgründungsthese“ dominiert alle Versuche, das unternehmerische Verhalten von Migrantinnen und Migranten zu verstehen. Insbesondere im Kontext der Alltagsbeobachtung (die meist nur Gastronomen und Händler an der Straßenecke kennt) beförderte diese Sichtweise eine Stigmatisierung der Migrantenökonomie. Erschwerend kam hinzu, dass ein großer Teil der überwiegend qualitativ angelegten Studien in Deutschland auf die Funktionsweise „ethnischer Ökonomien“ in sozial schwachen Quartieren fokussiert, was zwar das Wissen über Beziehungen in kleinräumlichen Clustern und über die Integrationsleistungen von „Nachbarschaftsläden“ mehrt,²⁴ jedoch wenig Licht auf den Einfluss gesellschaftlich dominanter und makrostruktureller Faktoren wirft.²⁵ Aus der Perspektive vieler Studien erscheint daher naheliegend, dass Menschen, die vorwiegend aus prekären Lebenslagen in die Selbstständigkeit fliehen, allenfalls eine Überlebensstrategie verfolgen, aber wohl kaum moderne oder gar innovative oder international agierende Unternehmen gründen.²⁶

1.2.3 Diskurs im Kontext wirtschaftlicher Modernisierung

Die bis vor wenigen Jahren noch überwiegend skeptische Sicht auf die wirtschaftliche Bedeutung von Migrantengründungen hat, zumindest in Deutschland, den Blick auf neue Fragestellungen tendenziell behindert. Allerdings haben im Zeitalter von Internet, Globalisierung und transnationalen Netzwerken auch Migrantengründungen einen entscheidenden Modernisierungsschub erfahren, der es verlangt, das Einflussgeflecht von Märkten, Ressourcen und institutionellen Rahmenbedingungen in einem anderen Licht zu bewerten, zumal sich gleichzeitig auch die Einwanderungsstrukturen verändert haben.

Neue Märkte und Netzwerkoptionen

Migrantenunternehmen sind längst aus ihrem begrenzten uni-lokalen Gehege herausgetreten und nutzen ihr soziales Kapital für „größere Zwecke“, da sie etwa durch ihre Sprachkenntnisse und ihre Verbindungen ins Herkunftsland optimale Voraussetzungen für eine **Internationalisierung**, d.h. den Aufbau von transnationalen Wertschöpfungsketten, Absatzmärkten und Einkaufsbeziehungen besitzen.²⁷ Dies ermöglicht den Zugang zu neuen Märkten.²⁸ Dabei können sich grenzüberschreitende Netzwerke, etwa bei der Beschaffung

²³ Dies gilt zumindest, wenn der Mikrozensus unter Einbezug aller Herkunftsgruppen (Leicht/Leiß 2006) oder der Global Entrepreneurship Monitor (Sternberg et al. 2013) zugrunde gelegt werden. Constant/Zimmermann (2004) kommen mit SOEP-Daten bei einem eingeschränkten Gruppenspektrum zu etwas anderen Ergebnissen.

²⁴ Dies heißt keinesfalls, dass die Betrachtung „ethnischer Ökonomien“ und kleinräumiger Zusammenhänge nicht einem eigenen und wichtigen Forschungsziel dient (Floeting et al. 2005, Hillmann 2011). Aber die größtenteils geographisch ausgerichteten Studien und gutgemeinten Rehabilitierungsversuche migrantischer Gründungen könnten zu einseitigen Schlussfolgerungen führen, etwa wenn angenommen wird: „Insbesondere die regionale bzw. lokale Betrachtung wirtschaftlicher Zusammenhänge offenbart die Bedeutung der Migrantenökonomie“ (Idik/Schnetger 2004:163).

²⁵ Leicht 2017. Bislang liegt in Deutschland noch keine Studie vor, die empirisch bemisst, wie hoch der Anteil von Migrantenunternehmen mit „ethnischer Nachbarschaft“ ist. Eine Untersuchung von Schunck und Windzio (2009) belegt immerhin, dass eine hohe Konzentration von Migranten im Quartier den Gründungserfolg eher verringert.

²⁶ Wilpert (2000: 45) sieht in Migrantengründungen denn auch eher „eine Überlebensstrategie“. Und Apitzsch zufolge scheint Ethnic Business „der eklatante Widerspruch zum Bild des Unternehmers zu sein, denn was wir heute als ‚ethnische Ökonomie‘ kennen, ist [...] die Nischenwirtschaft, die Besetzung von Bereichen, die im Zuge der globalen kapitalistischen Expansion aufgegeben wurden“ (2006: 741).

²⁷ Goebel/Pries 2006, Ebner 2013, Nowicka 2013.

²⁸ Brixy 2010, Leicht/Langhauser 2014.

und Nutzung von Informationen, Kontakten und Finanzkapital sowie beim Technologietransfer und bei der Kompensierung staatlicher Regulierungen, als strategisch entscheidender Vorsprung gegenüber anderen Marktteilnehmern erweisen.

Die Relevanz dieser Potenziale wächst, sowohl auf globalen als auch auf nationalen Märkten, wenn sie zudem mit entsprechendem **Wissen** und mit **Innovationsleistungen** verbunden sind. Doch die empirische Forschung hat sich bisher wenig für das Innovationspotenzial der Start-ups von Zugewanderten oder für die Diffusion der Technologie- und Gründerzentren mit internationalem Personal interessiert. Erste Versuche, die Präsenz in technologie- oder wissensintensiven Branchen zu ermitteln, bezogen sich auf die geringer qualifizierten Gründerinnen und Gründern aus den ehemaligen Anwerbeländern. Entsprechend ernüchternd waren die Befunde.²⁹ Dagegen gehen Untersuchungen, die das Gesamtspektrum migrantischer Gründungen umfassen von einer wachsenden Orientierung auf wissensintensive Branchen aus.³⁰ Zudem kann festgehalten werden, dass der Innovationsgrad der von Zugewanderten gegründeten Start-ups nach bisherigen Erkenntnissen nicht signifikant geringer als bei Einheimischen ist.³¹ Das gewandelte Leistungsspektrum lässt darauf schließen, dass sich auch die Bedingungen zur Herausbildung neuer Migrantenunternehmen wesentlich verändert haben. Der Umfang innovativer Gründungen hängt aber auch davon ab, inwieweit die Zugewanderten das hierfür erforderliche Wissen besitzen.

Gestiegene Bedeutung individueller Ressourcen

Dies unterstreicht die Bedeutung individueller Ressourcen,³² auf die in der Wissensgesellschaft auch die Gründenden ausländischer Herkunft im höheren Maße angewiesen sind. Im Allgemeinen betont die Gründungsforschung den hohen Einfluss von **Bildung und Erfahrungswissen** auf den Umfang und den Erfolg unternehmerischer Aktivitäten.³³ Mit Blick auf die Zugewanderten wird dieser Zusammenhang jedoch teils hinterfragt, da nicht auszuschließen ist, dass gerade die Unqualifizierten aufgrund geringerer Mobilitätschancen am Arbeitsmarkt einen sozialen Aufstieg durch berufliche Selbständigkeit suchen. Bislang jedoch kommt die Mehrzahl der Forschungsbefunde in Deutschland zu dem Ergebnis, dass die Höhe der Qualifikationen positiv mit der Gründungsneigung korreliert.³⁴ Hemmend wirkt eher die insgesamt noch unterdurchschnittliche Bildungsbeteiligung von Personen mit Migrationshintergrund. Wenig ist hinsichtlich der Frage bekannt, in welchem Maße Migrantinnen und Migranten nicht nur über formales, sondern über spezifisches bzw. gründungsrelevantes Humankapital verfügen. Die Gründungsberatungsstellen der Kammern beklagen teils ein Defizit an qualifikatorischen, betriebswirtschaftlichen und sprachlichen Kenntnissen.³⁵ Andererseits deutet vieles darauf hin, dass die Zugewanderten ver-

²⁹ Nach Müller (2011) haben Unternehmer mit Migrationshintergrund im Vergleich zu einheimischen Unternehmern eine weniger als halb so hohe Wahrscheinlichkeit ein Unternehmen in einer wissensintensiven Branche zu gründen.

³⁰ Leicht et al. 2005, Schaland 2013, Leicht 2016.

³¹ Ergebnisse aus dem Global Entrepreneurship Monitor (Brixy 2011).

³² Im Gegensatz dazu steht in der klassischen Ethnic Entrepreneurship-Forschung das Interesse an Gruppenressourcen im Vordergrund (Light/Gold 2000). Gemeint sind Ressourcen immaterieller und materieller Art, die Angehörige einer ethnischen Gruppe für ihre unternehmerischen Aktivitäten – etwa in Netzwerken (siehe oben) mobilisieren können.

³³ Brüderl et al. 1996.

³⁴ Leicht et al. 2005, 2009 und 2012, Leicht/Langhauser 2014, Leifels 2017. Demgegenüber stellen Constant et al. (2003) keinen signifikanten Einfluss von Bildung fest. Unterschiede bestehen jedoch auch darin, ob die Ausbildung in Deutschland oder im Herkunftsland durchlaufen wurde (Fertala 2006).

³⁵ DIHK 2015. Teils werden die genannten Probleme aber auch von den Zugewanderten selbst überdurchschnittlich artikuliert (Jung et al. 2011, Kay/Schneck 2012, Sternberg et al. 2013).

gleichsweise häufiger auf Erfahrungswissen aus einer vorhergehenden Selbständigkeit, sei es in Deutschland oder aber im Herkunftsland, zurückgreifen können.³⁶

Teils wird angenommen, dass unternehmerisch ambitionierte Migrantinnen und Migranten den Mangel an Bildungskapital durch **ethnisches Kapital** kompensieren. Bei aller Distanz zu kulturalistischen Deutungen muss deshalb in diesem Überblick auf die Frage eingegangen werden, inwieweit die Gründungsneigung durch Ressourcen begünstigt wird, die infolge der Primärsozialisation im Herkunftsland entstanden und dann sozusagen „mitgebracht“ worden sind.³⁷ Abgesehen von allen theoretischen Widrigkeiten, die ein solches Modell „orthodoxer Ethnizität“³⁸ birgt, lässt sich die „home-country self-employment-These“³⁹ auch empirisch nicht bestätigen.⁴⁰ Dies schließt keinesfalls aus, dass Zugewanderte die kulturellen Zuschreibungen bewusst als **Geschäftsstrategie** nutzen (bspw. für den Erfolg auf bestimmten Märkten oder zur Akquisition von Kunden). Interessanterweise korrelieren solche Strategien in hohem Maße mit dem Rückgriff auf fachliche Kompetenzen, was belegt, dass selbst die Durchschlagkraft ethnischer Gruppenressourcen von Bildung und Wissen abhängig ist.⁴¹

Im klassischen Verständnis geht Unternehmertum mit der Bereitschaft einher, Risiken zu übernehmen. Dies ist eine Eigenschaft, die vor allem Migrantinnen und Migranten zugeordnet wird.⁴² Aus vielerlei Gründen wird **Risikobereitschaft** auch mit kulturellen Werthaltungen in Verbindung gebracht. Aber die Vermutung, dass die Deutschen viel eher das Risiko scheuen hat wohl auch mit der Meinung zu tun, dass sich hierzulande weniger Menschen als in anderen Ländern finden, die bereit sind ein unternehmerisches Risiko zu übernehmen.⁴³ Dies heißt jedoch nicht, dass die in Deutschland lebenden Migrantinnen und Migranten risikofreudiger als die Einheimischen sind. Empirische Befunde sprechen auf den ersten Blick sogar dagegen: Die nach Deutschland Zugewanderten sind demnach weniger gewillt Risiken einzugehen als die Einheimischen⁴⁴ und auch unter den befragten Gründungsaktiven schätzen sich die im Ausland geborenen nicht signifikant risikofreudiger als die Deutschen ein.⁴⁵ Diese Ergebnisse sind allerdings unter einem wichtigen Vorbehalt zu sehen, den auch die Autoren zur Erklärung heranziehen: Da die Samples stark durch ehemalige Gastarbeiter dominiert werden und viele der Angeworbenen mit einem sicheren Arbeitsplatz rechnen konnten, mussten sie auch kaum Risiken auf sich nehmen. Dieser Prozess der Selbstselektion kommt auch im umgekehrten Fall zum Tragen: So ist davon auszugehen, dass es sich bei Menschen, die emigrieren, um in einem anderen Land ihr

³⁶ Leicht et al. 2012. Teilweise wird hier von „Serial Entrepreneurs“ gesprochen.

³⁷ Dies ist ein weit verbreitetes Argument, welches darauf rekurriert, die Zugewanderten kämen vorwiegend aus Ländern mit höheren Selbständigenquoten, was wiederum zu der Vermutung führt, in diesen Ländern hätte Selbständigkeit einen höheren kulturellen Stellenwert.

³⁸ Light und Gold (2000) unterscheiden zwischen einerseits „orthodoxer Ethnizität“ und andererseits „reaktiver Ethnizität“, die sich nach der Einwanderung durch die Konfrontation mit den Strukturen in der Aufnahmegesellschaft entwickelt. Es erscheint unstrittig, dass auch soziokulturelle Eigenheiten nicht in einem luftleeren Raum, sondern nur in einem bestimmten Umfeld zur Wirkung kommen (Kloosterman/Rath 2003).

³⁹ Yuengert 1993, Hammarstedt 2009.

⁴⁰ Dies zeigt sich schon bei einer Gegenüberstellung der jeweiligen Quoten (s. Fußnote 15).

⁴¹ Leicht et al. 2012, Leicht/Werner 2013.

⁴² Constant/Zimmermann 2006. Nach Schuleri-Hartje (2007: 2) besteht die „zentrale individuelle Ressource ethnischer Existenzgründer“ in ihrem „Mut und ihrer Entscheidungsfreudigkeit, sie sind motivierter den Sprung in die Selbständigkeit zu wagen.“

⁴³ Zum Beispiel nach einer Expertenbefragung im Global Entrepreneurship Monitor (Sternberg et al. 2006).

⁴⁴ Bonin et al. 2006.

⁴⁵ Leicht et al. 2012, Sternberg et al. 2013.

Glück zu vergrößern (oder aber ihr bisheriges Unglück zu mindern), überproportional häufig um Menschen handelt, die ein höheres Maß an Risikobereitschaft, Selbstvertrauen, Unabhängigkeitsstreben, Leistungsmotivation, Durchsetzungskraft und Beharrlichkeit in der Verfolgung ihrer Ziele zeigen.⁴⁶ Dies legt nahe, dass je nach Herkunft und Wandermotiv, ein großer Teil der Menschen mit Migrationserfahrung ein gewisses Maß an Resilienz, d.h. die Fähigkeit zur Überwindung risikoreicher Bedingungen aufweist.⁴⁷ Inwieweit solche Dispositionen bewahrt und über die Sozialisation an die nächste Generation weitergegeben werden können⁴⁸, ist weitestgehend ungeklärt.

Hemmnisse durch rechtliche und institutionelle Rahmenbedingungen

Hürden bei der Umsetzung von Gründungsvorhaben erfahren Migrantinnen und Migranten häufig durch rechtliche Rahmenbedingungen, so etwa durch die institutionellen Regulierungen im Zugang zu bestimmten Berufsfeldern (v.a. Handwerk und Freie Berufe), was teils mit dem Problem korreliert, dass ihre im Ausland erworbenen Qualifikationen nicht anerkannt werden. Oft wird der Zugang zu beruflicher Selbständigkeit allerdings auch schon an der Grenze bzw. durch das Aufenthaltsrecht eingeschränkt. Neben gesetzlichen Hürden können auch Benachteiligungen oder gar Diskriminierungen wirksam werden, etwa im Zugang zu Fremdkapital, was sich einer empirischen Prüfung jedoch häufig entzieht.

Auf die genannten Punkte wird nachfolgend nur kurz eingegangen, da sie ohnehin in den diesem Bericht hinzugefügten Handlungsempfehlungen wieder aufgegriffen werden.

Beginnt man mit der größten Hürde, dann ist diese zweifellos in dem Umstand zu sehen, dass viele Einwanderungswillige gar nicht erst nach Deutschland kommen oder zumindest keinen adäquaten **Aufenthaltstitel** zur Ausübung einer beruflichen Selbständigkeit erlangen können. Am stärksten trifft dies Drittstaatsangehörige, während EU- bzw. EWR-Bürger/innen das freie Niederlassungsrecht besitzen.⁴⁹ Im Verlauf der letzten Jahre wurden die aufenthaltsrechtlichen Bestimmungen teilweise entschärft bzw. modernisiert,⁵⁰ allerdings galt Deutschland in der internationalen Ethnic Entrepreneurship-Forschung über lange Zeit als Beleg dafür, welche negativen Auswirkungen eine restriktive Einwanderungspolitik auf das unternehmerische Klima haben kann.⁵¹ Mehr noch: Die hohen Hürden für Neuzuwanderer, die in Deutschland ein Unternehmen gründen möchten, haben dazu geführt, dass sich die Migrantenökonomie zunächst stark aus ehemaligen „Gastarbeitern“ zusammensetzte, mit allen Folgen für die sektoralen und qualifikatorischen Strukturen.

Eine nachgeordnete Hürde ist in den **berufsständischen Regulierungen** zu sehen, wobei es vor allem die spezifischen Qualifikationsanforderungen im zulassungspflichtigen Handwerk sowie in einigen Freien Berufen sind, die Zugewanderten das Gründen erschweren.⁵² Mittelfristig beruht daher große Hoffnung auf dem Anerkennungsgesetz,⁵³ welches in vielen

⁴⁶ Mithin Eigenschaften, die Gründungsambitionen fördern (s. auch Brixy 2010:28).

⁴⁷ Di Bella 2015.

⁴⁸ Ozgen et al. 2013

⁴⁹ Ausführlich in Kap. 7. Siehe auch Sänger/Voigt 2014. Zu den Gründungen auf Basis von § 21 AufenthG siehe zudem Block/Klingert 2012.

⁵⁰ Dies betrifft bspw. Modifizierungen in den Ermessenspielräumen des § 21 AufenthG.

⁵¹ Z.B. Waldinger et al. 1990.

⁵² Kay und Schneck kommen zu dem Ergebnis, dass diese Einschränkungen nicht unbedingt zu einem generellen Gründungsverzicht führen, sondern „entweder zu einer Verzögerung des Gründungsprozesses beitragen oder hoch qualifizierte Gründungsinteressierte veranlassen, in Wirtschaftsbereiche auszuweichen, die keine derartigen Hürden aufstellen“ (2012:50).

⁵³ Gesetz zur Verbesserung der Feststellung und Anerkennung im Ausland erworbener Berufsqualifikationen (2012).

Bereichen auch die Qualifikationsvoraussetzungen für den Schritt in die Selbständigkeit verbessern kann.

Die Gründungsforschung befasst sich seit langem intensiv mit den Stellschrauben zur Verbesserung bestimmter Rahmenbedingungen. Der diesbezügliche Apparat an Literatur ist zwar mächtig, allerdings wird hier nur selten ein Migrationsbezug hergestellt. Die meisten Arbeiten konzentrieren sich auf Vorschläge zur Anpassung der **Gründungsberatung und Beratungsinfrastruktur**, wobei man im Wesentlichen auf migrationssensible Konzepte und auf Zielgruppenorientierung setzt.⁵⁴ Mit den für das BMWi im Verlauf der letzten Jahre erstellten Studien liegen gleichzeitig auch entsprechende Empfehlungen vor.⁵⁵

In der Reihe der Gründungshürden werden vor allem Fragen der Finanzierung und Finanzierungsinfrastruktur diskutiert – und im Zusammenhang mit Migrantinnen und Migranten vor allem die Rahmenbedingungen beim **Zugang zu Fremdkapital**.⁵⁶ Die Ethnic Entrepreneurship-Forschung betont in diesem Kontext das Prinzip innerethnischer Solidarität und geht davon aus, dass ein Großteil des erforderlichen Kapitals durch die Unterstützung aus dem Kreis der Community, aber insbesondere durch die Familie bereitgestellt wird.⁵⁷ Von Interesse ist natürlich, in welchem Umfang es Migrantinnen und Migranten gelingt ihren Kapitalbedarf auf anderen Wegen, etwa über Banken oder öffentliche Institutionen, zu decken. Insgesamt stoßen sie auf größere Finanzierungsschwierigkeiten als Deutsche,⁵⁸ wobei strittig ist, inwieweit dies ein Resultat mangelnder Sicherheiten oder von Diskriminierung ist.⁵⁹ Inwieweit es Zugewanderten gelingt die Banken zu überzeugen, hängt zudem auch von der Herkunft und dem Aufenthaltsstatus ab.⁶⁰

Blickrichtung und Schwerpunkte der Studie

Der kurze Abriss zum Stand der Forschung lässt erkennen, dass die vorliegende Studie den Blick vor allem auf die Implikationen der wirtschaftlichen Modernisierung und Internationalisierung sowie auf die in jüngerer Zeit verstärkten Migrationsströme richtet. Beides berührt in hohem Maße die Gründungschancen von Migrantinnen und Migranten, denn zum einen verändert sich ihre Rolle auf den Märkten und zum anderen hat sich durch die Zuwanderung auch ihre soziale Zusammensetzung stark verändert. Letzteres ist auch der Grund, weshalb in dieser Untersuchung nicht nur die Neugründungen, sondern auch die Neuzugewanderten besondere Beachtung finden. Die Geflüchteten sind hierbei allerdings eine in den Daten noch kaum sichtbare Größe.

⁵⁴ Bührmann et al. 2010, Di Bella/Leicht 2011, Buschmeyer/Triebel 2014. Ansonsten sei auf die zahlreichen Leitfäden der Fachstelle Migrantenökonomie im IQ-Netzwerk verwiesen.

⁵⁵ Leicht et al. 2005 (Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischstämmiger Mitbürger), Jung et al. 2011 (Unternehmensgründungen von Migrantinnen und Migranten).

⁵⁶ Siehe v.a. die jährlichen Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors zu verweisen (Metzger 2014 und 2016).

⁵⁷ Waldinger et al. 1990, Light/Gold 2000. Leicht et al. 2012 zeigen jedoch, dass dies nicht auf alle Herkunftsgruppen zutrifft und in manchen die Mitfinanzierung der Familie sogar geringer als bei Deutschen ist.

⁵⁸ Metzger 2014 und 2016.

⁵⁹ Zu beachten ist natürlich auch ein Brancheneffekt, da bspw. das Gastgewerbe oder der Einzelhandel eine höhere Sterblichkeit und damit geringere Sicherheiten aufweist (Bruder et al. 2007).

⁶⁰ Gemessen am Anteil abgelehnter Bankkredite sind diejenigen aus osteuropäischen Ländern stärker mit Problemen konfrontiert (Leicht et al. 2012).

2. Daten, Methoden und Definitionen

Zur Untersuchung der Gründungsaktivitäten von Migrantinnen und Migranten stehen nur wenige Datenquellen mit einer jeweils begrenzten Auswahl an Indikatoren zur Verfügung. Daher müssen für diese Studie unterschiedliche Erhebungen und Statistiken herangezogen werden. Dazu zählen 1) amtliche Datenquellen wie der Mikrozensus sowie die Gewerbeanzeigenstatistik, 2) die eigenen Erhebungen des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim und 3) die Daten des Gründungspanels des Zentrums für europäische Wirtschaftsforschung (ZEW).

Ein grundlegendes Problem für das Datenmanagement der vorliegenden Untersuchung besteht *erstens* darin, dass in fast allen verwendeten Quellen wichtige Indikatoren unterschiedlich definiert und gemessen werden. Dies betrifft insbesondere ein zentrales Differenzierungsmerkmal: die nationalen bzw. ausländischen Wurzeln von Gründerinnen und Gründern.⁶¹ *Zweitens* handelt es sich beim Mikrozensus, der Gewerbeanzeigenstatistik und den ifm-Erhebungen um personenbezogene Daten, welche die Selbständigen bzw. die Gründerperson im Fokus haben, wohingegen das ZEW-Gründungspanel vorwiegend unternehmensbezogene Informationen liefert. Und *drittens* beziehen sich die Daten auf eine jeweils andere Grundgesamtheit. Insbesondere in Bezug auf die Größe der Gründungen, die wirtschaftliche Substanz und das Spektrum der Wirtschaftszweige in denen die erfassten Personen tätig sind unterscheiden sich die Datenquellen erheblich. Dies sind einige der Bedingungen, die mit dem Untersuchungsdesign überwunden bzw. „unter einen Hut“ gebracht werden mussten.

2.1 Amtliche Daten: Mikrozensus und Gewerbeanzeigenstatistik

Der **Mikrozensus** des Statistischen Bundesamts ist eine der Hauptdatenquellen für diese Studie: "Als repräsentative Erhebung ist er die umfangreichste und zuverlässigste Datenquelle zu Gründern und Selbständigen in Deutschland."⁶² Es handelt sich hierbei, neben dem Zensus, um die größte amtliche Repräsentativstatistik zur Beobachtung von Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, und zudem um die einzige Quelle, die (seit 2005) detailliert den Migrationsstatus von Personen ausweist und gleichzeitig ausreichend Fallzahlen für tief differenzierende Analysen bietet. Der jährlich durchgeführte Mikrozensus umfasst als Flächenstichprobe 1 Prozent aller Haushalte in Deutschland und damit über 800.00 Befragte. Seine Vorteile sind vor allem darin zu sehen, dass er eine Vielzahl an erwerbs- und sozialstrukturellen Indikatoren besitzt und aufgrund der Auskunftspflicht die Zahl der Ausfälle minimiert. Der Mikrozensus ist auch gleichzeitig eine der ganz wenigen Datenquellen,⁶³ mit der sich das Potenzial an Gründungen überhaupt bemessen lässt, da er im Gegensatz zu anderen Statistiken gleichzeitig die erforderlichen Daten über die Nicht-Selbständigen enthält. Seine Begrenzung besteht jedoch im Mangel an betrieblichen Indikatoren sowie an Informationen über selbständigkeitsrelevante Einstellungen und Motive. Aus diesem Grund werden in dieser Studie zusätzlich Daten aus den ifm-eigenen Erhebungen sowie aus dem ZEW-Gründungspanel hinzugezogen.

⁶¹ Siehe hierzu im Folgenden. Zur Definition von „Migrationshintergrund“ siehe Kap. 2.4

⁶² Fritsch et al. 2012: 5.

⁶³ D.h. bspw. neben dem Sozioökonomischen Panel, welches allerdings weit weniger Beobachtungsfälle liefert.

Dem ifm Mannheim stehen die Daten des Mikrozensus in aggregierter Form, aber vor allem auf Basis von anonymisierten Individualdaten zur Verfügung. Die in diesem Bericht verwendeten Mikrozensusdaten beruhen daher zum einen auf der Auswertung der Scientific Use Files, die vom Statistischen Bundesamt für wissenschaftliche Zwecke bereitgestellt werden; zum anderen aber hauptsächlich auf Mikrozensusanalysen, die durch den Aufenthalt zweier ifm-Wissenschaftler am Forschungsdatenzentrum des Statistischen Bundesamtes durchgeführt werden konnten. Da bei einigen mehrdimensional differenzierenden Datenanalysen (etwa bei der Identifizierung von Neugründungen und Neuzugewanderten) die Fallzahlen selbst im Mikrozensus an Grenzen stoßen, wurden teilweise einzelne Erhebungsjahre gepoolt.

Ergänzende Informationen zum Gründungsgeschehen liefert die **Gewerbeanzeigenstatistik**, in welcher allerdings nicht der Bestand an Gründungen und Selbständigen, sondern lediglich die Zahl der Zu- und Abgänge (Gewerbean- und abmeldungen) und darunter auch die der Übernahmen von Unternehmen verzeichnet sind. Allerdings erfasst die Gewerbeanzeigenstatistik nicht den Migrationsstatus, sondern nur, welche Staatsangehörigkeit die meldepflichtige Person besitzt. Ein weiteres aber zentrales Defizit ist darin zu sehen, dass die Statistik nur Gründungen im Gewerbe enthält, jedoch nicht die in den Freien Berufen, die jedoch 27% aller Selbständigen stellen.⁶⁴ Zur Analyse des Gründungsgeschehens ist die Statistik dennoch unverzichtbar, da sie als prozessgenerierte „Registerdatei“ quasi eine Vollerhebung aller Aktivitäten im gewerblichen Bereich bietet, darunter auch zum Umfang der Unternehmensübernahmen. Ausgewiesen werden hierbei Übernahmen durch Erbfolge, Kauf und Pacht, was der Idee der Unternehmensnachfolge am nächsten kommt.

2.2 ifm-eigene Erhebungen

Die amtliche Statistik bietet nur wenige Informationen über die von Migrantinnen und Migranten gegründeten Unternehmen, weshalb das ifm Mannheim mehrere Erhebungen durch wissenschaftlich anerkannte Befragungsinstitute⁶⁵ durchführen ließ. Hierbei handelt es sich um computergestützte telefonische Befragungen (CATI) von Unternehmensinhabern verschiedener nationaler Herkunft (darunter als Referenzgruppe auch solche deutscher Herkunft). Die Grundgesamtheit bezieht sich auf alle Inhaberinnen und Inhaber von Unternehmen die im öffentlichen Telefonverzeichnis registriert sind.

Die mit den verschiedenen Befragungen erhobenen Indikatoren sind zu etwa zwei Dritteln identisch, so dass große Teile der zwischen 2009 und 2014 durchgeführten Befragungen über einen "Match" der Stichproben zu einem Datensatz „gepoolt“ werden konnten. Auf dieser Grundlage stehen die Befragungsdaten von insgesamt 5.393 Unternehmen zur Verfügung (darunter von 603 mit Inhaber/innen deutscher Herkunft). Die Definition und Bestimmung des Migrationshintergrundes erfolgte analog zu derjenigen im Mikrozensus. Neben detaillierten soziodemographischen und migrationsbezogenen Angaben zu den Unternehmensinhaber(inne)n bietet der Datensatz eine Vielzahl an betriebsstrukturellen Indikatoren sowie vor allem Informationen über bestimmte selbständigkeitsrelevante Ressourcen und über die Gründungsmotive und -hemmnisse der befragten Personen.

⁶⁴ IfM Bonn (Kay und Suprinovic 2013).

⁶⁵ nach ADM-Richtlinien.

2.3 ZEW-Gründungspanel

Keine der genannten Datenquellen bietet Informationen darüber, in welcher Weise und unter welchen Bedingungen die Gründungen finanziert wurden und wie hoch das Leistungs- und Innovationspotenzial der unternehmerischen Aktivitäten ist. Zu diesem Zweck wurde auf das Gründungspanel des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) zurückgegriffen.⁶⁶ Das Panel basiert auf einer Stichprobe aus dem Mannheimer Unternehmenspanel (MUP)⁶⁷ in welchem Neugründungen enthalten sind. Die erforderlichen Auswahldaten werden dem ZEW (in einem Kooperationsprojekt) durch den Verband der Vereine Creditreform für wissenschaftliche Zwecke zur Verfügung gestellt. Die Befragungsdaten des Gründungspanels enthalten Informationen zu rund 17.000 Unternehmen der Gründungsjahrgänge 2005-2014. Jedes Unternehmen der Stichprobe wird bis zu einem Alter von sieben Jahren jährlich kontaktiert. Die nationale Herkunft der Gründerpersonen wird detailliert erfasst. Circa 7% der Befragten gaben an, dass mindestens einer der Gründerinnen und Gründer ausländischer Herkunft⁶⁸ sei. Für die Analyse steht somit ein Datensatz zur Verfügung, der 1.240 Unternehmen mit migrantischer Beteiligung enthält.

Bei der Interpretation der Analyseergebnisse sind verschiedene Besonderheiten zu beachten: Da das ZEW-Gründungspanel den Schwerpunkt auf Hightech-Unternehmen legt, stellen diese die Hälfte der Stichprobe und sind damit deutlich überrepräsentiert. Durch eine Gewichtung der Daten können zwar Aussagen getroffen werden, die der Grundgesamtheit des Mannheimer Unternehmenspanels entsprechen.⁶⁹ Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die zugrunde liegenden Auswahldaten der Creditreform nur sogenannte „wirtschaftsaktive“ Gründungen enthalten. Sie erfassen Unternehmen, die in öffentlich zugänglichen Registern, wie dem Handelsregister verzeichnet sind oder Unternehmen für die bei der Creditreform eine Auskunft angefordert wurde, d.h. solche die Fremdkapital und Handelskredite nutzen oder anderweitig durch enge Kundenbeziehungen in die Wirtschaft eingebunden sind. Insofern ist davon auszugehen, dass natürliche Personen und Gesellschaften bürgerlichen Rechts bzw. vor allem kleinere Unternehmen, die kein Fremdkapital benötigen, in den Daten unterrepräsentiert sind.

Abweichungen zum Mikrozensus, der auch Selbständige erfasst, die substantiell schwächere Unternehmen gründen und führen, ergeben sich darüber hinaus auch durch die im ZEW-Gründungspanel zugrundeliegende Definition von Gründerinnen und Gründer mit ausländischen Wurzeln bzw. „ausländischer Herkunft“. Im Gründungspanel wird nicht der Migrationsstatus von Personen erfasst, es wird lediglich eine Selbstzuordnung erbeten bzw. erfragt, „welche nationale Herkunft“ die Gründerinnen und Gründer haben. Dies hat den Vorteil, dass kulturelle Zuschreibungen vermieden werden. Es hat aber gleichzeitig zur Folge, dass Personen, die selbst zugewandert sind oder von Eltern mit Migrationserfahrung abstammen, sich aber als „Deutsche“ begreifen, nicht unbedingt als Gründende ausländischer Herkunft erfasst werden. So ist anzunehmen, dass der Anteil der im ZEW-Panel enthaltenen Migrantinnen und Migranten um einiges kleiner als im Mikrozensus ist.

⁶⁶ Müller et al. 2016; http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gruendungspanel/MannheimerGruendungspanel_012016.pdf

⁶⁷ Bersch et al. 2014; <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp14104.pdf>

⁶⁸ Siehe hierzu im Folgenden.

⁶⁹ ZWE 2015, S. 5; Technischer Anhang des ZWE-Gründungspanels 2015; http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gruendungspanel/MannheimerGruendungspanel_TechnischerAnhang_2015.pdf

Da das ZEW-Gründungspanel jedoch eine Vielzahl an Informationen bereitstellt, die in anderen Datenquellen nicht erfasst werden, bietet die Erhebung bei allen genannten Limitationen eine einzigartige Datenquelle, um bislang noch nicht erforschte Tatbestände über die Leistungspotenziale migrantischer Gründungen zu untersuchen.

2.4 Begriffsbestimmung: „Menschen mit ausländischen Wurzeln“

In vorliegender Studie werden „Menschen mit ausländischen Wurzeln“ auf Basis der Definition des Statistischen Bundesamts identifiziert bzw. mit Personen gleichgesetzt, die einen „Migrationshintergrund“ besitzen. Dies sind „alle nach 1949 auf das heutige Gebiet der Bundesrepublik Deutschland Zugewanderten, sowie alle in Deutschland geborenen Ausländer und alle in Deutschland als Deutsche Geborenen mit zumindest einem zugewanderten oder als Ausländer in Deutschland geborenen Elternteil.“⁷⁰ Die Bezeichnung „Migrantinnen und Migranten“ wird hier synonym für Personen mit Migrationshintergrund verwendet, wobei es sich nicht unbedingt um diejenigen der ersten Generation handeln muss. Soweit in der Studie auf Statistiken zurückgegriffen wird, die diese Differenzierung nicht zulassen, wird explizit darauf hingewiesen sowie auf die damit einhergehenden Implikationen.

⁷⁰ Statistisches Bundesamt, Fachserie 1, Reihe 2.2, 2012: 6.

II. Quantitative Ergebnisse

Entwicklung, Strukturen und Potenziale

3. Umfang und Entwicklung unternehmerischer Aktivitäten

Das Gründungsgeschehen wird nicht nur von der Stärke unternehmerischer Neigungen bestimmt, sondern genauso durch die Entwicklung von Bevölkerung und Arbeitsmarkt, d.h. letztlich auch durch die Migrationsstrukturen. Im Zeitraum zwischen 2005 und 2016 stieg dem Mikrozensus zufolge die Zahl aller Erwerbspersonen mit Migrationshintergrund um rund⁷¹ 1,8 Mio. auf nicht ganz 9 Mio. In diesem Erwerbspersonenpotenzial sind sowohl Erwerbslose als auch Erwerbstätige enthalten. Während sich im genannten Zeitraum die Zahl der Erwerbslosen mit Migrationshintergrund in etwa halbierte, ist die Summe der Erwerbstätigen mit Migrationshintergrund – ob abhängig oder selbständig beschäftigt – bis 2016 um fast 2,5 Mio. auf 8,3 Mio. angewachsen.⁷² Hiervon sind rund 7 Mio. im Ausland geboren. Allein seit 2005 ist damit die Zahl der Zugewanderten (Erste Generation), die in Deutschland einer Erwerbstätigkeit nachgehen, um fast 2 Mio. bzw. 39% gestiegen. Dieser Zuwachs ist zum größten Teil auf Zugewanderte aus EU-Ländern zurückzuführen.

Fragt man also nach Möglichkeiten zur besseren Ausschöpfung des Gründungspotenzials, dann zeigen die genannten Relationen schon an dieser Stelle, wie entscheidend auch das Arbeitsmarktverhalten von Personen mit Migrationshintergrund – und dabei v.a. auch der (neu) Zugewanderten – ist. Inwieweit dieses Potenzial gehoben wurde und wo ggf. noch Stellschrauben zur Belebung der unternehmerischen Aktivitäten sind, wird im Folgenden untersucht.

3.1 Gründungsneigung und berufliche Selbständigkeit

Die Entwicklung der Unternehmenszahl geht mit starken Schwankungen in Form von Gründungen und Liquidationen einher. Diese Zu- und Abströme werden von der amtlichen Statistik nur unzureichend erfasst. Ein zuverlässiger und auch für die Wirtschaftspolitik relevanter Indikator für das Niveau unternehmerischer Aktivitäten ist die Entwicklung des Selbständigenbestands, auf den zunächst eingegangen wird. Daran anknüpfend werden, soweit dies die Statistik zulässt, die Stromgrößen in und aus der Selbständigkeit ermittelt.

3.1.1 Selbständige nach Migrationsstatus und Herkunft

Menschen mit ausländischen Wurzeln sind äußerst gründungsaktiv. Wie der Mikrozensus zeigt, hat sich in Deutschland zwischen 2005 und 2016 die Zahl der Selbständigen *mit Migrationshintergrund* um 189.000 auf 755.000 erhöht (Tab. 3.1.1).⁷³ Dies entspricht einem Zuwachs um 33%, wohingegen die Zahl der Selbständigen *ohne Migrationshintergrund* im gleichen Zeitraum sogar um 128.000 bzw. um 3% zurückgegangen ist (Abb. 3.1.1). So betrachtet ist das Wachstum im Gesamtbestand an Selbständigen – per Saldo – ausschließlich auf Personen mit Migrationshintergrund zurückzuführen.

⁷¹ Die gilt nur grob, da die Mikrozensuszahlen nach der „großen“ Zensuserhebung im Jahr 2011 in der Folge auf einer neuen Hochrechnungsbasis beruhen. Nachfolgende Zahlen aus dem Mikrozensus sind – zumindest, wenn es um absolute Werte geht – immer unter dieser Einschränkung zu bewerten.

⁷² Dies ist kaum auf die genannten methodischen Unwägbarkeiten (s.o.) zurückzuführen, denn der größte Zuwachs vollzog sich ohnehin erst nach 2011. Allein in den darauffolgenden fünf Jahren stieg die Zahl der Erwerbstätigen mit Migrationshintergrund um 1,8 Mio; allein im Zeitraum von 2015 auf 2016 um 620.000.

⁷³ Auf die unterschiedlichen Hochrechnungsfaktoren der beiden Erhebungen wurde bereits verwiesen (s.o.).

Die auseinanderklaffende Entwicklung beider Gruppen kommt eigentlich weniger beim Blick über den gesamten Zeitraum, sondern eher in jüngerer Zeit zur Geltung. War die Zahl der Selbständigen deutscher Herkunft im letzten Jahrzehnt noch leicht gestiegen, ging sie dann ab 2011 um 250.000 zurück. Dagegen setzten die Selbständigen ausländischer Herkunft ihren Höhenflug fort.

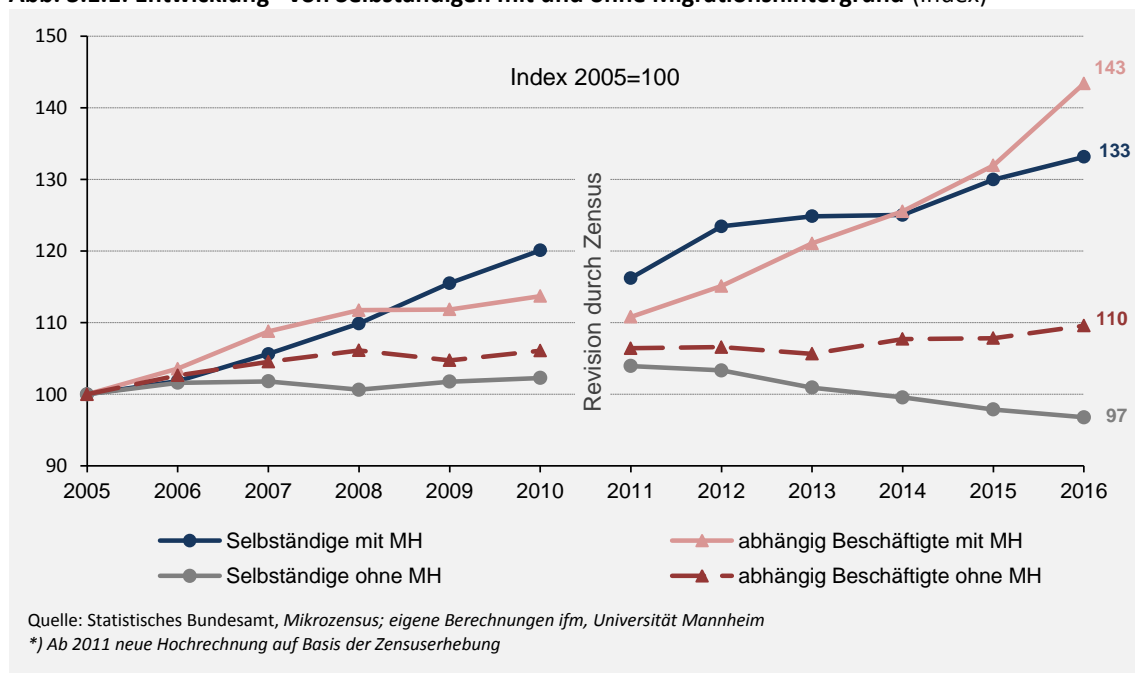
Tab. 3.1.1: Selbständige nach Migrationsstatus

Selbständige	2005		2016*	
	in 1.000	in %	in 1.000	in %
ohne Migrationshintergrund	3.498	85,7	3.386	81,8
mit Migrationshintergrund	567	13,9	755	18,2
Migrationserfahrung				
Erste Generation	503	88,7	677	89,7
Zweite Generation	65	11,5	78	10,3
Staatsangehörigkeit				
Ausländer/innen	359	63,3	466	61,7
Deutsche mit MH	209	36,9	290	38,3
Aus EU-(25)28	235	41,4	351	46,5
Insgesamt	4.080	100	4.142	100

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

*) Hochrechnung auf Basis der Zensuserhebung 2011.

Abb. 3.1.1: Entwicklung* von Selbständigen mit und ohne Migrationshintergrund (Index)



Mittlerweile hat fast jede fünfte unternehmerisch engagierte Person (18%) einen Migrationshintergrund. Zehn Jahre zuvor war dies nur bei knapp 14% der Fall (Tab. 3.1.1). Dieser Bedeutungszuwachs hält schon länger an, wird aber im Gegensatz zu früheren Zeiträumen nunmehr etwas stärker als zuvor durch die Effekte der Einwanderung bestimmt. Schließlich ist im gleichen Zeitraum auch der Anteil von Migrantinnen und Migranten unter den Erwerbspersonen von 17% auf 21% gestiegen. So betrachtet sind sie unter den Selbständigen noch immer leicht unterrepräsentiert.

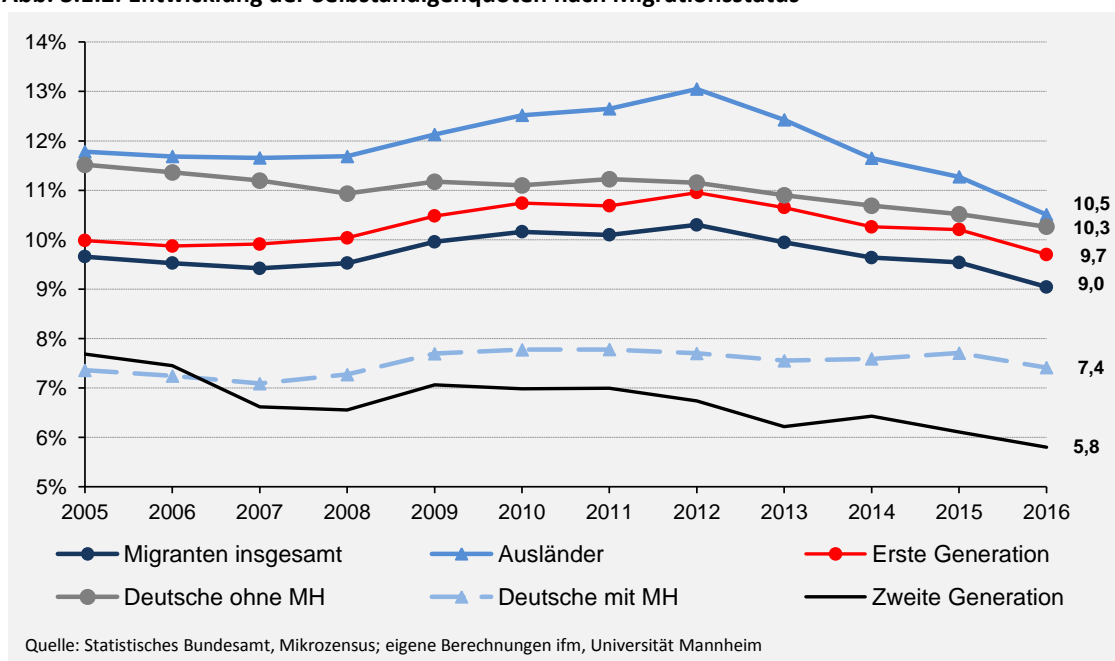
Lediglich ein Zehntel (78.000) aller Selbständigen mit Migrationshintergrund ist hierzulande geboren, d.h. 677.000 zählen zur ersten Generation (Tab. 3.1.1).⁷⁴ Mit Blick auf rechtliche Fragen (Aufenthalts- und Niederlassungsrecht) ist zudem die Staatsangehörigkeit sowie die EU-Zugehörigkeit von hoher Bedeutung: 290.000, das sind 38% der Selbständigen mit Migrationshintergrund, besitzen einen deutschen Pass. Und fast die Hälfte (351.000) aller migrantischen Selbständigen stammt aus einem der 28 EU-Länder. Doch trotz EU-Erweiterung hat sich deren Bedeutung zwar zahlenmäßig aber anteilmäßig nur geringfügig verändert, da auch die Zahl der Gründenden aus Drittstaaten angestiegen ist.

Selbständigenquoten

Die zunehmende Bedeutung von Migrantinnen und Migranten unter den Selbständigen ist u.a. im Kontext ihres insgesamt steigenden Anteils in der Erwerbsbevölkerung zu sehen. Allerdings wird der „Flow“ in Richtung Selbständigkeit durch einen starken Zustrom in die abhängige Beschäftigung flankiert. Wie schon in Abbildung 3.1.1 ersichtlich, stieg die Zahl Selbständiger ab 2008 zunächst mit prozentual höheren Veränderungen als die der abhängig Beschäftigten. Aber spätestens seit 2012 machen sich die Zuwächse stärker bei den Lohn- und Gehaltsempfängern bemerkbar, was nochmals die günstige Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt widerspiegelt.

Die Entwicklungen haben zur Folge, dass sich der Gründungsboom nicht entsprechend in der Selbständigenquote (als Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen) bemerkbar macht. Im Ausgangsjahr 2005 lag diese Quote unter Migrantinnen und Migranten insgesamt noch bei 9,7%, kletterte dann zwischen 2007 und 2012 auf 10,3% und ging schließlich sogar auf 9,0% in 2016 zurück (Abb. 3.1.2). Sie liegt damit noch über einen Prozentpunkt unterhalb des Levels der Deutschen ohne Migrationshintergrund. Mit Blick auf Letztgenannte ist allerdings hinzuzufügen, dass auch deren Selbständigenquote im Gesamtzeitraum von 11,5% auf 10,3% zurückgefallen ist. In den letzten vier Jahren verliefen die Quoten beider Gruppen in etwa gleichförmig, wenngleich auf leicht unterschiedlichem Niveau.

Abb. 3.1.2: Entwicklung der Selbständigenquoten nach Migrationsstatus



⁷⁴ Die Zahl der Selbständigen aus der zweiten Generation hat sich in den letzten Jahren kaum erhöht.

Was also die Frage nach dem migrantischen Gründungspotenzial betrifft, lässt sich resümieren, dass sowohl dieser Rückgang der Selbständigenquote in jüngerer Zeit als auch der Abstand zur Quote der Herkunftsdeutschen ein erster Hinweis darauf ist, dass Migrantenselbständigkeit trotz der absoluten Zunahme noch „Luft nach oben“ besitzt.

Selbständigkeitsneigung nach Migrationsstatus

Die jeweiligen Entscheidungen zu beruflicher Selbständigkeit beruhen jedoch auf äußerst heterogenen Lebensgeschichten. Eine Aufgliederung nach biographischen Mustern, vor allem nach dem Migrationsstatus, erlaubt einen Einblick, welche Rolle hierbei etwa die Frage spielt, ob Personen zugewandert oder hierzulande geboren sind und ob sie über einen deutschen oder ausländischen Pass verfügen:

Gemessen an der Selbständigenquote liegt das größte Aufholpotenzial bei den in Deutschland geborenen Nachkommen der Zugewanderten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass diese durchschnittlich jünger sind und das Lebensalter in gewisser Weise die für eine Gründung erforderliche Erfahrung widerspiegelt. D.h. in einer mehrdimensionalen Betrachtung liegt hier ein Alters- und Bildungseffekt und in geringerem Maß ein Generationeneffekt vor. Aber dennoch ist äußerst bedenklich, dass die ohnehin niedrige Selbständigenquote der zweiten Generation im Zeitverlauf um fast zwei Prozentpunkte auf nunmehr 5,8% abgerutscht ist (Abb. 3.1.2). Die Quote unter den Zugewanderten bzw. der ersten Generation liegt mit 9,7% nicht ganz auf dem Niveau der Herkunftsdeutschen.⁷⁵ Sie ist insbesondere durch die starke Zuwanderung in jüngerer Zeit nochmals stark abgefallen.

Besitzen Migrantinnen und Migranten die deutsche Staatsangehörigkeit (auf welchem Weg auch immer), dann weisen sie nur eine Selbständigenquote von durchschnittlich 7,4% auf, wobei es hier wenig Veränderung gab. Eine weitaus höhere Selbständigkeitsneigung zeigen dagegen diejenigen ohne deutschen Pass, wenngleich deren Selbständigenquote seit 2012 von 13,0% auf 10,5% merklich zurückgegangen ist. Zwar haben sich (per Saldo gerechnet) in der Zeit nach 2012 immer noch 35.000 Personen mit ausländischem Pass zusätzlich selbständig gemacht, aber gleichzeitig haben in diesem Zeitraum 1,1 Mio. aus dieser Gruppe eine abhängige Beschäftigung aufgenommen (siehe auch Abb. 3.1.1).

Welchen Einfluss Migrationserfahrung in der Kombination mit oder ohne deutsche Staatsbürgerschaft auf die Gründungsaktivität hat, ist noch eingehender bzw. multivariat zu untersuchen. Anhand der Selbständigenquoten lässt sich bereits erkennen, dass die Stärke unternehmerischer Neigungen variiert, wenn bestimmte Biographie- bzw. Statusmuster interagieren: Bei Personen der zweiten Generation, die gleichzeitig auch den deutschen Pass besitzen, liegt die Selbständigenquote auf noch geringerem Niveau. Sie schwankt um die 5%-Marke (nicht abgebildet). Den Kontrast hierzu markieren die ausländischen Personen der ersten Generation. Deren Selbständigenquote lag 2016 bei rund 11%. Allerdings hat Migrationserfahrung nicht immer einen positiven Effekt. Dies zeigen die (Spät-) Aussiedler, deren Selbständigenquote nur 6% beträgt. Klammert man diese Gruppe bei den Zugewanderten mit deutschem Pass aus, dann hat „Einbürgerung“ doch einen selbständigkeitsfördernden Effekt: Unter den Zugewanderten, die sich um einen deutschen

⁷⁵ Im Global Entrepreneurship Monitor (Sternberg et al. 2015) wird der Anteil von Gründer/innen werdender und junger Unternehmen (TEA-Quote) bemessen. Demnach gründen die Zugewanderten etwas häufiger als die in Deutschland Geborenen. Im Jahr 2015 sind allerdings beide Quoten in etwa gleich auf. Die Unterschiede sollten jedoch in Anbetracht der geringen Fallzahlen für Migranten nicht überbewertet werden (ebenda, S. 13).

Pass bemühen mussten, liegt die Selbständigenquote weit höher. Sie stieg im Zeitverlauf sogar von rund 8% auf 11% an.

Selbständige nach Herkunftsregionen

Die Gründungspotenziale und deren Ausschöpfung werden natürlich in hohem Maße durch persönliche Merkmale und damit durch die herkunftsspezifische Zusammensetzung der Zuwanderung bestimmt. Analog zum Wandel in der Gesamtstruktur der Zuwanderung – insbesondere durch die EU-Osterweiterung – haben im Zeitverlauf die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern etwas von ihrer Dominanz eingebüßt (Abb. 3.1.3).⁷⁶

Abb. 3.1.3: Entwicklung der Selbständigen nach übergeordneten Herkunftsgruppen (ohne übrige Welt)

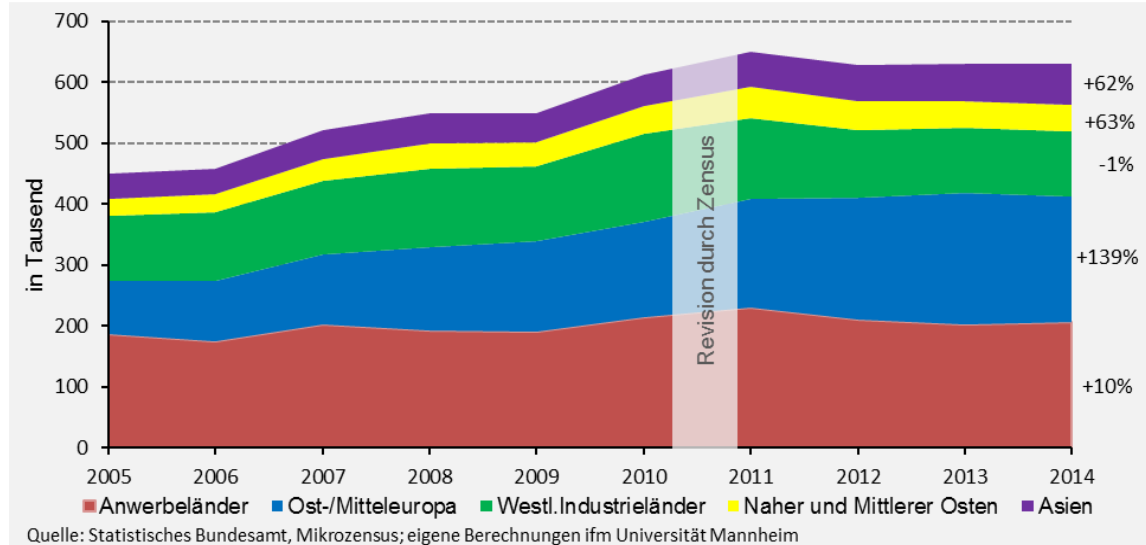
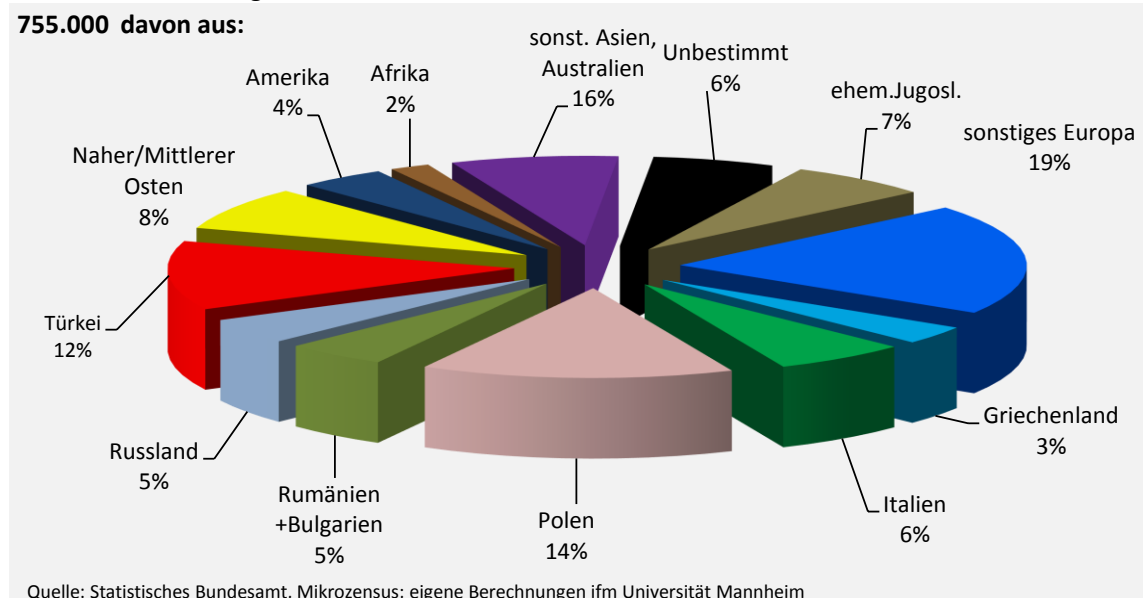


Abb. 3.1.4: Selbständige nach nationaler Herkunft 2016



Zumindest hielt sich in diesem Gruppenaggregat der Selbständigenzuwachs seit 2005 eher in Grenzen (+19.000 bzw. 10%), wohingegen die Zahl der Selbständigen aus den ost- und mitteleuropäischen Ländern deutlich gestiegen ist (+120.000 bzw. 139%). Spürbare relati-

⁷⁶ Eine Aufgliederung der Entwicklung nach Herkunftsaggregaten kann nur mit Hilfe des Scientific Use Files erfolgen, weshalb die Datenreihe nur bis 2014 reicht.

ve Zuwächse um jeweils über 60%, wengleich auf geringerem Ausgangsniveau, verzeichneten zudem die Selbständigen aus dem Nahen und Mittleren Osten sowie aus anderen asiatischen Ländern. Die Zahl der Selbständigen aus den westlichen Industriestaaten ging hingegen nach einem Zuwachs bis 2010 in den Folgejahren wieder etwas zurück.⁷⁷

Der Blick auf einzelne Nationalitäten zeigt, dass vor allem die Selbständigen aus Polen und der Türkei zum Gesamtanstieg beigetragen haben. Von 2005 bis 2016 hat sich die Zahl polnischer Selbständiger auf 110.000 erhöht, d.h. binnen kurzer Zeit mehr als verdoppelt. Sie bilden nunmehr die größte Gruppe (Abb. 3.1.4 sowie Tab. 3.1.2). Die zweitgrößte Einzelgruppe sind die Türkeistämmigen mit 94.000, deren Zahl seit 2005 um rund ein Drittel angewachsen ist. Dann folgen die italienischen Selbständigen, deren Präsenz leicht nachgelassen hat (47.000) wie auch die der Griechen, die nur noch 25.000 Selbständige stellen. Demgegenüber hat sich die Zahl der russischen Selbständigen in diesem Zeitraum auf 35.000 verdoppelt. Ähnliches gilt für die Rumänen, die jetzt auf 27.000 Selbständige kommen, aber in 2015 noch 31.000 zählten. Weniger im Blick sind zumeist die Selbständigen aus den Anrainerstaaten. Allein 71.000 Selbständige kommen aus Frankreich, den Niederlanden, Großbritannien, Österreich und der Schweiz.

Tab. 3.1.2: Selbständigenzahl und Selbständigenquoten nach einzelnen Herkunftsländern*

Herkunft	2005		2015		2016	
	Tsd.	Selbständigenquote	Tsd.	Selbständigenquote	Tsd.	Selbständigenquote
<i>Europa</i>	375	10,0	530	9,5	548	9,0
EU 25/28	235	14,1	342	11,0	351	10,0
Bosnien und Herzegowina	8	5,4	9	7,6	7	5,9
Bulgarien			10	11,8	9	8,0
Frankreich			12	14,6	9	10,8
Griechenland	28	15,6	22	10,8	25	10,9
Großbritannien			13	20,3	16	22,5
Italien	52	14,8	48	11,8	47	10,1
Kroatien	12	6,5	17	8,4	16	7,1
Niederlande			17	17,9	18	17,5
Österreich			25	17,7	23	17,3
Polen	41	9,7	95	10,1	110	10,5
Rumänien	11	6,5	31	8,8	27	6,2
Russland	18	4,3	33	5,5	35	5,6
Serbien	9	6,5	10	9,0	9	8,0
Schweiz			5	19,2	6	18,8
Spanien			9	9,2	9	8,4
Ungarn			12	9,6	9	6,4
Ukraine			8	7,7	13	10,9
Türkei	65	7,5	89	7,9	94	8,2
<i>Afrika</i>	16	10,6	15	6,7	14	5,5
<i>Amerika</i>	21	16,8	27	15,5	31	15,9
Nordamerika	12	17,9	15	20,9	17	18,3
<i>Asien, Australien, Ozeanien</i>	76	16,8	119	10,2	118	8,9
Naher und Mittlerer Osten (ohne Kasachstan)			38	13,1	40	12,0
Iran			13	21,3	14	21,2
Libanon			5	14,7		
Kasachstan			17	3,3	19	3,6
Indien			7	14,6	5	8,9
China			9	17,6	9	14,3
Vietnam			19	24,1	15	18,8

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

* Zahlen für 2005 liegen nicht für alle Herkunftsländer im Einzelnen vor.

⁷⁷ Hier ist allerdings zu berücksichtigen, dass bspw. die Selbständigen aus Herkunftsländern wie Italien, Spanien, etc. in der Gruppe der ehemaligen Anwerbeländer enthalten sind.

Selbständigenquoten nach Herkunftsländern

Entscheidend für das Gründungspotenzial ist natürlich nicht nur das absolute Gewicht von Selbständigen einzelner Herkunftsländer oder -gruppen, sondern vor allem ihre Neigung zur beruflichen Selbständigkeit. Tab. 3.1.2 weist zusätzlich die Selbständigenquoten aus. Trotz der absoluten Zunahme an Selbständigen aus der EU ist die Selbständigenquote in diesem Aggregat von 14,1% auf 10% zurückgegangen. Dies ist ein Effekt der Tatsache, dass sich die Zuwanderung in jüngerer Zeit auch stark aus den EU-Mitgliedsländern speist und ein großer Teil dieser (häufig hochqualifizierten Arbeitskräfte) einen Arbeitsplatz als abhängige Beschäftigte finden.⁷⁸

Auffällig sind die gravierenden Unterschiede im Niveau der Selbständigenquoten für einzelne Herkunftsregionen. Am unteren Ende der Rangliste finden sich die Quoten der Erwerbstätigen aus Kasachstan 4% (v.a. Aussiedler), aus Russland (6%) oder dem afrikanischen Kontinent (6%). Am oberen Ende rangieren diejenigen aus westlichen Industrieländern, unter denen teils jede vierte bis sechste Person selbständig arbeitet. Auffällig ist die hohe Selbständigenquote derjenigen aus Iran oder Vietnam (21% bzw. 19%). In einigen Ländern (wie China) stagniert die Zahl Selbständiger, während die Quote bei wachsender Zahl an abhängig Beschäftigten zurückging. Da sich aus den Unterschieden in der Selbständigkeitsneigung vieles in Bezug auf die Gründungspotenziale erkennen lässt, wird dies in Kapitel 5.2 im Zusammenhang mit den Determinanten nochmals detaillierter betrachtet.

3.1.2 Gründungen insgesamt und im Gewerbe

Die Selbständigenentwicklung indiziert den Umfang unternehmerisch engagierter Personen. Doch ohne Kenntnis der jeweiligen Zu- und Abströme lässt sich aus den Bestandszahlen nur bedingt abschätzen, wie hoch die Zahl der Gründungen ist. Hierzu stehen keine adäquaten Statistiken zur Verfügung, die auch gleichzeitig Auskunft über die Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund geben.⁷⁹ Allerdings lassen sich aus bestimmten Angaben im Mikrozensus auch Informationen zu den Übergängen zwischen verschiedenen beruflichen Stellungen gewinnen. Auf dieser Basis wird nachfolgend zunächst ein Überblick gegeben. Während sich in den Flowdaten des Mikrozensus die Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund auf gesamtwirtschaftlicher Ebene widerspiegeln, lassen sich mit der Gewerbeanzeigenstatistik lediglich die gewerblichen Gründungen von ausländischen Staatsangehörigen abbilden.

Gründungen von Personen mit und ohne Migrationshintergrund

Grundsätzlich bietet der Mikrozensus verschiedene Methoden, Gründerinnen und Gründer zu identifizieren – oder genauer: Personen, die sich innerhalb eines definierten Zeitraums vor der Befragung für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit entschieden haben.⁸⁰ Nachfolgend werden unter den Neugründenden alle Selbständigen verstanden, die sich 12 Monate vor dem Befragungszeitpunkt in einer anderen beruflichen Position befanden.⁸¹

⁷⁸ Dies ist weniger auf die Erweiterung der EU als darauf zurückzuführen, dass sich die Zahl abhängig Beschäftigter aus EU-Ländern zwischen 2005 und 2016 von 1,4 Mio. auf 3,1 Mio. mehr als verdoppelt hat. Siehe auch Kap. 4.1.3.

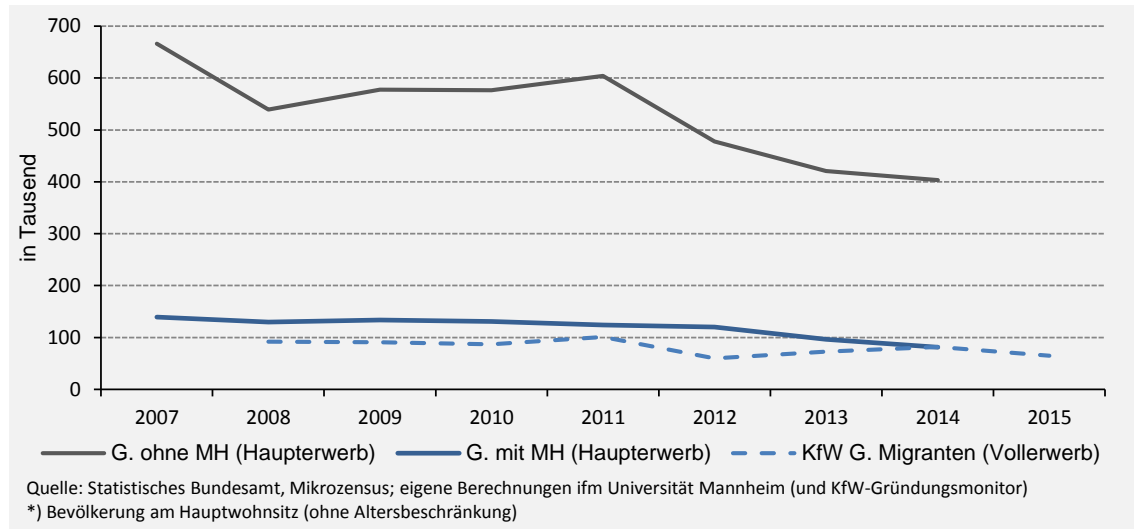
⁷⁹ Zur Datenlage siehe Kapitel 2.

⁸⁰ Einige Forschungseinrichtungen orientieren sich am Beginn einer selbständigen „Tätigkeit“, wobei es sich um Gründungen handelt, wenn diese Tätigkeit in einem bestimmten Zeitraum vor der Erhebung begonnen wurde (z.B. Fritsch et al. 2012 (DIW) oder Suprinovič/Norkina 2015 (IfM Bonn)).

⁸¹ Dieser Definition und Methodik wurde nach vergleichenden Analysen mit anderen Konzepten (s.o.) der Vorzug gegeben. Hier traten weniger Inkonsistenzen auf als wenn bspw. Gründungen anhand der Angaben zum „Beginn der (footnote continued)“

Dabei werden ausschließlich solche Personen einbezogen, die ihre Selbständigkeit im „Haupterwerb“ ausüben.

Abb. 3.1.5: Gründungen von Personen mit und ohne Migrationshintergrund (Mikrozensus)



Hier zeigt sich, dass die jährliche Zahl der von Deutschen ohne Migrationshintergrund initiierten Gründungen über einen längeren Zeitraum, insbesondere aber auch seit 2011 deutlich, d.h. um rund 200.000, gesunken ist (Abb. 3.1.5). Zwar gingen die Neugründungen von Personen mit Migrationshintergrund lediglich um fast 40.000 zurück, aber von einem geringeren Ausgangsniveau. Prozentual betrachtet reduzierte sich die Zahl der Gründungen seit 2011 in beiden Gruppen um über ein Drittel. Im Jahr 2014 lag die Zahl der Gründungen auch bei Migrantinnen und Migranten nur noch bei rund 80.000.

Zwei Anmerkungen zur Zusammensetzung von Neugründungen sind an dieser Stelle erforderlich. Erstens würden die Unterschiede im Gründungsniveau geringer ausfallen bzw. die Rückgänge in beiden Gruppen sich stärker unterscheiden, wenn man die Beobachtung auf ein Alter unter 65 Jahre begrenzt. Denn die abnehmende Zahl der Gründungen von Deutschen ohne Migrationshintergrund wurde in erheblichem Maß durch die Gründungslust von Menschen kompensiert, die bereits im Ruhestand waren.⁸² Es handelt sich dabei nicht um den Zu- oder Nebenerwerb, sondern um Tätigkeiten, mit denen die Gründerinnen und Gründer „hauptsächlich“ ihren Lebensunterhalt bestreiten. Dies schließt nicht aus, dass hierunter Aktivitäten fallen, die nur geringe Erträge bieten. Migrantinnen und Migranten gründen allerdings häufiger im „Vollerwerb“.⁸³ Zum Abgleich unterschiedlicher Konzepte wurde in der Abbildung nachrichtlich auch die Entwicklung der Vollerwerbs-Gründungen von Migranten anhand des KfW-Gründungsmonitor abgebildet. Trotz unterschiedlicher Konzepte liegen die Zahlen beider Erhebungen nahe beieinander.⁸⁴

jetzigen Tätigkeit“ identifiziert werden. Unklar war v.a., ob sich die Angaben der Befragten hier tatsächlich auf die berufliche Stellung (als Selbständige) oder eher nur auf den ausgeübten Beruf beziehen.

⁸² Siehe hierzu auch die Analysen in Kapitel 5.1.2. In den Analysen der nachfolgenden Kapitel wurde das Altersspektrum auf Personen im erwerbsfähigen Alter bzw. auf 15 bis 65 Jahre beschränkt.

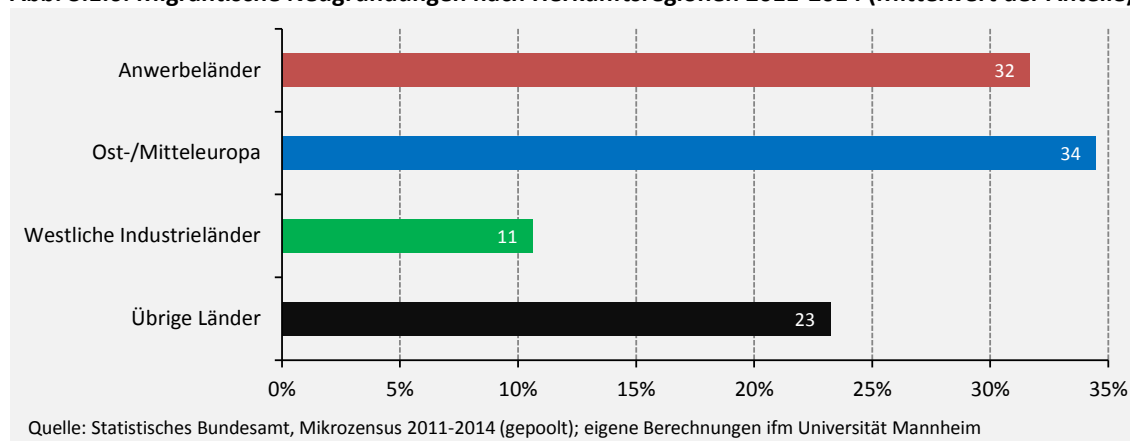
⁸³ Vgl. auch KfW-Gründungsmonitor (Metzger 2016, Leifels 2017). Allerdings bleibt es den Befragten hier selbst überlassen, was sie unter „Vollerwerb“ verstehen.

⁸⁴ Im KfW-Gründungsmonitor bleibt es allerdings den Befragten selbst überlassen, durch welche Spezifikation sie ihre Gründung dem Voll- oder Nebenerwerb zuordnen. Außerdem ergibt sich ein gewichtiger Unterschied aus dem (footnote continued)

Die zweite Anmerkung betrifft einen bislang in den Analysen nicht beachteten „Gründungszuwachs“: In den genannten Zahlen sind all diejenigen nicht enthalten, die direkt aus dem Ausland gegründet haben, d.h. als sogenannte „eingewanderte Selbständige“ zu zählen sind. Auf diese Gruppe wird nachfolgend eingegangen.⁸⁵

Was die Staatsangehörigkeit der Neugründungen betrifft ist festzustellen, dass – wie schon im Gesamtbestand – auch die neuen Migrantenunternehmen zu etwa drei Fünfteln durch ausländische Personen ins Leben gerufen werden.

Abb. 3.1.6: Migrantische Neugründungen nach Herkunftsregionen 2011-2014 (Mittelwert der Anteile)



Mit vergleichendem Blick auf die längerfristige Entwicklung der herkunftsspezifischen Struktur im Selbständigenbestand (siehe oben) interessieren hier vor allem diejenigen, die erst in jüngerer Zeit bzw. zwischen 2011 und 2014 gegründet haben. Unter diesen stammt (im Schnitt) ein Drittel aus einem ost- oder mitteleuropäischen Land (Abb. 3.1.6). Dies ist ein etwas geringerer Proporz als er noch im Verlauf des letzten Jahrzehnts zu beobachten war. Fast ein weiteres Drittel (32%) lässt sich den ehemaligen Anwerbeländern zuordnen und 11% den westlichen Industrieländern. Die Gruppe der „Übrigen“ macht rund ein Viertel (23%) aus.

Hier ist vorzuschicken, dass diese Werte stark von denjenigen abweichen, die sich aus den Gewerbemeldungen ergeben. Denn bei den mit dem Mikrozensus dargestellten Gründungen handelt es sich ausschließlich um Personen, die auch ihren Lebensmittelpunkt (Hauptwohnsitz) in Deutschland haben. Dies ist in nachfolgenden Ergebnissen zu gewerblichen Gründungen nicht unbedingt der Fall.

Gewerbliche Gründungen von Personen mit ausländischem und deutschem Pass

Folgt man der Gewerbeanzeigenstatistik, dann gehen die Gründungen insgesamt noch drastischer zurück als dies die dargestellten Mikrozensuszahlen vermitteln. Dies liegt insbesondere daran, dass durch die Einengung des Beobachtungsspektrums auf gewerbliche Gründungen der prosperierende Bereich der Freien Berufe ausgeklammert wird.⁸⁶ Dennoch wird hier ein Exkurs auf die Gewerbemeldedaten genommen, da es sich dabei um eine prozessbasierte Vollerhebung handelt, mit der sich einige Besonderheiten im Grün-

Verständnis von „Migranten“, die im KfW-Gründungsmonitor abweichend vom Mikrozensus über die Staatsbürgerschaft und nicht zusätzlich über den Geburtsort definiert sind.

⁸⁵ Kap. 3.1.3.

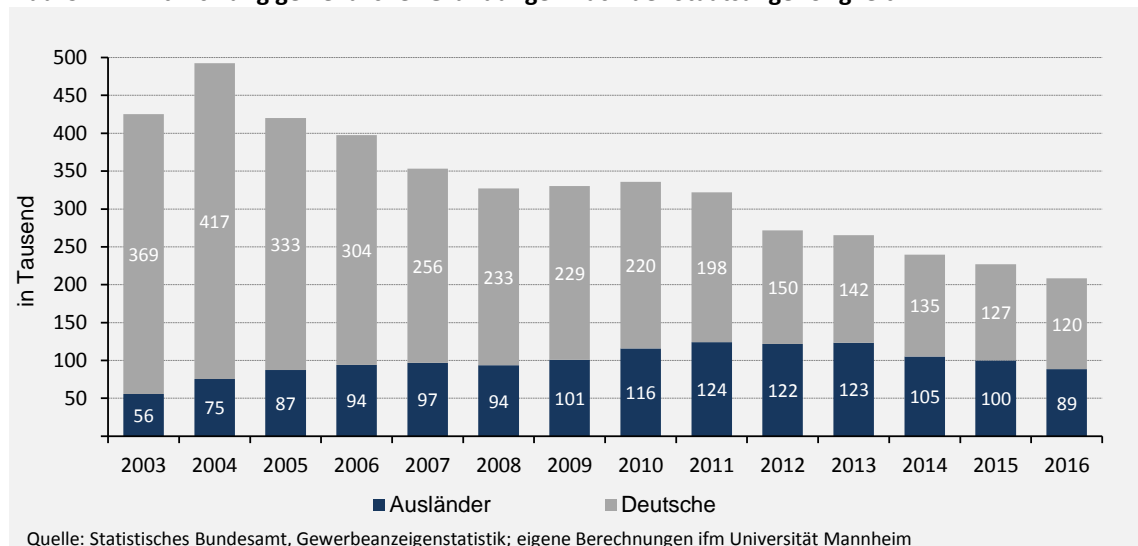
⁸⁶ Siehe Kapitel 2.

dingungsgeschehen besser nachvollziehen lassen. Allerdings sind in dieser Statistik die Gründungen nur nach der Staatsangehörigkeit der Meldepflichtigen erfasst und auch über den Hauptwohnsitz oder darüber, ob jemand mehrfach gründet, liegen keine Angaben vor.

Den Gewerbeanzeigen zufolge ist die Gesamtzahl neu gegründeter Einzelunternehmen (ohne Nebenerwerbsgründungen)⁸⁷ zwischen 2004 und 2016 um mehr als die Hälfte bzw. von knapp einer halben Million auf rund 208.000 geschrumpft (Abb. 3.1.7). In diesem Prozess nahm die Zahl der durch Ausländerinnen und Ausländer gemeldeten Gründungen bis 2011 beständig zu und ging jedoch bis zum Jahr 2016 von rund 124.000 auf 89.000 zurück. Dem stehen knapp über 120.000 Gründungen durch Deutsche gegenüber. Über den gesamten Zeitraum ist der *Anteil* „ausländischer“ an allen gewerblichen Gründungen damit seit 2003 von 13% auf 42% gestiegen.

Zu einem hohen Grad waren die außerordentlich starken Gründungsaktivitäten unter ausländischen Staatsangehörigen zunächst auf die Zugewanderten aus den EU-8 und EU-2-Beitrittsländern zurückzuführen,⁸⁸ da diese nicht über die volle Arbeitnehmerfreizügigkeit verfügten, weshalb ein beachtlicher Teil den Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt über den Weg der Selbständigkeit suchte.⁸⁹ Noch Mitte letzten Jahrzehnts machte sich dieses Phänomen hauptsächlich durch die steigende Zahl polnischer Gründerinnen und Gründer bemerkbar. Vergleichbares lässt sich mit Blick auf die Gruppe der EU-2 bzw. auf die Rumänen und Bulgaren beobachten, deren Zahl an Gründungen seit 2007 beständig zugenommen hat und die 2013 einen Peak mit rund 42.000 Meldungen erreichte. Es lässt sich anhand der amtlichen Daten nicht belegen, aber im Kontext der Begleitumstände vermuten, dass ein beachtlicher Teil dieser Gewerbeanmeldungen auf Scheinselbständigkeit, Subunternehmertum und zirkulärer Migration beruht.⁹⁰

Abb. 3.1.7: Entwicklung gewerblicher Gründungen nach der Staatsangehörigkeit



⁸⁷ In allen nachfolgenden Angaben sind Gründungen im Nebenerwerb nicht enthalten.

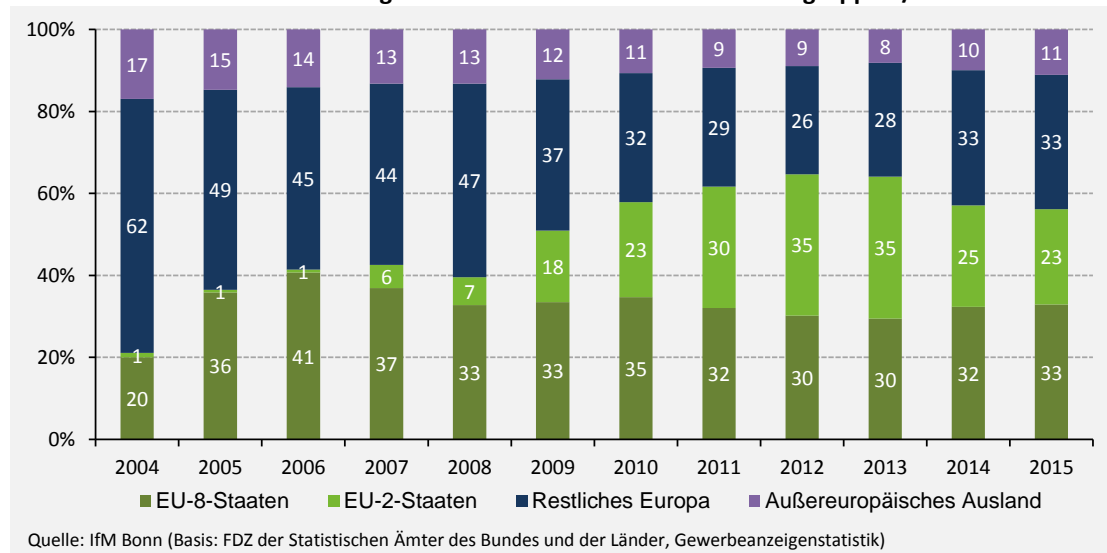
⁸⁸ Leicht/Langhauser 2014 sowie Kay/Günterberg 2015.

⁸⁹ Die Beschränkungen galten mit dem Beitritt am 1.5.2014 für Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien, Estland, Lettland und Litauen. Für die Personen aus diesen EU-8-Staaten wurde die Arbeitnehmerfreizügigkeit über 7 Jahre ausgesetzt. Sie konnten sich jedoch selbständig niederlassen bzw. ein Gewerbe gründen. Adäquate Regelungen galten ab dem 1.1.2007 die EU-2-Angehörigen bzw. für Rumänen und Bulgaren.

⁹⁰ Viele Arbeitskräfte haben sich auf rechtlich fragwürdige Beschäftigungsverhältnisse in Form von Wanderarbeit eingelassen. Dies zeigte sich vor allem im Baugewerbe sowie in der Fleischindustrie.

Fasst man zusammen, dann war der Gründungsboom unter ausländischen Staatsangehörigen – was die Zunahme im gewerblichen Bereich betrifft(!) – vor allem ab 2009 bis 2013 in hohem Maße durch die besonderen sozialen und rechtlichen Rahmenbedingungen der Zuwanderung aus den neuen EU-Mitgliedsländern bestimmt.⁹¹ Machten die Personen aus diesen Ländergruppen 2004 noch ein Fünftel aller gegründeten Einzelunternehmen aus, war dies 2009 bereits die Hälfte und 2013 betrug dieser Anteil fast zwei Drittel (Abb. 3.1.8). D.h. hier kommt eine gänzlich andere Herkunftsstruktur zur Geltung als dies anhand der Mikrozensuszahlen zu beobachten ist.

Abb. 3.1.8: Gewerbliche Gründungen 2004 bis 2015 nach Nationalitätengruppen / Beitrittsländer



In jüngerer Zeit (d.h. nach dem Einsetzen der unbeschränkten Arbeitnehmerfreizügigkeit)⁹² zeigt sich ein leichter Rückgang an Gründerinnen und Gründern aus den Beitrittsländern. Allerdings gehen die Zahlen nicht in einer Weise zurück, wie dies infolge veränderter Rahmenbedingungen zu erwarten gewesen wäre. D.h. auch nach der Normalisierung am Arbeitsmarkt bleibt das Gründungsniveau relativ hoch.⁹³ Dies deutet darauf hin, dass sich viele Zugewanderte aus Ost- und Mitteleuropa mit den lange Zeit für sie geltenden Sonderbestimmungen arrangiert haben und nunmehr – autonom und freiwillig oder aber durch Generalunternehmer und Agenturen gezwungen – diesen Status aufrechterhalten bzw. weiter „auf eigene Rechnung“ arbeiten. Oftmals handelt es sich um saisonale und grenzüberschreitend organisierte Auftragsarbeiten, die manche Bauhandwerker und Pflegekräfte möglicherweise als ein Erwerbsmodell bzw. als eine praktikable Alternative zu einer abhängigen Beschäftigung sehen.⁹⁴

Andererseits sollten die dargestellten Entwicklungen nicht überbewertet und die Gründungsaktivitäten nur bedingt anhand des gewerblichen Bereichs beurteilt werden. Die Aussagekraft der Gewerbeanzeigenstatistik ist äußerst begrenzt, denn sie liefert keine Informationen über die soziale Struktur oder den Aufenthaltsstatus der Gründenden und

⁹¹ Ähnlich: Kay/Günterberg 2015 (IfM Bonn).

⁹² Seit 1. Mai 2011 gilt die volle Arbeitnehmerfreizügigkeit für die EU-Mitgliedsstaaten Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn, und seit 1. Januar 2014 auch für Rumänien und Bulgarien.

⁹³ Dies gilt zumindest für die aus Polen und Rumänien. Demgegenüber hat sich die Zahl der Gründer/innen aus Bulgarien zwischen 2011 und 2015 halbiert.

⁹⁴ Zu den betrieblichen Charakteristika der ost- und mitteleuropäischen Gründer/innen siehe Kay/Günterberg 2015.

vor allem nicht darüber, ob sie sich ggf. mehrfach angemeldet haben oder wieder abgewandert sind. So ist kaum einzuschätzen, wie viele in Deutschland verblieben und hier ansässig geworden sind. Demgegenüber dürfte der auf Basis der Mikrozensusbefragungen ermittelte Anstieg im Selbständigenbestand in weit geringem Maße auf zirkuläre Migration und Wanderarbeit zurückzuführen sein, da mit dem Wohnortkonzept ausschließlich die in Deutschland ansässigen Migrantinnen und Migranten erfasst werden.

3.1.3 Gründungen durch Neuzugewanderte

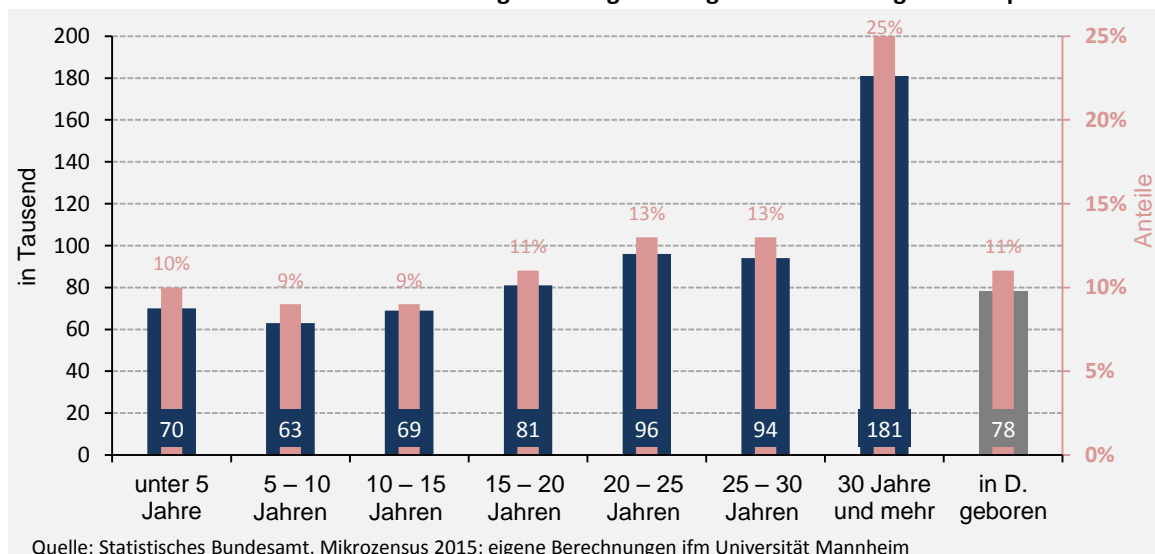
Einwanderungs- und Gründungszeitpunkt klaffen zumeist stark auseinander. Eine Gründungsvorbereitung erfordert in der Regel entsprechende Ressourcen und daher auch ein gewisses Maß an Zeit, um Erfahrungen sowie das notwendige Wissen zur Gründung sowie zur nachhaltigen Führung eines Unternehmens zu akkumulieren. Dieses Wissen wächst u.U. mit der Aufenthaltszeit. Andererseits können Ideen, Wissen bzw. Innovationen auch durch Personen ins Land getragen werden, die ihre selbständigkeitsrelevanten Ressourcen im Herkunftsland erworben haben. Von Interesse sind daher genauso Personen, die sich unmittelbar nach ihrer Einwanderung selbständig machen oder zuvor schon selbständig waren (Ad hoc Gründer und eingewanderte Selbständige).

Aufenthaltsdauer von Selbständigen insgesamt

Dem Mikrozensus zufolge ist – wenn man die zweite Generation ausklammert – weit über die Hälfte aller zum Zeitpunkt 2015 erfassten Selbständigen schon länger als 20 Jahre in Deutschland (Abb. 3.1.9). Doch 133.000 Personen sind erst nach 2005 eingewandert und haben sich dann im Zeitverlauf selbständig gemacht. Das entspricht rund einem Fünftel (19%) aller Selbständigen mit Migrationshintergrund. Hierunter sind 70.000 Selbständige, die sogar erst zwischen 2010 und 2015 kamen, was einem Anteil von 10% entspricht.

An anderer Stelle (Kapitel 4.2) wird der Frage nachgegangen, inwieweit sich die soziale und wirtschaftliche Zusammensetzung der neu zugewanderten Gründerinnen und Gründer von derjenigen der schon länger ansässigen Selbständigen unterscheidet.

Abb. 3.1.9: Aufenthaltsdauer von Selbständigen mit eigener Migrationserfahrung zum Zeitpunkt 2015



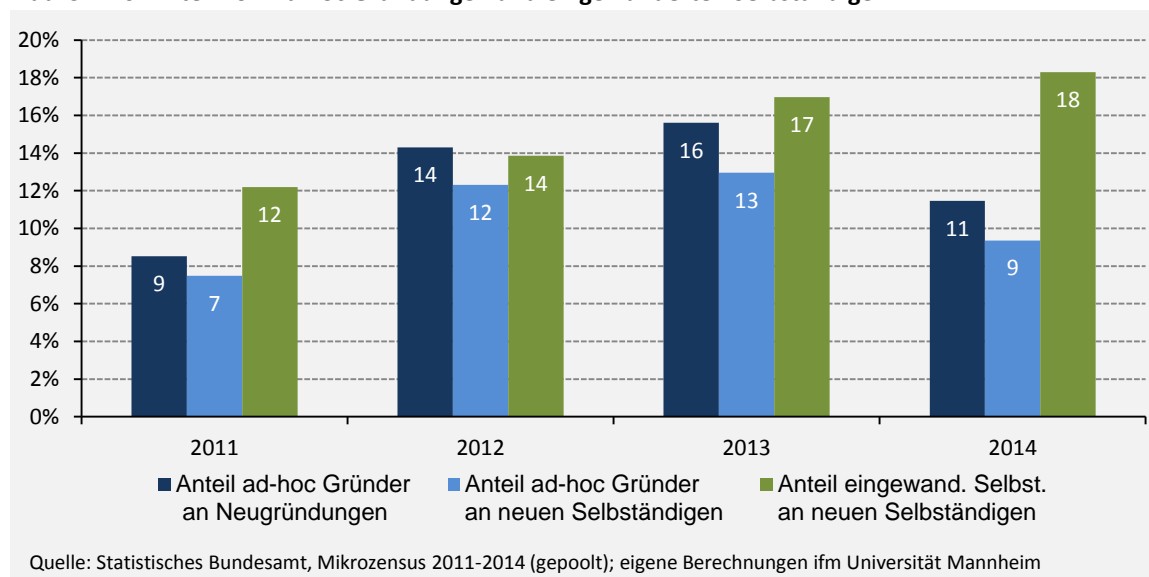
„Ad hoc-Selbständige“

Im internationalen Wettbewerb um die besten Köpfe geht es unter anderem darum, Menschen mit unternehmerischer Energie und innovativen Ideen zu gewinnen, die gleichzeitig willens und in der Lage sind, ihre Pläne in Deutschland umzusetzen. Von wirtschaftspolitisch großem Interesse sind daher vor allem diejenigen unter den Neuzugewanderten, die sich entweder sofort oder spätestens ein Jahr nach ihrer Ankunft in der Bundesrepublik selbständig gemacht haben („ad hoc Gründende“) oder aber bereits als Selbständige aus ihrem Herkunftsland zuwandern („eingewanderte Selbständige“). Beide Teilgruppen zusammengefasst werden im Folgenden als sogenannte „Ad hoc Selbständige“ bezeichnet.⁹⁵ Aus den Daten lässt sich nicht erkennen, inwieweit diejenigen, die bereits selbständig waren, in Deutschland eine vollkommen neue Existenz mit einem neuen Unternehmen aufbauen oder ob es sich um transnationale Selbständige handelt, die sich ggf. sowohl in Deutschland als auch im Herkunftsland selbständig betätigen.

Die gesamte Gruppe der Ad hoc Selbständigen bewegt sich in den Jahren zwischen 2011 und 2014 in einer Bandbreite von (jährlich) rund 30.000. Bemerkenswert ist, dass hierunter die in Deutschland ad hoc Gründenden in der Minderheit sind, denn jeweils zwischen der Hälfte und zwei Drittel aller binnen eines Jahres durch Zuwanderung entstehenden Gründungen kommen gewissermaßen „von außen“, d.h. sind eingewanderte Selbständige.

Daher machen die ad hoc Gründenden je nach Jahr nur zwischen 9% bis 16% bzw. 11% (2014) aller migrantischen Neugründungen aus (Abb. 3.1.10). Da unter diesen Neugründungen jedoch die bereits selbständigen Eingewanderten nicht enthalten sind, macht es Sinn deren Gewicht an allen neu zugewanderten Selbständigen zu bemessen. In dieser Betrachtung stellen die ad hoc Gründenden 9% aller neuen Selbständigen im Jahr 2014.

Abb. 3.1.10: Anteil von Ad hoc Gründungen und eingewanderten Selbständigen

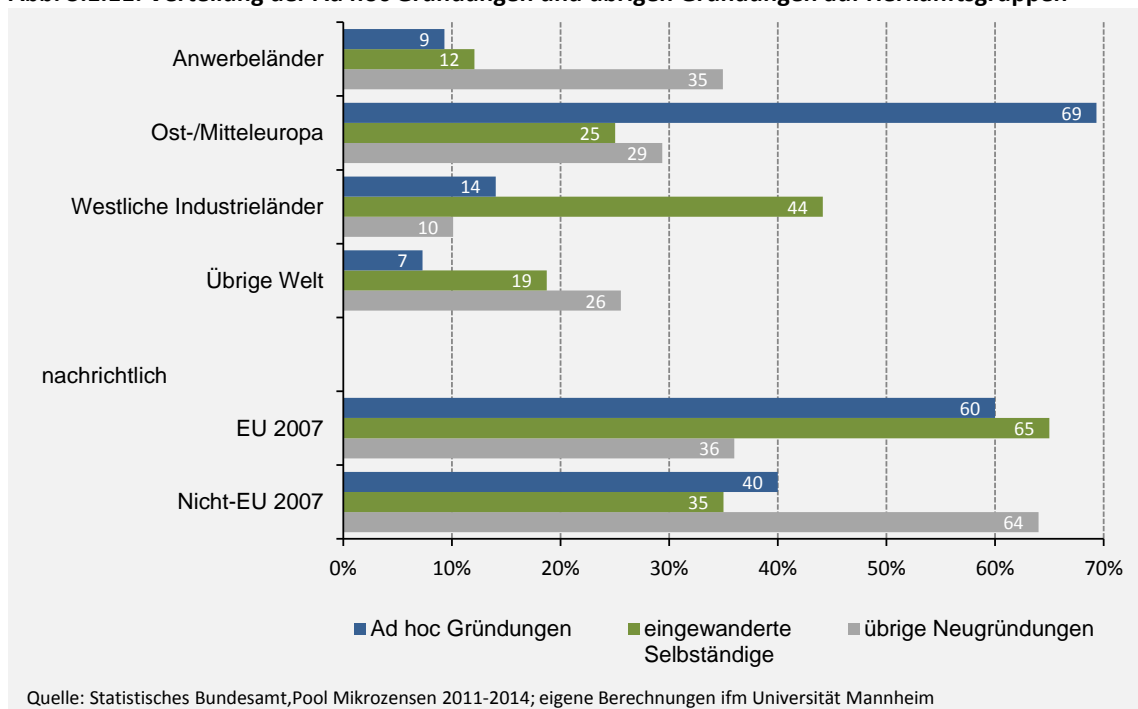


Eine wachsende Bedeutung erfahren die eingewanderten Selbständigen, d.h. jene, die bereits im Herkunftsland selbständig waren. Seit 2011 ist deren Anteil an allen neuen (bzw. neu zugewanderten) Selbständigen von 12% auf 18% gestiegen. Nimmt man also die

⁹⁵ Wie bei den übrigen Selbständigen können nur diejenigen erfasst werden, die im Erhebungsjahr noch selbständig waren.

erst in Deutschland ad hoc gründenden Migrantinnen und Migranten mit den bereits als Selbständige Eingewanderten zusammen, dann stellt diese Gruppe der „Ad hoc Selbständigen“ ein Viertel aller in Deutschland in irgendeiner Form neu generierten migrantischen Gründungen. Dies zeigt, dass inzwischen ein beachtlicher Teil an Gründungen nicht erst nach langem Aufenthalt in Deutschland (so wie etwa aus der Generation der „Gastarbeiter“) entsteht, sondern durch unternehmerische Initiativen, die „von außen“ oder zumindest rasch nach dem Grenzübertritt erfolgen.

Abb. 3.1.11: Verteilung der Ad hoc Gründungen und übrigen Gründungen auf Herkunftsgruppen



Woher stammen die Zugewanderten, die sich relativ schnell nach ihrer Einreise selbständig niederlassen oder sogar bereits vor Grenzübertritt selbständig sind? Betrachtet man zuerst die *Ad hoc-Gründenden*, so spielen die ehemaligen Anwerbeländer so gut wie keine Rolle. Die meisten bzw. zwei Drittel stammen aus ost- oder mitteleuropäischen Ländern (Abb. 3.1.11). D.h. hier spiegelt sich nun weit stärker als dies bei den übrigen Neugründungen zu beobachten ist⁹⁶ das aus den Gewerbemeldedaten bekannte Phänomen wider: Das Gründungsgeschehen wird – auch nach Herstellung der Arbeitnehmerfreizügigkeit – noch immer durch Neuzugewanderte aus Polen und anderen neuen EU-Mitgliedsstaaten wie Rumänien und Bulgarien geprägt. Ein großer Teil von ihnen kommt bereits mit Gründungsplänen nach Deutschland und setzt diese auf Basis des freien Niederlassungsrechts relativ zügig um. Insgesamt kamen fast 6 von 10 ad hoc Gründenden aus einem bereits 2007 zur EU gehörenden Land.

Eine vollkommen andere Herkunftsstruktur weisen die *eingewanderten Selbständigen* auf: Sie kommen zu 44% aus einem westlichen Industrieland, zumeist aus einem nordeuropäischen EU-Staat (Abb. 3.1.11). Im Gegensatz zu den ad hoc Gründenden kommen relativ wenig aus einem ost- oder mitteleuropäischen Land (genau ein Viertel). Dabei handelt es

⁹⁶ Siehe auch die Verteilung unter den Neugründungen insgesamt in Kapitel 3.1.2, insbesondere Abb. 3.1.6 und 3.1.8

sich zumeist – wie noch in Kapitel 4 dargestellt wird – um hochqualifizierte Zugewanderte, die häufig in den wissensintensiven Diensten tätig sind.

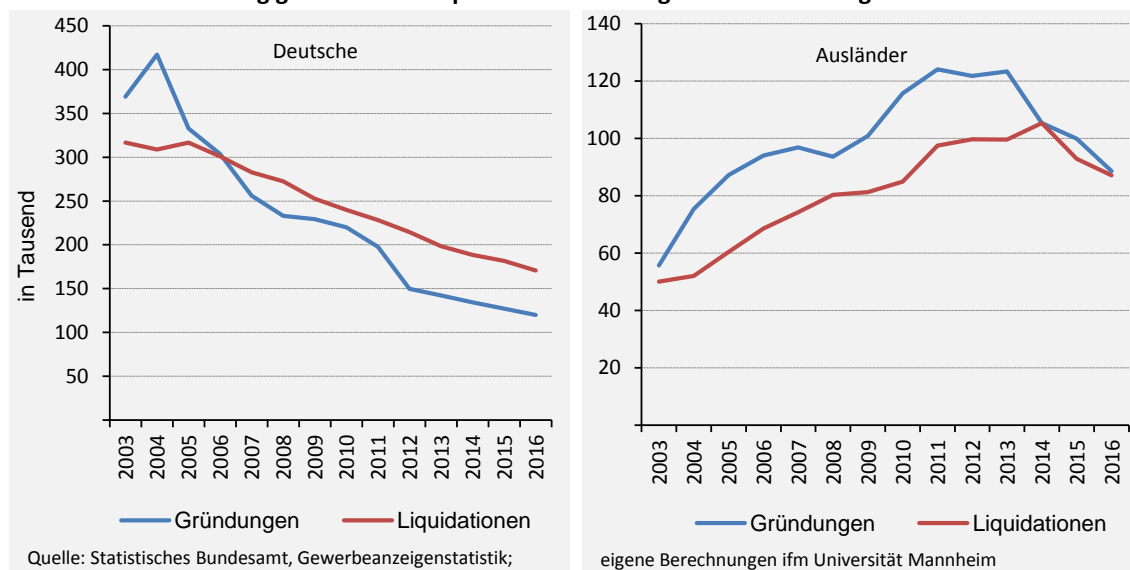
3.2 Liquidationen

Ein in der Forschung häufig diskutiertes Thema ist die Bestandsfähigkeit migrantischer Gründungen, die im Allgemeinen eher kritisch beurteilt wird.⁹⁷ Insbesondere in Wirtschaftszweigen, die niedrige Marktzugangsbarrieren und Qualifikationsanforderungen aufweisen und in denen überdurchschnittlich häufig gegründet wird, ist auch die Zahl derer, die wieder aus dem Markt ausscheiden, entsprechend hoch.⁹⁸ Dies ist im Bereich der gewerblichen Gründungen auch häufiger als zum Beispiel in den Freien Berufen der Fall.

Aggregatdaten

Die Gewerbeanzeigenstatistik hält nur Querschnittsdaten zur Zahl der Abmeldungen vor, weshalb das Liquidationsgeschehen nur im Aggregat, jedoch nicht im Längsschnitt dargestellt werden kann. Stellt man die jährlichen Gründungen und Liquidationen gegenüber, so lässt sich die Dynamik der Ein- und Austritte auf den Märkten erkennen. Hier zeigt sich über weite Strecken ein zumindest in der Richtung ähnlicher Verlauf, weil eine hohe oder niedrige Zahl an Liquidationen i.d.R. das zeitversetzte Ergebnis entsprechend hoher bzw. niedriger Gründungszahlen ist (Abb. 3.2.1).

Abb. 3.2.1: Entwicklung gewerblicher Liquidationen im Vergleich zu Gründungen 2004 bis 2016



Von Interesse ist daher vor allem das Verhältnis oder auch der Saldo aus beiden Größen. Bei den Deutschen zeigt sich, dass das Niveau an Gründungen bis 2006 noch über dem der Liquidationen lag und dann bei abnehmender Zahl an Eintritten von den Austritten „überdeckelt“ wurde. Die Zahl der Gründungen von ausländischen Staatsangehörigen lag dagegen über den gesamten Zeitraum höher als die der Liquidationen, wobei sich beide Größen erst in jüngerer Zeit angenähert haben. Dies ist keineswegs so zu interpretieren, dass die Unternehmen der Ausländer und Ausländerinnen eine höhere Bestandsfestigkeit auf ein-

⁹⁷ Fertala 2005, Leicht et al. 2012. Dem KfW-Gründungsmonitor zufolge beträgt der Anteil der nach 3 Jahren noch überlebenden Gründungen in der Grundgesamtheit 70%, bei Migrantinnen und Migranten hingegen nur 60% (Metzger 2016). Ähnlich Metzger 2014 und Leifels 2017.

⁹⁸ Leicht et al. 2009.

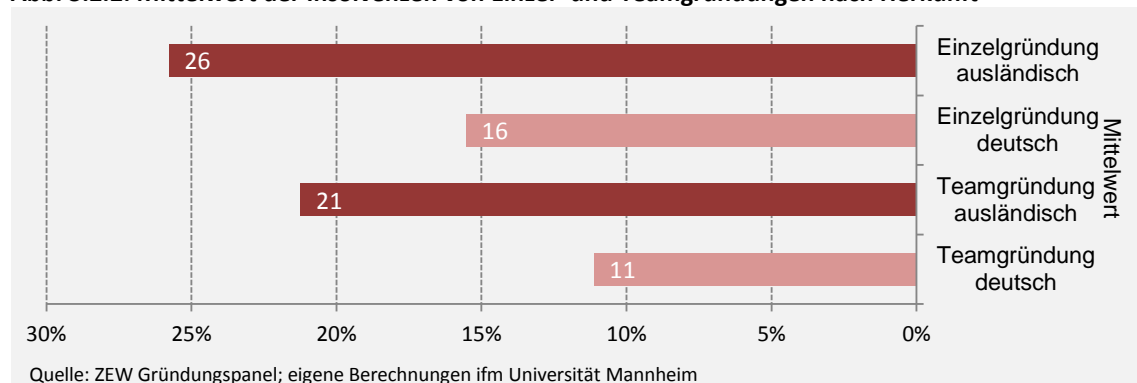
zelbetrieblicher Ebene gehabt hätten. Vielmehr führte der permanente Zustrom an Gründungswilligen, (vor allem im Verlauf des letzten Jahrzehnts) dazu, dass zunächst noch die Verluste auf der Ebene des Aggregats kompensiert werden konnten. Seit 2010 wird der Saldo kleiner. Im Jahr 2016 standen den 89.000 Gründungen dann bereits 87.000 Liquidationen gegenüber.

Mikrodaten

Um die Überlebensfähigkeit von Gründungen adäquat beurteilen zu können, müssen allerdings einzelwirtschaftliche Daten im Längsschnitt herangezogen werden. Dies ist mit Hilfe des ZEW-Gründungspanels möglich, wobei zu berücksichtigen ist, dass sich die hier zugrundeliegenden Charakteristika der Gründungen stark von denen in der Gewerbeanzeigenstatistik unterscheiden. Zum einen ist das Branchenspektrum breiter und zum anderen handelt es sich in der Regel um Gründungen mit höherer wirtschaftlicher Substanz.⁹⁹

Hierbei kann zusätzlich zwischen Insolvenzen der Unternehmen von Einzel- und Teamgründungen unterschieden werden. Bemisst man, wie viele der im Zeitraum zwischen 2005 bis 2007 gegründeten Unternehmen bis zum Jahr 2016 wegen finanzieller Schwierigkeiten aufgeben mussten, ergibt sich für Einzelgründungen von Personen deutscher Herkunft ein Insolvenzmittelwert von 16%, für diejenigen ausländischer Herkunft jedoch ein Wert von 26% (Abb. 3.2.2).¹⁰⁰

Abb. 3.2.2: Mittelwert der Insolvenzen von Einzel- und Teamgründungen nach Herkunft



Migrantische Gründungen scheitern jedoch auch im Team deutlich häufiger. Während im genannten Zeitraum bei rein deutschen Gründerteams durchschnittlich nur jedes zehnte Projekt zum Marktaustritt gezwungen wird, ist dies bei Teamgründungen mit mindestens einer Person ausländischer Herkunft bei weit mehr Unternehmen bzw. bei jeder fünften Gründung der Fall.

Bei allem ist jedoch zu berücksichtigen, dass der Austritt aus dem Markt nicht unbedingt auf einem Scheitern beruhen muss. Nicht wenige Selbständige wechseln bewusst in ein neues Unternehmen oder nehmen eine Arbeitnehmertätigkeit allein aus dem Grund auf, weil sich hierdurch bessere Optionen bieten.¹⁰¹ Zugewanderte betonen häufiger, dass sie keine Existenz gründen, sondern schlicht ein Geschäftsmodell erproben. Aber dennoch ist

⁹⁹ Zur Datenlage siehe Kapitel 2.

¹⁰⁰ Hier macht sich die insgesamt höhere Güte der im ZEW-Panel erfassten Gründungen bemerkbar, denn die Sterblichkeit ist hier – vor allem mit Blick auf den langen Zeitraum – im Vergleich mit dem KfW-Gründungspanel relativ niedrig.

¹⁰¹ Nach dem KfW-Gründungsmonitor spielen bei Migranten Gründungsabbrüche wegen besserer Jobperspektiven eine vergleichsweise größere Rolle (Metzger 2016).

davon auszugehen, dass ein Rückzug zumeist nicht freiwillig erfolgt, da mit einer Gründung erhebliche materielle und ideelle Investitionen verloren gehen. So betrachtet scheint es auch gerechtfertigt, diejenigen Liquidationen in den Mittelpunkt zu rücken, denen finanzielle Schwierigkeiten zugrunde liegen.

3.3 Unternehmensübernahmen

Bei vielen Unternehmen steht in den nächsten Jahren ein Generationswechsel an, der nicht nur die Sicherung der Unternehmen, sondern auch der Arbeitsplätze und letztlich einen Fortbestand durch eine geregelte Nachfolge verlangt.¹⁰² Die Gruppe der potenziell Nachfolgenden umfasst drei Personenkreise: Personen aus der Familie (bei Familienunternehmen), firmeninterne Nachfolgerinnen und Nachfolger und schließlich Firmenexterne. Tritt der „Ernstfall“ ein, ist es häufig schwierig, passende bzw. befähigte Personen für die Nachfolge zu finden. Verschärft wird das „Nachfolgeproblem“ in Familienunternehmen zum einen durch veränderte Lebensentwürfe der nachfolgenden Generation, soweit diese ein Weiterführen des Unternehmens nicht vorsieht, und zum anderen durch die demographische Entwicklung, die das Potenzial an Externen schrumpfen lässt. So wird auch häufig von einer wachsenden „Nachfolgelücke“ gesprochen.

Daher stellt sich die Frage, in welchem Maß Migrantinnen und Migranten dazu beitragen können die Nachfolgelücken zu schließen und inwieweit in diesem Personenkreis ein bisher unerschlossenes Potenzial gehoben werden kann. Bislang hat die Forschung diese Fragen kaum aufgegriffen. Aus den wenigen Untersuchungen lassen sich, v.a. aufgrund der schwierigen Datenlage, kaum konsistente Befunde entnehmen.¹⁰³ Ein Teil der Studien geht davon aus, dass Migrantinnen und Migranten überproportional häufig eine Unternehmung übernehmen, statt neu zu gründen.¹⁰⁴ Zu beachten ist allerdings auch die insgesamt heterogene Zusammensetzung migrantischer Gründungen, die sich auch in einer gruppenspezifisch unterschiedlichen Neigung zur Übernahme eines Unternehmens bemerkbar macht.¹⁰⁵ Darüber, welche Personen ihr Unternehmen an Gründende ausländischer Herkunft übergeben und welche Rolle bspw. familieninterne versus -externe Nachfolgen sowie ethnische Sukzession spielen, liegen nur begrenzt Erkenntnisse vor.¹⁰⁶

Ohnehin sind die Chancen von Migrantinnen und Migranten eine Nachfolge in einem Unternehmen anzutreten gegenüber den Deutschen weit geringer, da bei einem insgesamt noch jungen Unternehmensbestand die Wahrscheinlichkeit der Erbfolge geringer ist. Umso bedeutender wäre für sie also die Übernahme in der Rolle als Familienexterne. Im Allgemeinen besteht jedoch Einigkeit, dass Migrantinnen und Migranten auf weit größere Hemmnisse und Vorbehalte stoßen, wenn sie von „Einheimischen“ ein Unternehmen

¹⁰² Zur Bedeutung des Themas „Nachfolge“ insgesamt (d.h. ohne Bezug auf Migrantinnen und Migranten) vgl. auch Studien des IfM Bonn (z.B. Moog et al. 2012, Kay/Suprinovič 2015). Die Dringlichkeit einer geregelten Nachfolge zeigt sich bspw. darin, dass nur rund 30% der Firmen ihre Gründer/innen überleben (Sonnenfeld/Spence 1989).

¹⁰³ Zu diesem Ergebnis kommen auch Felden und Kolleginnen (2012:94), die verschiedene Studien und Daten verglichen haben und sich sehr differenziert mit der Nachfolge durch Migrant(inn)en befasst haben. Sie haben darauf basierend das Projekt MINA zur Aktivierung der Potenziale entwickelt (s. auch Handlungsempfehlungen).

¹⁰⁴ Z.B. KfW-Research 2007 sowie Ullrich und Werner (2013) anhand von KfW-Daten. Durch Auswertung der Gewerbeanzeigenstatistik kommen Felden et al. (2012: 77) zu dem Ergebnis „dass Ausländer [...] bei Übernahmen stärker vertreten sind, d. h. die Nachfolgeaktivität dieser Bevölkerungsgruppe ist überproportional stark ausgeprägt.“

¹⁰⁵ Leicht et al. 2009.

¹⁰⁶ Leicht et al. 2005 und 2009. Jung et al. 2011.

übernehmen möchten.¹⁰⁷ Dies kann vor dem Hintergrund anderer Forschungsergebnisse gesehen werden, die zeigen, dass die Nachfolge systematisch durch Selektion verzerrt wird. Und zwar dahingehend, dass die Nachfolgenden möglichst den Vorhergehenden ähneln, weil sich dies die „Abgänger“ meist so wünschen.¹⁰⁸ Dies ist ein Phänomen der „homo-sozialen Kooptation“, d.h. die angestrebte Ähnlichkeit kann diverse Aspekte wie zum Beispiel den sozialen Status, Lebensentwurf, das Aussehen oder Geschlecht, ein bestimmtes Charisma, aber insbesondere auch den „Kulturkreis“ betreffen.

Nachfolgend wird das Übernahmegeschehen zunächst anhand der Daten der Gewerbeanzeigenstatistik untersucht. Diese Betrachtungen werden durch Befunde aus eigenen Unternehmensbefragungen ergänzt.

3.3.1 Bedeutung und Entwicklung von Nachfolgen

Übernahmen im gewerblichen Bereich

Welche Bedeutung Unternehmensübernahmen haben und inwieweit hierbei die Staatsangehörigkeit der Akteure eine Rolle spielt, muss unter zwei verschiedenen Blickwinkeln betrachtet und bewertet werden: Zum einen interessiert die Entwicklung in absoluten Größen, aber zum anderen geht es auch um die Frage, welchen relativen Stellenwert die Übernahmen innerhalb des gesamten Gründungsgeschehens besitzen.

Die Gesamtzahl der Übernahmen von Einzelunternehmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht¹⁰⁹ hat sich im Zeitraum zwischen 2003 und 2015 nahezu halbiert. Die Übernahmen durch Deutsche sind allerdings um 49% bzw. von rund 37.000 auf 19.000 zurückgegangen, und damit weit stärker als die der ausländischen Staatsangehörigen, deren Zahl um 33% bzw. von rund 12.000 auf rund 8.000 gesunken ist (Abb. 3.3.1).

Diese Entwicklung hat den Anteil von Übernahmen an allen Gründungsaktivitäten beachtlich verändert. Noch Anfang letzten Jahrzehnts hatten Übernahmen im gesamten Feld der Gewerbemeldungen von ausländischen Staatsangehörigen mit einem Anteil von 22% ein hohes Gewicht (Abb. 3.3.2): Da jedoch die Zahl ausländischer Neugründungen insgesamt zugenommen hat (Kapitel 3.1.2), ist der Anteil der Übernahmen am gesamten Gründungsgeschehen ausländischer Personen auf nur noch 8% gesunken. Gleichzeitig stieg unter den Deutschen der Anteil der Übernahmen an allen deutschen Gründungen auf 15%, da die Zahl der Übernahmen weniger stark zurückging als die Zahl aller Gründungen.

Betrachtet man die Verteilung zwischen Deutschen und Ausländern, dann wurden im Jahr 2003 drei Viertel (75%) der Übernahmen durch Personen mit deutscher Staatsbürgerschaft bewerkstelligt (nicht abgebildet). Bis 2015 ging dieser Wert um 5%-Punkte auf 70% zurück. Im gleichen Zeitraum stieg der Anteil von Übernahmen durch ausländische Staatsbürger von 25 auf 30 Prozent. D.h. blickt man auf die Zusammensetzung der Übernahmen, dann wächst dort die Bedeutung von Migrantinnen und Migranten als Gruppe.

Im Verlauf dieser Entwicklung hat sich der Anteil einzelner Herkunftsgruppen kaum verändert. Dies dürfte, vor allem mit Blick auf den außerordentlichen Zuwachs an Gründungen

¹⁰⁷ Felden et al. 2012.

¹⁰⁸ Zajac/Westphal 1996.

¹⁰⁹ Übernahmen durch Rechtsformwechsel oder Gesellschaftereintritte wurden in nachfolgenden Berechnungen ausgeklammert.

durch Personen aus den neuen Mitgliedsländern, verwundern. Aber für diese haben Übernahmen gegenüber Neugründungen offenbar eine geringere Bedeutung. So dominieren unter den Übernahmen vor allem diejenigen mit türkischem oder italienischem Pass (34% bzw. 10%). Die Polen, Rumänen und Bulgaren zusammengenommen stellen dagegen nur 7% aller Übernahmegründungen. Die größte Gruppe bilden die „Sonstigen“ mit 42%, wobei es sich hierbei um eine Vielzahl an Nationalitäten handelt.

Abb. 3.3.1: Entwicklung der Übernahme von Einzelunternehmen nach Staatsangehörigkeit

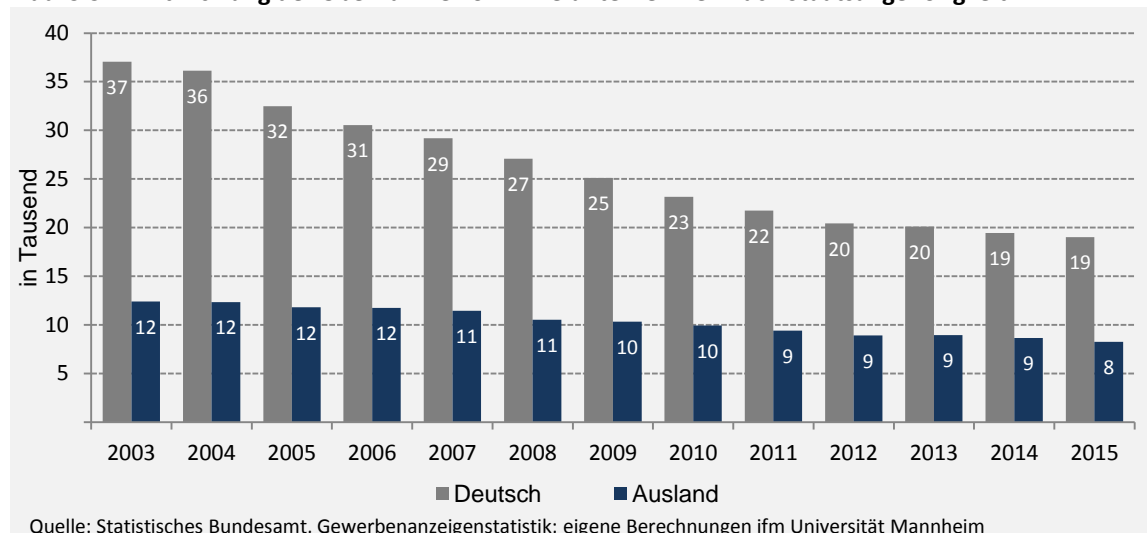
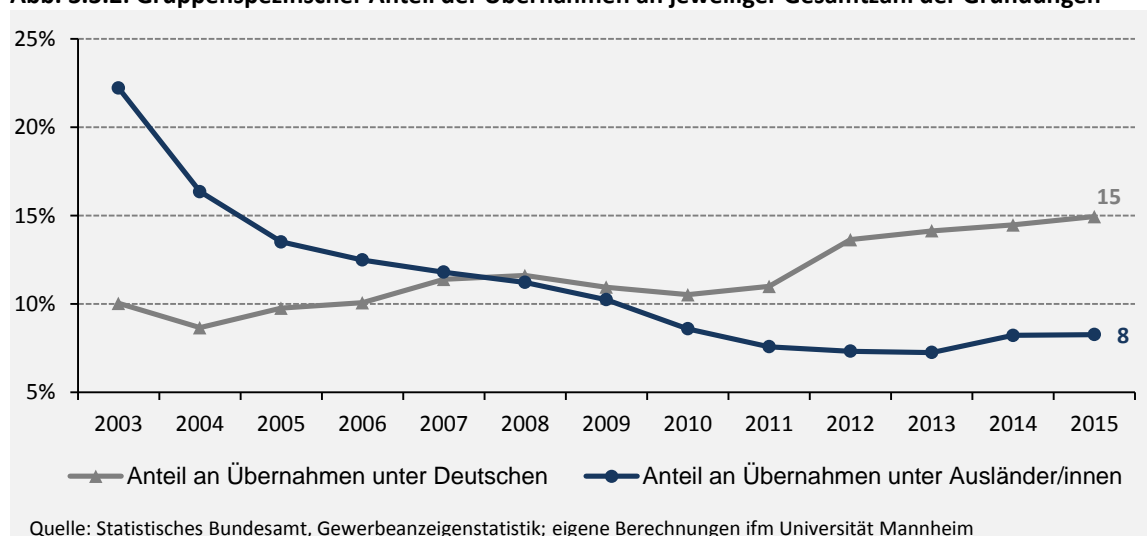


Abb. 3.3.2: Gruppenspezifischer Anteil der Übernahmen an jeweiliger Gesamtzahl der Gründungen



Einflüsse auf die Entscheidung für eine Übernahme versus Neugründung

Zusammengefasst zeigen diese Entwicklungen, dass für Ausländerinnen und Ausländer die Übernahme eines Unternehmens gegenüber einer Neugründung deutlich an Attraktivität verloren hat – oder aber ihr Übernahmewillen auf geringe Gegenliebe stößt. Es stellt sich natürlich die Frage, inwieweit die dargestellten Ergebnisse durch die Besonderheiten der Gewerbeanzeigenstatistik bestimmt werden, da hier ein erheblicher Teil der Branchen und auch der Gründenden ausgeklammert ist. Dazu zählen bspw. diejenigen, die sich im Verlauf der Zeit haben einbürgern lassen. Erschwerend kommt aber vor allem hinzu, dass die Übernahmekoten durch die hohe Zahl der Gewerbetreibenden aus den neuen EU-Beitrittsländern nach unten gedrückt wurden, da Neuzuwanderer weit seltener einen be-

stehenden Betrieb übernehmen. Insofern ist die rückläufige Bedeutung von Übernahmen auch im Kontext der zirkulären Migration und einer partiell aufkeimenden „Wanderselbstständigkeit“ zu sehen.

Von daher interessiert, welche Bedeutung Unternehmensübernahmen für Migrantinnen und Migranten haben, die schon längere Zeit in Deutschland ansässig sind. Mehr noch: Es geht um die Frage, mit welcher Wahrscheinlichkeit sie sich unter ansonsten gleichen Bedingungen wie bei den Herkunftsdeutschen für oder gegen eine Übernahme entscheiden. Mit Hilfe einer logistischen Regression wurde deshalb untersucht, welche sozialen und wirtschaftlichen Charakteristika hier Einfluss nehmen. Um gleichzeitig auch das gesamtwirtschaftliche Spektrum abzudecken, wird hierzu auf den ifm-Mannheim-Datenpool „Migrantenunternehmen“ zurückgegriffen.¹¹⁰

Multivariat betrachtet, d.h. unter jeweiliger Kontrolle verschiedener soziodemographischer sowie betrieblicher Merkmale, treten die Unterschiede zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund noch deutlicher als in der bivariaten Analyse hervor (Tab. 3.3.1): Die Wahrscheinlichkeit, dass sich Gründungswillige aus den ehemaligen Anwerbeländern oder aus Mittel- und Osteuropa statt für eine Neugründung für eine Unternehmensübernahme entscheiden ist nur halb so hoch und bei Personen aus asiatischen Ländern nur zwei Drittel so hoch wie bei den Herkunftsdeutschen (Modell 1).¹¹¹ Bemerkenswert ist, dass dieses Gefälle selbst unter Kontrolle des Einflusses von Branchenzugehörigkeit sowie von Bildung in dieser Deutlichkeit ausfällt. Es zeigt sich ferner, dass Frauen eher zu einer Übernahme neigen als Männer, während vom Lebensalter kein signifikanter Einfluss ausgeht.

Konzentriert man sich auf die bei Migrantinnen und Migranten wirkenden Einflussfaktoren (Modell 2), dann wird die Erwartung bestätigt, dass sich vor allem das Gastgewerbe und der Handel als eine häufig genutzte Möglichkeit anbietet, einen bereits bestehenden Betrieb zu übernehmen. Dies ist gegenüber Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe mit mehr als dreifach höherer Wahrscheinlichkeit der Fall. Häufiger als in anderen Branchen wird auch in den nicht-wissensintensiven bzw. persönlichen Routinedienstleistungen (z.B. Friseurgewerbe) auf Übernahmen anstatt auf eine Neugründung gesetzt. Hingegen werden Baubetriebe, zumindest unter Personen ausländischer Herkunft, seltener in Form einer Übernahme gegründet.

Von entscheidender Bedeutung ist der Einfluss von formaler Bildung: Die höher gebildeten Migrantinnen und Migranten verwirklichen ihre Gründungsidee viel eher in einem eigenen und neuen „Projekt“; insbesondere, wenn sie ihr Studium in Deutschland absolviert haben. Dies wird auch dadurch unterstrichen, dass Gründende, die als Motiv angeben, eine „eigene Idee“ verwirklichen zu wollen oder die eine „Marktlücke“ nutzen möchten („Opportunity-Gründer“), weit seltener auf ein Unternehmen zurückgreifen, welches zuvor andere gegründet haben. Was die Erwerbssituation vor der Gründung betrifft, sind es mit geringerer Wahrscheinlichkeit die zuvor Arbeitslosen, die von anderen ein Unternehmen „erwerben“, was angesichts der hierzu erforderlichen Ressourcen sicher auch plausibel ist. Übernahmen erfolgen eher aus der Position einer abhängigen Beschäftigung, wobei auffällig ist,

¹¹⁰ Zur Beschreibung siehe Kapitel 2.

¹¹¹ Zumindest dieser Befund widerspricht den Ergebnissen einer Analyse mit KfW-Daten (Ullrich/Werner 2013), während sich die Richtung des Einflusses anderer Faktoren größtenteils auch mit den ifm-Daten bestätigen lässt.

dass Personen, die bereits selbständig waren, weder in die eine noch in die andere Richtung der Gründungsform tendieren.

Tab. 3.3.1: Determinanten der Entscheidung für eine Neugründung vs. Unternehmensübernahme
(logistische Regression)

	Modell 1 Alle		Modell 2 nur Migranten	
	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.
<i>Ref.: Deutschland</i>		.		.
Anwerbeländer (<i>Ref. In Modell 2</i>)	0,581 ***			
Osteuropäische Länder	0,547 ***		n.s.	
Westliche Industrieländer	n.s.		n.s.	
Asiatische Länder	0,636 **		n.s.	
Weiblich	1,222 *		1,243 *	
Alter / Alter ²	n.s.		n.s.	
<i>Ref.: Verarbeitendes Gewerbe</i>		.		.
Baugewerbe	n.s.		0,442 *	
Handel	1,777 *		1,724 +	
Gastgewerbe	2,990 ***		3,363 ***	
nicht-wissensintensive Dienstleistung	1,544 +		1,833 *	
wissensintensive Dienstleistung	n.s.		n.s.	
<i>Ref.: Kein Berufsabschluss</i>		.		.
Berufsabschluss vorhanden	n.s.		0,770 *	
Studium im Ausland	n.s.		n.s.	
Studium in Deutschland	0,644 **		0,541 ***	
<i>Ref.: vorher abhängig beschäftigt</i>		.		.
vorher schon selbständig	n.s.		n.s.	
arbeitslos / nicht-erwerbstätig	0,696 *		0,744 +	
Ausbildung / Studium	0,504 **		0,656 +	
Eltern(-teil) selbständig	1,857 ***		1,33 **	
Motiv Unabhängigkeit	n.s.		n.s.	
Höheres Einkommen	n.s.		n.s.	
Marktlücke decken	0,543 ***		0,649 ***	
Eigene Idee verwirklichen	0,654 ***		0,722 **	
Zugewandert (Erste Generation)			0,697 **	
N	3.683		2.969	
pseudo R ²	0,094		0,086	

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001; n.s.= nicht signifikant

Quelle: ifm-Mannheim; Datenpool Migrantenunternehmen

Maßgeblich ist zudem, ob Gründende aus einem Elternhaus abstammen, in welchem bereits unternehmerische Erfahrung gesammelt wurde. Die Tatsache, dass diese Nachfahren mit einer um ein Drittel höheren Wahrscheinlichkeit als andere ein bestehendes Unternehmen weiterführen, ist natürlich im Zusammenhang mit den Möglichkeiten einer familieninternen Nachfolge zu sehen. Diese Chance haben Zugewanderte in der Regel seltener als die in Deutschland Geborenen, weshalb sie eher ein neues Unternehmen auf den Markt bringen. Aber hier zeigt sich ohnehin ein eigenständiger Effekt von „Migrationserfahrung“, zumal davon auszugehen ist, dass familienexterne Nachfolgen den Rückgriff auf Informationen und Beziehungen erfordern. Die lassen sich jedoch erst durch einen längeren Aufenthalt in Deutschland gewinnen bzw. aufbauen. Ist dies der Fall und entscheiden sich Migrantinnen und Migranten eine Nachfolge anzutreten, stellt sich die Frage, auf welche Beziehungen sie zurückgreifen und auf welchem Weg bzw. von wem sie den Betrieb übernehmen. Dies wird nachfolgend thematisiert.

3.3.2 Profil der Übergaben

Eine in der Forschung häufig diskutierte Frage ist, inwieweit die Gründungsentscheidung und die Unternehmensform und -entwicklung durch soziokulturelle Ressourcen gestützt wird. Welche Rolle spielen hierbei Beziehungen und ethnische Sukzession bzw. in welchem Umfang haben die Gründerinnen und Gründer ihr Unternehmen von Landsleuten und dabei aus dem Kreis der Familie übernommen?

Bei allem ist zu beachten, dass im Kontext einer auf das Gründungspotenzial von Migrantinnen und Migranten gerichteten Studie nur die Prozesse der Übergabe an Unternehmen von Interesse sind, die eigentümergeführt sind. Von daher können bisherige Erkenntnisse zu den Strukturen der Unternehmensnachfolge bzw. -übergabe die bspw. auch Kapitalgesellschaften umfassen nur bedingt zum Vergleich herangezogen werden.¹¹²

Von welchen Personen wurden die Unternehmen übernommen? In der Gruppe der Deutschen ohne Migrationshintergrund handelt es sich bei den Übergabenden zu drei Vierteln um Personen aus dem Kreis der Familie, Bekannte und Freunde,¹¹³ wobei hierin die Familienmitglieder, insbesondere die Eltern, stark dominieren (Abb. 3.3.3).¹¹⁴ Mit Blick auf die Übergabestrukturen in anderen Herkunftsgruppen zeigen sich erhebliche Differenzen zu den Deutschen, da die Übergaben unter Migrantinnen und Migranten insgesamt nur zu einem Viertel (24%) durch die Eltern oder das persönliche Umfeld erfolgten. Dies dürfte vor allem an der geringeren Wahrscheinlichkeit liegen, dass die Verwandten überhaupt zuvor ein Unternehmen in Deutschland aufbauen konnten. Soweit dies der Fall war, dann viel eher in den durchschnittlich schon länger verweilenden Gruppen. Dies spiegeln auch die Daten wider. Denn die aus den ehemaligen Anwerbeländern stammenden Nachfolger wurden immerhin fast zu einem Drittel (31%) von der Familie „versorgt“, während dies bei den Ost- und Mitteleuropäern nur zu 9% der Fall ist.

Von Interesse ist vor allem, welche Rolle die eigene Community hinsichtlich der Unternehmensübergabe spielt. Hier ist zunächst anzumerken, dass in der Stichprobe kein einziges der von den Herkunftsdeutschen übernommenen Unternehmen zuvor im migrantischen Besitz war. In umgekehrter Richtung ist dies eher der Fall: 11% aller Übernahmegründer ausländischer Herkunft folgen auf einen deutschen Vorbesitzer. Dies zeigt sich bei denjenigen aus den ehemaligen Anwerbeländern seltener als bei anderen Gruppen.

Bei insgesamt mehr als der Hälfte aller Übernahmen von Migrantinnen und Migranten handelt es sich um eine „ethnische“ Sukzession (wenn man nur die Eltern sowie die Vorgängerpersonen gleicher Herkunft addiert).¹¹⁵ Diese Anteile variieren zwischen den Herkunftsaggregaten nur gering. Die Bedeutung binnenethnischer Übergaben ist natürlich auch im Zusammenhang mit der starken Präsenz mancher Gruppen im Gastgewerbe und

¹¹² Untersuchungen zum Generationenwechsel in eigentümergeführten Familienunternehmen sind hier zwar näher am Thema, so etwa eine Studie des ZEW und des ifm Mannheim (Gottschalk et al. 2010). Allerdings stehen hier „mittelständische Familienunternehmen“ im Fokus, die zwischen 40 und 5.000 Mitarbeiter haben, was zu anderen Übergabestrukturen führt.

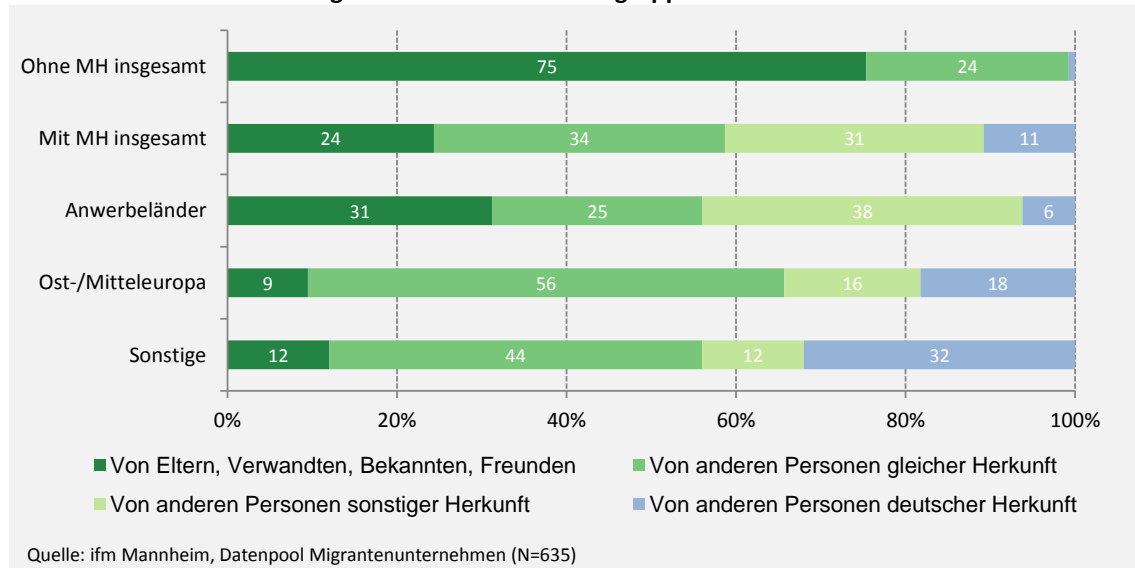
¹¹³ „Freunde und Bekannte“ wurden zwar getrennt erfasst, aber wegen zu geringer Fallzahlen dem Kreis der Familie zugeschlagen.

¹¹⁴ Einer „Übergeberbefragung“ des IfM Bonn zufolge werden rund 85% aller Unternehmen familienintern übergeben (Moog et al. 2012).

¹¹⁵ Der Umstand, dass evtl. ein Elternteil anderer Herkunft ist, kann vernachlässigt werden, da in der ifm-Stichprobe zumeist beide Elternteile die gleiche Herkunft besitzen.

Handel zu sehen (siehe oben). Gaststätten werden besonders häufig binnenethnisch übergeben.

Abb. 3.3.3: Struktur der Übergebenden nach Herkunftsgruppen



Zusammenfassend betrachtet lässt der relativ geringe Anteil an interethnischen Übergeben bei einer gleichzeitig hohen Zahl an Unternehmen, die mangels Nachfolge vom Markt verschwinden, auf ein großes ungenutztes Übernahmepotenzial schließen. Allerdings müssten dann mehr ausscheidende Deutsche zur Übergabe an Migrantinnen und Migranten motiviert werden. Dies dürfte noch erhebliche Überzeugungsarbeit erfordern, da hier zunächst Stereotypisierungen und letztlich auch der Hang zur sozialen und ethnischen Homophilie überwunden werden müssen.¹¹⁶

Dem Mikrozensus 2015 zufolge sind insgesamt 391.000 Selbständige in einem Alter von über 65 Jahren, darunter 91% Deutsche ohne Migrationshintergrund. Es ist nicht bekannt, wie viele hiervon bereits ihre Nachfolger gefunden haben, aber es ist anzunehmen, dass es hierbei vermehrt auf Übernahmen durch Gründungswillige mit Migrationshintergrund ankommen wird.

¹¹⁶ Siehe hierzu auch Felden et al. 2012.

4. Soziales und wirtschaftliches Profil

Die Bedeutung der unternehmerischen Aktivitäten von Menschen mit ausländischen Wurzeln lässt sich nicht nur an ihrem Umfang, sondern auch an ihren Strukturen und damit an ihrer Güte und Nachhaltigkeit messen. Dabei interessieren zuvorderst die Ressourcen, die ihnen für die Gründung und Führung ihres Unternehmens zur Verfügung stehen. Dies betrifft vor allem gründungsrelevantes Wissen und formale Bildung (auf die Bedeutung finanzieller Ressourcen wird in Kapitel 5 eingegangen). Eine kontrovers diskutierte und in vorliegender Studie kaum zu beantwortende Frage ist, ob und in welchem Maße neben den individuellen Ressourcen auch kulturelle oder gar ethnische Gruppenressourcen eine Rolle spielen. Die soziale Basis des unternehmerischen Engagements bestimmt auch gleichzeitig dessen wirtschaftliches Profil, wie es etwa durch die Branchenstruktur zur Geltung kommt. Chancen und Ressourcen sind aber nicht nur entlang der nationalen Herkunft, sondern auch innerhalb der migrantischen Bevölkerung ungleich verteilt. Dies zeigt sich vor allem in der Ungleichheit der Geschlechter, nicht zuletzt, weil Sozialisation und Rollenbilder auch den Zugang zu beruflichen Positionen unterschiedlich determinieren.

4.1 Gründungsrelevante Ressourcen und Strukturen

Allgemeines und spezifisches Humankapital, darunter formale Bildung und Erfahrungswissen, gelten als entscheidende Ressourcen für den Zugang zu beruflicher Selbständigkeit und das erfolgreiche Führen eines Unternehmens.¹¹⁷ Bevor in Kapitel 5 der Versuch unternommen wird, deren Bedeutung für die Entwicklung migrantischer Gründungen zu identifizieren, wird im Folgenden zunächst der Frage nachgegangen, in welchem Umfang diese Ressourcen Migrantinnen und Migranten zur Verfügung stehen.

4.1.1 Alter und Arbeitserfahrung

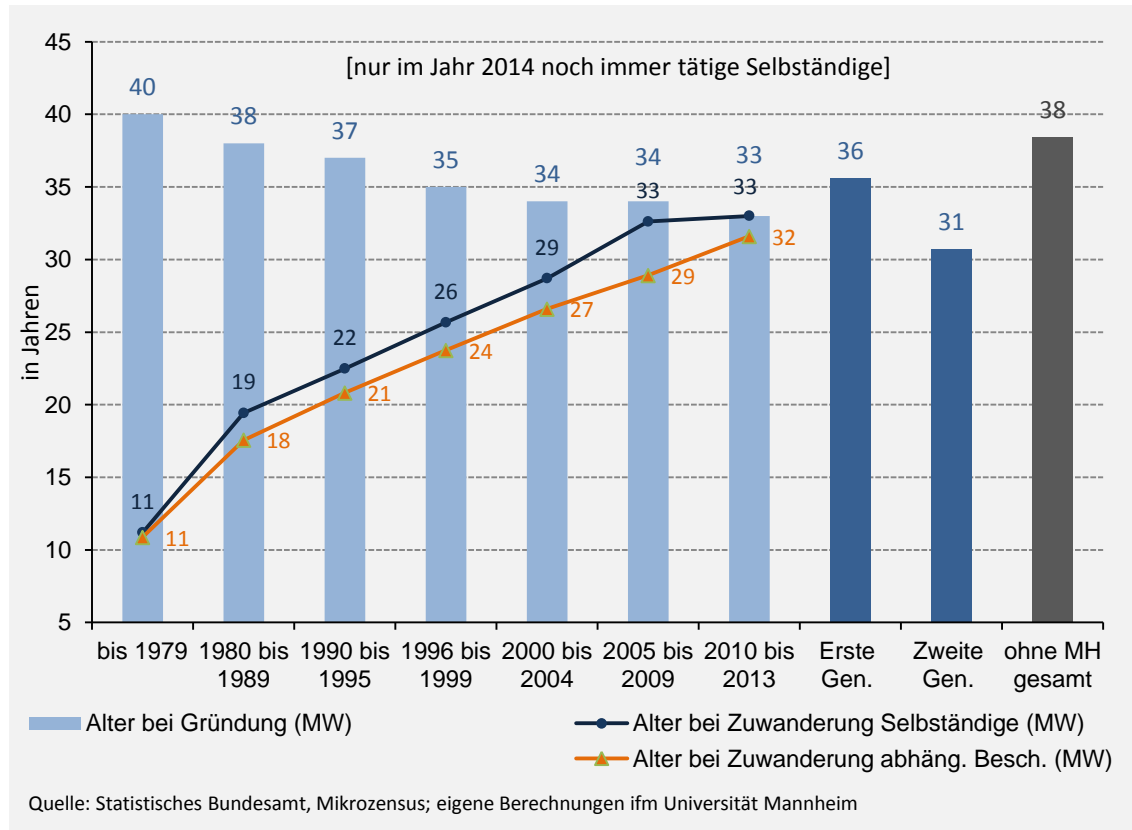
In der Gründungsforschung gilt das Alter als Näherungswert für die akkumulierte Lebens- und Arbeitserfahrung. Die geringere Bestandsfähigkeit der Gründungen von Migrantinnen und Migranten wird teils nicht nur im Mangel an formalen Qualifikationen, sondern auch an entsprechender Erfahrung gesehen. Dies belegen die Mikrozensusdaten: Migrantinnen und Migranten sind im Mittel jünger als ihre herkunftsdeutschen Pendanten und dies gilt sowohl für das Alter zum Zeitpunkt der Gründung als auch im Selbständigenbestand: Während das Durchschnittsalter von *gründenden* Migrantinnen und Migranten insgesamt bei rund 35 Jahren und in der ersten Generation bei 36 Jahren liegt, gründen die Herkunftsgleichartigen im Schnitt mit 38 Jahren (Abb. 4.1.1). Die in Deutschland in der zweiten Generation Geborenen gründen nicht nur seltener, sondern mit durchschnittlich 31 Jahren ein gutes Stück früher. Legt man nicht das Alter zum Gründungszeitpunkt, sondern das Durchschnittsalter im jeweiligen *Bestand an Selbständigen* zugrunde, dann waren im Erhebungsjahr 2014 die Selbständigen deutscher Herkunft im Mittel 49 Jahre alt und diejenigen mit ausländischen Wurzeln nur 43 Jahre (nicht abgebildet).

Wertet man also das Lebensalter in einem weiten Sinn als einen indirekten Indikator für „Erfahrung“, dann sind Migrantinnen und Migranten – im Aggregat betrachtet – sowohl

¹¹⁷ Brüderl et al. 1996.

zum Beginn des unternehmerischen Engagements als auch in dessen Verlauf in geringerem Maße mit entsprechenden Ressourcen ausgestattet.

Abb. 4.1.1: Durchschnittsalter zum Gründungs- und Zuwanderungszeitpunkt nach Zuwanderungskohorten



Bei allem ist eine gewisse Unschärfe darin zu sehen, dass sich mit den Querschnittsdaten nicht erkennen lässt, wie viele der Gründenden in welchem Alter wieder ausgeschieden sind, d.h. hier kann lediglich die Struktur der bis dato „überlebenden“ Selbständigen dargestellt werden.¹¹⁸ D.h. einerseits dürfen die aus derzeitiger Sicht feststellbaren Altersstrukturen nicht missinterpretiert werden: Sie spiegeln lediglich wider, welche Lebens- und Alterserfahrung in unterschiedlichen Phasen von den heute noch Selbständigen in die „Gründungsprojekte“ eingebracht wurden. Statistisch geht dieser Wert konsequenterweise bei jüngeren Zuwanderungskohorten zurück, da hier der Selbständigenbestand durch junge Neuzuwanderer tendenziell eher „aufgefrischt“ wird. Aber dennoch liefern diese Strukturdaten andererseits wichtige Informationen zur Zusammensetzung migrantischer Selbständigkeit, vor allem dann, wenn man diese mit den abhängig Beschäftigten vergleicht. Diejenigen, die heute noch selbständig sind, hatten zum Zeitpunkt ihrer Einwanderung ein im Schnitt etwas höheres Alter als diejenigen, die abhängig beschäftigt sind (Abb. 4.1.1). Welchen Einfluss das Lebensalter auf die Gründungswahrscheinlichkeit unter Kontrolle weiterer Merkmale hat, wird in Kapitel 5 untersucht.

¹¹⁸ Dieser „Survivor-Bias“ wirkt sich auf die Frage aus, in welchem Alter die Selbständigen im Durchschnitt zugewandert sind und wie alt die Zugewanderten bestimmter Kohorten waren, als sie gegründet haben. Aus heutiger Sicht und mit Blick auf den Bestand ist festzuhalten, dass diejenigen, die in der Zeit vor 1979 eingewandert sind, erst in einem Alter von durchschnittlich 40 Jahren gegründet haben. Diejenigen jedoch, die ab 2005 nach Deutschland kamen, gründeten bereits im Alter von durchschnittlich 34 Jahren. Weite Teile der vor 1990 Zugezogenen (das betrifft rund ein Drittel aller migrantischen Selbständigen) sind im jungen Alter als Gastarbeiterkinder, bspw. im Familiennachzug, nach Deutschland gekommen. Sie hatten, wie ihre Eltern, zunächst eher eine Arbeitnehmertätigkeit im Blick und haben sich relativ spät für einen anderen Weg entschieden.

4.1.2 Selbständigkeitserfahrung

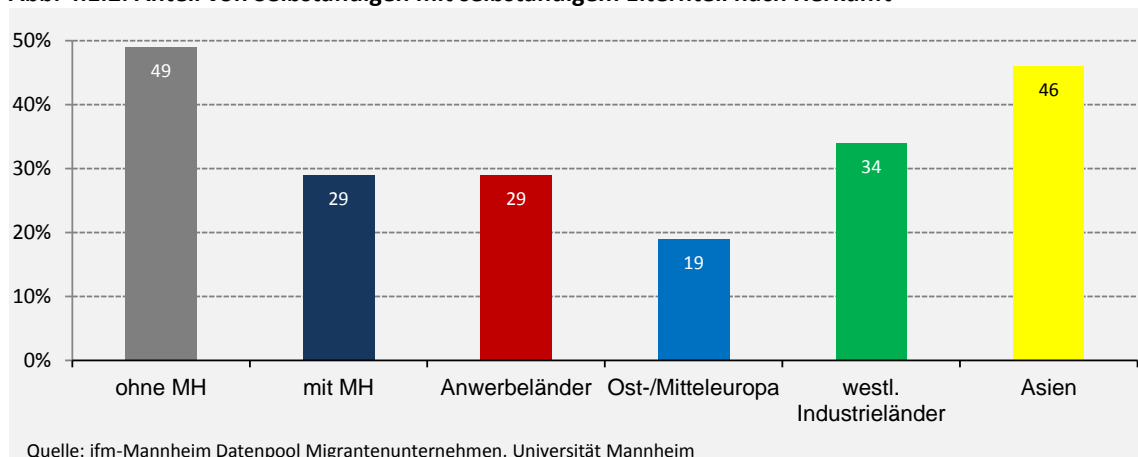
Die Gründung eines Unternehmens wird möglicherweise erleichtert, wenn bereits Erfahrungen mit beruflicher Selbständigkeit gesammelt wurden. Auf eher indirekte Weise können bestimmte selbständigkeitsrelevante Kenntnisse und Verhaltensmuster vom Vater oder der Mutter übernommen werden, sofern diese bereits selbständig waren bzw. sind (Beobachtungslernen). Darüber hinaus kann unternehmerisch relevantes Wissen vor allem dadurch generiert werden, wenn Personen bereits zu einem früheren Zeitpunkt ein Unternehmen gegründet haben (Erfahrungslernen), wobei es unter Umständen jedoch darauf ankommt, was aus dem Unternehmen geworden ist.

Elterliche Selbständigkeit

In der Mobilitätsforschung wird der sozialen Herkunft und mithin der intergenerationalen Vererbung von Berufen hohe Bedeutung zugeschrieben. Dies ist zudem ein Standardbefund der Gründungsforschung, da nicht nur familieninterne Nachfolgen, sondern auch Vorbilder und Imitationen von großem Einfluss sind.¹¹⁹ Im Zusammenhang mit der Bedeutung von Unternehmensübernahmen (Kapitel 3.3) wurde bereits daran erinnert, dass die erste Generation bzw. die Eltern mit geringerer Wahrscheinlichkeit ein Unternehmen in Deutschland aufbauen und weitergeben konnten. Möglicherweise jedoch wurden entsprechende Erfahrungen mit elterlicher Selbständigkeit im Zuge der Sozialisation im Herkunftsland gewonnen. Immerhin stammen viele Zugewanderte aus Ländern, in welchen berufliche Selbständigkeit weit verbreitet ist.

Den Primärerhebungen des ifm (Datenpool Migrantenunternehmen) zufolge besitzen die Selbständigen deutscher Herkunft allerdings weit größere Chancen als Migrantinnen und Migranten, etwaiges unternehmerisches Wissen auf Basis elterlicher Selbständigkeit herausbilden zu können. Denn hier macht sich die „direkte Vererbung“ in Form von Unternehmensnachfolgen bemerkbar. Die Hälfte (49%) der „einheimischen“ Selbständigen kommt aus einem Elternhaus, in welchem beide oder ein Elternteil selbständig waren oder sind. Dies ist bei Migrantinnen und Migranten insgesamt nur bei 29% der Fall (Abb. 4.1.2).

Abb. 4.1.2: Anteil von Selbständigen mit selbständigem Elternteil nach Herkunft



¹¹⁹ Strohmeyer/ Leicht 2000.

Einen mit den Herkunftsdeutschen vergleichbaren „Elternanteil“ weisen die Selbständigen aus asiatischen Ländern auf,¹²⁰ während diejenigen aus den westlichen Industrieländern nur zu einem Drittel selbständige Eltern haben oder hatten. In der Rangfolge knapp dahinter folgen die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern. Hier sind oder waren im Übrigen zumeist beide Elternteile selbständig. In vielen Fällen sind die Nachfahren in unmittelbarer Nähe zu einem Familienunternehmen aufgewachsen, welches sich dann als Plattform für Imitations- und Lerneffekte angeboten hat.¹²¹ Die Selbständigen aus Osteuropa haben nur zu einem Fünftel selbständige Elternteile, was in Anbetracht der vergleichsweise geringen Bedeutung selbständiger Erwerbsarbeit in den postsozialistischen Ländern wenig verwundert. Insofern sind Gründungswillige aus diesen Regionen stärker auf formale Qualifikationen angewiesen, worüber sie in der Regel auch in höherem Maße als bspw. die aus den Anwerbe- oder asiatischen Ländern verfügen (siehe Kapitel 4.1.3).

Eigene Selbständigkeitserfahrung: Restarter

Von ähnlicher Bedeutung wie „geerbtes“ bzw. sozial vermitteltes Wissen ist direkt erworbenes spezifisches Humankapital und dazu zählen persönlich gewonnene Erfahrungen mit beruflicher Selbständigkeit. Aus einer berufsbiographischen Perspektive wird dieses Erfahrungswissen auf verschiedenen Wegen bzw. Positionen generiert, von denen in dieser Studie nur zwei von Interesse sind: Es geht um Personen, die ihre bisherige berufliche Selbständigkeit aufgegeben und dann einen zweiten (oder weiteren) Versuch entweder *unmittelbar danach* unternommen haben – oder aber *zunächst in eine andere berufliche Position* wechselten und von dort aus wieder in die Selbständigkeit zurückgekehrt sind. Diese direkten oder indirekten „Restarter“, deren Gründungsentscheidung auch gleichzeitig ihre berufliche Stellung berührt, sind von sogenannten „Seriengründern“ zu unterscheiden, soweit diese durchgängig selbständig bleiben. Denn viele Serien- oder Mehrfachgründer starten nicht unbedingt in eine neue Existenz, sondern gründen lediglich ein weiteres Unternehmen.¹²² Da in vorliegender Studie jedoch nicht die Zahl der wirtschaftlichen Organisationen, sondern die Entscheidungen von Individuen und die damit verbundenen Gründungspotenziale interessieren, fokussieren wir hier ausschließlich auf diejenigen Akteure, die mit ihrem Unternehmen gleichzeitig eine neue Existenz aufbauen.¹²³

Das Gros bisheriger Studien bestätigt den positiven Einfluss von Selbständigkeitserfahrung auf unternehmerischen Erfolg.¹²⁴ Das durch eine frühere Selbständigkeit erworbene Erfahrungswissen muss nicht unbedingt auf positiven Erlebnissen beruhen, da es sich in vielen Fällen auch um Wissen handelt, welches indirekt mit dem Scheitern einer Gründung verbunden ist. Internationalen Vergleichen zufolge ist die Angst mit einer Gründung zu schei-

¹²⁰ Dieser hohe Anteil ist vor allem durch die Selbständigen aus dem Nahen und Mittleren Osten geprägt.

¹²¹ Bei den Türkeistämmigen ist dies nicht in gleichen Maßen zu beobachten, zumindest sind es dort eher die Väter, die selbständig sind. Die Migranten aus der Türkei können auch insgesamt seltener als die aus Italien oder Griechenland auf das unternehmerische Kapital der Eltern zurückgreifen, obwohl die Selbständigenquote in der Türkei nicht minder hoch ist.

¹²² Auf Basis von Unternehmensdaten ergeben sich zudem andere Ergebnisse als wenn eine personenbezogene Perspektive eingenommen wird, zumal dann bei Teamgründungen die Wahrscheinlichkeit wächst, dass einer der Gründer bereits selbständig war. Dem ZEW-Gründungspanel zufolge handelt es sich bei den Unternehmensgründungen von Deutschen zu 37% und bei denjenigen von Nicht-Deutschen zu 30% um Seriengründungen.

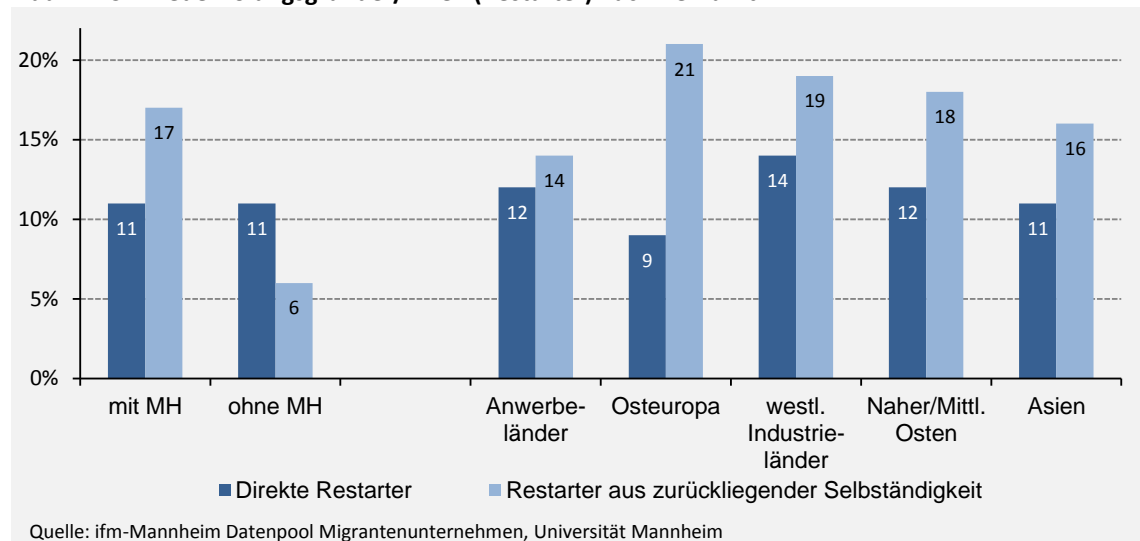
¹²³ Aus den verfügbaren Daten wäre ohnehin kaum abzulesen, inwieweit eine Seriengründung auf Reorganisationsprozessen oder auf der Vervielfachung eines Geschäftskonzeptes beruht.

¹²⁴ Wobei darauf zu achten ist, wie Erfolg gemessen wird und ob es sich um den Erfolg von selbständigen Individuen oder dem eines Unternehmens handelt. Diesbezüglich differenzieren bspw. Metzger und Niefert (2008).

tern in Deutschland überdurchschnittlich stark verbreitet.¹²⁵ Die Wissenschaft ist sich allerdings nicht einig, in welchem Maße eine misslungene Gründung eine Basis für unternehmerisches Lernen und letztlich sogar für einen Neuanfang bieten kann. Während manche eine „Kultur des Scheiterns“ fordern, warnen andere davor, die negativen Erfahrungen in einen neuen Versuch einzubringen. Möglicherweise werden in Deutschland, im Gegensatz zur Situation in vielen anderen Ländern, diejenigen, die sich als „Restarter“ wiederholt zum Schritt in die Selbständigkeit entschließen, häufig zu Unrecht stigmatisiert.¹²⁶ Zu beachten ist ferner, dass für immer mehr Menschen Selbständigkeit eher eine vorübergehende Erwerbsepisode darstellt, d.h. die Zahl der Wechsel in und aus beruflicher Selbständigkeit zugenommen hat.¹²⁷ Dazu tragen u.U. auch hybride Selbständigkeitsformen bei, deren Unbestimmtheit solche Wechsel befördern.¹²⁸

Mit den Daten der ifm-Erhebungen kann zwar kein unternehmerischer Erfolg gemessen, aber abgeschätzt werden, welche Bedeutung Restarter in bestimmten Herkunftsgruppen haben. Im Durchschnitt und mit Blick auf diejenigen, die nach einem gescheiterten Versuch *direkt* erneut (mit einem anderen aber ihrem einzigen Unternehmen) starten, zeigen sich zunächst nur geringe Unterschiede zwischen Selbständigen deutscher und ausländischer Herkunft. In beiden Gruppen beträgt der Anteil an „direkten Restarter“ 11% (Abb. 4.1.3). In etwas stärkerem Umfang versuchen es Zugewanderte aus den westlichen Industrieländern mit einem unmittelbaren Neustart (14%), während die Osteuropäer unter dem Durchschnitt bleiben.

Abb. 4.1.3: Wiederholungsgründer/innen (Restarter) nach Herkunft



Das Potenzial an migrantischen Restartern ist allerdings höher, wenn auch diejenigen berücksichtigt werden, die in einem zurück liegenden Zeitraum schon einmal selbständig waren – und bspw. zwischendrin abhängig beschäftigt oder aber zuvor im Herkunftsland unternehmerisch tätig waren. Unter allen migrantischen Gründungen sind dies 17%, aber unter den Herkunftsdeutschen nur 6%. Restarter aus einer früheren Selbständigkeit finden

¹²⁵ Sternberg et al. 2015 (Global Entrepreneurship Monitor).

¹²⁶ Kay et al. 2004. Metzger und Niefert 2008 stellen fest, dass Restarter, wie andere auch, von ihren Erfahrungen profitieren und generell erfolgreicher sind als diejenigen, die erstmalig gründen.

¹²⁷ Suprinovič et al. 2016.

¹²⁸ Bögenhold/Klinglmair 2016, Suprinovič et al. 2016.

sich überproportional häufig unter denjenigen aus Osteuropa, aus den Westlichen Industrieländern, aber auch aus dem Nahen und Mittleren Osten.

Bei allem sind allerdings weitere Randbedingungen zu berücksichtigen, die das Gründungsverhalten beeinflussen können. Welche Charakteristika kennzeichnen Personen, die zum wiederholten Male gründen? Anhand einer logistischen Regression lassen sich einige Unterschiede zwischen Restartern insgesamt¹²⁹ und denjenigen, die zum ersten Mal gründen feststellen (Tab. 4.1.1). Im ersten Schätzmodell sind alle Selbständigen enthalten, im zweiten Modell nur Migranten.

Modell 1 zeigt, dass Migrantinnen und Migranten – auch unter Kontrolle verschiedener Merkmale – weit häufiger einen Neustart wagen: Gegenüber Deutschen ohne Migrationshintergrund ist die Wahrscheinlichkeit mindestens doppelt so hoch. Fokussiert man auf einzelne Nationalitätengruppen oder kleinere Gruppenaggregate (hier jeweils nicht abgebildet), dann sind es vor allem die Italiener und diejenigen aus Russland sowie aus dem Nahen und Mittleren Osten, die in weit stärkerem Maße als andere mindestens einen zweiten Gründungsversuch unternehmen.

Tab. 4.1.1: Determinanten der Wahrscheinlichkeit einer Wiederholungsgründung (Restart)
(logistische Regression)*

	Modell 1 Alle		Modell 2 Migranten	
	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.
<i>Ref.: Deutschland</i>				
Anwerbeländer (Ref. In Modell 2)	1,933	***		
Osteuropäische Länder	2,092	***	n.s.	
Westliche Industrieländer	2,444	**	n.s.	
Asiatische Länder	2,015	***	n.s.	
Weiblich	0,610	***	0,628	***
Alter	1,166	***	1,120	***
Alter ²	0,999	***	0,999	**
<i>Ref.: Kein Berufsabschluss</i>				
Berufsabschluss vorhanden	0,766	*	0,825	+
Hochschulabschluss	n.s.		n.s.	
Ein Elternteil selbständig	1,244	*	1,389	**
Beide Eltern selbständig	1,469	**	1,663	***
<i>Ref.: Verarbeitendes Gewerbe</i>				
Baugewerbe	n.s.		n.s.	
Handel, Kfz	n.s.		n.s.	
Gastgewerbe	1,725	**	1,802	**
nicht-wissensintensive DL	n.s.		n.s.	
wissensintensive DL	n.s.		n.s.	
Erste Generation (zugewandert)			1,278	*
Observations	3.902		2.638	
Pseudo R ²	0,074		0,072	

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001; n.s.= nicht signifikant

*Unter Kontrolle weiterer (nicht abgebildeter) sozio- und betriebsdemographischer Variablen

Quelle: ifm-Mannheim; Datenpool Migrantenunternehmen

Frauen sind unter den Restartern eher unterproportional vertreten, Ältere dagegen signifikant häufiger. Dies ist verständlich, denn wer von vorne beginnt, lässt auch Zeit „hinter sich“. Ferner dürften es die Älteren – sind sie einmal mit einem eigenen Unternehmen gescheitert – schwerer haben in einer abhängigen Beschäftigung wieder Fuß zu fassen,

¹²⁹ D.h. hier wurde nicht zwischen direkten und indirekten Restartern unterschieden.

weshalb sie versuchen, in die Selbständigkeit zurückzukehren. Von besonderem Interesse ist, dass sich das durch intergenerationale Vererbung vermittelte Wissen über Selbständigkeit auch in der Restarter-Struktur niederschlägt: Ist ein Elternteil oder sind beide Eltern bereits selbständig (gewesen), so erhöht dies die Wahrscheinlichkeit einer Wiederholungsgründung um das 1,4- bzw. 1,7-fache. Klammert man in der Schätzung die Herkunftsdeutschen aus (Modell 2), erhöht sich dieser Effekt. Vermutlich verschaffen die im engen Umfeld durch Beobachtung und Imitation erlernten Kenntnisse mehr Mut und Selbstvertrauen.

Hingegen hat Bildung einen teils negativen Einfluss, zumindest unter Migrantinnen und Migranten. Bereits in der deskriptiven Analyse (nicht abgebildet) lässt sich erkennen, dass ein hoher Anteil der Restarter aus Italien, der Türkei und aus einigen asiatischen Ländern keinen beruflichen Abschluss besitzt. Dies kommt auch in der Regression zur Geltung. Es sind viel eher die „Novizen“, die einen Beruf erlernten. Von einem Hochschulabschluss geht zwar ein leicht negativer, jedoch kein signifikanter Einfluss aus. Betrachtet man die „Deutschen“ hingegen isoliert, dann zeigt sich das Gegenteil. Hier beflügelt ein abgeschlossenes Studium einen wiederholten Start.¹³⁰ Migrantinnen und Migranten sind, insbesondere bei fehlender Bildung und mangelnden Chancen am Arbeitsmarkt, weit stärker darauf angewiesen, in die Selbständigkeit zurückzukehren, und hierüber ihren Lebensunterhalt zu bestreiten. Es sind denn auch eher die Branchen mit niedrigen Zugangshürden, wie das Gastgewerbe, in denen ein Restart angegangen wird (Modell 1 und 2).

Begünstigt wird ein Wiedereinstieg in die Selbständigkeit auch durch eine eigene Migrationserfahrung: Die Wahrscheinlichkeit eines Restarts ist (bei allerdings schwacher Signifikanz) unter den in persona Zugewanderten um das 1,3-fache höher als unter den in Deutschland Geborenen.

4.1.3 Qualifikationen

Es herrscht weitestgehend Übereinstimmung, dass die Gründung sowie der Erfolg eines Unternehmens mehr denn je von wissensbezogenen Faktoren und dabei auch von formaler Bildung abhängig sind. In Bezug auf migrantisches Unternehmertum wurde die Relevanz von Wissen und Bildung jedoch teilweise in Frage gestellt; nicht zuletzt, weil Migrantinnen und Migranten durchschnittlich weniger an Bildung partizipieren und überproportional in Sektoren gründen, in denen Qualifikationen eine untergeordnete Rolle spielen. Daher wird häufig davon ausgegangen, dass es eher die Geringqualifizierten sind, die sich mit dem Pfad in die Selbständigkeit sowohl Arbeit als auch Einkommen verschaffen.¹³¹ Andererseits jedoch sind es häufig genauso höher qualifizierte Migranten, die am Arbeitsmarkt benachteiligt werden oder deren Berufsabschluss nicht anerkannt wird, weshalb der Schritt in die Selbständigkeit auch für sie lohnenswert erscheint.¹³²

Vor diesem Hintergrund interessieren die beruflichen Qualifikationen derer, die ein Unternehmen gründen oder schon seit längerem führen. Aber wenn es um die Hebung von Potenzialen geht, dann interessieren natürlich nicht nur die Bildungsressourcen der Selbständigen, sondern die aller Migrantinnen und Migranten. Hier hat sich einiges grundle-

¹³⁰ Rund die Hälfte aller deutschen Restarter hat einen Hochschulabschluss (nicht abgebildet).

¹³¹ Vgl. Kap. 1.2, Forschungsstand.

¹³² Zumal Migrantinnen und Migranten in der Selbständigkeit höhere Verdienste erzielen (Leicht et al. 2015).

gend verändert, denn seit Anfang des letzten Jahrzehnts ist unter den Neuzugewanderten der Anteil an Geringqualifizierten deutlich zurückgegangen und vice versa der Anteil an höheren allgemeinbildenden sowie beruflichen Abschlüssen beachtlich gestiegen.¹³³ Gleichzeitig finden sich auch immer mehr Studierende unter den Neuzuwanderern.¹³⁴ Insbesondere aus den angestammten EU-Ländern kommen viele Hochqualifizierte nach Deutschland. Insgesamt sind diejenigen, die in den letzten Jahren nach Deutschland eingewandert sind, besser qualifiziert als der Durchschnitt der Bevölkerung ohne Migrationshintergrund.¹³⁵ Sieht man von den Neuzuwanderern ab und blickt auf das Gros der Migrantinnen und Migranten, dann zeigt sich allerdings nach wie vor ein starkes Bildungsgefälle im Vergleich zur herkunftsdeutschen Bevölkerung.

Niveau beruflicher Bildungsabschlüsse

Die Qualifikationsstruktur selbständiger Migrantinnen und Migranten weist eine gruppenspezifisch hohe Heterogenität auf. Betrachtet man zunächst das Gesamtaggregat, so spiegelt sich der Umstand wider, dass sehr wenige Herkunftsländer ein mit Deutschland vergleichbares Berufsbildungssystem besitzen. Daher fallen bei den Selbständigen mit Migrationshintergrund die Anteile der mittleren Abschlüsse, darunter insbesondere diejenigen mit einer dualen Ausbildung, proportional geringer aus als bei denen ohne Migrationshintergrund. Entsprechend höher fallen die Abschlüsse am unteren Ende der Skala ins Gewicht (Abb. 4.1.4). 27% der Selbständigen mit ausländischen Wurzeln haben keinen beruflichen Abschluss.¹³⁶ Allerdings haben 28% einen Hochschul- oder vergleichbaren Abschluss. Unter den Selbständigen deutscher Herkunft liegen die entsprechenden Anteile bei 7% und 32%. Die Besonderheiten des deutschen Bildungssystems zeigen sich auch darin, dass 18% der Selbständigen eine Meister- oder Techniker Ausbildung durchlaufen konnten, während dies unter denen ausländischer Herkunft nur bei 8% der Fall ist.

Festzuhalten ist bei allem jedoch, dass die Selbständigen besser gebildet sind als die abhängig Beschäftigten und dies sowohl für die „Deutschen“ als auch für Migrantinnen und Migranten gilt. Das relativ hohe Qualifikationsniveau ist allerdings nicht – wie in der Debatte teils vermutet – auf die Nachfahren der Zugewanderten zurückzuführen. In der zweiten Generation beträgt der Anteil an Hochschulabsolventen lediglich 18% (nicht abgebildet).

Von Interesse ist in diesem Zusammenhang, inwieweit sich das Qualifikationsniveau tendenziell durch *Neugründungen*¹³⁷ verbessert. Auch dahingehende Hoffnungen werden nicht erfüllt: Unter denen, die spätestens im Vorjahr der Erhebung in die Selbständigkeit eingetreten sind, liegt der Anteil derjenigen ohne Berufsabschluss¹³⁸ sogar vier Prozentpunkte über den restlichen Selbständigen (Abb. 4.1.5).¹³⁹ Und hinsichtlich der Hochqualifi-

¹³³ Zwischen 2000 und 2009 ist unter den Neuzuwanderern der Anteil an Hochqualifizierten um fast 20%-Punkte auf rund 43% gestiegen, ging dann allerdings bis 2013 wieder etwas zurück (Brücker 2013, IAB 2015). Dennoch ist unter den neu Eingewanderten der Anteil von Personen mit akademischem Abschluss mit 39% weit höher als unter der Bevölkerung ohne Migrationshintergrund (21%).

¹³⁴ Ebenda.

¹³⁵ IAB 2015.

¹³⁶ 6% haben auch keinen Schulabschluss und 33% haben eine mit dem Hauptschulabschluss vergleichbare Allgemeinbildung.

¹³⁷ Als „Neugründer/innen“ gelten hier alle Selbständigen, die mehr als 12 Monate zuvor nicht selbständig waren.

¹³⁸ Zwar haben 2014 nur noch vergleichsweise wenige Migrantinnen und Migranten aus der Arbeitslosigkeit gegründet (siehe hierzu Kap. 5), aber unter diesen sind über ein Drittel ohne Berufsabschluss.

¹³⁹ Aufgrund der Fallzahlen wurden in der Grafik die Meister und Techniker an dieser Stelle den mittleren Abschlüssen zugeordnet. Im internationalen Vergleich sind sie jedoch höher einzuschätzen (siehe im Folgenden).

zierten unterscheiden sie sich kaum von der gesamten Struktur migrantischer Gründungen. Dies ist jedoch genauso bei den Herkunftsdeutschen der Fall. D.h. der Zustrom an Hochqualifizierten in die Selbständigkeit kommt etwas ins Stocken. Dieser Umstand wird an anderer Stelle noch genauer beleuchtet.

Abb. 4.1.4: Qualifikation von Selbständigen und abhängig Beschäftigten nach Migrationshintergrund 2014

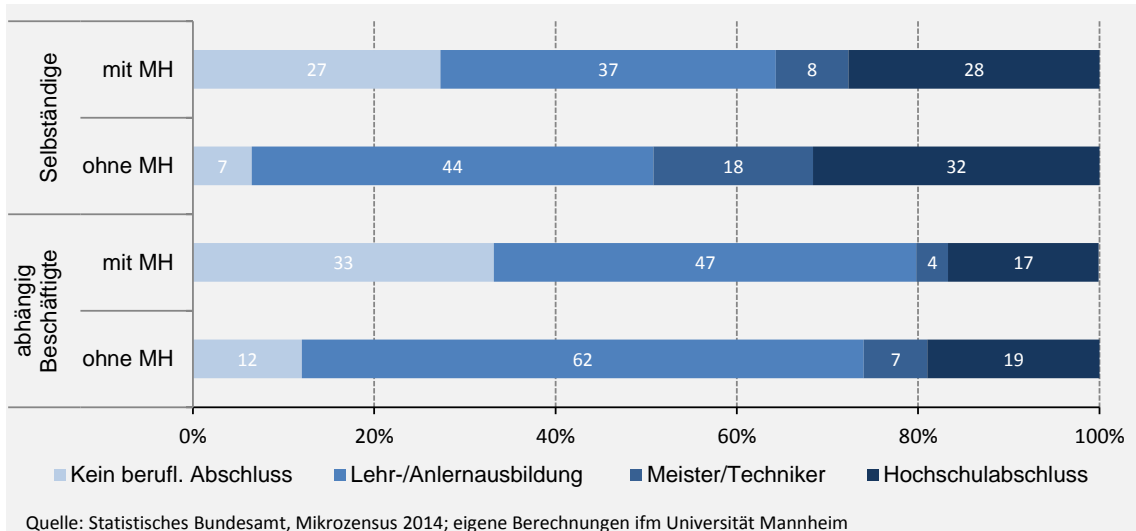
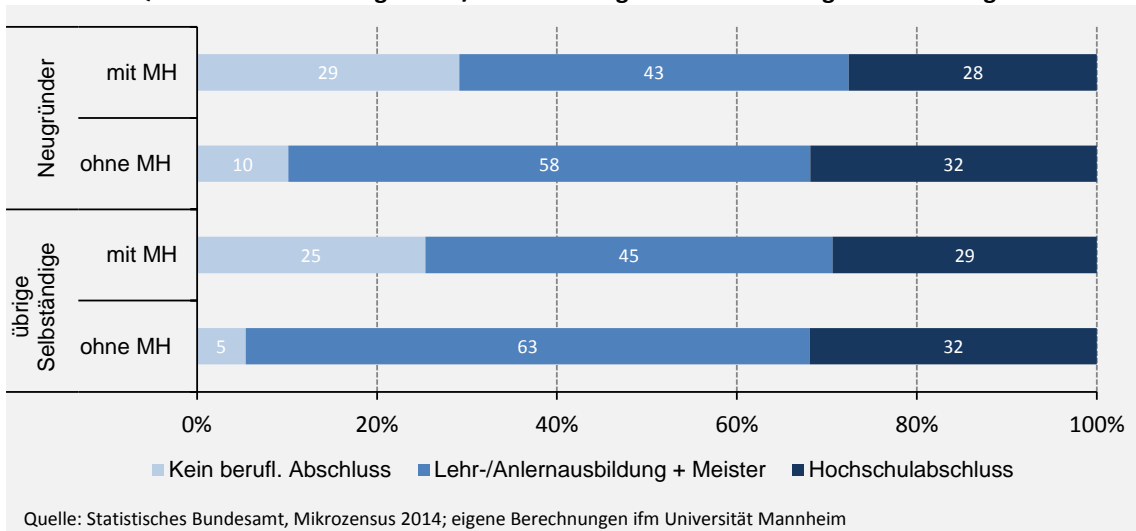


Abb. 4.1.5: Qualifikation von Neugründer/innen im Vergleich mit den übrigen Selbständigen 2014



Zu beachten ist bei allem, dass viele der Zugewanderten ihre beruflichen Qualifikationen im Herkunftsland erworben haben, weshalb die Anerkennung der Abschlüsse in Deutschland oftmals in Frage steht. Ziemlich genau die Hälfte aller Selbständigen hat den höchsten beruflichen Abschluss im Ausland erzielt. Unter den abhängig Beschäftigten überwiegen hingegen die „Bildungsinländer“. Da die im Herkunftsland oder anderweitig erzielten Qualifikationen jedoch nur bedingt vergleichbar sind, wird nachfolgend zusätzlich die internationale Standardklassifikation (ISCED) zugrunde gelegt.¹⁴⁰ Daran gemessen ergeben sich in der Tendenz allerdings die gleichen Ergebnisse; mit dem Unterschied jedoch, dass der Anteil an Hochqualifizierten unter den Selbständigen ohne Migrationshintergrund nochmals

¹⁴⁰ International Standard Classification of Education (ISCED). Schul- und Berufsabschlüsse können hier kombiniert und den einzelnen Stufen „low“, „medium“ und „high“ zugeordnet werden. Für eine genaue Darstellung der Zuordnung siehe Schroedter et al. (2006).

wächst, weil in der Kategorie „high“ nun die hohen Anteile an Meister und Technikern zu Buche schlagen (Tab. 4.1.2). Hier sind dann 46% der Selbständigen deutscher Herkunft und 34% derjenigen ausländischer Herkunft dem Qualifikationslevel „high“ zuzuordnen. Bei den abhängig Beschäftigten gilt dies nur für 27% bzw. 20%.

Tab. 4.1.2: Qualifikationsniveau der Erwerbstätigen nach internationaler Klassifikation (ISCED)

Herkunft	Selbständige			Abhängig Beschäftigte		
	high	medium	low	high	medium	low
Ohne MH	45,9	50,6	3,5	26,6	64,6	8,8
Mit MH gesamt	33,7	44,9	21,4	20,1	50,6	29,4
Anwerbeländer	19,8	47,7	32,5	11,0	47,2	41,8
Ost-/Mitteleuropa	37,8	46,8	15,4	23,4	58,3	18,2
Westl. Industrieländer	51,4	42,2	6,4	42,1	45,9	12,1
Naher/Mittlerer Osten	34,0	46,2	19,8	16,7	54,5	28,8
Sonst. asiatische Länder	31,2	38,2	30,6	32,8	31,9	35,3
Übrige Welt	49,5	35,7	14,8	29,9	39,8	30,3

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2014; eigene Berechnungen ifm Universität Mannheim

Richtet man – auf Basis dieser Klassifikation – den Blick auf einzelne Nationalitäten, dann zeigt sich, dass das Qualifikationsniveau von Selbständigen nicht nur insgesamt, sondern auch in fast allen Herkunftsgruppen jeweils höher als das ihrer abhängig beschäftigten Pendant liegt. Eine Ausnahme hiervon markiert die Gruppe der „sonstigen asiatischen Länder“, wenn man den Anteil an Hochqualifizierten zugrunde legt. Ansonsten liegt die Diskrepanz zwischen Selbständigen und abhängig Beschäftigten, was den Anteil der Hochgebildeten betrifft, je nach Herkunftsgruppe zwischen 9 und 20 Prozentpunkten.

Doch in fast allen Gruppen (außer bei denen aus den westlichen Industrieländern) ergibt sich gegenüber den Selbständigen deutscher Herkunft ein geringerer Anteil an Hochqualifizierten und „auf der anderen Seite“ ein höherer Proporz an Geringqualifizierten. Die größte Differenz zum Qualifikationsniveau der deutschen Selbständigen zeigt sich im Vergleich mit der Gruppe ehemaliger Anwerbeländer (darunter v.a. die Türkeistämmigen).

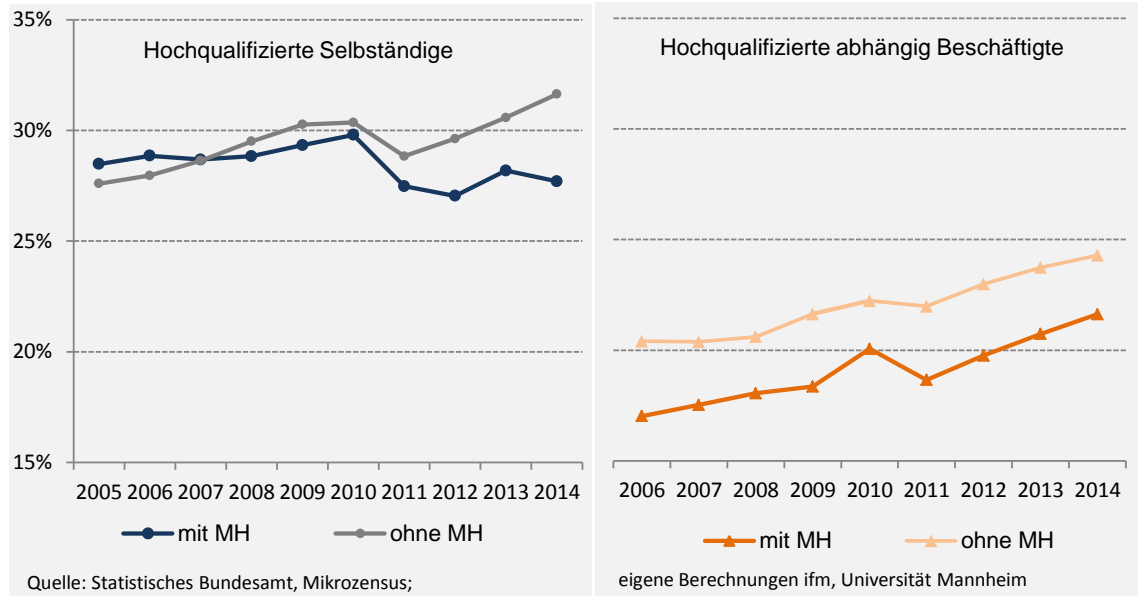
Entwicklung von Hochqualifizierten

Von zentralem Interesse ist, wie sich die Qualifikationen verschiedener Herkunftsgruppen im Zeitverlauf entwickelt haben. Für diesen Rückblick werden aus Gründen der Vergleichbarkeit die in Deutschland üblichen Bildungsklassifikationen verwendet. Auch aus diesem Blickwinkel ist zu resümieren, dass sich die eingangs erwähnte hohe Qualifikation der Neuzugewanderten insgesamt noch nicht in der Entwicklung der Selbständigen widerspiegelt. Im jüngeren Zeitraum betrachtet zeigt sich eher das Gegenteil. Der Anteil an Hochqualifizierten,¹⁴¹ sowohl unter den migrantischen als auch unter den deutschen Selbständigen, ist zunächst zwar bis 2010 tendenziell angestiegen, doch seitdem klaffen beide Entwicklungslinien auseinander (Abb. 4.1.6). D.h. unter den Selbständigen ausländischer Herkunft bewegte sich der Anteil Hochqualifizierter bis 2010 langsam in Richtung der 30%-Marke, ging dann jedoch in jüngerer Zeit bis auf 27,7% im Jahr 2014 zurück. Demgegenüber stieg der

¹⁴¹ Personen mit Hochschulabschluss oder vergleichbarem Abschluss. Ohne Meister und Techniker.

Anteil der Herkunftsdeutschen mit einem Hochschulabschluss nach einem kurzen Knick¹⁴² tendenziell weiter, d.h. von 29,9% im Jahr 2011 auf 31,6% in 2014.

Abb. 4.1.6: Entwicklung der Anteile von Selbständigen und abhängig Beschäftigten mit Hochschulabschluss



Von gleichem Interesse ist die Entwicklung auf der Seite der abhängig Beschäftigten, insbesondere derer, die gut ausgebildet sind: Ganz offensichtlich nehmen hochqualifizierte Migrantinnen und Migranten nunmehr häufiger eine Arbeitnehmertätigkeit auf. Sie profitieren von der spürbaren Fachkräftesuche der Unternehmen in Deutschland. Seit 2011 ist der Anteil der akademisch Gebildeten um über zwei Prozentpunkte angestiegen. Allein zwischen 2012 und 2014 hat sich – vor allem durch den Zuzug von Fachkräften aus den „alten“ EU-Ländern – die Zahl an akademisch ausgebildeten Gehaltsempfängern mit ausländischen Wurzeln um rund 200.000 auf 1,05 Mio. erhöht. Demgegenüber verharrete im gleichen Zeitraum die Zahl an hochqualifizierten Selbständigen mit Migrationshintergrund knapp unter der Marke von 190.000. Mittelfristig dürfte ein Fortgang dieser Entwicklung das unternehmerische Potenzial von Migrantinnen und Migranten in quantitativer und qualitativer Sicht schwächen, da höherwertige Gründungen auf die Zufuhr von neuem Wissen angewiesen sind.

4.1.4 „Ethno-kulturelle“ Ressourcen

Jegliche Debatte über migrantische Gründungen führt notwendigerweise zu der Frage, welche Rolle hierbei kulturelle bzw. ethnische (Gruppen-)Ressourcen, etwa im Vergleich zu individuellen Ressourcen wie Bildung spielen. Schließlich besitzt die These, dass sich die unternehmerischen Ambitionen von Migrantinnen und Migranten vornehmlich durch kulturelle Werthaltungen und Traditionen erklären, eine gewisse Prominenz.¹⁴³ Zumindest im öffentlichen Diskurs wird das unternehmerische Verhalten von Zugewanderten häufig dem Einfluss der Primärsozialisation im Herkunftsland zugeschrieben – zumeist mit Verweis auf die in diesen Ländern höheren Selbständigenquoten. D.h. es wird angenommen, dass die Immigranten bestimmte, der Herkunftskultur zugeschriebene Eigenschaften, quasi „im

¹⁴² Dieser Knick fällt mit der neuen Hochrechnung auf Basis des Zensus von 2011 zusammen. Allerdings dürfte sich die veränderte Hochrechnung weniger in den dargestellten Anteilswerten niederschlagen.

¹⁴³ Siehe Kap. 1.2.

Gepäck“ mitbrachten. Das Gros der wissenschaftlichen Literatur verneint diese orthodoxe Sicht, stimmt aber teilweise darin überein, dass sich bestimmte Formen von „Ethnizität“ entwickeln können; doch wenn überhaupt, nicht im „leeren Raum“, sondern erst im Zuge einer Konfrontation mit den Strukturen im Ankunftsland.¹⁴⁴ Über die zugrunde liegenden Mechanismen, zum Beispiel darüber, in welcher Weise kulturelle Ressourcen wirken bzw. wirken könnten, gibt es allerdings mehr Vermutungen als Belege.

Inwieweit ethno-kulturelle Ressourcen die Gründungsneigung beeinflussen oder ob etwaige Zusammenhänge eher auf Zuschreibungen beruhen, soll an dieser Stelle nicht weiter erörtert werden.¹⁴⁵ Zunächst stellt sich die grundsätzlichere Frage, ob und in welchem Umfang Migrantinnen und Migranten überhaupt spezifische Ressourcen besitzen, die mit ihrer ethnischen oder nationalen Herkunft in Verbindung stehen. Ivan Light, maßgeblicher Protagonist in der Debatte, definiert ethnische Ressourcen als „kulturelle Eigenschaften einer Gruppe, die sich Unternehmer im Geschäftsleben zunutze machen.“¹⁴⁶ Dazu zählen u.a. gemeinsame Werte, Sprache und kulturelle Identität sowie Vertrauen und die Solidarität gegenüber den Angehörigen der eigenen Ethnie.¹⁴⁷ Manche der Komponenten entziehen sich jedoch einer empirischen Überprüfung. Ein Problem hierbei ist, dass vieles von dem, was autochthone und allochthone Selbständige unterscheidet, bei genauem Blick dann nicht unbedingt kulturelle Werthaltungen sind. Zum einen handelt es sich häufig um Unterschiede in der Verfügbarkeit von spezifischem Wissen das vornehmlich Zugewanderte (aufgrund der Selbstselektion im Migrationsprozess) besitzen. Zum anderen ist es der Zugang zu entscheidenden Netzwerken und Märkten der den Mitgliedern bestimmter Herkunftsgruppen Vorteile verschafft. Letztlich sind es also vielfach eher distinkte Formen von Wissen und Humankapital, aber vor allem soziales Kapital, was den erhofften Nutzen bringt. Das Beispiel der Netzwerkbeziehungen zeigt allerdings, dass es der Zugehörigkeit zu einer bestimmten ethnischen Gruppe und eines „Gemeinsamkeitsglaubens“ (Max Weber) bedarf, um überhaupt auf die genannten Kapitalien zugreifen zu können.

Vor diesem Hintergrund interessiert die Selbsteinschätzung der Gründerinnen und Gründer. Die Relevanz ethnischer (oder damit eng verbundener sozialer) Ressourcen wird im Folgenden daran bemessen, ob und in welchem Zusammenhang die Befragten der Meinung sind, dass ihre ethnische Herkunft für die Erstellung und den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen eine Rolle spielt. Den ifm-Erhebungen zufolge spielt für die Mehrheit der Selbständigen ihre Identität und Zugehörigkeit offensichtlich keine wesentliche Rolle (Abb. 4.1.7). Fasst man die Ergebnisse in den größeren Gruppenaggregaten zusammen, dann sehen nur zwischen einem Viertel und rund zwei Fünfteln in ihrer Herkunft einen Vorteil auf den Märkten. Die hinter diesen Werten stehenden Zusammenhänge verweisen allerdings auf ganz unterschiedliche Begründungen und Muster:

1. So dürfte verwundern, dass gerade diejenigen, die aus West- und Nordeuropa sowie Nordamerika kommen, weit überdurchschnittlich der Meinung sind, dass sie von ihrer Abstammung profitieren. Dies widerspricht dem verbreiteten Bild, die unternehmerischen Ambitionen stünden in einem Zusammenhang mit einer ausgeprägten Kultur der Selbständigkeit in den Herkunftsländern. Denn in den west- und nordeuropäischen Staaten ist

¹⁴⁴ Siehe auch die Ausführungen in Kapitel 1.

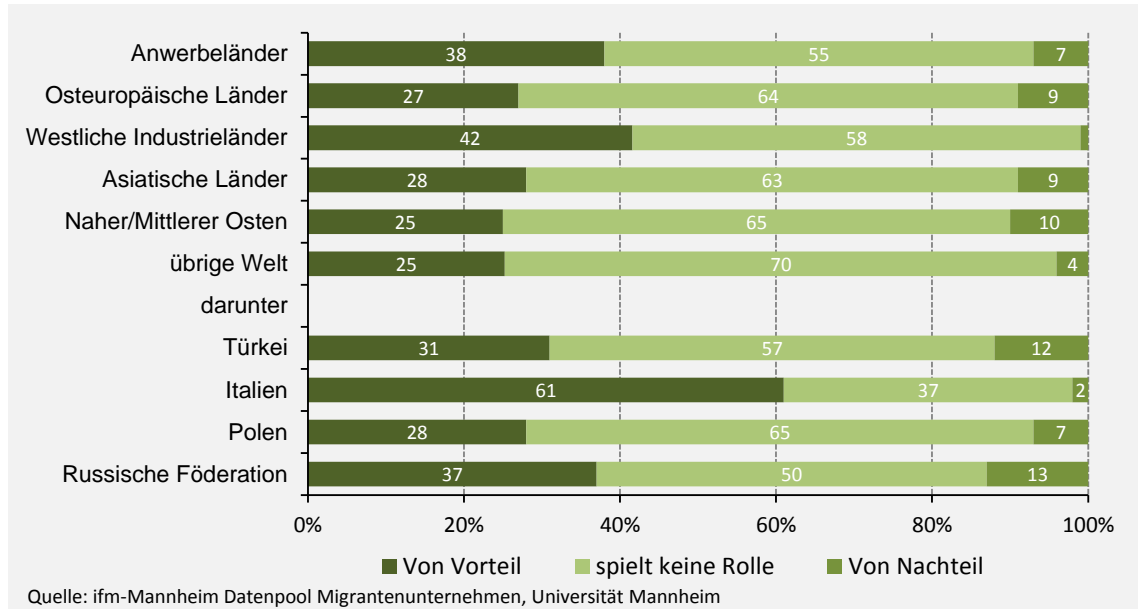
¹⁴⁵ Einige Determinanten der Entscheidung zur beruflichen Selbständigkeit werden in Kap. 5 diskutiert.

¹⁴⁶ Light 1987: 12.

¹⁴⁷ Granovetter 1985.

die Selbständigenquote vergleichsweise niedrig. Wie noch aufgezeigt wird, scheinen in Deutschland dann weniger kulturelle, sondern eher wissensbezogene Faktoren, so zum Beispiel landesspezifische Kenntnisse über den Aufbau transnationaler Geschäftsbeziehungen maßgeblich zu sein. Die Gründerinnen und Gründer aus den westlichen Industrieländern sind hochgebildet – und diejenigen, die ihre Herkunft als Vorteil erkennen sind zudem weit überproportional häufig mit wissensintensiven Dienstleistungen befasst.

Abb. 4.1.7: Nutzen der ethnischen Herkunft auf den Märkten (Selbstauskunft)



2. Es ist auffällig, dass die aus osteuropäischen Ländern stammenden Selbständigen in etwa gleichem Maß wie diejenigen aus dem Nahen und Mittleren Osten oder den sonstigen asiatischen Ländern in ihrer Herkunft einen strategischen Vorteil sehen, obwohl gerade die postsozialistischen Länder weniger als Hort einer „Selbständigkeitskultur“ gelten. Eine Erklärung ist darin zu sehen, dass die erkannten Vorteile stark mit der Bedeutung von Kundenstrukturen und/oder Netzwerken korrelieren. Die stark im Handel engagierten Selbständigen aus Russland haben überdurchschnittlich häufig Landsleute als Kunden und profitieren dabei von dem ihnen entgegengebrachten Vertrauen, d.h. von ethnischen Kapital.¹⁴⁸ Hingegen sind die vielen Bauhandwerker aus Polen überwiegend auf deutsche Kunden und auf deren Weiterempfehlungen angewiesen.

3. Das alles schließt nicht aus, dass sich Herkunft und „Kultur“ noch auf andere Weise kreuzen. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn der Bedarf und das Vertrauen der Kunden nicht „Co-Ethnizität“ sondern nur einen „kulturellen Code“ erfordert: Fast zwei Drittel (61%) der italienischen Gründerinnen und Gründer halten ihre Abstammung für erfolgsrelevant, weil viele von ihnen in der Gastronomie arbeiten und die Prominenz ihrer mediterranen Küche als strategisches Moment in der Orientierung auf deutsche Kunden begreifen. Den Selbständigen italienischer Herkunft werden gastronomische Kompetenzen und damit ethnische Ressourcen primär von außen zugeschrieben. Dieser Mechanismus lässt sich

¹⁴⁸ Ein ähnliches Muster findet sich bei denen aus der Türkei, wenngleich diese weniger auf co-ethnische Kundschaft angewiesen sind (Leicht/Langhauser 2014). Zum Zusammenhang von subjektiv eingeschätzten ethnischen Ressourcen und co-ethnischer Kundenstruktur vgl. Leicht/Werner 2013.

teils auch auf andere Gruppen und Branchen übertragen, erzeugt aber in der Gastronomie den größten Effekt, wie nachfolgende Analysen zeigen.

Vielfach wird vermutet, dass Zugewanderte den Mangel an formalen Qualifikationen durch ethnische Ressourcen kompensieren. Dies ist nicht bei allen Herkunftsgruppen zu beobachten bzw. bei manchen ist sogar das Gegenteil der Fall. Zunächst deskriptiv betrachtet sind es unter den Italienern die Geringqualifizierten, aber unter denen aus der Türkei vor allem die Hochqualifizierten, die in ihrer Herkunft einen Vorteil erkennen (nicht abgebildet). Bei den Selbständigen der westlichen Industrieländer zeigt sich hingegen ein bipolares Bild. Zwar hält über die Hälfte derjenigen, die im Ausland studiert haben, ihre nationale Herkunft für geschäftsfördernd, allerdings gilt dies auch bei den Ungelernten in ähnlicher Weise.

Die Zusammenhänge ändern sich jedoch bzw. werden klarer, wenn in einem logistischen Regressionsmodell der Einfluss des Wirtschaftszweiges und anderer Merkmale berücksichtigt wird. Hier zeigt sich, dass die mit der Herkunft verbundenen strategischen Vorteile vor allem eine Frage der Branchenzugehörigkeit sind (Tab. 4.1.3): Während dies unter den Selbständigen aus der Türkei im Gastgewerbe, aber besonders stark in den wissensintensiven Dienstleistungen zum Ausdruck kommt, bestätigt das Modell, dass die Betonung der italienischen Herkunft ausschließlich ein Phänomen unter den Gastronomen ist. Dies gilt auch für die (jedoch zahlenmäßig wenigen) russischen Gastwirte. Hier sind es zudem die Händler, die stark auf ihre russische Abstammung setzen. Bei den Polen nimmt der Wirtschaftszweig keinen Einfluss.

Betrachtet man den Zusammenhang in einem Gesamtmodell (alle Migrantinnen und Migranten) und kontrolliert auf den Einfluss einzelner Gruppen, so sehen diejenigen mit einem Hochschulabschluss mit 1,4-fach höherer Wahrscheinlichkeit einen Vorteil in ihrer Herkunft als die Unqualifizierten. Bei den Russlandstämmigen ist dieser Effekt sogar noch ausgeprägter. Ferner bestätigt sich, dass ethnische Ressourcen vor allem im Gastgewerbe sowie in den wissensintensiven Diensten zum Einsatz kommen, während sich die Herkunft im Baugewerbe nicht als vorteilhaft erweist. In den wissensintensiven Dienstleistungen korreliert der durch die ethnische Herkunft erzielte Marktvorteil mit einem hohen Anteil co-ethnischer Kunden (nicht abgebildet) und kommt insbesondere in den Feldern der wirtschaftlichen, rechtlichen und medizinischen Expertise zur Geltung.¹⁴⁹ Denn es sind bspw. Unternehmens- oder Steuerberater, Anwälte sowie Ärzte mit Migrationshintergrund, die nicht nur die erforderliche fachliche Kompetenz, sondern auch das Vertrauen ihrer Landsleute und ggf. interkulturelle Kompetenzen besitzen.

Selbständige, die ihre Abstammung strategisch nutzen können, sind mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit weiblich, jüngeren Alters und besitzen vor allem eine eigene Migrationserfahrung (erste Generation). Die nationale Herkunft erweist sich darüber hinaus auch für den Rückgriff auf soziales Kapital nützlich. Dies zeigt sich daran, dass dies insbesondere diejenigen Selbständigen betonen, die in internationale Geschäftsbeziehungen involviert sind. Im Vergleich zu denen, die ihren Geschäften vorrangig in Deutschland nachgehen, bringen die „Transnationalen“ doppelt so häufig ihre Abstammung ins Spiel. Unter allen

¹⁴⁹ Leicht/Werner 2013, Leicht/Langhauser 2014.

identifizierbaren Herkunftsgruppen¹⁵⁰ besitzt die Herkunft vor allem für diejenigen aus Italien, der Türkei und Russland und teils auch für die Griechen eine hohe Bedeutung.

Tab. 4.1.3: Nutzen der ethnischen Herkunft auf den Märkten und Einflussfaktoren (logistische Regression)

	Türkei		Italien		Polen		Russland		Alle Migranten	
	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.
<i>Ref.: Kein Berufsabschluss</i>	1	.	1	.	1	.	1	.	1	.
Berufsabschluss vorhanden	n.s.		n.s.		n.s.		n.s.		n.s.	
Hochschulabschluss	n.s.		n.s.		n.s.		2,872 +		1,439 *	
<i>Ref.: Verarbeitendes Gewerbe</i>	1	.	1	.	1	.	1	.	1	.
Baugewerbe	n.s.		0,102 *		n.s.		n.s.		0,495 +	
Handel	n.s.		n.s.		n.s.		6,346 *		n.s.	
Gastgewerbe	3,812 +		3,598 *		n.s.		6,742 +		3,504 ***	
nicht-wissensintensive Dienstl.	n.s.		0,352 +		n.s.		n.s.		n.s.	
wissensintensive Dienstleistung	5,979 *		n.s.		n.s.		n.s.		2,066 *	
Weiblich	n.s.		1,883 **		0,490 *		n.s.		1,306 *	
Alter	n.s.		0,975 +		n.s.		0,964 +		0,986 *	
Zugewandert (erste Generation)	1,924 *		4,095 ***		7,111 +		n.s.		2,442 ***	
Internationale Geschäftstätigkeit	1,892 **		n.s.		n.s.		6,226 ***		2,028 ***	
<i>Ref.: Sonstiges Asien</i>									1	
Türkei									2,930 *	
Italien									8,289 ***	
Griechenland									2,341 +	
ehem. Jugoslawien									n.s.	
Polen									n.s.	
Russische Föderation									3,167 *	
Sonstiges Osteuropa									n.s.	
Naher/Mittlerer Osten									n.s.	
übrige Welt									n.s.	
<i>N</i>	504		529		315		219		2.204	
<i>pseudo R²</i>	0,069		0,219		0,096		0,114		0,166	

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001; n.s. = nicht signifikant.

Quelle: ifm-Mannheim; Datenpool Migrantenunternehmen

Zusammengefasst lässt sich also festhalten, dass erstens nur eine Minderheit selbständiger Migrantinnen und Migranten in ihrer nationalen Herkunft einen Nutzen für ihre Geschäftsmodelle sieht. Zweitens stehen hinter diesen Selbsteinschätzungen sehr unterschiedliche Strukturen und Motivlagen, die zeigen, dass der Faktor „Herkunft“ weit mehr Dimensionen als nur kulturelle Werthaltungen birgt. Und drittens können ethnische Strategien vor allem dann nutzbringend wirken, wenn sie gleichzeitig durch wissensbezogene Ressourcen Unterstützung finden.

4.2 Struktur und Entwicklung nach Wirtschaftsbereichen

Eine im politischen und wissenschaftlichen Diskurs häufig vorgebrachte Befürchtung lautet, dass die Zahl der von Migranten geführten Unternehmen zwar wächst, die Expansion aber eher wirtschaftlich marginale Bereiche umfasst. Nachfolgend werden daher die sektoralen Strukturen anhand des Mikrozensus untersucht.

Die Verteilung von Selbständigen auf einzelne Branchen ist natürlich im Zusammenhang mit der Qualifikation und ihren Chancen bei der Aneignung von Ressourcen zu sehen. D.h. ein Mangel an Humankapital führt zur Orientierung auf Branchen mit niedrigen Zugangshürden. Zumindest entlang der Alltagsbeobachtung werden Migrantengründungen vor allem im Handel und Gastgewerbe sowie in einfachen Routinedienstleistungen registriert

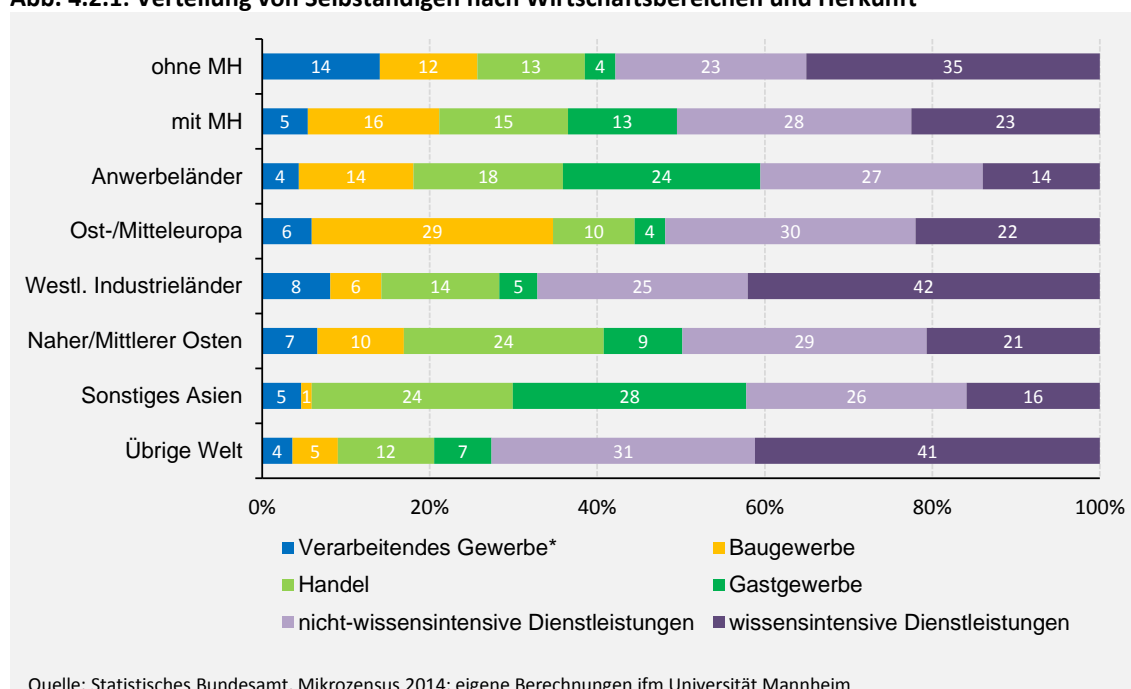
¹⁵⁰ Einige Gruppen entfallen in der Analyse aufgrund zu geringer Fallzahlen.

und daher den arbeits- und wettbewerbsintensiven Branchen mit geringen Erfolgs- und Ertragsaussichten zugeordnet. Dies ist zwar größtenteils noch der Fall, aber im Zeitverlauf hat sich die Branchenstruktur dennoch gewandelt.¹⁵¹ Die Gesamtstruktur ist stark durch die Bedeutung bzw. auch die Entwicklung einzelner Herkunftsgruppen geprägt, wie im Folgenden ersichtlich wird.

Verteilung von Selbständigen auf Wirtschaftsbereiche

Nach wie vor unterscheidet sich das wirtschaftssektorale Profil von Selbständigen mit und ohne Migrationshintergrund beträchtlich. Migrantinnen und Migranten sind vor allem in den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sowie in den wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen noch unterrepräsentiert, weisen dafür aber im Baugewerbe, im Handel und Gastgewerbe sowie in den nicht-wissensintensiven Dienstleistungen höhere Anteile als die Selbständigen ohne Migrationshintergrund auf (Abb. 4.2.1).

Abb. 4.2.1: Verteilung von Selbständigen nach Wirtschaftsbereichen und Herkunft



Hinter dieser Struktur auf hoher Aggregatebene verbergen sich ziemlich heterogene Verteilungsmuster, wenn man nach Herkunftsregionen bzw. einzelnen Gruppen differenziert. So wird die starke Präsenz im *Handel und Gastgewerbe* vor allem durch die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern, aus den Nahen und Mittleren Osten sowie aus den sonstigen asiatischen Ländern bewirkt. Mit Blick auf einzelne Nationalitäten fallen hier insbesondere Gastronomen und Händler aus der Türkei und aus Italien ins Gewicht.¹⁵² In den übrigen hier dargestellten Gruppen liegt bspw. der Anteil des Handels in etwa auf dem Niveau bei den Deutschen ohne Migrationshintergrund.

Der bei Migrantinnen und Migranten insgesamt höhere Anteil im *Baugewerbe* ist vor allem auf die Selbständigen aus Ost- und Mitteleuropa zurückzuführen, da diese einen großen Proporz aller Selbständigen ausländischer Herkunft stellen.¹⁵³ Geht man auch hier tiefer,

¹⁵¹ Siehe nachfolgend sowie Leicht/Langhauser 2014.

¹⁵² Türkeistämmige: 23% im Handel und 21% im Gastgewerbe. Italiener: 15% im Handel, 37% im Gastgewerbe.

¹⁵³ Siehe Kap. 3.1.1.1.

zeigt sich, dass diese Dominanz baugewerblicher Aktivitäten stark durch diejenigen aus Polen geprägt wird.¹⁵⁴ In den einfachen Routinedienstleistungen bzw. in den *nicht-wissensintensiven Dienstleistungen* (vom Friseur- über die Körperpflege bis zu Reinigungsdiensten) zeigen sich keine allzu großen Differenzen zwischen den einzelnen Herkunftsgruppen. Die Anteile schwanken hier um die 30%-Marke, während sie bei den Herkunftsdeutschen mit 23% weit niedriger liegen.

Auffällige Unterschiede sind dagegen in der Bedeutung *wissensintensiver Dienstleistungen* zu beobachten, zu denen eine große Zahl der Freien Berufe, v.a. die technische und wirtschaftliche Beratung, Forschung, Gesundheitsdienste und die Kultur- bzw. Medienberufe, aber zudem auch Finanzdienstleistungen und IuK-Dienste zählen.¹⁵⁵ Dies ist eine Domäne der Selbständigen aus den westlichen Industrieländern. Unter diesen arbeiten 42% in diesem Sektor. Der Anteil liegt damit über demjenigen bei den Einheimischen (36%). Da Bildung eine entscheidende Determinante wissensbezogener Tätigkeiten ist, dürfte nicht verwundern, dass die genannten Branchen unter den Selbständigen der ehemaligen Anwerbeländer in geringerem Umfang (14%) besetzt sind. Hingegen erbringen die Zugewanderten osteuropäischer Herkunft zu 22% wissensintensive Dienstleistungen, was dem Mittelwert für Migrantinnen und Migranten insgesamt entspricht. Unterhalb der Aggregate zeigen sich jedoch durchaus heterogene Muster. So fallen bspw. unter den Osteuropäern vor allem die rumänischen Selbständigen durch stark wissensbezogene Leistungen auf (47%). Aufgrund der hohen ökonomischen Relevanz bildungs- und wissensbezogener Tätigkeiten wird dieses Thema nochmals in Kapitel 6.2 mit Blick auf die sich hieraus ergebenden Innovationspotenziale aufgegriffen.

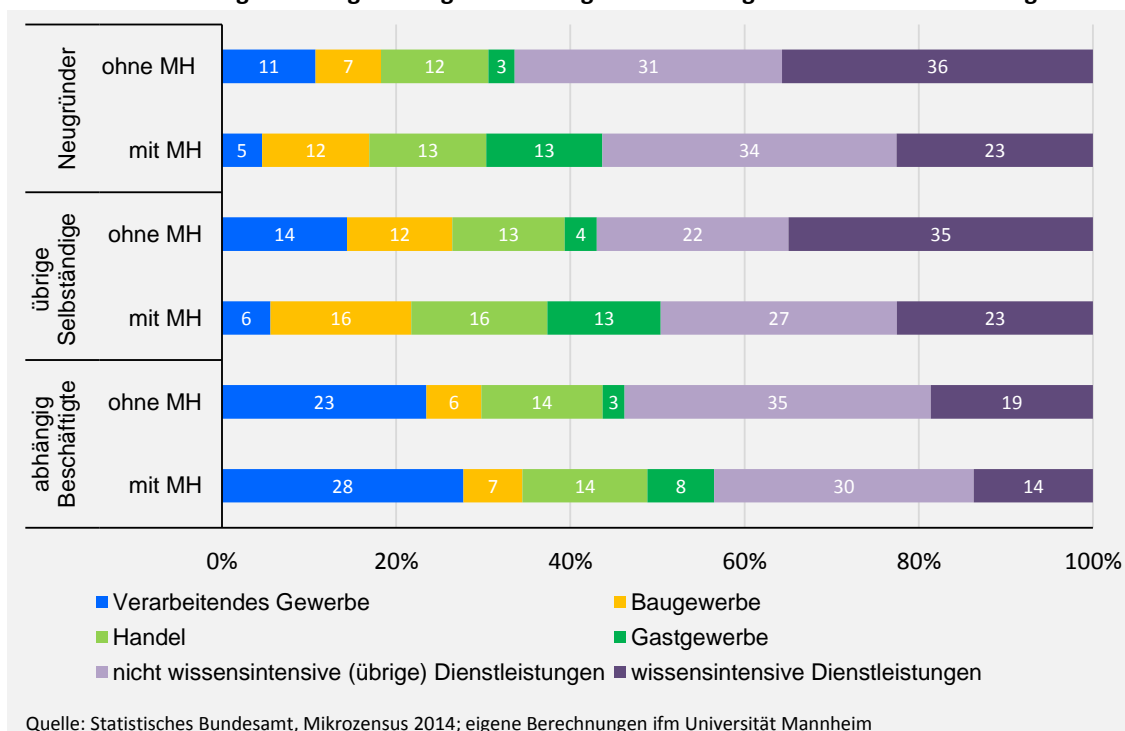
Neugründungen nach Wirtschaftsbereichen

Von Interesse ist, ob und inwieweit sich durch die Neugründungen mittelfristig eine andere Struktur der Wirtschaftszweige bzw. eine Veränderung ankündigt. Aus diesem Grund wird die Branchenstruktur der zwischen 2013 und 2014 neu „Eingetretenen“ mit den übrigen bzw. den schon länger Selbständigen verglichen (Abb. 4.2.2). Hier zeigen sich keine gravierenden, aber immerhin ein paar kleine Verschiebungen. Sowohl unter Migrantinnen und Migranten als auch unter den Herkunftsdeutschen geht der Anteil baugewerblicher Aktivitäten unter den Neugründungen im Vergleich zu den übrigen Selbständigen leicht zurück. Gleiches gilt für den Handel. Und in beiden Gruppen nimmt analog hierzu der Anteil an nicht-wissensintensiven Dienstleistungen zu. Unter den „Bestandsselbständigen“ mit Migrationshintergrund beträgt der Anteil der einfacheren Routinedienstleistungen noch 27%, während er unter den Neugründungen bereits 34% ausmacht. Aber auch bei den deutschen Selbständigen ohne Migrationshintergrund „verschieben“ sich die Anteile von 22% auf 31%.

Wenig bis gar keine Bewegung zeigt sich hingegen im Proporz an wissensintensiven Dienstleistungen. Deren Anteil liegt sowohl unter migrantischen Neugründungen als auch unter den Übrigen bei 23%. Demgegenüber sind die neugründenden Herkunftsdeutschen hier minimal stärker als die „Bestandsselbständigen“ (36% statt 35%) vertreten.

¹⁵⁴ Die polnischen Selbständigen sind zu 38% im Baugewerbe tätig.

¹⁵⁵ Zur Begründung und Auflistung wissensintensiver Dienstleistungen siehe Gehrke et al. 2010.

Abb. 4.2.2: Verteilung von Neugründungen und übrigen Selbständigen nach Wirtschaftszweigen

Bei allem ist hervorzuheben, dass das Baugewerbe und die wissensintensiven Dienstleistungen generell Domänen der Selbständigen sind. Unter den abhängig Beschäftigten zeigt sich eine gänzlich andere Struktur. Dort liegt ein starkes Gewicht, allein schon aufgrund der Betriebsgrößen, im Verarbeitenden Gewerbe,¹⁵⁶ wobei hier die Migrantinnen und Migranten höhere Anteile als die Deutschen stellen. Dies gilt auch für die nicht-wissensintensiven Dienstleistungen. Im Handel sind die Selbständigen und abhängig Beschäftigten zu einem etwa gleichen Proporz vertreten.

Entwicklung nach Wirtschaftsbereichen

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Veränderungen im längeren Zeitraum zu beobachten waren. Aufgrund der Umstellung der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige kann die Entwicklung nur bis 2008 zurückverfolgt werden. Die neue Hochrechnungsbasis für den Mikrozensus erschwert zudem einen direkten Vergleich. Daher wird hier nicht auf absolute Zahlen, sondern auf die Anteilsveränderungen rekurriert.

Leicht abweichend von der Entwicklung am aktuellen Rand (siehe oben) verweisen die längerfristigen Veränderungen auf eine eher grundlegende Strukturverschiebung: Denn insgesamt betrachtet sind Migrantenunternehmen – auch entgegen dem Bild, welches der öffentliche Diskurs zeichnet – immer weniger auf traditionelle Dienstleistungssegmente, wie etwa das Gastgewerbe oder den Handel, orientiert. Der Anteil der Selbständigen in diesen Bereichen hat sich seit 2008 um 6 Prozentpunkte reduziert (Abb. 4.2.3). Aufgrund des höheren Ausgangsniveaus kommt diese Abnahme stärker als bei den Herkunftsdeutschen zur Geltung. In beiden Gruppen nimmt auch die Bedeutung des Verarbeitenden Gewerbes¹⁵⁷ geringfügig ab. Das mit den Neugründungen ab 2013 wachsende Gewicht an

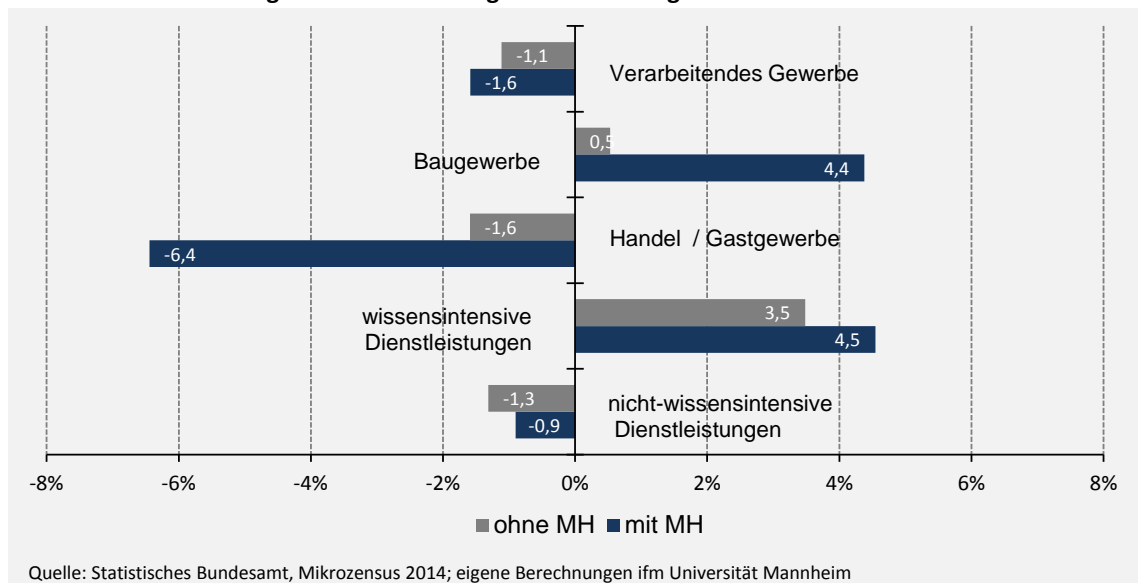
¹⁵⁶ Hier ist jeweils zu beachten, dass die Beschäftigtenanteile nicht die aller Unternehmen, sondern nur diejenigen von Selbständigen geführten Unternehmen (also bspw. ohne große Kapitalgesellschaften) widerspiegeln.

¹⁵⁷ In der Grafik einschließlich gewerblicher Landwirtschaft.

nicht-wissensintensiven Dienstleistungen (siehe oben) lässt sich in dem hier aufgezeigten längeren Beobachtungszeitraum noch nicht erkennen. D.h. die Bedeutung der Routine-dienstleistungen geht im Vergleich zu 2005 in beiden Gruppen geringfügig zurück.

Selbständige mit Migrationshintergrund gewinnen vor allem im Baugewerbe sowie in den wissensintensiven Dienstleistungen an Bedeutung: Der Anteilzuwachs schlägt hier sogar jeweils stärker zu Buche als unter den Herkunftsdeutschen. Im Baugewerbe stieg der Anteil um über 4 Prozentpunkte, während er bei den Selbständigen deutscher Herkunft eher stagniert. Ganz offensichtlich können Migrantinnen und Migranten (vor allem diejenigen aus Ost- und Mitteleuropa) etwas stärker von dem in den letzten Jahren entfachten Bau-boom profitieren.

Abb. 4.2.3: Veränderungen in der Verteilung von Selbständigen auf Wirtschaftsbereiche 2008-2014



Von besonderem Interesse ist jedoch, dass unter den migrantischen Selbständigen eine stärkere Gewichtsverlagerung hin zu wissensintensiven Diensten zu beobachten ist (4,5 Prozentpunkte) als unter den Deutschen (3,5 Prozentpunkte). Diese Entwicklung bezeugt eine erhebliche Modernisierung des Leistungsspektrums migrantischer Gründungen, allerdings wird mit Blick auf das geringere Ausgangsniveau gleichzeitig noch Aufholpotenzial ersichtlich.

4.3 Profil der Gründungen von Neuzugewanderten

In der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts erlebte Deutschland die höchste Zuwanderung innerhalb eines Fünfjahres-Zeitraums seit Bestehen der Bundesrepublik. Allein im Jahr 2015 sind 2,1 Mio. Menschen und damit so viel wie noch nie in einem Berichtsjahr nach Deutschland zugezogen.¹⁵⁸ In Kapitel 3 wurde aufgezeigt, in welchem Umfang sich die neu Eingewanderten zur Gründung eines eigenen Unternehmens entschließen. Von daher ist von besonderem Interesse, welches soziale und wirtschaftliche Profil diese Gründungen aufweisen. Ein Fokus liegt – wie schon zuvor – auf denen, die sozusagen „aus dem Stegreif“, d.h. bereits unmittelbar oder spätestens ein Jahr nach dem Zuzug eine neue Existenz in Deutschland aufgebaut haben (Ad-hoc Gründungen).

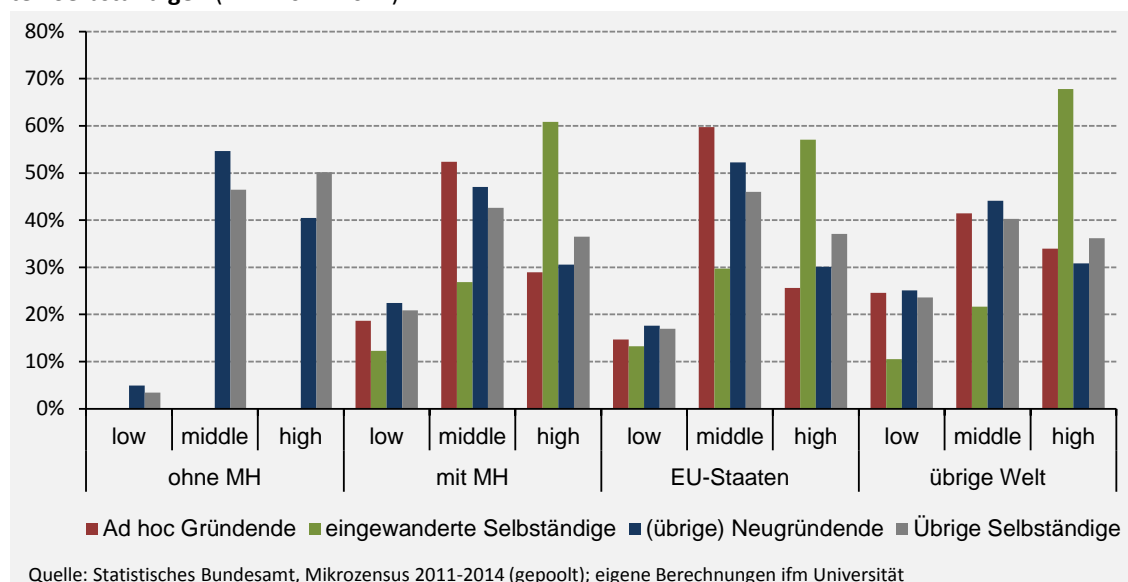
¹⁵⁸ Statistisches Bundesamt, Wanderungsstatistik.

Qualifikationsstruktur von neu zugewanderten Selbständigen

Zwar erfolgen Neugründungen viel eher durch die schon länger ansässigen Migrantinnen und Migranten. Aber die große Zahl an hochqualifizierten Einwanderern, die in den letzten Jahren nach Deutschland zugezogen sind, bilden ein erhebliches Gründungspotenzial, welches es auszuschöpfen gilt. Insofern interessiert mit speziellem Blick auf die neu Zugewanderten, welche Qualifikationen diese mit sich bringen. Aus den vorangegangenen Analysen zur Entwicklung von hochqualifizierten Selbständigen war zwar schon zu erkennen, dass deren Anteile seit Anfang des Jahrzehnts rückläufig sind,¹⁵⁹ doch war hieraus nicht zu ersehen, inwieweit die Strukturverschiebungen durch die schon länger Ansässigen oder aber durch die Neuzugewanderten verursacht werden. Nachfolgend werden die Neugründungen in der Phase zwischen 2011 und 2014 (jeweils Mittelwert) betrachtet. Hierbei wird wiederum die internationale Standardklassifikation (ISCED) zugrunde gelegt, die zwischen niedrigem, mittlerem und hohem Qualifikationsniveau unterscheidet.¹⁶⁰

Betrachtet man zunächst diejenigen, die sich spätestens ein Jahr nach ihrer Einwanderung selbständig gemacht haben (ad hoc Gründenden mit Migrationshintergrund), so weisen diese im Durchschnitt tatsächlich einen geringeren Anteil an Hochqualifizierten auf als die Gruppe der „übrigen“ Selbständigen (29% gegenüber 37%) (Abb. 4.1.3). Die ad hoc Gründenden sind überproportional häufig (52%) mit einem mittleren Qualifikationsniveau ausgerüstet. Dies ist vor allem ein Phänomen der Zuwanderung aus den EU-Staaten bzw. aus den neuen Mitgliedsländern, wobei die Gründer – wie noch zu sehen ist – ihren Schwerpunkt in bauhandwerklichen Aktivitäten haben.

Abb. 4.3.1: Qualifikationsniveau von Ad hoc Gründenden, übrigen Neugründenden und eingewanderten Selbständigen (MW 2011-2014)



Eine gänzlich andere Qualifikationsstruktur weisen die neu Eingewanderten auf, die schon in ihrem Herkunftsland selbständig waren. Diese sind insgesamt sogar besser qualifiziert als die Gründenden ohne Migrationshintergrund. Über 60% von ihnen sind dem Level „high“ zuzuordnen, wobei diese Hochqualifizierten sowohl aus EU-Ländern stammen als auch aus den Drittstaaten bzw. der „übrigen Welt“. Im Vergleich dazu fallen die übrigen

¹⁵⁹ Kap. 4.1.3.

¹⁶⁰ Siehe Beschreibung in Kap. 4.1.3.

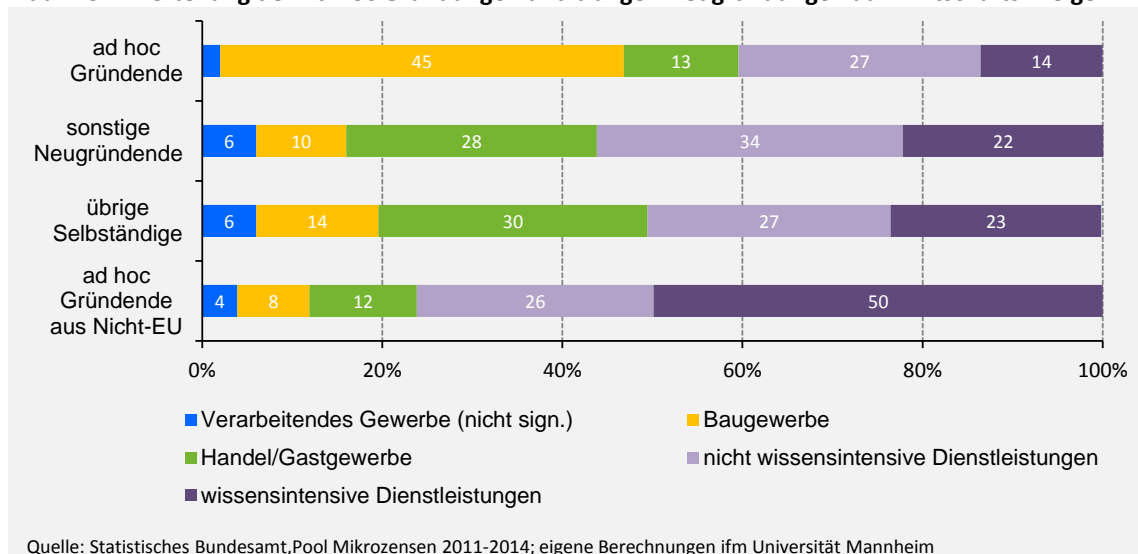
Neugründenden zurück, deren Anteil an Hochqualifizierten jeweils bei rund 30% und damit bei der Hälfte desjenigen der eingewanderten Selbständigen liegt.

Da die Neuzugewanderten einen wachsenden Anteil unter allen migrantischen Gründungen stellen ist deren Qualifikationsniveau für die Güte von Migrantenselbständigkeit insgesamt von Bedeutung. Zusammengefasst sind hier zwei Entwicklungen hervorzuheben: Zum einen ein hoher Anteil an ad hoc Gründenden mit vorwiegend mittlerem Qualifikationslevel, die vor allem aus den neuen EU-Beitrittsländern kommen. Und zum anderen eine starke Gruppe an Hochqualifizierten, die schon vor Grenzübertritt selbständig waren und die eher aus den westlichen Industrieländern kommen.

Sektorale Struktur von neu zugewanderten Selbständigen

Die geringer werdende Zahl bzw. das abnehmende Gewicht an neu zugewanderten und gut ausgebildeten Gründerinnen und Gründer steht auch im Zusammenhang mit den Zuwanderungsstrukturen und macht sich letztlich auch in der wirtschaftssektoralen Zusammensetzung bemerkbar. Da drei Viertel derjenigen, die schnell bzw. „ad hoc“ in Deutschland gründen, aus den ost- und mitteleuropäischen Ländern stammen,¹⁶¹ wird die Branchenzusammensetzung stark durch deren „Geschäftsmodelle“ und Zuwanderungsmotive bestimmt. Mit ausschließlicherm Fokus auf ad hoc Gründungen kommt die hohe Zahl der baugewerblichen Aktivitäten von Polen, Rumänen und Bulgaren nicht nur in der Gewerbelmeldestatistik, sondern dann auch im Mikrozensus zur Geltung: Fast die Hälfte (45%) aller „Schnellgründenden“ ist im baugewerblichen Bereich tätig (Abb. 4.3.2).¹⁶²

Abb. 4.3.2: Verteilung der Ad hoc Gründungen und übrigen Neugründungen auf Wirtschaftszweige



Demgegenüber liegt in der Gruppe der ad hoc Gründenden der Anteil von Selbständigen in anderen Wirtschaftsbereichen weit niedriger. Die wissensintensiven Dienstleistungen machen nur noch 14% aus, was auch den abnehmenden Anteil an Hochqualifizierten unter den neu zugewanderten Gründerinnen und Gründer erklärt (s. oben).

Diese sektorale Struktur weicht stark von derjenigen der Neugründungen insgesamt sowie auch von derjenigen der übrigen Selbständigen ab. D.h. die Branchenzusammensetzung

¹⁶¹ Siehe Kap. 3.1.3, v.a. Abb. 3.1.11.

¹⁶² Mittelwerte aus den gepoolten Daten der Mikrozensus 2011 bis 2014. Daher kann es zu Abweichungen bspw. in Bezug auf die Verteilung unter den übrigen Selbständigen (wie in Abb. 4.2.3) kommen.

und damit die Güte migrantischer Gründungen insgesamt wird mehr als zuvor durch die Strukturen und Bedingungen der Zuwanderung bestimmt. Hier ist daran zu erinnern, dass für die EU- bzw. EWR-Angehörigen das freie Niederlassungsrecht gilt, jedoch für die aus den Drittstaaten aufenthaltsrechtliche Regulierungen greifen.¹⁶³ So kommen auch lediglich 12% aller ad hoc Gründenden aus Ländern von außerhalb der EU.¹⁶⁴ Jedoch handelt es bei diesem kleinen Teil an „Schnellgründungen“ zur Hälfte um solche, die sich auf wissensintensive Dienstleistungen orientieren (Abb. 4.3.2). Dies zeigt, dass die aus Drittstaaten zuwandernden schnell entschlossenen Gründerinnen und Gründer ein starkes wirtschaftliches Potenzial bilden. Daher ist zu diskutieren, inwieweit es die ökonomischen oder aber doch die rechtlichen Rahmenbedingungen sind, die verhindern, dass dieses Potenzial noch weiter wächst.

4.4 Geschlecht, Migrationserfahrung und Familienarbeit

Die Unterrepräsentation von Frauen in der beruflichen Selbständigkeit gehört zu den Standardbefunden der Gründungs- und Geschlechterforschung. Dabei ist allerdings wenig über herkunftsspezifische Aspekte bzw. über das unternehmerische Verhalten von Frauen mit Migrationshintergrund bekannt.¹⁶⁵ So stellt sich die Frage, inwieweit der Faktor „Migrationserfahrung“ die ohnehin hohe Ungleichheit der Geschlechter im Zugang zu Selbständigkeit verstärkt. Immerhin wird im öffentlichen Diskurs teils davon ausgegangen, dass in einigen Migrantengruppen tradierte Rollenbilder, einseitig verteilte Familienverantwortung, berufliche Segregation, Ressourcendefizite und die Benachteiligungen von Frauen am Arbeitsmarkt ggf. deutlicher zur Wirkung kommen. Andererseits kann der Aufbau einer eigenen Existenz die Gestaltungsmöglichkeiten in der beruflichen Entwicklung erhöhen und dadurch geschlechtsspezifische Ungleichheiten kompensieren.

4.4.1 Entwicklung und Bedeutung selbständiger Migrantinnen

Zunächst interessiert wie sich die Zahl selbständiger Migrantinnen entwickelt hat und welche Bedeutung ihren unternehmerischen Aktivitäten im Vergleich zu Männern sowie auch im Vergleich zu herkunftsdeutschen Frauen zukommt. Nachfolgende Analysen basieren vornehmlich auf Mikrozensusdaten. Abbildung 4.4.1 zeigt, dass die Zahl Selbständiger Frauen mit Migrationshintergrund zwischen 2005 und 2015 prozentual stärker zugenommen hat (+44%) als die ihrer männlichen Pendanten (+25%). Sie stieg aber auch deutlicher als die der herkunftsdeutschen selbständigen Frauen (+5%). Die Zahl selbständiger Männer ohne Migrationshintergrund ist demgegenüber zurückgegangen (-5%).

Die Zunahme unternehmerisch engagierter Frauen ist natürlich auch im Kontext des geringeren Ausgangsniveaus zu sehen. Die Zahl selbständiger Migrantinnen lag 2005 noch bei 167.000 und damit weniger als halb so hoch wie bei den Männern. Bis 2015 stieg ihre Zahl auf 240.000.¹⁶⁶ D.h. fast jede fünfte (18%) der 1,35 Mio. selbständigen Frauen hat einen Migrationshintergrund. Gleichzeitig kletterte hierdurch der Frauenanteil unter allen

¹⁶³ Siehe hierzu Kap. 7.

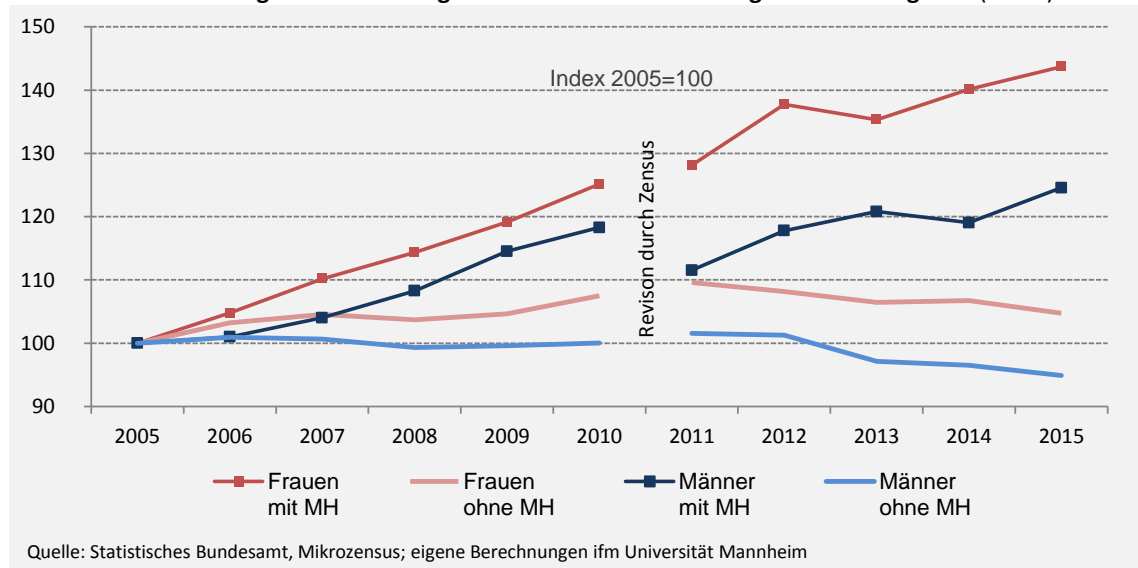
¹⁶⁴ Siehe Kap. 3.1.3.

¹⁶⁵ Zum Gründungsverhalten von Frauen mit Migrationshintergrund liegen in Deutschland nur wenige Untersuchungen vor, wobei das methodische Spektrum von biographischen Ansätzen und qualitativen Fallstudien bis hin zu quantitativen Analysen reicht (z.B. Hillmann 2000, Apitzsch/Kontos 2008, Leicht et al. 2009, Bührmann et al. 2010).

¹⁶⁶ Auch hier ist wieder zu beachten, dass seit 2011 ein neuer Hochrechnungsfaktor für den Mikrozensus gilt.

737.000 Selbständigen mit Migrationshintergrund leicht bzw. um 3%-Punkte auf 33%. Er liegt nunmehr auf dem Level der Herkunftsdeutschen.

Abb. 4.4.1: Entwicklung von Selbständigen nach Geschlecht und Migrationshintergrund (Index)



Wie bei den Männern ist auch bei den Frauen der Gesamtzuwachs kaum auf die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern, sondern stärker auf die aus Ost- und Mitteleuropa stammenden Frauen zurückzuführen.¹⁶⁷ Aber dennoch weicht das Entwicklungsmuster etwas davon ab: Während sich die Zahl der männlichen polnischen Selbständigen im Zehnjahreszeitraum verdreifacht hat, zeigt sich bei den Frauen „nur“ eine Verdoppelung. Hingegen fiel die Zunahme an Russischstämmigen prozentual höher aus als bei den Männern. Mit 16.000 Selbständigen sind russische Frauen fast genauso präsent wie die Männer (17.000). Die herkunftsspezifische Entwicklung und Zusammensetzung selbständiger Frauen unterscheidet sich von den Männern in vielerlei Punkten, u.a. zum Beispiel darin, dass 40% des Gesamtzuwachses auf die Frauen aus Asien und Amerika zurückzuführen ist, bei den Männern aber nur 23%. Das Spektrum an Herkunftsländern ist bei Migrantinnen größer als bei den Männern.

Insgesamt wird der weibliche Gründungsboom stark durch die gestiegene Erwerbsbeteiligung von Frauen begünstigt.¹⁶⁸ Die Entwicklung lässt sich daher besser bewerten, wenn die Selbständigenquote (als Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen) herangezogen wird (Abb. 4.4.2): Diese ist unter den Frauen mit Migrationshintergrund zwischen 2005 und 2015 von 6,8% auf 7,1% angestiegen und liegt damit nunmehr auf dem gleichen Niveau wie bei den herkunftsdeutschen Frauen (7,2%); mit dem Unterschied allerdings, dass die Selbständigenquote der „deutschen“ Frauen leicht zurückgegangen ist. D.h. die Quoten nähern sich aus unterschiedlichen Richtungen an. Längerfristig wird hierzu auch die Zuwanderung ihren Beitrag leisten, denn unter denen der Ersten Generation liegt die Selbständigenquote nochmals ein Stück höher.

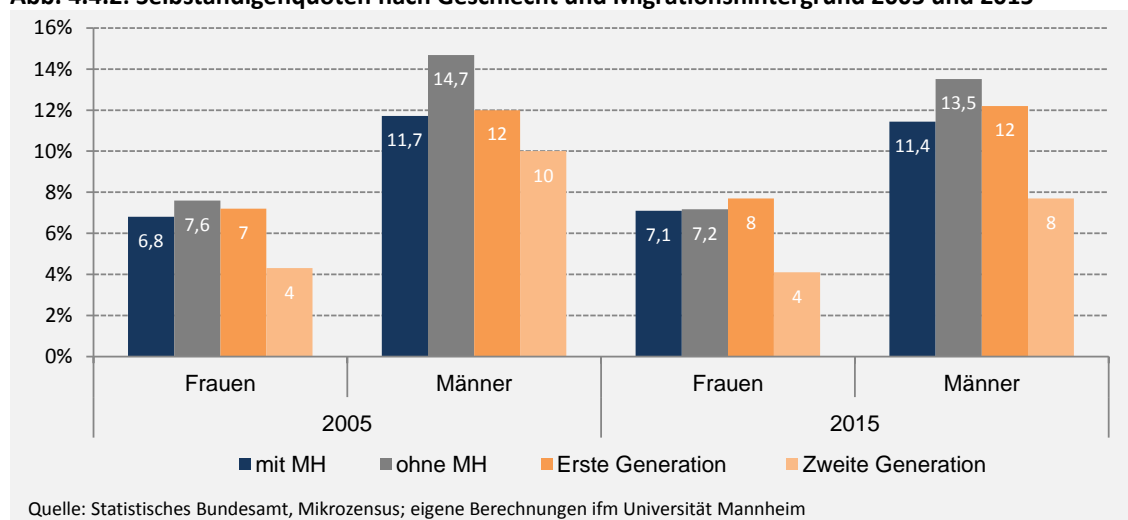
Bei allem ist jedoch der Geschlechterunterschied weit entscheidender, d.h. die Tatsache, dass die Selbständigenquote von Männern mit Migrationshintergrund bei 11,4% und damit

¹⁶⁷ Allerdings entspricht der Zuwachs um 6.000 bei den aus der Türkei stammenden Frauen dem Gesamtschnitt.

¹⁶⁸ Zwischen 2005 und 2015 stieg die Zahl erwerbstätiger Frauen mit Migrationshintergrund um 924.000 bzw. 38%. Gleichzeitig hat hierdurch ihr Anteil am gesamten Erwerbspotenzial von Frauen deutlich zugenommen.

rund vier Prozentpunkte über derjenigen der Frauen liegt. Diese Diskrepanz war zwar im Jahr 2005 noch etwas größer bzw. nahm im Zeitverlauf geringfügig ab. Doch im großen Ganzen hat sich an der Ungleichheit der Geschlechter im Zugang zu beruflicher Selbständigkeit nur wenig verändert. Bemerkenswerter Weise ist das Gefälle in der Selbständigenquote von Männern und Frauen mit Migrationshintergrund geringer als unter den „Einheimischen“: Während die Quote der Frauen deutscher Herkunft nur etwa halb so hoch ist wie die der Männer, kommt die Quote der Frauen ausländischer Herkunft bis auf zwei Drittel an die von Männern heran. D.h. entgegen mancher Annahmen sind Frauen mit Migrationshintergrund in der Selbständigkeit nicht stärker unterrepräsentiert als die herkunftsideutschen Frauen.

Abb. 4.4.2: Selbständigenquoten nach Geschlecht und Migrationshintergrund 2005 und 2015



Allerdings zeigen sich bei genauerem Blick große Unterschiede zwischen einzelnen Herkunftsgruppen. Die gegenüber Männern geringere Gründungsneigung ist ein Phänomen welches sich insbesondere unter den Frauen aus den Anwerbeländern findet. Hingegen fallen die Diskrepanzen unter denen aus einigen west- und nordeuropäischen Staaten, aber auch aus Amerika und Südostasien weit geringer aus.¹⁶⁹ Wie im Folgenden noch deutlich wird, gehen die in manchen Gruppen höheren Selbständigenquoten mit einer höheren Qualifikation sowie mit der Präsenz in wissensintensiven Branchen einher.

4.4.2 Qualifikations- und Branchenstruktur im Geschlechtervergleich

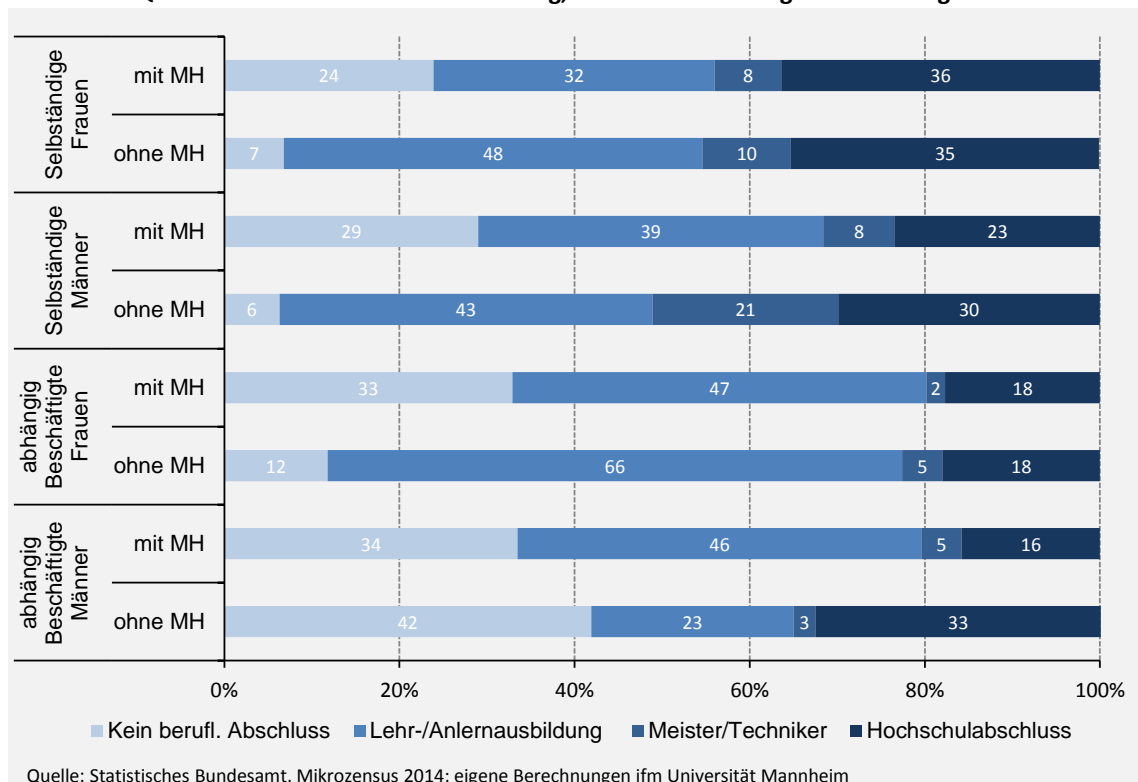
Gründungspotenziale lassen sich nicht allein aus Defiziten ableiten. Sie ergeben sich vor allem dann, wenn entscheidende Ressourcen für den Weg in die Selbständigkeit vorhanden sind, aber nicht – oder nur unzureichend – genutzt werden. Dies dürfte bei Frauen der Fall sein, da sie im Durchschnitt besser gebildet sind als Männer. Entscheidend sind allerdings nicht nur die Gründungspotenziale sondern auch die damit verbundenen Chancen: Selbständigkeit erhöht die soziale Mobilität, wenn Frauen hierdurch ihre Qualifikationen (oder gar ihren Qualifikationsvorsprung) besser als in einer abhängigen Beschäftigung verwerten können. Dies ist auch eine Frage der Branchenzugehörigkeit. Insofern interessiert, welche Qualifikationen selbständige Migrantinnen aufweisen und wo sie tätig sind:

¹⁶⁹ Bspw. liegt die Selbständigenquote von Frauen aus Nordamerika höher als die der Männer (28% zu 19%) oder liegt wie bei den Franzosen auf gleichem Niveau (13%). Vietnamesinnen machen sich sogar zu 21% selbständig.

Qualifikationsstrukturen differenziert nach Geschlecht

Mit Blick auf die Qualifikationen von Frauen mit Migrationshintergrund ist (soweit sie erwerbstätig sind) zunächst zweierlei hervorzuheben: Zum einen sind sie in der abhängigen Beschäftigung, aber vor allem in der Selbständigkeit beruflich jeweils besser ausgebildet als die männlichen Migranten. Zum anderen liegen sie, was den Anteil an akademisch Gebildeten betrifft, in etwa auf dem Niveau der selbständigen herkunftsdeutschen Frauen. Unter den Letztgenannten haben 35% einen Hochschul- oder vergleichbaren Abschluss, Migrantinnen jedoch sogar zu 36% (Abb. 4.4.3). Bei selbständigen Männern mit Migrationshintergrund ist dies nur zu 23% der Fall. Und dieser Vorsprung der Frauen ändert sich auch nicht, wenn man auf beiden Seiten diejenigen mit einem Meister- oder Technikerabschluss hinzurechnet. Komplettiert wird das Bild dadurch, dass migrantische Frauen am „anderen Ende“ der Skala einen im Vergleich zu ihren männlichen Pendanten leicht geringeren Anteil an ungelernten Arbeitskräften aufweisen. Allerdings ist der Anteil an Geringqualifizierten mit 24% dennoch beachtlich hoch und liegt weit über dem Anteil bei den herkunftsdeutschen Frauen (7%). Das aufgezeigte Muster ändert sich im Übrigen nur teilweise, wenn hierfür die internationale Standardklassifikation ISCED zugrunde gelegt wird.¹⁷⁰

Abb. 4.4.3: Qualifikation nach beruflicher Stellung, Geschlecht und Migrationshintergrund 2014



Hinzuzufügen ist, dass die außerordentlich hohe Qualifikation von selbständigen Migrantinnen nicht etwa auf die zweite Generation zurückzuführen ist. Abgesehen davon, dass die hier geborenen selbständigen Migrantinnen ohnehin nur einen kleinen Teil ausmachen, sind sie zudem auch nicht so hoch gebildet wie die zugewanderten Frauen.¹⁷¹

¹⁷⁰ Zur ISCED-Klassifikation siehe auch Kapitel 4.1.3. Selbständige Männer mit Migrationshintergrund kommen zu 31% auf den Qualifikationslevel „high“ und zu 23% auf „low“. Ihre weiblichen Pendanten hingegen zu 42% auf „high“ und zu 17% auf „low“.

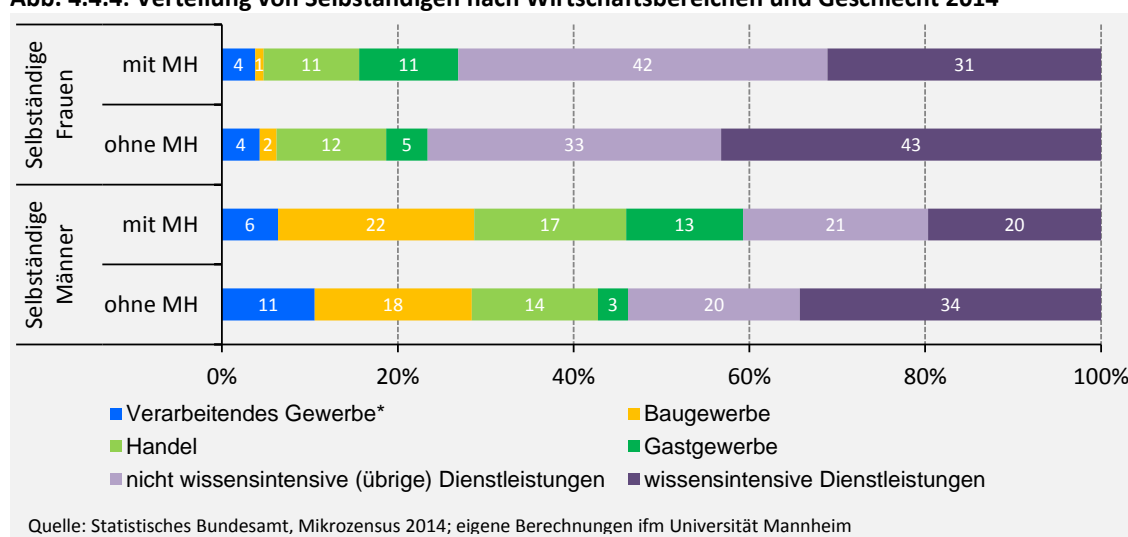
¹⁷¹ Legt man hier die ISCED-Klassifikation zugrunde, dann lassen sich 27% der zweiten Generation selbständiger Frauen dem Level „high“ zuordnen, unter denen der ersten Generation aber 43%.

Branchenstrukturen differenziert nach Geschlecht

Die hinsichtlich formaler Wissensressourcen besser ausgestatteten Frauen können diese nur dann nutzbringend einsetzen, wenn sie ausbildungsadäquat beschäftigt bzw. in entsprechenden Branchen unternehmerisch tätig sind. An dieser Stelle muss ein Blick auf die Branchenstruktur in Differenzierung nach dem Migrationshintergrund und nach Geschlecht genügen.¹⁷²

Zunächst ist auf das bekannte Phänomen hinzuweisen, dass Frauen zu weit überwiegendem Teil mit Dienstleistungen befasst sind, und dies zunächst unabhängig davon, ob sie abhängig oder selbständig beschäftigt sind. Unter den Selbständigen sind es weit über 90% und zwar sowohl bei Frauen mit als auch ohne Migrationshintergrund. Dabei liegen die Schwerpunkte weniger im Handel und Gastgewerbe, sondern in den übrigen Dienstleistungen (Abb. 4.4.4). 42% aller Migrantinnen führen ein Unternehmen in den sogenannten nicht-wissensintensiven Dienstleistungen. Dies ist ein weit höherer Anteil als unter den deutschen Frauen (33%) und auch mehr als unter ihren männlichen Pendanten (21%). Diese Branchenorientierung ist auch auf den Umstand zurückzuführen, dass sich die Routine-dienstleistungen stark aus typischen Frauenberufen, darunter haushalts- und personenbezogene Dienste, zusammensetzen, wozu auch die Friseursalons, Nagelstudios und Änderungsschneidereien zählen.

Abb. 4.4.4: Verteilung von Selbständigen nach Wirtschaftsbereichen und Geschlecht 2014



Hingegen schlägt sich die vergleichsweise hohe Qualifikation von selbständigen Frauen in anderen Branchen nieder. Fast ein Drittel (31%) der Tätigkeiten von Frauen ausländischer Herkunft sind den wissensintensiven Dienstleistungen zuzuordnen. Dieser Anteil ist zwar geringer als unter den Frauen deutscher Herkunft (43%), aber liegt dennoch weit über demjenigen der männlichen Migranten (20%).

Die bereits beobachtete Zunahme der unternehmerischen Aktivitäten im Baugewerbe¹⁷³ ist ein fast ausschließlich auf die Männer begrenztes Phänomen. Nur ein Prozent aller selbständigen Migrantinnen aber 22% aller selbständigen Männer sind im Baugewerbe tätig.

¹⁷² Analysen zur ausbildungsadäquaten Beschäftigung können hier nicht auf individueller Ebene vorgenommen werden. Hier besteht, v.a. vor dem Hintergrund häufig nicht anerkannter Abschlüsse, weiterer Forschungsbedarf.

¹⁷³ Kap. 4.2.2.

Hingegen sind im Verarbeitenden Gewerbe nicht nur Frauen insgesamt, sondern auch Migranten unterrepräsentiert.

Zusammengefasst zeigt die Branchenstruktur selbständiger Frauen ausländischer Herkunft ein zweiseitiges Bild. Einerseits mag der hohe Anteil an nicht-wissensintensiven Routine-dienstleistungen den in den Medien und in der Alltagsbeobachtung verbreiteten Eindruck bestätigen, es handle sich zumeist um einfache Tätigkeiten mit geringer wirtschaftlicher Substanz. Andererseits ist jedoch wenig bekannt, dass die Gründerinnen mit Migrationshintergrund zu einem überdurchschnittlich hohen Anteil wissensbezogene und damit wirtschaftlich sehr substanzvolle Leistungen erbringen. Besonders hervorzuheben ist, dass sie hier stärker präsent sind als ihre männlichen Pendanten.

4.4.3 Familienverantwortung, Haushalts- und Lebensform

Eine bislang noch nicht entschiedene Debatte kurvt um die Frage, ob familiäre Verpflichtungen eher förderlich oder hinderlich für die Ausübung einer beruflich selbständigen Arbeit sind. Denn familienbezogene Aspekte können – je nach verwendeten Indikatoren – sowohl die langanhaltende Unterrepräsentation von Frauen in der Selbständigkeit erklären als auch den dargestellten Boom.¹⁷⁴ Einerseits tragen Frauen noch immer die Hauptlast in der Familienverantwortung, was ihre Möglichkeiten zum Erwerb gründungsrelevanter Ressourcen sowie zum unternehmerischen Engagement verringert. Andererseits bietet Selbständigkeit auch Autonomie und damit die Freiheit zu flexiblen Arbeitsarrangements, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu erhöhen.¹⁷⁵

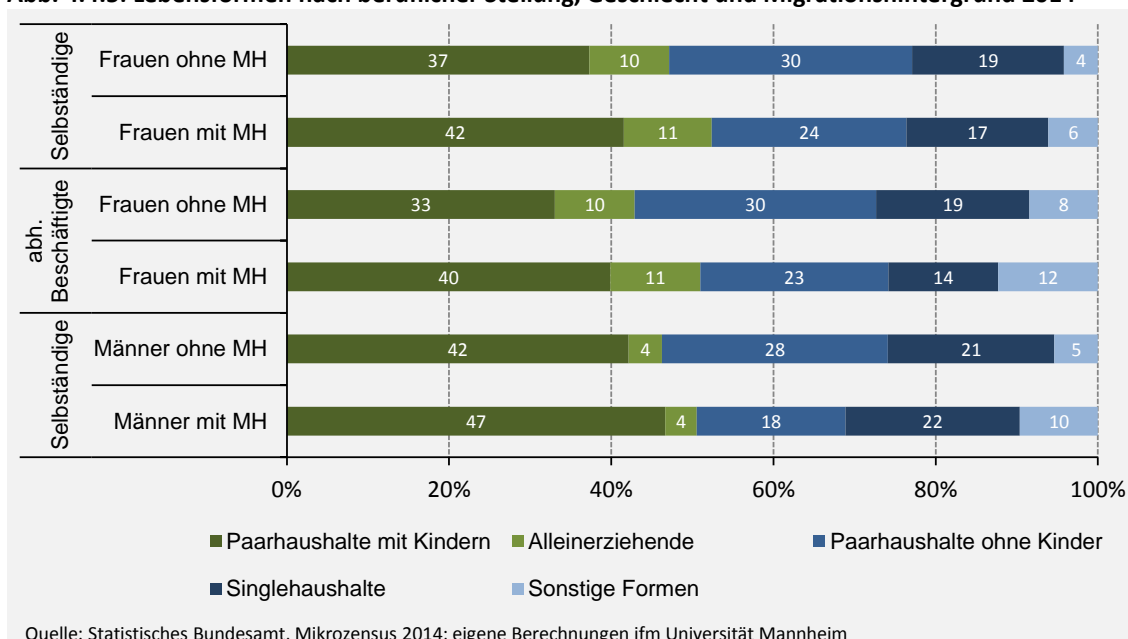
Daher geht es im Folgenden um die Frage, in welchem Haushaltskontext beruflich selbständige Frauen leben und inwieweit sich Frauen mit und ohne Migrationshintergrund diesbezüglich unterscheiden. Auch hier wird wiederum auf die Daten des Mikrozensus zurückgegriffen.

Sieht man von den (anhand der Daten nicht sichtbaren) innerfamiliären Rollenaufteilungen ab, so scheinen selbständige Migrantinnen und Migranten zunächst prinzipiell in ähnlichem Maße Erziehungsverantwortung zu tragen: Bei migrantischen Frauen ist das bei 53% und bei den männlichen Pendanten bei 51% der Fall, wenn man die Gruppe der Alleinerziehenden und die in Partnerschaft mit Kind(er) lebenden Selbständigen zusammenfasst (Abb. 4.4.5).

Doch wie auch bei den Selbständigen deutscher Herkunft unterscheiden sich Frauen und Männer mit Migrationshintergrund vor allem im Anteil an Alleinerziehenden, der bei den Frauen jeweils mehr als doppelt so hoch ist und bei den Migrantinnen 11% beträgt. Dies ist zwar nur ein leicht höherer Anteil als unter deutschen Frauen, aber er widerspricht tendenziell der Vorstellung, Migrantinnen würden ihre Kinder häufiger in einer familienförmigen Partnerschaft erziehen. Der Anteil alleinerziehender Migrantinnen ist im Übrigen auch unter den abhängig Beschäftigten geringfügig höher als bei deutschen Frauen.

¹⁷⁴ Lauxen-Ulbrich/Leicht 2004, Tonoyan/Strohmeyer 2006, Leicht et al. 2009.

¹⁷⁵ Leicht et al. 2014.

Abb. 4.4.5: Lebensformen nach beruflicher Stellung, Geschlecht und Migrationshintergrund 2014

Vice versa leben Frauen ausländischer Herkunft etwas häufiger als deutsche Frauen in einem Haushalt mit Partner und Kindern (42% gegenüber 37%). Bislang gibt es keine Anhaltspunkte, dass in Migrantenfamilien die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung hinsichtlich der Spären Beruf und Familie zeitgemäßer organisiert wäre – eher im Gegenteil.¹⁷⁶ Daher ist davon auszugehen, dass Frauen ausländischer Herkunft stärker mit Haushalts- und Familienarbeit belastet sind als deutsche Frauen. Dies gilt natürlich umso mehr im Vergleich zu den Männern.

Hier kommt hinzu, dass in den Haushalten von Migrantinnen der Anteil von Kindern unter 12 Jahren höher als im Durchschnitt ist (nicht abgebildet). D.h. hier ist von einem höheren Betreuungsaufwand auszugehen. Wie sich dies auf die Wahrscheinlichkeit der Ausübung einer selbständigen Erwerbsarbeit auswirkt, wird nachfolgend noch untersucht.

4.5 Gründungspotenzial von Geflüchteten

Allein in den Jahren 2015 und 2016 wurden in Deutschland zusammengenommen 1,22 Mio. Asylanträge verzeichnet. Allerdings ist ein beachtlicher Teil der Antragsverfahren noch nicht abgeschlossen, d.h. die Bleibemöglichkeiten von Geflüchteten sind nur teilweise geklärt. Rund 90 Prozent der Geflüchteten geben an, dauerhaft in Deutschland verbleiben zu wollen.¹⁷⁷ Es wird jedoch angenommen, dass Geflüchtete im Vergleich mit anderen Migrantengruppen weniger beschäftigungsrelevante Fähigkeiten besitzen und daher auf größere Probleme beim Zugang zum Arbeitsmarkt stoßen.¹⁷⁸ Groben Schätzungen zufolge wird wohl nur etwa die Hälfte der in jüngerer Zeit Angekommenen bis zum Ende dieses Jahrzehnts eine reguläre Beschäftigung finden.¹⁷⁹ Es besteht ein breiter Konsens in der

¹⁷⁶ Henkel et al. 2015 zufolge ist das (zumeist männliche) Alleinverdienermodell bei Familien mit Migrationshintergrund mit 42 Prozent deutlich weiter verbreitet als bei den Familien ohne Migrationshintergrund (27%).

¹⁷⁷ Brücker et al. 2016 (IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten).

¹⁷⁸ Rich 2016 (BAMF), Salikutluk/Giesecke/Kroh 2016 (DIW).

¹⁷⁹ Brücker/Schewe/Sirries 2016 (IAB) sowie IAB, Aktuelle Berichte 14/2015. Nach der BA Arbeitsmarktberichterstattung wurden im Januar 2017 441.000 geflüchtete Menschen als arbeitsuchend (Arbeitsagentur oder Jobcenter) betreut, darunter waren 178.000 arbeitslos.

Forschung sowie in der politischen Debatte, dass eine möglichst frühzeitige Aufnahme von Arbeit sowohl im Interesse der Geflüchteten als auch der Gesellschaft liegt.¹⁸⁰ Wenn also die Möglichkeiten der Arbeitsmarktintegration durch eine abhängige Beschäftigung begrenzt sind, stellt sich verstärkt die Frage, inwieweit ein Teil der Geflüchteten das Potenzial besitzt, um sich in Deutschland unternehmerisch zu betätigen.

Allerdings erschwert die unzureichende Datenlage eine profunde Einschätzung, welches Gründungspotenzial bei den Schutzsuchenden liegt.¹⁸¹ Die in jüngerer Zeit nach Deutschland geflüchteten werden bspw. vom Mikrozensus so gut wie nicht erfasst.¹⁸² Über diese Kohorte lassen sich allenfalls Informationen aus den Daten der IAB-BAMF-SOEP-Geflüchteten-Befragung gewinnen,¹⁸³ auf die hier partiell zurückgegriffen wird. Sie enthalten jedoch nur wenige Indikatoren zum Thema „Gründung“ bzw. „Selbständigkeit“.

Selbständigkeitserfahrung und Selbständigenquote der seit 2013 Geflüchteten

Den ersten Auswertungen der IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten¹⁸⁴ zufolge haben drei Viertel (73%)¹⁸⁵ derjenigen, die zwischen 2013 und 2016 nach Deutschland geflüchtet sind, vor dem Zuzug Berufserfahrungen gesammelt; jedoch im Mittel nur knapp mehr als 6 Jahre. Dies ist natürlich auch auf das durchschnittlich geringe Alter der Geflüchteten zurückzuführen. Waren die Schutzsuchenden zuvor im Herkunftsland jedoch selbständig erwerbstätig, so können sie im Durchschnitt auf eine 11-jährige Berufserfahrung zurückblicken.¹⁸⁶ Letzteres ist unter Umständen eine gute Voraussetzung für die Integration in den deutschen Arbeitsmarkt – und möglicherweise auch für eine Wiederaufnahme selbständiger Erwerbsarbeit.

So stellt sich die Frage, wie viele zuvor im Herkunftsland bereits Erfahrungen als Selbständige gesammelt haben. Unter allen Geflüchteten hat rund ein Viertel (27%) zuvor ein eigenes Unternehmen geführt. Bei denjenigen aus Syrien war dies sogar bei einem Drittel (32%) und unter denen aus den übrigen Krisengebieten (Afghanistan, Eritrea, Irak, Iran, Nigeria, Pakistan und Somalia) zu 23% der Fall. Dieser hohe Anteil an Geflüchteten mit Selbständigkeitserfahrung bietet möglicherweise einen guten Grundstock für einen Neustart in Deutschland.¹⁸⁷ Immerhin neigen Personen mit Migrationshintergrund (insgesamt) mit doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit als diejenigen deutscher Herkunft zu einer „Wiederholungsgründung“.¹⁸⁸

¹⁸⁰ Thränhardt 2015.

¹⁸¹ Erhebungen unter den Schutzsuchenden sind mit erheblichem Aufwand (Akzeptanz, Sprache, Stichprobenbildung usw.) verbunden. Bei dieser Frage sind zudem unterschiedliche Fluchtzeiträume bzw. Zuwanderungskohorten zu berücksichtigen.

¹⁸² Viele Geflüchtete leben in Erstaufnahmeeinrichtungen, in denen generell keine Mikrozensus-Befragungen durchgeführt werden. Bei den Zugewanderten lassen sich im Mikrozensus darüber hinaus die Schutzsuchenden nicht eindeutig von anderen Ausländern unterscheiden, da nur das Herkunftsland erfasst wird (Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung 2016).

¹⁸³ Brücker et al. 2016.

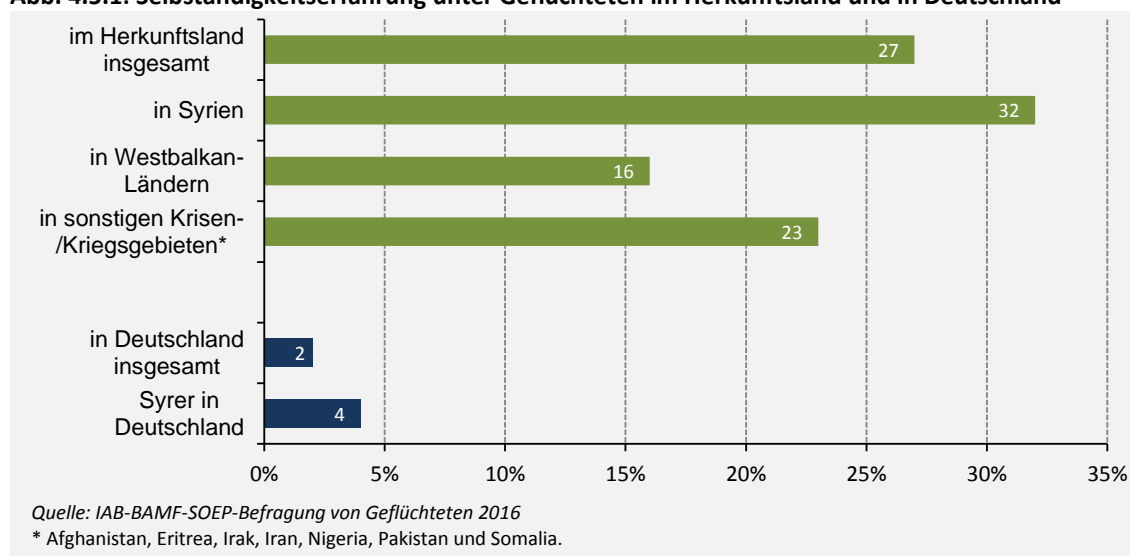
¹⁸⁴ Es liegen bislang nur Ergebnisse des ersten Teils der Befragung vor. Hier wurden 2.349 Geflüchtete interviewt (Brücker et al. 2016).

¹⁸⁵ Frauen nur zu 50% (ebenda: 43).

¹⁸⁶ Vallizadeh et al. 2016.

¹⁸⁷ Bei diesem Rückblick kann nur bedingt von „Selbständigenquoten“ gesprochen werden. Es konnte ohne Zugriff auf die Originaldaten nicht geklärt werden, ob die Befragten einschlägige Erfahrungen mit Selbständigkeit durch die hauptverantwortliche Führung eines Unternehmens oder eher als mithelfende Familienangehörige gesammelt haben.

¹⁸⁸ Siehe Kapitel 4.1.

Abb. 4.5.1: Selbständigkeitserfahrung unter Geflüchteten im Herkunftsland und in Deutschland

Die hohe Zahl an ehemaligen Selbständigen bedeutet angesichts anderer Rahmenbedingungen in Deutschland jedoch nicht, dass diese ihre unternehmerische Erfahrung auch hierzulande ohne weiteres zur Anwendung bringen können. Zumindest nicht in kurzer Frist. Soweit die Geflüchteten überhaupt eine Beschäftigung ausüben, arbeiten lediglich 2% „auf eigene Rechnung“ (Abb. 4.5.1). Unter den in letzter Zeit nach Deutschland geflüchteten Syrern ist die Selbständigenquote mit 4% etwas höher.

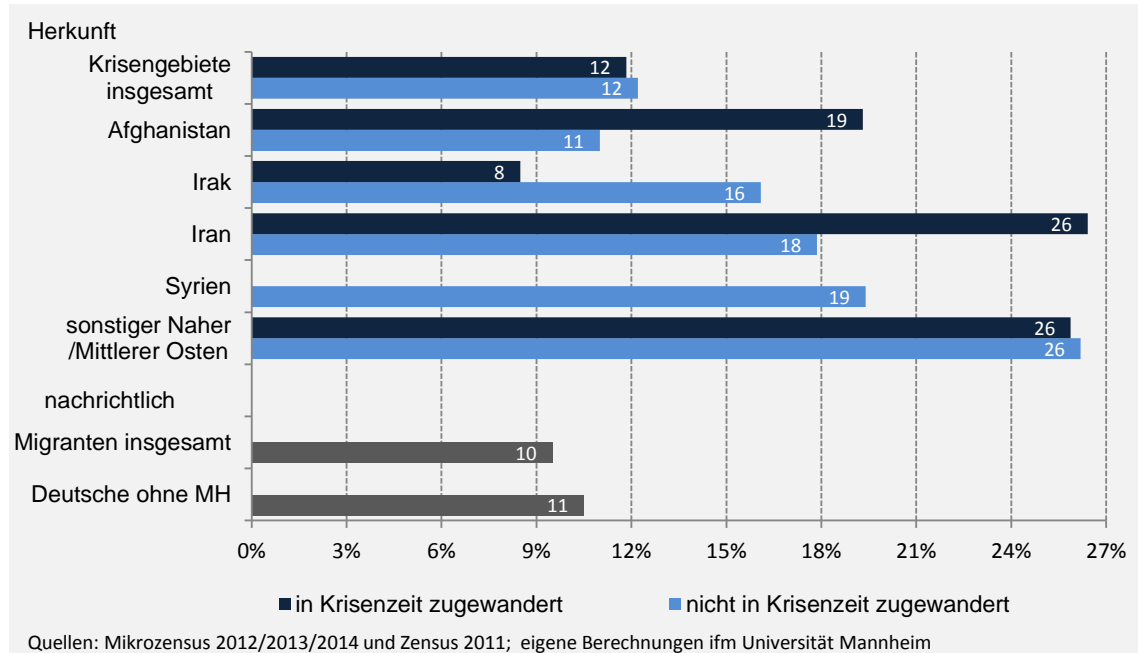
Selbständigkeitsneigung von Geflüchteten vorheriger Zuwanderungskohorten

Es ist daran zu erinnern, dass die in den letzten Jahren gestellte Zahl an Asylanträgen zwar äußerst hoch, aber im längerfristigen Rückblick nur ein kleiner Teil aller Geflüchteten umfasst. Denn seit 1953 stellten insgesamt 5,3 Mio. Menschen einen Asylantrag in Deutschland.¹⁸⁹ Insofern lohnt ein Blick auf die Erwerbsbiographie bzw. die Selbständigkeitsneigung derjenigen, die vor der derzeitigen „Flüchtlingswelle“ in die Bundesrepublik kamen.

Eine zentrale Frage ist, inwieweit nach der Flucht die unternehmerischen Ambitionen im Zielland (teils wieder) aufleben – oder ggf. auch erst entstehen, wenn sich adäquate Chancen bieten und die erforderlichen Ressourcen für eine Gründung bereit stehen. Dies abzuschätzen erfordert einen Blick auf Personen, die in früheren Zeiten nach Deutschland geflüchtet sind und hier schon länger leben. Hier kommen als Herkunftsländer natürlich nicht die Kriegs- bzw. Krisenländer in Gänze in Betracht. Denn zum Teil kamen aus denselben Ländern zu bestimmten Zeiten auch Menschen, die keinen Schutz suchten bzw. andere Einwanderungsmotive hatten. Um wenigstens näherungsweise Menschen mit Fluchtbiographien zu identifizieren, wurden in den (gepoolten) Mikrozensus 2012 bis 2014 sowie im Zensus 2011 jene Personen identifiziert, die aus einem bestimmten Krisengebiet zu einer ganz bestimmten Krisenzeit (zumeist Krieg) eingewandert sind.¹⁹⁰ Dieser Kreis an Personen kann jenen gegenübergestellt werden, die ebenfalls aus diesen Gebieten, jedoch nicht zu Krisenzeiten zugewandert sind (Abb. 4.5.2).

¹⁸⁹ BAMF, Asyl Schlüsselzahlen 2016.

¹⁹⁰ Fluchtländer wurden anhand des UCDP/PRIO Armed Conflict Datensatzes bestimmt (Harbom et al. 2008). In diesem Datensatz sind ab 1946 bis heute alle bewaffneten Konflikte, deren Dauer sowie der Schauplatz des Konfliktes, verzeichnet. Für die Auswertungen wurde jede Person als geflüchtet klassifiziert, die während eines Konfliktes aus einer Konfliktregion nach Deutschland eingewandert ist.

Abb. 4.5.2: Selbständigenquoten von Geflüchteten und anderen Zugewanderten aus Krisengebieten

Demnach haben sich Personen mit einer Fluchtbiographie zu einem Anteil von 11,8% in Deutschland selbständig gemacht, was zunächst einer gegenüber dem Gesamtbestand an Migrantinnen und Migranten leicht überdurchschnittlichen Selbständigenquote entspricht. Die Quote ist zudem auch etwas höher als die der Deutschen ohne Migrationshintergrund. Allerdings ließe sich kaum stringent erklären, dass Menschen, die ihr Land (meist „Hals über Kopf“) aus höchster Not verlassen, häufiger als Andere das erforderliche unternehmerische Rüstzeug mit sich führen. Es ist, eher umgekehrt, davon auszugehen, dass es sich um eine Negativselektion handelt. Andererseits könnten u.U. primär diejenigen flüchten, die mehr als Andere einen Neuanfang wagen. D.h. bei allem ist zu berücksichtigen, dass die im Vergleich höhere Selbständigenquote nicht unbedingt auf den Faktor „Fluchtbiographie“ als solches zurückzuführen ist. Der Indikator kann auch mit anderen Merkmalen im Zusammenhang stehen und ggf. von dem Umstand beeinflusst sein, dass die aus diesen Regionen stammenden Personen eine generell höhere Gründungsneigung aufweisen. Dieser Frage wird an anderer Stelle noch anhand multivariater Analysen nachgespürt. Zunächst ist festzuhalten, dass die Selbständigenquote derjenigen, die nicht zu Krisenzeiten, aber genau aus diesen Gebieten kamen, mit 12,2% in etwa auf gleicher Höhe liegt.

Beim Blick auf einzelne Herkunftsländer und die jeweilige Zuwanderungszeit legt die Varianz in den Selbständigenquoten nahe, dass das Merkmal „Flucht“ offenbar unterschiedlich wirkt. Während sich bspw. die aus dem Irak in Krisenzeiten geflüchteten Personen unterdurchschnittlich häufig selbständig machen, ist bei denen aus dem Iran und Afghanistan das Gegenteil der Fall. Diese gründen eher überproportional häufig. Hingegen scheint die Gründungsneigung von denen, die aus bestimmten Ländern des Nahen und Mittleren Ostens kommen kaum dadurch beeinflusst, ob sie ein Fluchtmotiv haben oder nicht.¹⁹¹

¹⁹¹ Der Mikrozensus erfasst noch relativ wenige Personen aus Syrien, die in jüngerer Zeit nach Deutschland kamen, weshalb die Selbständigenquote nur für die Gruppe der früher Zugewanderten ausgewiesen werden kann.

5. Determinanten: Motive, Erfolgsfaktoren und Hemmnisse

Unternehmerische Aktivitäten setzen voraus, dass Personen zum einen eine individuelle Entscheidung zum Schritt in die Selbständigkeit treffen und zum anderen sind es strukturelle Bedingungen bzw. das Mikro- und Makroumfeld, welche diese Entscheidungsfindung beeinflussen. In anderer Sichtweise kann auch zwischen dem Angebot an unternehmerischen Talenten (und ihren Ressourcen) und der Nachfrage nach diesen (auf den Märkten) unterschieden werden. In der Ethnic Entrepreneurship-Forschung wurde intensiv debattiert, welche Bedeutung den (z.B. ethnischen) Ressourcen von Migrantinnen und Migranten zukommt und ferner, welche Rolle im Vergleich dazu die Umfeldbedingungen, und dabei vor allem der Arbeitsmarkt und die institutionellen Rahmenbedingungen, spielen.¹⁹²

Den Determinanten der Gründungsaktivitäten von Migrantinnen und Migranten wird nachfolgend auf drei Ebenen nachgespürt. Erstens werden mögliche Pull- und Push-Faktoren identifiziert, wozu einerseits persönliche Dispositionen, andererseits aber auch bestimmte Anreize und Zwänge (wie etwa Arbeitslosigkeit) zählen. Da (zweitens) der Weg in die Selbständigkeit durch das Zusammenspiel von Ressourcen und Gelegenheitsstrukturen beeinflusst wird, interessieren die Rolle von Bildung und beruflicher Qualifikation, aber auch die Chancen, die sich aus bestimmten Rahmenbedingungen und dem Branchenkontext ergeben. Und schließlich wird der Umfang an Gründungen (drittens) nicht nur von Triebkräften, sondern auch durch hemmende Faktoren bestimmt, die das Vorhaben auch verhindern können. Dies ist bspw. dann der Fall, wenn die Gründung keine ausreichende Finanzierung findet.

5.1 Push- und Pull-Faktoren der Gründungsentscheidung

Die konkrete Entscheidung zur Gründung eines Unternehmens steht zumeist unter dem Einfluss situativer Bedingungen, denn der Weg in die Selbständigkeit wird nicht nur durch Ressourcen, sondern genauso durch bestimmte Anreize oder Zwänge gelenkt. Es kann allerdings nicht davon ausgegangen werden, dass solche Entscheidungen durch einzelne Faktoren ausgelöst werden. Meist kommen mehrere Motive zusammen. So sind auch Push- und Pull-Faktoren nicht als dichotomes Konstrukt zu verstehen. Zwar kann die eine oder andere Seite überwiegen bzw. den entscheidenden Anstoß geben, aber häufig kommt ein ganzes Bündel an Faktoren gleichzeitig zum Tragen.

5.1.1 Spektrum der Gründungsmotive

Mit den ifm-Erhebungen wurden die Gründungsmotive der Unternehmensinhaberinnen und -inhaber retrospektiv erfragt, wobei unter einer großen Zahl an Motiven jedes einzelne zu beurteilen war.¹⁹³ Insgesamt nehmen Migrantinnen und Migranten ein breiteres Bündel an Motiven für ihre Entscheidung in Anspruch. D.h. sie halten jeden einzelnen der Beweggründe etwas häufiger als die „Einheimischen“ für relevant (Abb. 5.1.1). An der Spitze der am meisten (als zutreffend) genannten Motive stehen „Unabhängigkeit und Autonomie“, „Bessere Qualifikationsverwertung“ und „Verwertung einer Erfindung oder Idee“ sowie „Bessere Verdienstmöglichkeiten“. Diese vier Beweggründe wurden von den Mig-

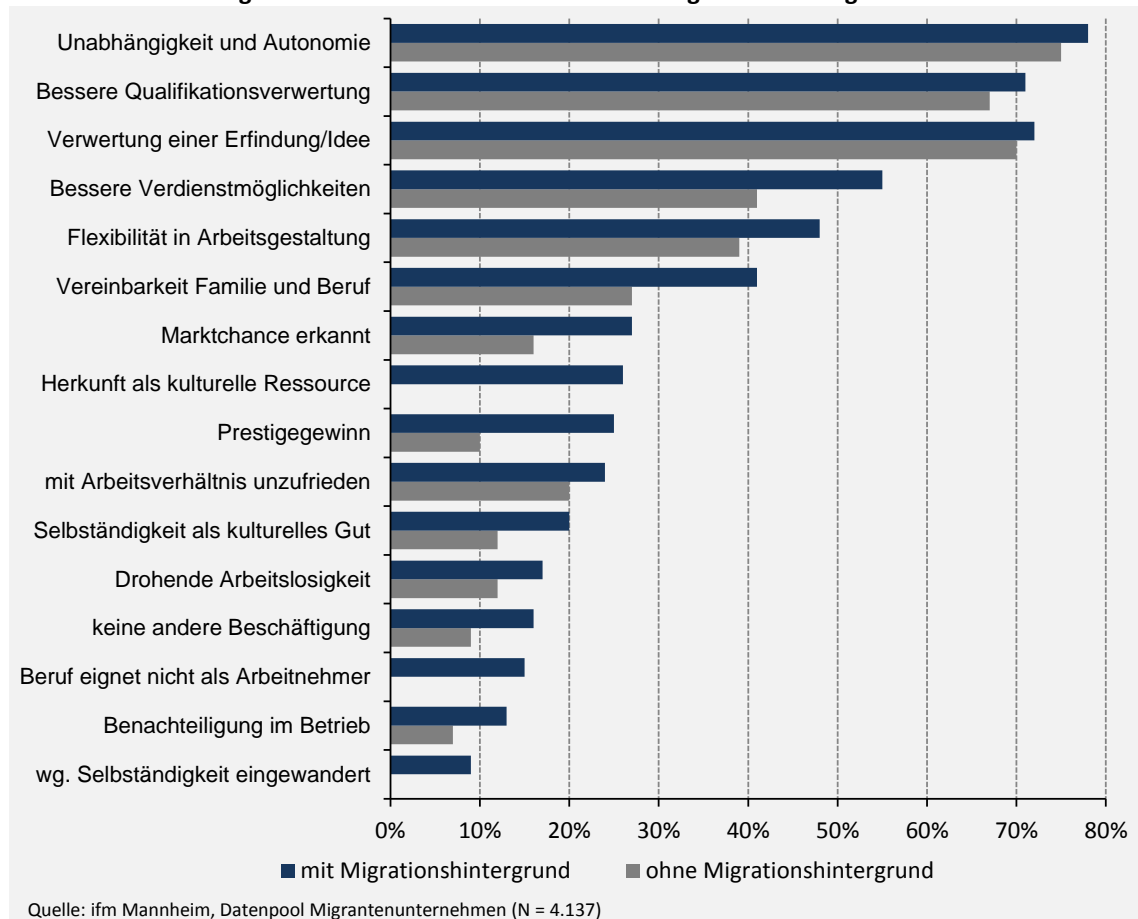
¹⁹² Siehe Kap. 1.2.

¹⁹³ Entlang einer Skala von 1 bis 5 (bzw. von „trifft überhaupt nicht zu“ bis „trifft voll und ganz zu“).

rantinnen und Migranten von jeweils mehr als jeder zweiten Person genannt, sie stehen aber auch unter den Herkunftsdeutschen an oberster Stelle. Allerdings sind diese Motive bei Personen mit ausländischen Wurzeln etwas stärker ausgeprägt.

Geht man in der Rangfolge der Nennungen weiter, so sind insbesondere unter den Migrantinnen und Migranten auch auf den nächsten Plätzen typische *Pull-Faktoren*, d.h. solche Motive zu erkennen, die Selbständigkeit als eine attraktive und erstrebenswerte Position betrachten, um sich beruflich selbstverwirklichen zu können. Dieser Befund entspricht dem einiger anderer Untersuchungen mit ähnlichen Messinstrumenten.¹⁹⁴ Die genannten Motive lassen erkennen, dass sich die „Opportunity-Entrepreneurs“ durch Unabhängigkeitsstreben, Leistungsbereitschaft, Machbarkeitsdenken und Chancenerkennung angetrieben fühlen. Dabei werden die Antriebe eher selten mit kulturellen Faktoren in Verbindung gebracht. Dies zeigt sich u.a. daran, dass vergleichsweise wenige Befragte ihr unternehmerisches Handeln mit einer „Kultur der Selbständigkeit im Herkunftsland“ verbinden.

Abb. 5.1. 1: Gründungsmotive von Personen mit und ohne Migrationshintergrund



Push-Faktoren werden zu einem eher geringen Anteil genannt: Nicht mal ein Fünftel aller Befragten gibt als Grund für den Schritt in die Selbständigkeit „(drohende) Arbeitslosigkeit“ oder eine mangelnde Erwerbsperspektive an. Da sich die Bedeutung einzelner Push-Faktoren im Zeitverlauf, je nach Lage des Arbeitsmarktes, verändern kann, wird die Relevanz der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit nachfolgend etwas genauer untersucht. Zu-

¹⁹⁴ Auch dem Global Entrepreneurship Monitor zufolge überwiegen bei Migrantinnen und Migranten (wie auch bei Einheimischen) die „Opportunity-Entrepreneurs“ (Brixy et al. 2011).

nächst sind jedoch weitere Motivlagen von Interesse, die auf Not und Zwänge verweisen. Wie noch zu sehen ist, gründen die meisten aus der Position einer abhängigen Beschäftigung. Daher ist der stärkste Push-Faktor die „Unzufriedenheit mit dem Arbeitsverhältnis“, die ein Viertel aller Befragten mit Migrationshintergrund mit als Grund angibt, sich selbständig gemacht zu haben. In etwas geringerem Umfang wird eine „Benachteiligung im Betrieb“ genannt, in welchem sie zuvor beschäftigt waren.

Da sich Migrantinnen und Migranten häufiger als Einheimische in einer unterprivilegierten Position am Arbeitsmarkt befinden und ihre Karrieremöglichkeiten und Gehälter durchschnittlich weit geringer sind, dürfte nicht verwundern, dass das Gründungsmotiv „Bessere Verdienstmöglichkeiten“ einen hohen Stellenwert besitzt: 55% nennen dies als Antrieb für ihre Entscheidung, aber nur 41% der Deutschen. Der *Wunsch nach sozialem Aufstieg* lässt sich natürlich auch hinter einigen anderen Motivlagen erkennen, etwa dann, wenn es um die Qualifikationsverwertung oder andere Faktoren geht, die auf eine unbefriedigende Beschäftigungssituation schließen lassen. In gewisser Weise kann der soziale Aufstieg als Gründungsmotiv auch annähernd als ein Push-Faktor gewertet werden, da Migrantinnen und Migranten gewissermaßen gezwungen sind, ihre ökonomische und soziale Lage durch Selbständigkeit zu verbessern.

5.1.2 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und Nicht-Erwerbstätigkeit

Bei der Erforschung der Ursachen migrantischer Gründungsaktivitäten besitzt die „Notgründungsthese“ nach wie vor einen bedeutenden Stellenwert,¹⁹⁵ aber je nach Zeitraum und verwendeter Datenquelle wird die Bedeutung dieses Phänomens unterschiedlich eingeschätzt. Noch Mitte des letzten Jahrzehnts wurde mit Verweis auf die Förderleistungen der Bundesagentur für Arbeit (Gründungszuschuss für „Ich-AG“, Überbrückungsgeld, etc.) davon ausgegangen, dass insgesamt betrachtet jede zweite Gründung aus der Arbeitslosigkeit erfolgte. Da die meisten Statistiken jedoch das Merkmal „Migrationshintergrund“ nicht erfassen,¹⁹⁶ war über das Mobilitätsmuster von Personen ausländischer Abstammung wenig bekannt. So beruhte der Diskurs eher auf der Vermutung, dass gründungswillige Migrantinnen und Migranten überwiegend aus der Arbeitslosigkeit starten, allein deswegen, weil sie in höherem Maße von dieser betroffen sind. Da sie teilweise aber in geringerem Maße Förderleistungen in Anspruch nehmen, lässt sich aus den BA-Statistiken nur bedingt erkennen, wie hoch der Anteil der aus der Arbeitslosigkeit Startenden ist.¹⁹⁷ Einige Untersuchungen stellen immerhin fest, dass es in Bezug auf das Gründungsmotiv „Arbeitslosigkeit“ keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründer deutscher und ausländischer Herkunft gibt.¹⁹⁸

Da sich jedoch die Lage am Arbeitsmarkt – auch für Migrantinnen und Migranten – in jüngerer Zeit verbessert hat, muss das Argumentationsschema ohnehin neu bewertet werden: Es geht wohl kaum noch darum, ob die Gründungsentscheidungen von Migrantinnen und Migranten mehrheitlich durch Arbeitslosigkeit „gepusht“ wurden. Vielmehr interes-

¹⁹⁵ Siehe die Ausführungen in Kap. 1.2.

¹⁹⁶ Zu dieser Zeit, wenn überhaupt, nur „ausländische Staatsangehörigkeit“.

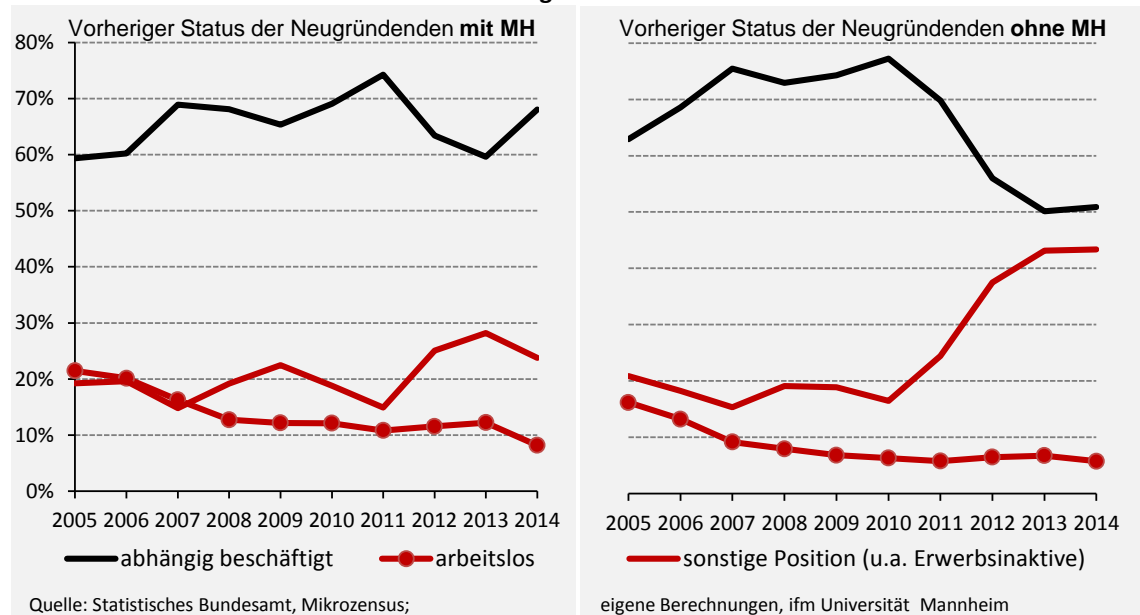
¹⁹⁷ Leicht/Leiß 2006. Siehe auch Kap. 5.3.2.

¹⁹⁸ Ebenda sowie Brix et al. 2013.

siert, inwieweit sie sich hierbei von Herkunftsdeutschen unterscheiden.¹⁹⁹ Eine mit Beachtung zu behandelnde Frage ist allerdings, was unter einer „Notgründung“ zu verstehen ist. Im KfW-Gründungsmonitor werden hierunter zum Beispiel jene subsumiert, die sich selbständig machen, „weil keine bessere Erwerbsalternative“ bestand. Wird eine Besserstellung durch berufliche Selbständigkeit als eine Gründung aus der Not definiert, muss dies Migrantinnen und Migranten per se in weit größerem Maße berühren, da sie in der „Alternative einer abhängigen Beschäftigung“ häufig geringere Chancen sehen, ihr Einkommen oder auch ihren Status insgesamt zu verbessern. Die zugewanderten Gründerinnen und Gründer erwarten nicht nur subjektiv bessere Verdienstmöglichkeiten durch Selbständigkeit (siehe oben), sie erzielen dann auch tatsächlich höhere Nettoeinkommen als in einer abhängigen Beschäftigung.²⁰⁰ Und dem Global Entrepreneurship Monitor zufolge „sehen Migranten in der Selbständigkeit deutlich häufiger (als Nicht-Migranten) gute Karrierechancen.“²⁰¹

So stellt sich die Frage, wie hoch der Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit oder aus anderen Positionen ist. Eine Quantifizierung über Mikrozensusdaten, welche den Erwerbsstatus vor dem Wechsel in die Selbständigkeit erfassen, zeigt folgendes Bild (Abb. 5.1.2).²⁰²

Abb. 5.1.2: Arbeitsmarktstatus vor der Gründung



¹⁹⁹ Dem KfW-Gründungsmonitor zufolge ist „der Anteil von Gründern, die zuvor arbeitslos waren, bei Migranten höher als üblich; außerdem gibt bei Migranten ein höherer Anteil der Gründer an, aufgrund mangelnder besserer Erwerbsalternativen gegründet zu haben“ (Metzger 2016, S. 2). Insgesamt waren 13% der in den Jahren 2013/14 Gründenden zuvor arbeitslos, bei Migrantinnen und Migranten jedoch 21% (ebenda).

²⁰⁰ Leicht/Langhauser 2014, Leicht et al. 2015, Sachs et al. 2016.

²⁰¹ Brixey et al. 2013, S. 3.

²⁰² Hier stehen Personen im Fokus, deren Gründungsaktivität durch den Wechsel der beruflichen Stellung in die Selbständigkeit zum Ausdruck kommt. Folgerichtig, können hier (im Gegensatz bspw. zu den Daten des ZEW-Gründerpanels oder dem KfW-Gründermonitor sowie dem in Kap. 3 teilweise verwendeten ifm-Datenpool Migrantenunternehmen) neue Existenzgründungen, jedoch keine Unternehmensgründungen von Personen berücksichtigt werden, die zuvor bereits selbständig waren (z.B. Restarter).

Sowohl unter Migrantinnen und Migranten als auch unter den Herkunftsdeutschen ist das *Gros aus einer abhängigen Beschäftigung* in die Selbständigkeit gewechselt.²⁰³ Unter den migrantischen Gründerinnen und Gründer ist dieser Anteil sogar zwischen 2005 und 2014 von 59% auf 68% gestiegen, wengleich auch diskontinuierlich und mit einem Wiederanstieg erst in jüngerer Zeit. Dagegen ist unter den Deutschen ohne Migrationshintergrund der Anteil der aus einer abhängigen Beschäftigung Gründenden nach einem Anstieg bis 2010 wieder stark zurückgefallen und liegt 2014 bei nur noch 51%. D.h. die Deutschen gründen nur noch zur Hälfte aus einer Arbeitnehmerposition.²⁰⁴

Auf den ersten Blick erscheint dies unverständlich, da gleichzeitig auch der Anteil der *ehemals arbeitslosen* Gründerinnen und Gründer zurückgegangen ist. Dies ist sowohl bei denen deutscher als auch ausländischer Herkunft der Fall. Bei den Erstgenannten ist der Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit um 10%-Punkte auf 6% gesunken, was die gute Situation am Arbeitsmarkt widerspiegelt. Aber auch unter den Migrantinnen und Migranten ging der Anteil der zuvor Arbeitslosen von 22% im Jahr 2005 auf 8% in 2014 zurück. In der Bedeutung von „Notgründungen“ aus der Arbeitslosigkeit unterscheiden sich diejenigen mit und ohne Migrationshintergrund folglich kaum noch.

Zugenommen hat in beiden Gruppen hingegen die Zahl der Gründerinnen und Gründer die aus einer „sonstigen“ Erwerbsposition in die Selbständigkeit wechselten. Ihr Anteil ist unter den gründenden deutschen Selbständigen auf 43% und unter den Migrantinnen und Migranten auf 24% gewachsen, wobei der größte Zuwachs jeweils erst in jüngerer Zeit erfolgte. Zu den „Sonstigen“ zählen insbesondere Personen, die in der Statistik als „Erwerbsinaktive“ bezeichnet werden, weil sie zuvor entweder in Ausbildung bzw. in einem Studium waren, Zivil- oder Grundwehrdienst leisteten oder als Hausfrauen oder Hausmänner dem Arbeitsmarkt nicht zur Verfügung standen. Eine große Untergruppe der „Sonstigen“ bilden diejenigen, die sich aus dem Ruhestand bzw. Vorruhestand heraus für eine Selbständigkeit entschieden haben (und hiervon auch hauptsächlich leben). Die Ruheständler machen unter den Deutschen ohne Migrationshintergrund rund die Hälfte der Gruppe der „Sonstigen“ aus. Unter Migrantinnen und Migranten stellen die Ruheständler nur etwa ein Drittel der „Sonstigen-Gruppe“. Nicht ganz so groß ist der Anteil der zuvor erwerbsinaktiven Gründerinnen mit Migrationshintergrund, darunter vor allem Hausfrauen. Eine fast gleich große Untergruppe bilden diejenigen, die zuvor ein Studium absolvierten. Erwähnenswert ist ferner, dass bei einer „restlichen“ Gruppe von rund 2% aller Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund die Vorgeschichte mangels Informationen ungeklärt bleiben muss. Hierunter könnten sich auch diejenigen befinden, die vor ihrer Selbständigkeit gar nicht in Deutschland ansässig waren.

5.2 Einfluss von Ressourcen, Institutionen und Gelegenheitsstrukturen

Die Gründung eines Unternehmens erfordert spezifische Ressourcen, um die sich bietenden Chancen auf den Märkten nutzen zu können. Zur Identifizierung der Triebkräfte migrantischen Unternehmertums fokussiert die Forschung daher auf das Zusammenspiel von Ressourcen und Gelegenheitsstrukturen,²⁰⁵ wobei sie jedoch traditionell häufiger den Ein-

²⁰³ Diejenigen, die als unbezahlt mithelfende Familienangehörige gegründet haben, werden hier zu den abhängig Beschäftigten gerechnet.

²⁰⁴ Lt. KfW-Gründungsmonitor 2016 erfolgten 55% der Gründungen aus einer Arbeitnehmerposition.

²⁰⁵ Zum Beispiel: Waldinger et al. 1999, Light/Gold 2000, Kloosterman/Rath 2001.

fluss von ethnischen Gruppenressourcen und vergleichsweise seltener die Bedeutung von individuellen Ressourcen, vor allem von Bildung, thematisiert. In Kapitel 4 wurde der Frage nachgegangen, in welchem Umfang welche Ressourcen zur Verfügung stehen. Im Folgenden interessiert nun deren Einfluss auf die Neigung und Fähigkeit zur Gründung und Führung eines Unternehmens. Dabei spielen zudem die nationale Herkunft und die Branchenzugehörigkeit eine Rolle, da je nach Herkunft²⁰⁶ bestimmte rechtliche Rahmenbedingungen greifen und die Branchen bzw. Märkte ganz unterschiedliche Gelegenheiten bieten.

Natürlich kann es nur ansatzweise gelingen, dieses vielschichtige Zusammenspiel zu beschreiben, da kein Datensatz das gesamte Spektrum möglicher Einflussfaktoren repräsentiert. Nachfolgend wird durch multivariate Analysen auf Basis von Mikrozensusdaten ermittelt, unter welchen Voraussetzungen sich in einzelnen Gruppen eine höhere Neigung zur beruflichen Selbständigkeit feststellen lässt. Hieraus lässt sich abschätzen, wo noch Gründungspotenziale vorhanden sind und in welche Richtung Maßnahmen gehen sollten, um Potenziale besser auszuschöpfen.

5.2.1 Bedeutung nationaler Herkunft im multivariaten Einflussgeflecht

Zunächst stellt sich die Frage, welche Herkunftsgruppen eine eher hohe oder niedrige Gründungsneigung aufweisen und unter welchen Bedingungen eine solche zur Geltung kommt. Diesbezüglich wurden in Kapitel 3.1 die herkunftsgruppenspezifischen Selbständigenquoten aufgezeigt. Die Quoten reflektieren aber nur bedingt die „genuine Gründungsneigung“, da diese von einer Reihe soziodemographischer Faktoren und anderer situativer Bedingungen beeinflusst wird. Daher wurde mit einer logistischen Regressionsanalyse (Tab. 5.2.1) ermittelt, mit welchen Chancen (odds) einzelne Herkunftsgruppen einer selbständigen Tätigkeit statt einer abhängigen Beschäftigung nachgehen.

Zunächst noch *ohne Kontrolle anderer Einflussfaktoren* und unter Einbezug aller Erwerbstätigen (d.h. sowohl mit und ohne Migrationshintergrund) spiegeln die in Modell 1a dargestellten Koeffizienten größtenteils die deskriptiven Ergebnisse wider. Demnach sind es vor allem die Migrantinnen und Migranten aus Italien, Bulgarien und Österreich sowie einer Reihe „übriger“ europäischer Länder, die sich im Vergleich zu den Herkunftsdeutschen (Referenzgruppe) mit 1,2- bis 1,8-fach höherer Wahrscheinlichkeit selbständig machen. Die größte Selbständigkeitsneigung findet sich bei Personen aus Nordamerika, Afghanistan, dem Iran und einigen weiteren asiatischen Ländern (1,6- bis 2,4-fach höher).²⁰⁷

Hingegen weisen zum Beispiel Personen aus Spanien, Portugal, der Türkei und dem Gebiet des ehemaligen Jugoslawien genauso wie aus Rumänien, Russland, Afrika und Kasachstan eine wesentlich geringere Selbständigkeitsneigung als die Herkunftsdeutschen auf. Sie ist teilweise nur ein Drittel bis halb so hoch.

²⁰⁶ Die nationale Herkunft mag u.U. auch bestimmte ethnische Ressourcen widerspiegeln. Deren Einfluss ist jedoch mit den verfügbaren Daten kaum zu identifizieren – und möglicherweise auch von zweitrangigem Interesse, da (wie in Kapitel 4.1.4 dargelegt) relativ wenige Migrantinnen und Migranten ihre kulturelle Herkunft als gründungs- oder erfolgsrelevant empfinden.

²⁰⁷ Einige Länder aus dem Nahen und Mittleren Osten wurden aus aktuellem Anlass bewusst in die Analyse aufgenommen.

Wie stark ist die Gründungsneigung unter gleichen sozialen Voraussetzungen?

Die Bedeutung der abgebildeten Chancenverhältnisse wird erst in der Differenz zu den Ergebnissen weiterer Analysen ersichtlich, d.h. wenn der Einfluss von Drittvariablen, wie Alter, Geschlecht, Lebens- und Haushaltsform, Region, Migrationserfahrung und vor allem von Bildung kontrolliert wird. Unter annähernd „gleichen sozialen Voraussetzungen“ (Modell 1b) wächst die Gründungswahrscheinlichkeit in einigen Herkunftsgruppen, wie bei denen aus Italien, Bulgarien und sonstigen osteuropäischen Ländern leicht an und in anderen Gruppen wird der Effekt durch Kontrolle (v.a. von Bildung) erst signifikant. Unter diesen Bedingungen zeigen bspw. diejenigen aus Griechenland, der Türkei, Polen und Teilen des Nahen und Mittleren Ostens nunmehr sogar eine höhere Selbständigkeitsneigung als Personen deutscher Herkunft, während der Herkunftseffekt bei den Nordamerikanern, Österreichern und Iranern sich verringert.

Da die Deutschen ohne Migrationshintergrund das Gefüge im Gesamtmodell stark dominieren, wurde ein zweites Modell mit ausschließlich migrantischen Erwerbstätigen konzipiert (Modell 2a). Im jeweiligen Vergleich mit der Gruppe der Personen aus dem „übrigen Europa“ (Referenzkategorie) bleibt jedoch das beobachtete Muster bis auf wenige Ausnahmen in etwa erhalten.

Tab. 5.2.1: Chance beruflicher Selbständigkeit nach Herkunftsgruppen (logistische Regression)

Unabhängige Variablen	Grundgesamtheit		Alle				Nur Migranten					
	1A		1B		1C		2A		2B		2C	
	Ohne Kontrolle		Kontrolle v. Bildung u. soziodemogr. Variablen		Kontrolle der Var. 1B und von Branchen		Ohne Kontrolle		Kontrolle v. Bildung u. soziodemogr. Variablen		Kontrolle der Var. 2B und von Branchen	
	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.
Ref.: Deutschland		***		***		***						
Übriges Europa (Ref. Modelle 2)	1,50	***	1,40	***	1,39	***		***		***		***
Griechenland	n.s.		1,36	***	1,24	**	0,74	***	n.s.		n.s.	
Italien	1,23	***	1,48	***	1,30	***	0,82	**	n.s.		n.s.	
Spanien, Portugal	0,66	***	0,77	**	0,72	***	0,44	***	0,50	***	0,47	***
Türkei	0,81	***	1,11	**	1,22	***	0,54	***	0,68	***	0,77	***
ehemaliges Jugoslawien	0,70	***	n.s.		0,86	**	0,46	***	0,59	***	0,55	***
Polen	n.s.		1,10	**	1,14	***	0,63	***	0,74	***	0,75	***
Bulgarien	1,79	***	2,27	***	1,98	***	n.s.		1,39	**	n.s.	
Rumänien	0,76	***	n.s.		n.s.		0,51	***	0,60	***	0,67	***
Russische Föderation	0,48	***	0,59	***	0,64	***	0,32	***	0,39	***	0,42	***
Ukraine	n.s.		n.s.		n.s.		0,61	***	0,67	***	0,69	***
Sonstige osteurop. Länder	1,15	*	1,37	***	1,34	***	0,77	***	n.s.		n.s.	
Nordamerika, Australien	2,37	***	2,00	***	1,86	***	1,58	***	1,45	***	1,33	**
Österreich	1,74	***	1,55	***	1,45	***	n.s.		n.s.		n.s.	
Nordafrika	n.s.		n.s.		n.s.		0,58	***	0,62	***	0,57	***
Sonstiges Afrika	0,53	***	0,62	***	0,61	***	0,36	***	0,40	***	0,38	***
Kasachstan	0,30	***	0,40	***	0,46	***	0,20	***	0,26	***	0,31	***
Afghanistan	1,63	***	2,02	***	1,90	***	n.s.		n.s.		n.s.	
Irak	n.s.		n.s.		n.s.		0,56	**	0,61	**	0,50	***
Iran	2,20	***	1,90	***	1,72	***	1,47	***	1,38	**	n.s.	
Sonstiger Naher/Mittlerer Osten	n.s.		1,31	***	1,24	**	0,72	***	n.s.		0,81	*
Sonstiges Asien	1,68	***	2,01	***	1,70	***	n.s.		1,28	***	1,15	*
Übrige Welt	1,26	**	1,41	***	1,30	**	n.s.		n.s.		n.s.	
N	280.173		280.173		280.173		43.793		43.793		43.793	
R ²	0,006		0,090		0,145		0,037		0,077		0,161	

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001; n.s.= nicht signifikant

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm Universität Mannheim

Welche Randbedingungen beeinflussen die Selbständigkeitsneigung?

Die je nach Modell beachtlich abweichenden Effekte verdeutlichen, dass die Unterschiede in der Stärke des Gründungsengagements nur in begrenztem Maß mit der nationalen Herkunft und den damit verbundenen Eigenheiten zu erklären ist. Die Diskrepanzen sind häu-

fig vor allem ein Effekt ungleicher Bildung.²⁰⁸ Auf die selbständigkeitsfördernde Wirkung hoher beruflicher Qualifikationen wird nachfolgend noch eingegangen. Darüber hinaus bestätigen die Regressionsanalysen (hier nicht abgebildet; s. auch Tab. 5.2.2) zum größten Teil die Standardbefunde der Gründungsforschung. Dazu zählt die *Geschlechterungleichheit* bzw. der Umstand, dass sich Männer mit weit höherer Wahrscheinlichkeit als Frauen selbständig machen. Dieser Effekt zeigt sich sowohl im Gesamtmodell als auch im „Migrantenmodell“ (Chancen von Männern in etwa doppelt so hoch). Bekannt ist auch die bis zu einem gewissen *Lebensalter* steigende Selbständigkeitsneigung, da Alter eine Proxyvariable für Arbeitserfahrung und damit eine entscheidende Ressource ist. Dies gilt zumindest für diejenigen, die ihr Unternehmen schon länger führen. In den auf dem Selbständigenbestand beruhenden Modellen ergibt sich daher ein signifikant positiver Effekt. Betrachtet man ausschließlich Neugründungen (nicht abgebildet) nimmt der Alterseffekt ab, denn es gründen verstärkt jüngere Menschen.²⁰⁹ Dies ist mit Blick auf das Ziel, die Gründungsaktivitäten von Migrantinnen und Migranten zu erhöhen eine gute Voraussetzung, da diese im Schnitt wesentlich jünger sind.

Weniger günstige Umstände ergeben sich hingegen aus der *Lebens- und Haushaltsform*, denn Migrantinnen und Migranten leben überdurchschnittlich häufig in einem partnerschaftlichen Kontext und in einem Haushalt mit Kindern. Eine Partnerschaft verringert jedoch die Chance auf eine selbständige Tätigkeit signifikant, wohingegen Kinder im Haushalt eigentlich die Neigung zu autonomer und flexibel gestaltbarer Arbeit erhöhen; allerdings nur unter den Herkunftsdeutschen. Unter Migrantinnen und Migranten zeigt sich hier kein signifikanter Effekt, weder in die eine noch in die andere Richtung.

Personen mit ausländischer Herkunft, die in *Ostdeutschland* leben, machen sich mit einer um rund ein Drittel höheren Wahrscheinlichkeit selbständig als diejenigen in Westdeutschland oder Berlin. Dies hängt auch mit einem gewissen Push-Effekt und mit den geringeren Arbeitsmarktchancen von Migrantinnen und Migranten in den neuen Bundesländern zusammen. Da im Osten jedoch deutlich weniger Zugewanderte als im Westen wohnen, dürfte dieser Effekt kaum zu einer spürbaren Aufwärtsentwicklung migrantischer Gründungen beitragen.

Welche Bedeutung kommt den Gelegenheitsstrukturen bzw. Wirtschaftszweigen zu?

Der Einfluss der Branchenzugehörigkeit kann nur bedingt mit den Daten modelliert werden, da es sich hierbei (sieht man von den mit dem Wirtschaftszweig eng verbundenen beruflichen Fähigkeiten ab) nicht um eine den Personen „anhaftende“ persönliche Ressource handelt. D.h. es kann nicht davon ausgegangen werden, dass Personen im gleichen Wirtschaftszweig gründen, in welchem sie als abhängig Beschäftigte tätig waren. Dennoch schlägt der Effekt der Branchenzugehörigkeit insgesamt durch: Personen, die im Baugewerbe, im Gastgewerbe oder in den wissensintensiven Dienstleistungen tätig sind, machen sich mit vierfach höherer Wahrscheinlichkeit selbständig als diejenigen im Verarbeitenden Gewerbe. Dies ist plausibel, da hier bei entsprechender Qualifikation die Markteintritts-

²⁰⁸ Der hohe Einfluss von Bildung zeigt sich in stärker abgestuften Modellvarianten (hier nicht abgebildet).

²⁰⁹ Dies gilt zumindest innerhalb des hier beobachteten Spektrums von Erwerbstätigen im Alter von bis zu 65 Jahren. Wie bereits dargestellt gründen verstärkt Menschen aus dem Ruhestand, weshalb sich bei einer Analyse ohne Altersbeschränkung andere Ergebnisse zeigen.

chancen für Selbständige wesentlich höher sind, was sich auch an der unterschiedlichen Größenstruktur der Branchen zeigt.

D.h. die Branchen und damit die Märkte repräsentieren zumindest näherungsweise bestimmte Gelegenheitsstrukturen, die sich infolge der Interaktion mit den persönlichen Ressourcen auf die Einflussstärke anderer Variablen auswirken können. Dies wird insbesondere mit Blick auf den Effekt nationaler Herkunftseffekt deutlich (Tab. 5.2.1). Unter Kontrolle der Wirtschaftszweige verringert sich unter den überproportional im Gastgewerbe tätigen Griechen, Italienern und Asiaten der (ansonsten vordergründig) mit der Herkunft verbundene Effekt (Modell 1c). Auch in anderen Herkunftsgruppen mit anderen Branchenpräferenzen verringert sich unter gleichen Ausgangsbedingungen der Einfluss nationaler Herkunft. Die Koeffizienten werden bei den überdurchschnittlich in den wissensintensiven Branchen tätigen Nordamerikanern und Österreichern (vor allem im Modell 2c) schwächer.

Zwischenfazit

Die Analysen verdeutlichen einmal mehr, dass die nationale oder kulturelle Zugehörigkeit zu einer Gruppe oftmals nur ein äußeres Gewand darstellt, unter dem sich andere Merkmale verbergen. Sie lassen sich allerdings mit den Daten der amtlichen Statistik nur unzureichend aufdecken oder gar aufgliedern. Allerdings sollte auch nicht davon ausgegangen werden, dass sich sämtliche mit der nationalen Herkunft verknüpften Eigenheiten mit soziodemographischen Variablen erklären lassen, wonach sich die Differenzen zwischen den Gruppen sozusagen „in Luft auflösen“. Die Stärke des Einflusses kultureller Faktoren zu hinterfragen heißt nicht, deren Relevanz gänzlich zu leugnen. Sie mögen aber nicht die Dominanz besitzen, die ihnen in der Debatte zugeschrieben wird.

5.2.2 Rolle von Bildung und beruflicher Qualifikation

Bildung und Wissen gelten in der Gründungsforschung als zentrale Determinante beruflicher Selbständigkeit. Im Kontext der Erforschung migrantischen Unternehmertums wird der Faktor Qualifikation jedoch eher mit Zurückhaltung behandelt.²¹⁰ Denn schließlich sind Migrantinnen und Migranten in durchschnittlich geringerem Maße mit formaler Bildung ausgestattet. Andererseits ist die Zusammensetzung der ausländischen Erwerbsbevölkerung sehr heterogen. Hier kommt hinzu, dass in den letzten Jahren die Zahl an Hochqualifizierten unter den Zugewanderten deutlich gestiegen ist.

In den vorangegangenen Analysen kam „Bildung“ eher die Funktion einer Kontrollvariable zu. An dieser Stelle wird nun der Frage nachgegangen, inwieweit die erworbenen Qualifikationen ein unternehmerisches Engagement beflügeln oder bremsen. Zu besseren Vergleichbarkeit der Qualifikationen wird hierfür wieder die internationale Standardklassifikation ISCED verwendet.

Die in Tabelle 5.2.2 dargestellten Regressionsanalysen zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit der Ausübung einer selbständigen Tätigkeit deutlich mit dem Grad der Bildung wächst. Und dies gilt bereits ohne Kontrolle weiterer Faktoren (Modelle 1a und 2a): Von Bedeutung ist nicht nur die Höhe des erzielten Abschlusses, sondern auch, ob ein Abschluss eine gewisse „Berufsnähe“ oder nur einen schulischen Reifegrad aufweist. So zeigen sich hin-

²¹⁰ Siehe die Ausführungen in Kap. 1.2.

sichtlich der Selbständigkeitsneigung bspw. keine Unterschiede zwischen Personen ohne Schulabschluss (Referenzkategorie) und solchen mit einer Hoch- oder Fachhochschulreife (ISCED-Level 3b/c). Liegt hingegen eine Kombination der Hochschulreife mit einer betriebspraktischen Lehrausbildung zugrunde (Level 4a/b), ist die Chance beruflicher Selbständigkeit um das 1,3-fache höher als bei denjenigen ohne einen Abschluss. Personen mit einem Hochschul- oder vergleichbaren Abschluss (Level 5a), und vor allem diejenigen mit einer Promotion (Level 6), machen sich mit doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit selbständig als Unqualifizierte. Dies gilt sowohl für die Erwerbspersonen insgesamt (Modell 1a) als auch für Migrantinnen und Migranten (Modell 2a). Ein Meister- oder Technikerabschluss sowie eine berufsakademische Ausbildung (Level 5b) hat den größten Effekt, d.h. Personen mit diesen Abschlüssen machen sich im Vergleich zur Referenzgruppe siebenmal häufiger selbständig – unter den Migrantinnen und Migranten (Modell 2a) allerdings nur viermal so häufig. Dem ist jedoch hinzuzufügen, dass eher vergleichsweise wenige über einen solchen Abschluss verfügen.²¹¹

Von Interesse ist hier, wie dominant dieser hohe Einfluss von Bildung auf die Selbständigkeitsneigung bleibt, wenn weitere soziodemographische Merkmale berücksichtigt werden. Diesbezüglich ist festzuhalten, dass durch die jeweilige Kontrolle von Alter, Geschlecht, Haushalts- und Lebensform usw. der Effekt von Bildung und beruflicher Qualifikation keineswegs geschwächt wird (Modelle 1b und 2b). Im Gegenteil: Die Berücksichtigung dieser zusätzlichen Einflüsse verstärkt sogar den durch Bildung erkennbaren Effekt. Und dies ist (sieht man von den Promovierten ab) auch dann der Fall, wenn man zusätzlich noch auf die jeweilige nationale Herkunft der Personen sowie auf Branchenzugehörigkeit kontrolliert (Modelle 1c und 2c).

Tab. 5.2.2: Chance beruflicher Selbständigkeit unter dem Einfluss von Bildung und Qualifikation (logistische Regression)

Unabhängige Variablen	Grundgesamtheit		Alle				Nur Migranten					
	1A		1B		1C		2A		2B		2C	
	Ohne Kontrolle		Kontrolle soziodemogr. Variablen		zusätzlich Kontrolle von Herkunft u. Branchen		Ohne Kontrolle		Kontrolle soziodemogr. Variablen		zusätzlich Kontrolle von Herkunft u. Branchen	
	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.
Ref.: kein Schulabschluss (1)		***		***		***		***		***		***
Haupt-/Realschulabschluss (2)	n.s.		n.s.		1,22	**	n.s.		n.s.		1,21	*
Hoch-/Fachhochschulreife (3a)	n.s.		n.s.		1,25	***	n.s.		n.s.		1,26	**
Lehrausbildung oder ähnliches (3b/c)	n.s.		n.s.		n.s.		n.s.		n.s.		n.s.	
Hochschulreife mit Lehrausbildung o.ä. (4a/b)	1,27	***	1,48	***	1,53	***	1,26	**	1,44	***	1,58	***
Meister/Techniker, o.ä. (5b)	7,03	***	7,79	***	8,96	***	4,16	***	4,18	***	5,39	***
Fachhochschule, Hochschule (5a)	2,03	***	2,17	***	2,25	***	1,95	***	2,07	***	2,24	***
Promotion (6)	2,24	***	2,16	***	1,73	***	2,10	***	2,00	***	1,68	***
Alter			1,18	***	1,18	***			1,20	***	1,19	***
Alter ²			1,00	***	1,00	***			1,00	***	1,00	***
männlich			1,76	***	2,18	***			1,71	***	2,01	***
mit Ehe-/Lebenspartner			0,79	***	0,87	***			0,79	***	0,86	***
HH mit Kind(er)			n.s.		n.s.				n.s.		n.s.	
Westdeutschland/Berlin			0,62	***	0,72	***			0,62	***	0,70	***
N	280.173		280.173		280.173		34.220		34.220		34.220	
R ²	0,0223		0,0505		0,1495		0,020248		0,047797		0,144651	

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001; n.s.= nicht signifikant

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm Universität Mannheim

²¹¹ Siehe auch Kap. 4.1.3.

Zusammengefasst ist herauszustellen, dass die Faktoren Bildung und berufliche Qualifikation auch unter Migrantinnen und Migranten eine zentrale Determinante unternehmerischer Selbständigkeit sind. Wie auch bei den Deutschen ohne Migrationshintergrund wächst mit höherer Bildung die Wahrscheinlichkeit immens, dass Migrantinnen und Migranten ihr eigenes Unternehmen gründen.

5.2.3 Einfluss von Fluchterfahrung

In der Debatte über die Implikationen der Fluchtmigration nach Deutschland gilt ein besonderes Augenmerk der Frage, wie die Integration der Geflüchteten in den Arbeitsmarkt gelingen kann. Die Meinungen gehen darin auseinander, ob die Arbeitsmarktintegration statt über den Weg in eine abhängige Beschäftigung auch über eine berufliche Selbständigkeit erfolgen kann. Denn schließlich erfordert auch eine „Arbeit auf eigene Rechnung“ ein Mindestmaß an Ressourcen und vor allem Zeit, um Wissen über Märkte und Institutionen in Deutschland zu generieren. In Kapitel 4.5 wurde bereits dargestellt, dass die in den letzten drei Jahren nach Deutschland geflüchteten Menschen zwar in erstaunlich hohem Maß auf Erfahrungen mit Selbständigkeit in ihrem Herkunftsland zurückblicken können, bisher allerdings nur ein geringer Prozentsatz von 2 Prozent auch als Selbständige tätig ist. Blickt man daher auf die Selbständigkeitsneigung früherer Zuwanderungskohorten und identifiziert hierunter diejenigen mit Fluchterfahrung, lässt sich eine Selbständigenquote von rund 12% ermitteln. Unklar ist jedoch bei allem, inwieweit das Niveau unternehmerischer Aktivität tatsächlich auf etwaige Besonderheiten zurückzuführen ist, die im Zusammenhang mit Fluchterfahrung stehen. Denn die als Geflüchtete identifizierten Zuwanderer sind größtenteils gleichzeitig solchen Herkunftsländern zuzuordnen, aus denen Menschen kamen, die sich ohnehin in hohem Maß in Deutschland selbständig machen.

Daher interessiert an dieser Stelle, inwieweit das Faktum „Fluchterfahrung“ einen Einfluss auf die Gründungsneigung hat. Analog zum Vorgehen in Kapitel 4.5 wird davon ausgegangen, dass nicht alle aus Krisengebieten Zugewanderten ein Fluchtmotiv aufweisen, sondern nur diejenigen, die auch zu Zeiten eines Krieges oder einer anderen Krise nach Deutschland gekommen sind. Die Letztgenannten werden hier als „Geflüchtete“ definiert und deren Selbständigkeitsneigungen anhand einer Regressionsanalyse geschätzt.

Modell 1 umfasst alle Zugewanderten. Hier zeigt sich folgendes Bild: Die Geflüchteten machen sich mit einer um über ein Drittel höheren Wahrscheinlichkeit ($\text{Exp}(B) = 1,38$) selbständig wie diejenigen, die nicht aus einer Krisenregion zugewandert sind. Dieser Zusammenhang ist hoch signifikant (Tab. 5.2.3). Demgegenüber ist bei Personen, die zwar aus einer Krisenregion kommen, aber außerhalb einer Krisenzeit ausgewandert sind, keine signifikant höhere Selbständigkeitsneigung als in der Referenzgruppe (alle Zugewanderte) festzustellen.

Die überproportionale Selbständigkeitsneigung von Geflüchteten entspricht nur bedingt der theoretischen Erwartung bzw. dem Ergebnis einer vermuteten Selbstselektion. Demnach wären es Personen mit bestimmten Eigenschaften, wie zum Beispiel Risikoneigung, Resilienz und Durchsetzungsvermögen, die sich zur Auswanderung entscheiden; mithin also Eigenheiten, die sich möglicherweise mit unternehmerischen Ambitionen und Fähigkeiten decken.²¹² Aber mit speziellem Blick auf die Geflüchteten überrascht der Befund

²¹² Siehe hierzu Kap. 1.2.

höherer Gründungsneigung, weil gerade diese Gruppe oftmals gar keine adäquaten Wahlmöglichkeiten bei der Entscheidung zur Auswanderung besitzt. Deren Migration wird voraussichtlich nicht nur durch andere Ursachen, sondern dementsprechend auch von anderen Merkmalen begleitet. So zwingen Krisen und lebensbedrohende Ereignisse wie etwa Krieg, eine ganze Bandbreite an Menschen zur Flucht. So bleibt ohne eine tiefer gehende Untersuchung unklar, weshalb die von einer Krise zur Auswanderung gezwungenen einen stärkeren „Kick“ in Richtung Selbständigkeit haben könnten.

Möglicherweise verbinden sich jedoch mit der Zeit bzw. mit der Phase der Auswanderung sowie auch mit dem Herkunftsland mehr Erklärungen als dies die Daten aufzeigen können. Während unter den Zugewanderten insgesamt (Modell 1) diejenigen, die nach 2004²¹³ nach Deutschland kamen, mit höherer Wahrscheinlichkeit selbständig sind als die aus zurückliegenden Zuwanderungskohorten, ist dies bei denen, die aus einem Krisenregion kamen (Modell 2), gerade umgekehrt der Fall (Exp (B) = 0,68). Hier kommt hinzu: Im direkten Vergleich der beiden Gruppen die aus Krisengebieten zugewandert sind (Modell 2), zeigt sich, dass die Geflüchteten keine signifikant höhere Gründungsneigung als diejenigen besitzen, die ebenfalls aus einem Krisengebiet aber außerhalb einer Krisenzeit nach Deutschland kamen. Zusammengefasst weist dies darauf hin, dass vor allem diejenigen eher beruflich selbständig arbeiten, die generell aus Krisenregionen emigriert sind, aber doch schon länger in Deutschland sind.

Tab. 5.2.3: Chance beruflicher Selbständigkeit von Zugewanderten und Geflüchteten (logistische Regression)

Grundgesamtheit	Modell 1 Alle Zugewanderte		Modell 2 Zugewanderte aus Krisengebieten		Modell 3 Geflüchtete	
	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.
Unabhängige Variablen						
männlich	1,64 ***		1,87 ***		3,59 ***	
Alter	1,21 ***		1,22 ***		1,24 **	
Alter ²	1,00 ***		1,00 ***		1,00 **	
ledig/ verwitwet/ geschieden	1,30 ***		n.s.		n.s.	
HH ohne Kind(er)	n.s.		n.s.		n.s.	
Westdeutschland und Berlin	0,64 ***		0,37 ***		n.s.	
Ref.: kein Abschluss (ISCED 1)		***		***		*
Haupt-/Realschulabschluss (2)	n.s.		n.s.		n.s.	
Hoch-/Fachhochschulreife (3a)	n.s.		n.s.		1,72 *	
Lehrausbildung o.ä. (3b/c)	n.s.		n.s.		4,96 *	
Lehrausbildung o.ä. mit Hoch-/Fachhochschulreife (4a/b)	1,54 ***		1,31 *		1,92 *	
Studium, Meister/Techniker o.ä. (5a/b)	2,17 ***		1,46 ***		n.s.	
Promotion (6)	2,18 ***		n.s.		3,15 *	
ab 2004 zugewandert	1,38 ***		0,68 ***			
Ref.: Nicht aus Krisengebiet zugew.		***				
aus Krisengebiet außerhalb von Krisenzeit (Ref. Modell 2)	n.s.					
aus Krisengebiet während Krisenzeit (=geflüchtet)	1,38 ***		n.s.			
N	36750		8133		1304	
R ²	0,050		0,065		0,177	

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001; n.s.= nicht signifikant

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm Universität Mannheim

Der Alterseffekt wurde hier jeweils kontrolliert. Die genannten Befunde gelten auch unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren, wie Geschlecht, Familienstand und Bildung. Dies war zu überprüfen, da davon auszugehen ist, dass Menschen mit bestimmten sozialen Merk-

²¹³ Diese Grenze zwischen zwei Zeiträumen fällt zwar auch auf die Osterweiterung der EU, hat in diesem Fall aber eher damit zu tun, dass sich im darauffolgenden Zeitraum die Zusammensetzung von Zugewanderten stark veränderte.

malen sich eher zur Flucht entscheiden. So dürften etwa Jüngere sowie Alleinstehende eher migrieren und die Höhergebildeten eher damit rechnen, in der neuen Heimat eine adäquate Beschäftigung zu finden. Anzumerken ist, dass der ansonsten wirkungsstarke Effekt von „Bildung“ bei Geflüchteten in anderer Weise zum Tragen kommt. Im Vergleich der Modelle ist festzustellen, dass für die aus Krisenregionen stammenden Migrantinnen und Migranten ein Hochschulabschluss weniger entscheidend für die Selbständigkeit ist als für Zugewanderte insgesamt. Und dieser Faktor verliert gänzlich an Einfluss, wenn es sich (sieht man von den Promovierten ab) um Geflüchtete handelt (Modell 3). Erstaunlich ist in diesem Fall, dass sich unter den Geflüchteten in höherem Maße Personen selbständig machen, die nur eine Hochschulreife (ISCED Level 3a) oder nur eine betriebliche Ausbildung oder ähnliches (Level 3b/c) vorzuweisen haben. Letztgenannte sind mit fünfmal höherer Wahrscheinlichkeit beruflich selbständig als diejenigen ohne Abschluss.

Diese Beobachtung ist von politisch wichtiger Reichweite, weil die aktuell nach Deutschland geflüchteten Menschen einen im Durchschnitt eher niedrigen Level an beruflichen Qualifikationen mitbringen, aber ihre schulischen Abschlüsse ein Aufholpotenzial erkennen lassen. D.h. die momentan spürbaren Anstrengungen, die meist jungen Geflüchteten erstmal über den Weg einer betrieblichen Ausbildung in den Arbeitsmarkt zu integrieren, könnten sich auch mit Blick auf das Gründungspotenzial auszahlen.

5.2.4 Einfluss institutioneller Rahmenbedingungen

Es herrscht Übereinstimmung, dass das Gründungspotenzial nicht nur von den persönlichen Ressourcen und dem Zusammenspiel mit den Gelegenheiten auf den Märkten, sondern darüber hinaus auch von institutionellen Rahmenbedingungen, insbesondere von rechtlichen Restriktionen bestimmt wird. Hier kommen zum einen vor allem die formalen qualifikatorischen Voraussetzungen, d.h. insbesondere die berufsständischen institutionellen Regulierungen zum Tragen. Für Migrantinnen und Migranten wird der Zugang zu einer selbständigen Tätigkeit zum anderen vor allem durch die Auflagen des Aufenthaltsrechtes geregelt. Dies betrifft insbesondere Personen aus Ländern, die nicht zur Europäischen Union bzw. zu den EWR-Staaten zählen (siehe im Einzelnen hierzu Kapitel 7).

Die dargestellten Qualifikationsstrukturen²¹⁴ weisen bereits darauf hin, dass die zumeist aus anderen Berufsbildungssystemen kommenden Migrantinnen und Migranten in geringerem Maß über die für eine berufliche Selbständigkeit geforderten Zertifikate (v.a. in zulassungspflichtigen Teilen des Handwerks oder der Freien Berufe) verfügen. So besitzen bspw. die abhängig Beschäftigten mit Migrationshintergrund nur halb so häufig einen Meisterabschluss wie diejenigen deutscher Herkunft. Unter den Zugewanderten ist der Anteil noch geringer. Mit der Novellierung der Handwerksordnung²¹⁵ sowie den Ausnahmeregeln für angemessen qualifizierte EU-Angehörige wurde die Zugangshürde für einen Teil ausländischer Staatsbürger verringert.²¹⁶ Die Datenlage lässt jedoch keine valide Ein-

²¹⁴ Kapitel 4.1.3.

²¹⁵ Mit der Novellierung der Handwerksordnung im Jahr 2004 wurde die Zahl der zulassungspflichtigen Handwerke erheblich reduziert. Der Meisterzwang als zentrale Zulassungsvoraussetzung blieb zwar erhalten, wurde aber durch etliche Ausnahmeregelungen gelockert.

²¹⁶ Im Kontext der für EU-Bürger geschaffenen Marktzugangsmöglichkeiten war wegen des für Deutsche geltenden Meisterzwangs in einigen Berufen sogar von einer „Inländerdiskriminierung“ die Rede.

schätzung zu, in welchem Maße Ungleichheiten durch fehlende Qualifikationen oder eher durch fehlende Qualifikationsnachweise hervorgerufen werden.

Die hinsichtlich der Entwicklung des Gründungspotenzials relevanten Restriktionen gehen wesentlich auf die aufenthaltsrechtlichen Bestimmungen zurück und betreffen vor allem die Drittstaatsangehörigen. Gäbe es nicht eine Vielzahl an alternativen Pfaden in die Selbständigkeit,²¹⁷ so wäre der § 21 des Aufenthaltsgesetzes der zentrale Korridor, durch welchen die Zugewanderten aus den Nicht-EU-Ländern schreiten (müssen). Dem Migrationsbericht des BAMF zufolge besaßen Ende 2015 zusammengenommen rund 11.000 Drittstaatsangehörige eine Aufenthaltserlaubnis als Selbständige nach §21.²¹⁸ Oberflächlich betrachtet haben die über diesen Paragraphen in die Selbständigkeit gemündeten Zuwanderer ein geringes Gewicht, vor allem wenn man bedenkt, dass dem Mikrozensus 2015 zufolge über 200.000 Selbständige aus Drittstaaten in Deutschland tätig waren, die im Verlauf ihres Lebens nach Deutschland zugewandert und dann irgendwann – bzw. auf ganz anderen Wegen – selbständig geworden sind. Andererseits jedoch haben die Analysen in Kapitel 4.3 gezeigt, dass die wirtschaftliche Substanz und Güte migrantischer Gründungen ganz wesentlich von den Neuzugewanderten abhängt, die mit ihren Qualifikationen und Innovationen „frischen Wind“ nach Deutschland bringen. Und für diese Gruppe sind die über das Aufenthaltsgesetz geregelten Zugangsbedingungen oftmals entscheidend.

Daher dürfte mit Blick auf die Restriktionen im Zugang zu selbständiger Erwerbsarbeit in Deutschland interessieren, welche Personen die Hürden passieren bzw. wie sich die Gruppe der nach § 21 zugewanderten Selbständigen zusammensetzt. Zwischen 2006 und 2014 ist die Zahl derjenigen, die sich auf Basis von §21 AufenthG selbständig gemacht haben, trotz formaler Vereinfachungen bzw. Erhöhung der Ermessensspielräume,²¹⁹ lediglich von 642 auf 1.782 Fälle pro Jahr gestiegen. Es handelt sich hierbei zur Hälfte um Personen, die aus drei Ländern, nämlich aus den Vereinigten Staaten, Kanada und Australien kommen (Abb. 5.1.3). Dies ist schon seit längerem der Fall. Die nächst größere Gruppe bilden (sieht man von den „Sonstigen“ ab) mit 13% diejenigen aus China, die 2006 noch 30% stellten.

Allein schon an dieser Herkunftsstruktur ist zu erkennen, dass die über das Aufenthaltsrecht zuwanderungsberechtigten Selbständigen eine vollkommen andere Zusammensetzung aufweisen als die Grundgesamtheit.²²⁰ Geht man hier tiefer, dann entfallen (2015) hiervon über zwei Drittel auf freiberufliche Leistungen. Einer Untersuchung des BAMF aus dem Jahr 2011²²¹ zufolge handelt es sich um Selbständige mit überdurchschnittlicher Qualifikation, denn 69% besaßen einen Hochschulabschluss. Hierbei ist allerdings auch zu beachten, dass die Branchenstruktur der „§ 21-Selbständigen“ stark durch Künstler und Lehrkräfte dominiert wird: 25% zählten zum Bereich „Kunst, Unterhaltung und Erholung“ und weitere 18% zu „Erziehung und Unterricht“.²²² Weitere 21% gehörten zum Handel.²²³

²¹⁷ Auf die 76 verschiedenen Aufenthaltspapiere wird in Kap. 7 verwiesen.

²¹⁸ 9.472 nach § 21 Abs. 1, 2, 2a und 5 AufenthG. und 1.340 nach § 21 Abs. 4 AufenthG. Das BAMF hat hier aber möglicherweise nur die Fälle ab 2006 gezählt (BAMF 2016:89.).

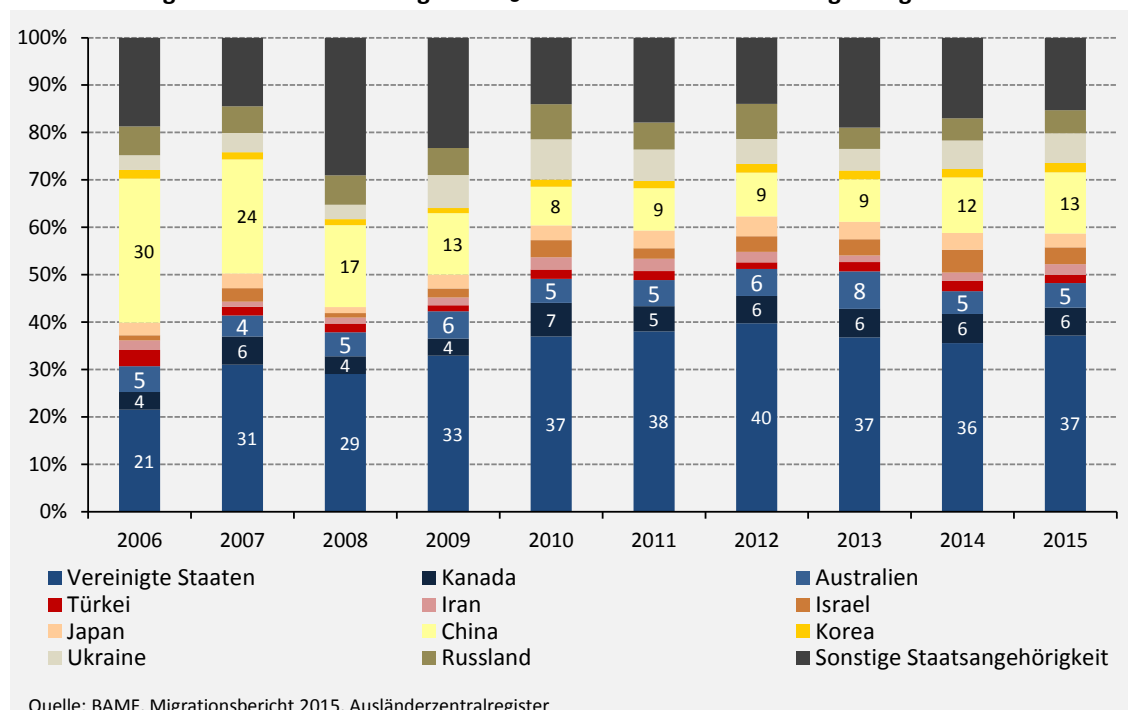
²¹⁹ Siehe Ausführungen in Kapitel 7.

²²⁰ Vgl. auch Kap. 3.1 Tabelle 3.1.2.

²²¹ Block/Klingert 2012.

²²² Darunter viele Englisch-Lehrer aus den USA (ebenda)

²²³ Dies sind eher die chinesischen Selbständigen (ebenda).

Abb. 5.1.3: Zugewanderte Selbständige nach § 21 AufenthG nach Staatsangehörigkeit

Bemerkenswert bei allem ist, dass über die Hälfte dieser Selbständigen vor ihrem aktuellen Aufenthalt entweder über längere Zeit oder mehrmals schon in Deutschland waren, häufig zum Studium.²²⁴ Insgesamt lässt also die Struktur der genehmigten Fälle und die herkunftsspezifische Zusammensetzung darauf schließen, dass es sich hierbei um eine eher „privilegierte“ Gruppe an Zugewanderten mit einem weit von der Grundgesamtheit abweichenden sozialen Profil handelt. Deren hohe Qualifikation bestätigt einerseits, dass von den Neuzugewanderten hohe Potenziale ausgehen. Andererseits bedeutet die gesonderte Stellung dieser nach § 21 Zugewanderten, dass offenbar viele andere Direktgründer mit anderen Profilen entweder das bei den Ausländerbehörden und Kammern anhängige Prüfungsverfahren meiden, oder auch daran scheitern.

5.3 Hemmende Faktoren

Auf dem Weg in die Selbständigkeit müssen viele Hürden überwunden werden. Zunächst ergeben sich natürlich Hemmnisse aus dem etwaigen Mangel an solchen Ressourcen, die für den Gründungsprozess erforderlich sind. Einige dieser Ressourcen und ihre Bedeutung wurden bereits identifiziert. Es gibt jedoch zudem weitere *persönliche Hemmnisse*, physischer, psychischer oder materieller Natur, oder Erschwernisse im Mikroumfeld der Gründerperson, die in allgemeinen Bevölkerungsbefragungen nicht erhoben werden. Darüber hinaus stoßen Gründungswillige aber auch auf *strukturelle Hemmnisse*, so etwa an formale Grenzen, die durch bestimmte rechtliche Rahmenbedingungen sowie bürokratische Regelungen gezogen sind. Dazu zählen auch Bedingungen, die den Zugang zu Finanzkapital erleichtern oder aber erschweren.

²²⁴ Ebenda: 47.

5.3.1 Bedeutung persönlicher und struktureller Gründungshemmnisse

Die Restriktionen im Gründungsprozess zu identifizieren ist methodisch schwierig, weil dies auch die Befragung der gescheiterten Existenzen erfordern würde. Doch Personen, die aus dem Markt ausgeschieden sind, entziehen sich zumeist der Beobachtung. So können in der Regel nur die mit ihrem Unternehmen überlebenden Gründerpersonen nach ihren Erfahrungen und Problemen befragt werden. Mit den ifm-Befragungen von Migrantenunternehmen liegen einige Hinweise auf Gründungshemmnisse in Form einer Retrospektivbetrachtung vor.

Die erfragten und in Abbildung 5.3.1 nach der Rangfolge ihrer Relevanz aufgelisteten Gründungshemmnisse umfassen sowohl persönliche als auch strukturelle Faktoren und sind – aus befragungstechnischen Gründen – nicht stringent und trennscharf von Ressourcendefiziten abzugrenzen.²²⁵ Zunächst lässt sich festhalten, dass sich die Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund von allen möglichen Hemmnissen in jeweils stärkerem Umfang betroffen fühlen als die „Deutschen“. Viele der Erschwernisse werden sogar doppelt so häufig als zutreffend genannt. Zwar liegen die Werte „nur“ zwischen einem Zehntel und einem Viertel,²²⁶ aber der diesbezügliche Abstand zu den Herkunftsdeutschen verdeutlicht, dass sich Migrantinnen und Migranten ganz generell stärker mit Problemen im Gründungsprozess konfrontiert sehen.

Als schwerwiegendste Hemmnisse werden sowohl von migrantischen als auch einheimischen Gründerinnen und Gründer strukturelle Faktoren betont. D.h. an vorderster Stelle stehen der empfundene „hohe bürokratische Aufwand“ im Gründungsprozess sowie „Kredit- und Eigenkapitalprobleme“. Migrantinnen und Migranten sehen hier zu einem leicht höheren Anteil Erschwernisse, allerdings werden auch unter ihnen beide Hemmnisse nur von einem Viertel der Befragten als maßgeblich genannt. Der Befund untermauert einerseits die Erkenntnisse früherer Untersuchungen²²⁷ (aber auch der Kammern und Wirtschaftsverbände). Andererseits liegen die Anteile derjenigen, die sich bspw. über den bürokratischen Aufwand beklagen nicht auf dem Niveau, wie in der Debatte teils suggeriert. Dennoch sollten die Erschwernisse ernst genommen und Erleichterungen überprüft werden, zumal keine Erkenntnisse darüber vorliegen, inwieweit die bereits aus dem Markt ausgeschiedenen (und daher nicht befragten) Gründerinnen und Gründer an diesen Hemmnissen scheiterten.

Die im Ranking nachfolgenden relevanten Hemmnisse beziehen sich auf Belastungen, welche die Gründerperson selbst oder ihr Mikroumfeld betreffen. Die gegenüber den Deutschen höheren Anteile an empfundenen Belastungen sind auch vor dem Hintergrund zu

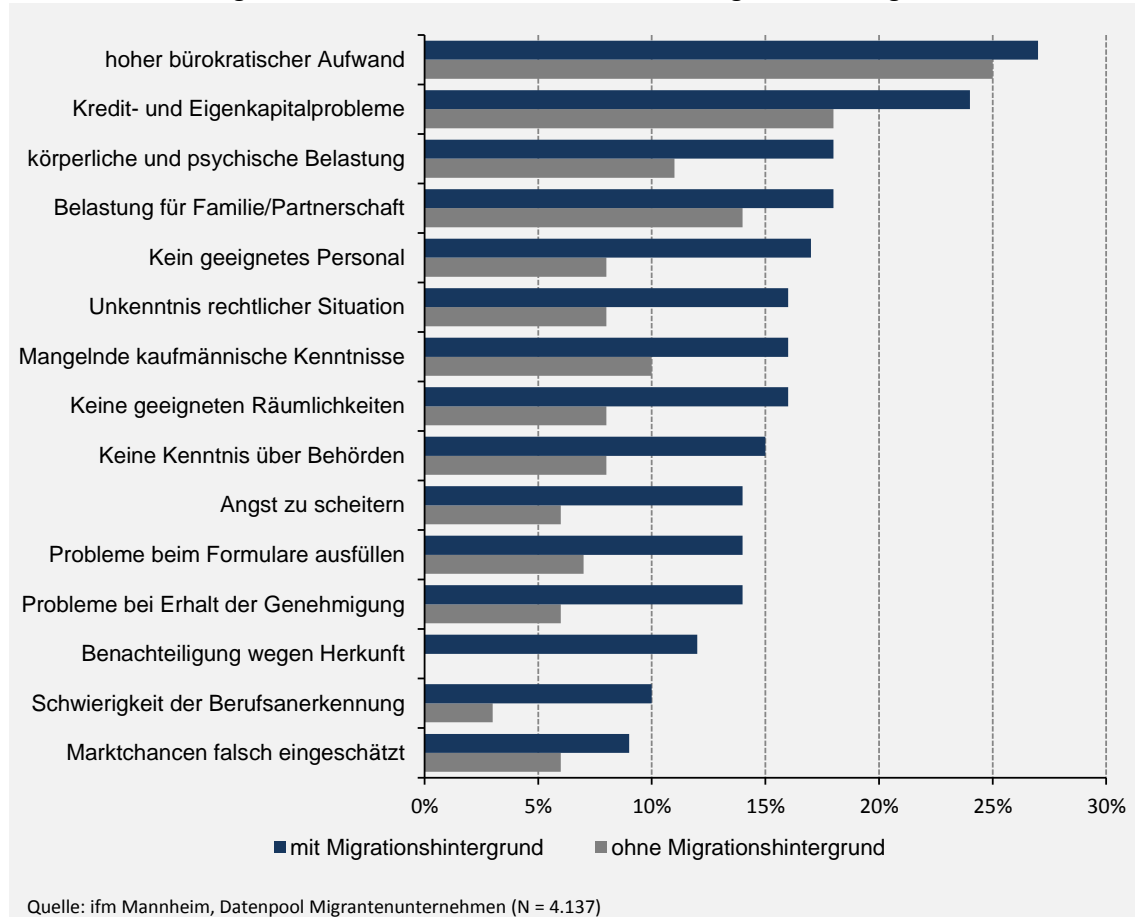
²²⁵ Wie bei den Gründungsmotiven (siehe Kap. 5.1.1) werden auch hier nur die für ein Hemmnis als „zutreffend“ bezeichneten Angaben in die Anteilswerte aufgenommen.

²²⁶ Anzumerken ist, dass die vom ifm mit neueren Erhebungen ermittelten Angaben zur Bedeutung der Gründungshemmnisse teilweise stark von den Befragungsergebnissen abweichen, die von Evers&Jung für das BMWi ermittelt wurden (Jung et al. 2011). Der Evers&Jung-Studie zufolge vermeldet bspw. ein wesentlich höherer Anteil an migrantischen Gründerinnen und Gründern körperliche und psychische Belastungen oder Probleme beim Erhalt von Krediten. Diese Diskrepanz mag jedoch eher auf die Zusammensetzung der Stichprobe als auf die Zeitspanne zwischen den Befragungen zurückzuführen sein. Denn die Evers&Jung-Befragung bezog sich nur auf einzelne Nationalitäten (v.a. ehemalige Anwerbeländer) und weist einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Befragten im Gastgewerbe und Handel auf, der allein schon bei den Deutschen bei 80% liegt (Jung et al. 2011:60). Hier sind dann tatsächlich auch mehr Hemmnisse als in der Grundgesamtheit zu erwarten.

²²⁷ Leicht et al. 2005, Jung et al. 2011.

sehen, dass Migrantinnen und Migranten zu überdurchschnittlichem Anteil in Wirtschaftssektoren tätig sind, die längere Arbeitszeiten und höhere körperliche Anstrengungen verlangen (so etwa im Handel, Gastgewerbe und Baugewerbe).²²⁸ Dies könnte teils auch erklären, weshalb sie mehr Probleme bei der Personalrekrutierung vermelden.

Abb. 5.3.1: Gründungshemmnisse von Personen mit und ohne Migrationshintergrund



Eine Reihe von Indikatoren verweist auf Hemmnisse, die durch einen Mangel an Kenntnissen, aber möglicherweise auch an Informationen hervorgerufen werden. Während „mangelnde kaufmännische Kenntnisse“ ein persönliches Qualifikationsproblem darstellen, lassen sich die Unkenntnis im Umgang mit der rechtlichen Situation oder mit Behörden oder die Probleme beim Ausfüllen von Formularen als typische migrationsbedingte Erschwerisse bezeichnen, die neben persönlichen (Sprachkenntnisse) auch strukturelle Ursachen haben können. D.h. Zugewanderte besitzen ein geringeres Institutionenwissen, welches jedoch durch entsprechende Informationsangebote verbessert werden könnte. Zu den migrationsbezogenen strukturellen Hemmnissen sind vor allem die „Probleme beim Erhalt einer Genehmigung“ oder die „Schwierigkeiten der Berufsankennung“ zu zählen, die in etwa jede zehnte Gründerperson mit Migrationshintergrund als erschwerend bezeichnet. Inwieweit die „Benachteiligungen aufgrund der Herkunft“ auf Diskriminierungen am Markt oder auf Probleme im Zugang zu Selbständigkeit zurückzuführen sind, lässt sich nicht definitiv ermitteln.

²²⁸ Siehe Kap. 4.2.2.

Bemerkenswert ist die Tatsache, dass migrantische Gründerinnen und Gründer zu einem höheren Anteil als die „Einheimischen“ die Befürchtung hatten, mit ihrem Vorhaben zu scheitern. Dies widerlegt einmal mehr die These, Migrantinnen und Migranten hätten eine geringere Risikoaversion.

5.3.2 Finanzierungsmöglichkeiten und -hürden

Eine kontrovers geführte Debatte befasst sich mit der Frage, ob Migrantinnen und Migranten bei der Gründung eines Unternehmens die gleichen Möglichkeiten des Rückgriffs auf Finanzkapital wie diejenigen deutscher Herkunft haben. Ein großer Teil der Forschung, allerdings vor allem angloamerikanische Studien, gehen davon aus, dass Immigranten tendenziell schlechter mit eigenen Mitteln ausgestattet sind, weil sie weniger Möglichkeiten haben das erforderliche Startkapital anzusparen. Gleichzeitig ist ihr Zugriff auf institutionelle Finanzquellen mangels Sicherheiten und Beziehungen oder auch aufgrund von Diskriminierungen stark eingeschränkt.²²⁹ In dieser Perspektive scheint unbestritten, dass sie bei der Beschaffung von Kapital vornehmlich auf die Solidarität und Unterstützung aus dem co-ethnischen Umfeld, aber insbesondere auf den Beistand der Familie setzen. Zu den Rahmenbedingungen in Deutschland liegen nur wenig Untersuchungen vor und die Einschätzungen gehen dabei schon deswegen auseinander, weil die Erkenntnisse nicht auf prozessgenerierten Daten, sondern notgedrungen auf den Angaben der befragten Gründerinnen und Gründer – und dabei zu einem sensiblen Thema – beruhen.²³⁰ Insgesamt berichten die Gründenden ausländischer Herkunft etwas häufiger als die Deutschen über Probleme im Zugang zu Fremdkapital.²³¹ Als Ursachen stärkerer Restriktionen werden nicht nur Diskriminierungen bei der Kreditbewilligung, sondern auch der schwierige Zugang zu relevanten Informationen, ein Mangel an Finanzwissen, an Sprachkenntnissen und Sicherheiten sowie die Überrepräsentation in sogenannten „Risiko-Branchen“ diskutiert.²³² Unter Umständen spiegeln die Finanzierungsschwierigkeiten aber auch viel eher „die Überzeugungsarbeit wider, die Gründer bei Geldgebern zu leisten haben.“²³³ Inwieweit die Diskrepanzen auch daraus resultieren, dass viele Banken die Vergabe kleiner Kreditsummen scheuen, ist nicht zu belegen, aber sehr wahrscheinlich. Allerdings sind die Gründungen von Personen deutscher Herkunft oftmals genauso auf Mikrokredite angewiesen.

Im Folgenden werden zunächst die Quellen der Gründungsfinanzierung und sodann mögliche Finanzierungsprobleme anhand der Daten des ZEW-Gründungspanels identifiziert. Hierbei kann es zu gegenüber anderen Datenquellen abweichenden Ergebnissen kommen. Die im ZEW-Panel enthaltenen Unternehmen weisen eine höhere wirtschaftliche Substanz auf,²³⁴ was ggf. die Finanzierungsformen und -möglichkeiten beeinflusst. Da es sich zudem

²²⁹ Light/Gold 2000, Blanchflower et al. 2003,

²³⁰ Hier kommt hinzu, dass zumeist auch nur diejenigen befragt werden können, die ihr Unternehmen dann (ggf. trotz Finanzierungsproblemen) gegründet haben. Je nach Studie, Frageformulierung und Antwortkategorie fallen die Einschätzungen unterschiedlich aus.

²³¹ Lehnert 2003, Leicht et al. 2005, Schuleri-Hartje et al. 2005, Jung et al. 2011. Der ifm-Befragung (siehe oben) zufolge klagt rund ein Viertel der Gründenden mit Migrationshintergrund über Finanzierungsprobleme, unter denen deutscher Herkunft ist die jedoch bei weniger als einem Fünftel der Fall. Zu fast gleichem Ergebnis kommt auch der KfW-Gründungsmonitor (Metzger 2016).

²³² Lehnert 2003, Leicht et al. 2009, Jung et al. 2011. Eine multivariate Analyse von Bruder et al. (2011) kommt zu dem Ergebnis, dass die Ursachen weniger in der Herkunft, sondern in den Risiko-Faktoren und Finanzbeziehungen liegen.

²³³ Metzger 2016: 3.

²³⁴ Siehe Kapitel 2.3.

(im Gegensatz zu vorangegangenen Analysen) um Daten mit unternehmensbezogene Indikatoren handelt, ist zu berücksichtigen, dass die Gründungen nicht nur von Einzelpersonen, sondern u.U. von mehreren Personen (Teamgründungen) anvisiert wurden.

Finanzierungsquellen

Das Kapital zur Gründung eines Unternehmens kann aus verschiedenen Quellen kommen, so etwa aus dem Freundes- oder Bekanntenkreis, von Kreditinstituten, von Fördereinrichtungen oder von Investoren. Da gerade neu gegründete Unternehmen einem besonders hohen Risiko des Scheiterns unterliegen, ist die Aufnahme von Krediten bei Banken häufig schwierig. Hier sind dann im Idealfall öffentliche Finanzgeber und Institutionen im Spiel.

In den ZEW-Erhebungen wurden die Gründerinnen und Gründer gefragt, aus welchen Quellen sie im Vorjahr Finanzierung bekommen haben. Mit Abstand an oberster Stelle rangieren die Mittel der Inhaberinnen und Inhaber (insbesondere Geschäftseinlagen inklusive Aktienzeichnungen der Inhaber und Gesellschafterdarlehen), die je nach Herkunftsgruppe 75% bis 96% aller Befragten als eine ihrer Finanzierungsquellen benannten (hier nicht dargestellt).²³⁵ Konzentriert man sich zunächst auf die von Migrantinnen und Migranten rekrutierten Mittel, dann stehen hier weit mehr als bei den Deutschen oder den gemischten Teams die Finanzhilfen aus dem Kreis der Familie und Freunde im Vordergrund: Ein Fünftel (21%) der Einzelgründungen von Personen ausländischer Herkunft konnte hier von profitieren, bei den Deutschen so wie auch bei den gemischten Teams war dies nur bei 13% der Fall (Abb. 5.3.2). Insofern bestätigen die Daten die These, dass Migrantinnen und Migranten zur Finanzierung ihrer „Gründungsprojekte“ häufiger auf private Unterstützung durch das engere Umfeld zurückgreifen. Der Anteil der Unterstützung durch die Familie ist allerdings niedriger als in den ifm-eigenen Erhebungen früherer Jahre,²³⁶ was sicher daran liegt, dass im ZEW-Gründungspanel (auch nach der Hochrechnung) die kleinen und innovationsfernen sowie eher familiengestützten Unternehmen stark unterrepräsentiert sind. Allerdings ist die dargestellte Struktur teilweise auch eine Frage der betrachteten Herkunftsgruppen. Werden die Paneldaten hiernach differenziert, so greifen Personen aus der Türkei und dem Nahen und Mittleren Osten zu rund einem Drittel auf Verwandte und Freunde zurück (nicht abgebildet), während dies bspw. bei den Nordeuropäern und Polen noch weniger als bei den Deutschen der Fall ist.

Folgt man der in Abb. 5.3.2 vorgenommenen Gliederung, dann ist das engere private Umfeld (neben der genannten „Inhaberfinanzierung“) zwar eine wichtige Geldquelle für Gründerinnen und Gründer ausländischer Herkunft, dies muss allerdings auch vor dem Hintergrund gesehen werden, dass die anderen Finanzierungsformen in einer größeren Differenzierung erfasst wurden. Jede sechste bis siebte migrantische Gründung (14%-15%) greift auf Kontokorrentkredite und/oder auf längerfristige Bankdarlehen zurück. Diesbezüglich zeigen sich keine besonderen Unterschiede zur Nutzungsstruktur in anderen Gruppen; und zwar unabhängig davon, ob es sich um Einzel- oder Teamgründungen handelt.

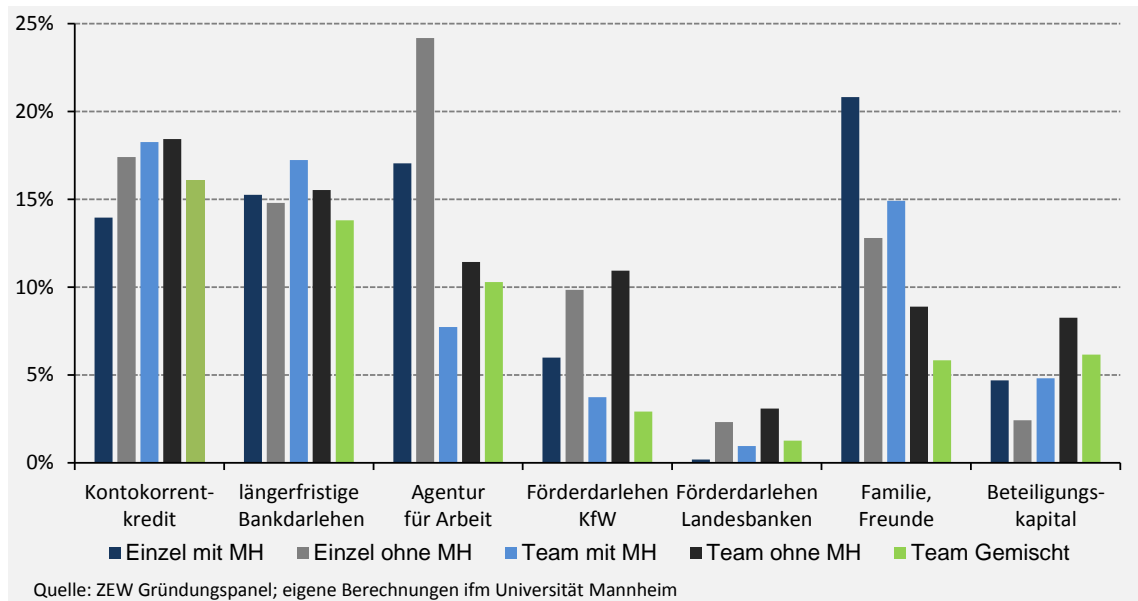
Deutsche (8%) aber auch gemischte Gründerteams (6%) nutzen geringfügig häufiger die Möglichkeit, ihre Eigenkapitalsituation, aber auch ihr Netzwerk und ihr Managementwis-

²³⁵ Es sind vor allem die gemischten Teams, die sich hierüber finanzieren. Dies ist auch der Grund, weshalb in dieser Gruppe die Anteile anderer Finanzierungsformen weit geringer ausfallen (s. im Folgenden).

²³⁶ Leicht et al. 2009 und 2012. Auch im KfW-Gründungsmonitor ist der Anteil der Mitfinanzierung durch Verwandte und Freunde höher (Leifels 2017).

sen über den Rückgriff auf Beteiligungskapital (Private Equity, Venture Capital, Kapital von Business Angels, Aktienzeichnung durch Dritte) zu verbessern.

Abb. 5.3.2: Genutzte Finanzierungsquellen für die Gründung (Mehrfachnennung möglich)



Deutlichere Gefälle werden mit Blick auf die Inanspruchnahme öffentlicher Förderinstitutionen und Fördermittel ersichtlich. Jede vierte Person deutscher Herkunft (24%), aber nur jede sechste (17%) ausländischer Herkunft greift bei der Gründung auf die Mittel der Bundesagentur für Arbeit (v.a. Gründungszuschuss, Einstiegsgeld) zurück. Ähnliche Diskrepanzen sind bei den Teamgründungen zu beobachten, allerdings auf geringerem Niveau.²³⁷ Diese Ergebnisse bestätigen frühere Befunde, die zeigen, dass Migrantinnen und Migranten zwar etwas häufiger aus der Arbeitslosigkeit gründen,²³⁸ aber dennoch seltener entsprechende Fördermöglichkeiten nutzen.²³⁹ Ziemlich genau das gleiche Muster zeigt sich in Bezug auf die von der KfW oder von den Landesbanken angebotenen Förderdarlehen. Auch hier ist die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme geringer bzw. sogar nur halb so hoch wie bei den Gründenden deutscher Herkunft. Und dies gilt sowohl mit Blick auf Einzel- oder auf Teamgründungen. Die Ursachen dieser Diskrepanz erfordern weitere Forschung, da aus den Daten allein nicht erkennbar ist, ob es sich um eine Selbstselektion durch die Gründenden, so etwa eine bewusste Zurückhaltung oder mangelnde Informiertheit, handelt. Aber genauso gut könnte die Ungleichheit im Zugriff auf öffentliche Unterstützung (durch Mittel der BA, der KfW oder anderer Institutionen) darauf zurückzuführen sein, dass auch der Zugang zu adäquaten Informationen ungleich verteilt ist. Letztlich könnte eine Selektion auf Seiten der Förderinstitutionen, also eine höhere Bewilligungswahrscheinlichkeit in Richtung Herkunftsdeutscher, entweder aus objektiven oder subjektiven Kriterien heraus erfolgen.²⁴⁰

²³⁷ Es ist davon auszugehen, dass Arbeitslose mit geringerer Wahrscheinlichkeit im Team gründen.

²³⁸ Siehe auch Kap. 5.1.2.

²³⁹ Leicht/Leiß 2006.

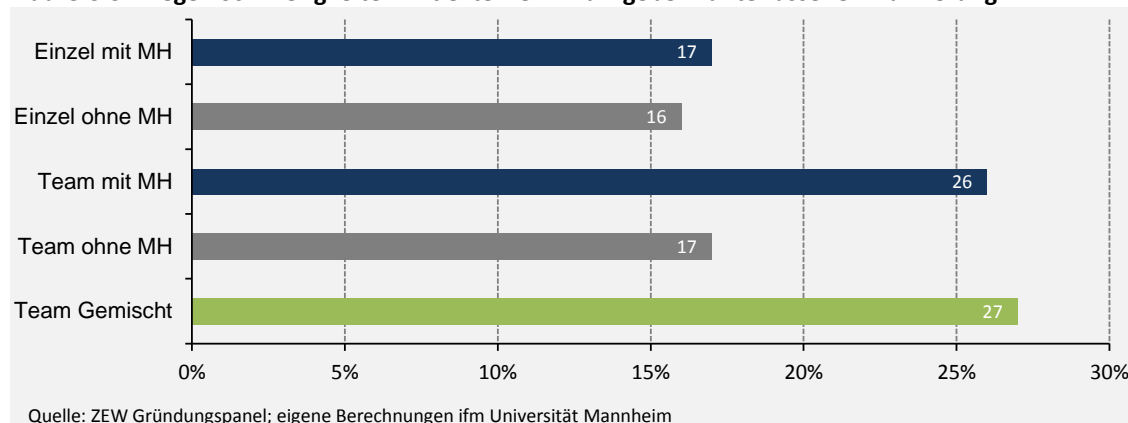
²⁴⁰ Zu Selektion- und Selbst-Selektionsprozessen in Förderprogrammen siehe z.B. Ruffer et al. 2012 oder Ruffer 2015.

Finanzierungsschwierigkeiten

Werden etwaige Probleme im Zugang zu externen Kapitalgebern untersucht, ist danach zu unterscheiden, ob die Finanzierung über eine bestimmte Quelle eher als schwierig betrachtet wurde, oder ob sie tatsächlich ausgeblieben ist. Dem KfW-Gründungsmonitor zufolge klagen 28% der Gründerinnen und Gründer ausländischer Herkunft über Finanzierungsprobleme und damit weit mehr als die Deutschen, aber, „dennoch gründen Migranten genauso häufig mit Finanzmitteln wie alle Gründer und dazu mit ähnlich hohem Einsatz.“²⁴¹ Dies könnte bedeuten, dass die Gründungswilligen ggf. auf andere Finanzquellen ausgewichen sind. Vor diesem Hintergrund interessiert der Umfang derer, die mit ihrem Versuch, sich Finanzmittel über Externe zu beschaffen, zunächst gescheitert sind. Die Gründerinnen und Gründer wurden daher gefragt, ob sie im Vorjahr ursprünglich geplant hatten, ihrem Unternehmen Finanzmittel von externen Kapitalgebern zuzuführen, dies aber wegen Schwierigkeiten unterlassen haben oder unterlassen mussten.

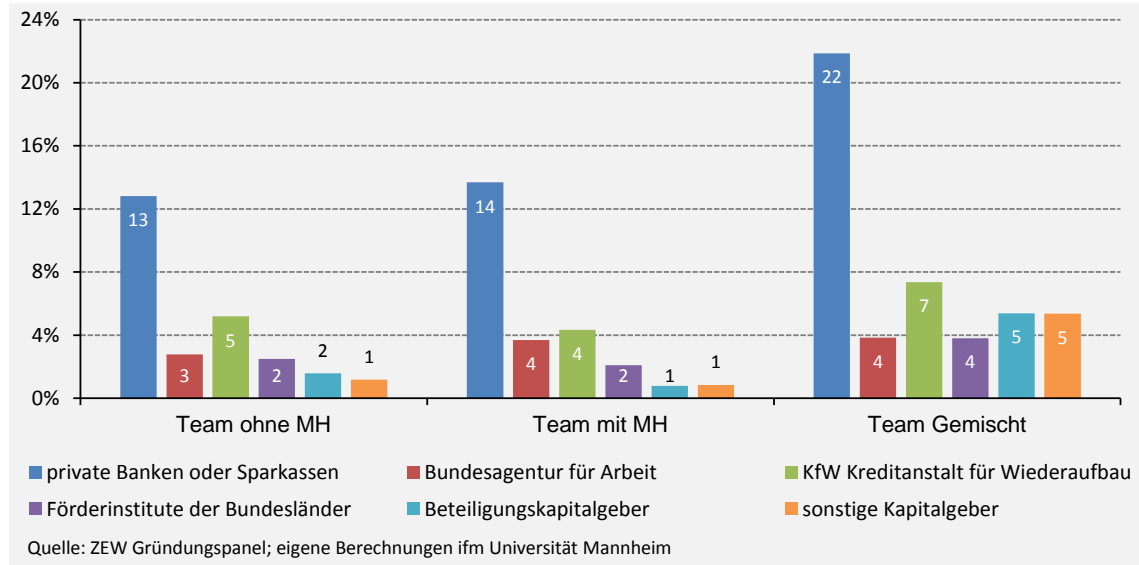
So formuliert ist festzustellen, dass rund ein Viertel der rein migrantischen sowie der gemischten Teams (26% bzw. 27%) unter Problemen bei der Finanzierung leiden. Dies ist ein höherer Anteil als bei Teams deutscher Herkunft (17%) sowie bei deutschen oder migrantischen Einzelgründungen (16% und 17%) zu beobachten ist (Abb. 5.3.3). Zunächst rein deskriptiv betrachtet vermittelt dies den Eindruck, dass weniger die nationale Herkunft ein Hemmnis bei der Beschaffung von Fremdkapital darstellt als vielmehr die Tatsache, dass eine Gründung von mehreren Personen geplant wird.

Abb. 5.3.3: Wegen Schwierigkeiten mit externen Finanzgebern unterlassene Finanzierung



Schaut man in die Tiefe bzw. danach, mit welchen externen Finanzgebern sich Schwierigkeiten ergaben, so sind dies in allen Varianten der Teams jeweils die Banken und Sparkassen, die am häufigsten genannt werden (Abb. 5.3.4). Unter den gemischten Teams wird zudem noch die KfW mit 7% leicht überproportional erwähnt.

²⁴¹ Metzger 2016: 4.

Abb. 5.3.4: Schwierigkeiten von Teamgründungen mit externen Finanzgebern nach Institutionen

Dieses Muster ist schwer zu erklären, da nicht zu erkennen ist, inwieweit die angestrebte Finanzierungsform letztlich daran scheiterte, weil die Finanzgeber eine Teamgründung für riskanter halten oder sich Verhandlungen mit mehreren Personen schwieriger gestalten. So könnten die Probleme aber auch darauf zurückzuführen sein, dass die gründenden Teams keine interne Einigung über ihren Finanzplan erzielen konnten. Um möglichen Zusammenhängen mit den Randbedingungen auf die Spur zu kommen, wurde mit einem multivariaten Probitmodell untersucht, welche weiteren Faktoren auf die Finanzierungsschwierigkeiten Einfluss nehmen.²⁴²

Tab. 5.3.1: Finanzierungsschwierigkeiten in multivariater Betrachtung (Probit)

	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.	Exp (B)	Sign.
<i>Ref.: Einzel Deutsch</i>								
Einzel Ausländisch	0.107 (0.104)		0.0786 (0.105)		0.197 * (0.113)		0.162 (0.114)	
Team Deutsch	0.0822 (0.0596)		0.0134 (0.0618)		-0.00107 (0.0703)		-0.0648 (0.0723)	
Team Gemischt	0.461 *** (0.130)		0.358 *** (0.133)		0.387 *** (0.144)		0.288 * (0.147)	
Team Ausländisch	-0.0114 (0.270)		-0.185 (0.278)		-0.0586 (0.293)		-0.233 (0.303)	
Investitionen in Sachkapital					0.151 *** (0.0201)		0.154 *** (0.0203)	
Beschäftigte gesamt bei Gründung					0.101 ** (0.0444)		0.104 ** (0.0447)	
Nutzung Sachmittel bei Gründung					0.360 *** (0.0592)		0.355 *** (0.0595)	
Seriengründer/innen			0.326 *** (0.0548)				0.296 *** (0.0592)	
Längste Berufserfahrung Gründer			-0.0117 ***				-0.0138 ***	

Quelle: ZEW-Gründungspanel

*kontrolliert für Branchen und Befragungszeitraum

²⁴² Dabei ist die abhängige Variable eine binäre Variable (d.h. ob es Finanzierungsschwierigkeiten gab oder nicht). In allen Modellen wurde für Branchen und Befragungszeiträume kontrolliert.

Hier wurden die Einzelgründungen von Personen deutscher Herkunft als Referenzgruppe gewählt. Zunächst unter gleichen Bedingungen (in Bezug auf die verwendeten Sachmittel, Investitionen in Sachkapital sowie gleicher Gründungsgröße) zeigen sich signifikant stärkere Finanzierungsprobleme bei den Einzelgründungen von Personen ausländischer Herkunft sowie bei gemischten Teams. Kontrolliert man zusätzlich danach, ob es sich um solche mit Berufserfahrung oder um Seriengründer handelt, verliert die Distanz zur Referenzgruppe an Bedeutung und Signifikanz. Dies muss vor dem Hintergrund gesehen werden, dass die solo gründenden Migrantinnen und Migranten im Durchschnitt weniger Berufserfahrung vorweisen können, diese Erfahrung aber die Finanzierungsprobleme deutlich verringert. Zum anderen ist zu berücksichtigen, dass sich an den multinationalen Teams zu drei Viertel Personen beteiligen, die schon mehrmals ein Unternehmen gegründet haben. Eine Seriengründung zeigt im Modell aber einen signifikant positiven Zusammenhang mit Finanzierungsproblemen. Möglicherweise wird dies von den Finanzgebern bzw. den Banken negativ beurteilt bzw. sanktioniert.

6. Leistungspotenziale: Internationalität und Innovation

Selten wird die Bedeutung von Migrantengründungen an ihrem gesamtwirtschaftlichen Beitrag gemessen. Dies ist nicht nur Vorurteilen, sondern teils dem Umstand geschuldet, dass die „Ethnic Entrepreneurship-Forschung“ den Untersuchungsgegenstand weniger mit makroökonomischen Entwicklungen als mit mikrosozialen Prozessen in Verbindung bringt. Denn schließlich waren (und sind) Zugewanderte in ihren Zielländern meist unterprivilegiert, weshalb der Weg in die berufliche Selbständigkeit eher als ein probates Mittel zur Existenzsicherung und unter Umständen auch als ein Pfad zum sozialen Aufstieg gesehen wird. So wurde die „ethnische Ökonomie“ lange Zeit primär als Sonderform lokaler Ökonomien betrachtet. Von daher schien die Frage nach dem Internationalisierungs- und Innovationsgrad von Migrantenunternehmen nicht opportun. Die Erkenntnis jedoch, dass es vornehmlich die Zugewanderten sind, die von einschlägigen Ressourcen und Gelegenheiten profitieren, um ausländische Märkte zu bedienen oder Wissensbestände neu zu kombinieren, erfordert einen neuen Blick. Im Folgenden wird daher zum einen der Frage nachgegangen, inwieweit migrantische Gründungen von internationalen Beziehungen profitieren. Zum anderen werden die Innovationspotenziale näher untersucht.

6.1 Migrantenunternehmen im Prozess der Internationalisierung

Verbesserte und günstigere Kommunikations- und Transportmöglichkeiten haben in den letzten Jahren zur Entstehung neuer und Erweiterung bisheriger Geschäftsbeziehungen und Netzwerke geführt. Sie überschreiten in wachsender Zahl auch Ländergrenzen. Dabei sind auch kleinere und mittlere Unternehmen stärker als bislang involviert. Vor allem das Internet bietet nun einem breiten Spektrum an Betrieben und letztlich einer Vielzahl an Gründungswilligen adäquate Chancen, um sich gleichzeitig im Ausland engagieren zu können. Und was für „Einheimische“ gilt, müsste mehr noch für Migrantinnen und Migranten gelten. Allein schon die Sprach- und landesspezifischen Kenntnisse sowie der Umfang und die Intensität der Beziehungen ins Herkunftsland bilden unter Umständen eine entscheidende Ressourcengrundlage, um entsprechende Auslandsgeschäfte zu geringeren Transaktionskosten initiieren und nutzen können.

Eine Bewertung der Auslandsaktivitäten ist zunächst auch eine Frage der verwendeten Indikatoren und Definitionen. Wählt man einen sehr breiten Begriff von „Internationalisierung“ und wertet neben intensiveren Geschäftsbeziehungen oder Exportleistungen etwa den direkten Import von Waren und Dienstleistungen als Auslandsaktivität, so weist über ein Drittel aller kleinen und mittleren Unternehmen solche Eigenheiten auf.²⁴³ Dieser hohe Anteil ist vor allem auf Importgeschäfte zurückzuführen. Fokussiert man auf das Merkmal Export, dann interessieren die Anteile exportorientierter Unternehmen oder der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze. Auswertungen auf Basis des KfW-Mittelstandpanels zeigen, dass jedes vierte mittelständische Unternehmen Auslandsumsätze erzielt, wobei allerdings der Anteil am Gesamtumsatz eher gering ausfällt.²⁴⁴

²⁴³ Kranzusch/Holz 2013.

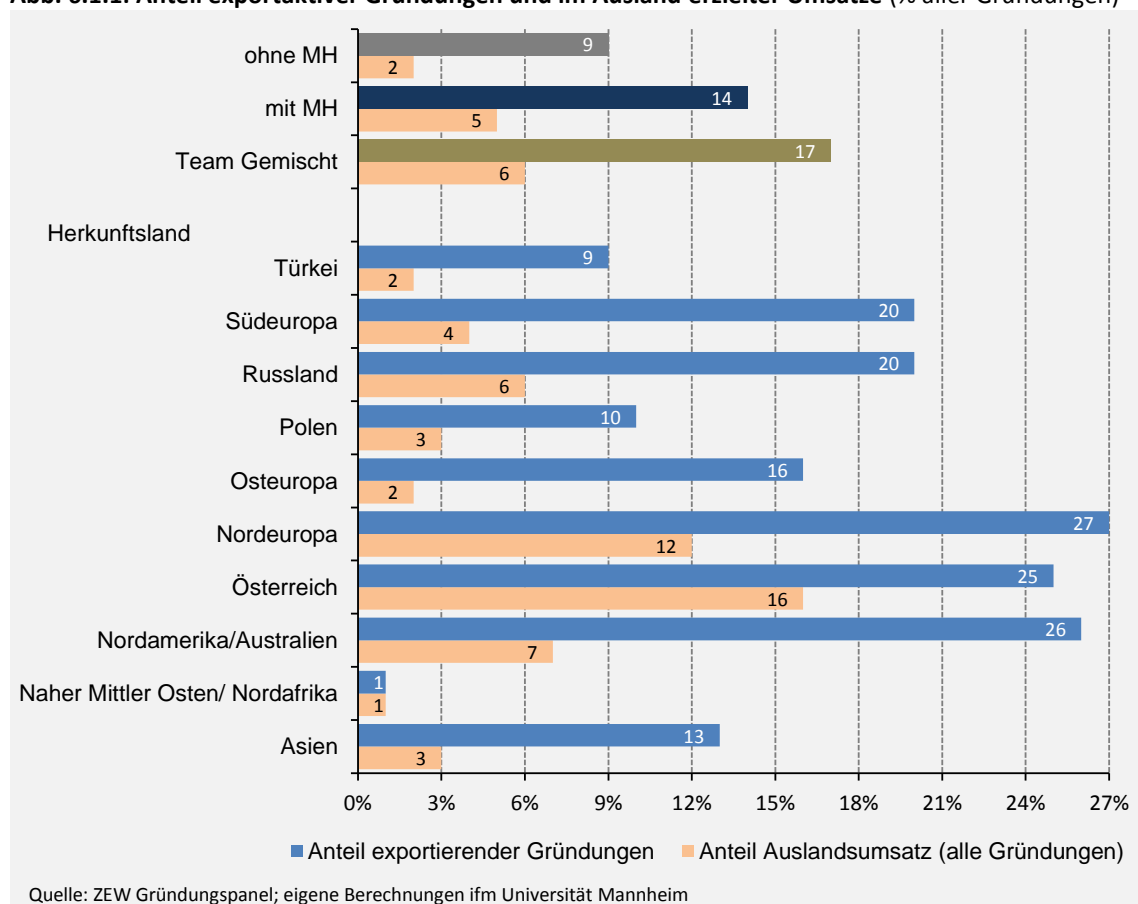
²⁴⁴ Auch dies ist eine Frage der Betriebsgröße. Dem KfW-Mittelstandspanel zufolge erzielt sogar ein Fünftel aller Betriebe mit weniger als 5 Beschäftigte Auslandsumsätze, allerdings liegen unter den auslandsaktiven Kleinstbetrieben die Anteile der im Ausland erzielten Umsätze nur bei 18% (Reize/Lo 2008). Rekuriert man auf den „größeren Mittelstand“ so ist sogar jedes zweite Unternehmen auslandsaktiv (Metzger 2011).

Die dürftige Datenlage in Bezug auf die Leistungen der von Migrantinnen und Migranten geführten Betriebe lässt nur wenige Indikatoren zur Bemessung von Auslandsaktivitäten zu. Im Folgenden werden zunächst die Anteile der auslandsaktiven bzw. exportorientierten Unternehmen sowie die Anteile der im Ausland erzielten Umsätze identifiziert. Hierfür werden die Daten des ZEW-Gründungspanels herangezogen. Daran anknüpfend werden als weitere Indikatoren für den Internationalisierungsgrad, aber insbesondere als Näherungswert für transnationales Unternehmertum, bestimmte Formen von Geschäftsbeziehungen zu einem Index zusammengeführt. Dies geschieht auf Basis der Daten aus dem ifm-Datenpool Migrantenunternehmen.

6.1.1 Auslandsaktive exportorientierte Gründungen

Bemisst man den Internationalisierungsgrad zunächst anhand des Anteils neu gegründeter Unternehmen, die Waren oder Dienstleistungen exportieren, dann zeigt sich bereits hier eine starke herkunftsspezifische Diskrepanz. Während die Gründerinnen und Gründer deutscher Herkunft zu 9% Exportaktivitäten aufweisen, sind es unter denen ausländischer Herkunft bereits 14%. Stärker noch (zu 17%) sind Gründungsteams involviert, die eine gemischte nationale Zusammensetzung aufweisen (Abb. 6.1.1). D.h. deren Exportorientierung ist doppelt so stark wie die der Herkunftsdeutschen. Dies dürfte auch mit der nationalen Heterogenität von Teamgründungen zusammenhängen, da die Kooperation mehrerer Personen verschiedener Herkunft auch die Zahl der infrage kommenden Exportländer grundsätzlich erhöht.

Abb. 6.1.1: Anteil exportaktiver Gründungen und im Ausland erzielter Umsätze (% aller Gründungen)



Blickt man auf einzelne Herkunftsgruppen,²⁴⁵ dann betätigen sich die Gründerinnen und Gründer aus nordwestlichen Industrieländern zu rund einem Viertel bis einem Fünftel (Südeuropa) als Exporteure. Hingegen ist dies bei denjenigen aus der Türkei oder aus Polen, und damit bei den stärksten Populationen, nur bei jeder fünften bis zehnten Gründung der Fall.

Ein zusätzlicher Indikator für die Bedeutung internationaler Aktivitäten ist der im Ausland erzielte Umsatz. Stellt man diesen in Relation zum Gesamtumsatz der jeweiligen Gruppe (also nicht nur zum Umsatz der Auslandsaktiven), dann zeigt sich das schon zuvor zwischen deutschen und migrantischen Gründungen beobachtete Gefälle: Unter den Gründungen von Personen deutscher Herkunft liegt der Exportanteil am Umsatz nur bei 2%, hingegen bei denen ausländischer Herkunft sowie gemischter Teams bei 5% bzw. 6% (Abb. 6.1.1). Unter den einzelnen Gruppen liegen die Gründerinnen und Gründer aus Österreich weit vorne, gefolgt von denen aus dem nördlichen Europa.

Zusammengefasst zeigt sich also, dass die von Migrantinnen und Migranten geführten Unternehmen in stärkerem Maß auf internationaler Ebene engagiert sind. Möglicherweise deswegen, weil sie infolge ihrer Migrationsbiographien und ihrer Beziehungen ins Herkunftsland einen merklichen Vorsprung im Zugang zu ausländischen Märkten besitzen. Da die Daten jedoch keine Auskunft geben, welche Gruppen in welche Länder exportieren, sind zur Identifizierung der Ursachen weitere Indikatoren erforderlich.

6.1.2 Internationale Beziehungen und transnationale Netzwerkkompetenzen

Exporte spiegeln das wirtschaftliche Potenzial von Auslandsaktivitäten nur teilweise wider. Je nach Produkt und Branche sind die Umsatzzahlen mit ungleichen Vorleistungen verbunden, weshalb sie für komparative Analysen nur bedingt geeignet sind. Zudem profitieren auch solche Unternehmen vom internationalen Austausch, die selbst keine oder nur wenig Produkte ins Ausland verkaufen. Dazu zählen beispielsweise unternehmensnahe Dienstleister, die mit ihrer Expertise und internationalen Beziehungen zum Aufbau grenzüberschreitender Wertschöpfungsketten beitragen, aber nur wenig Auslandsumsätze erzielen. Aus der Perspektive transnationalen Unternehmertums geht es auch darum, Bezüge zwischen Herkunfts- und Ankunftsland herzustellen und ökonomisch zu nutzen.²⁴⁶ Im ifm-Datenpool wurden alle Selbständige, die Geschäftskontakte zu Personen im Herkunftsland oder in anderen Ländern bzw. zu Personen der gleichen Ethnie in diesen Ländern als „bedeutend“ für ihren unternehmerischen Erfolg bewerten, als „international orientiert“ eingestuft. Soweit sie einen Migrationshintergrund und auch innerhalb von Deutschland enge Geschäftsbeziehungen zur ihren Landsleuten besitzen, haben sie, folgt man einem Vorschlag von Portes,²⁴⁷ zumindest das Potenzial, auch „transnational“ tätig zu sein.

In der etwas weiter gefassten Definition können 19% der Selbständigen mit Migrationshintergrund als „international orientiert“ identifiziert werden (Abb. 6.1.2). Unter den herkunftsdeutschen Selbständigen ist dies bei 13% der Fall. Die unter Migrantinnen und Migranten höheren Anteile resultieren v.a. aus den einschlägigen Geschäftsbeziehungen der

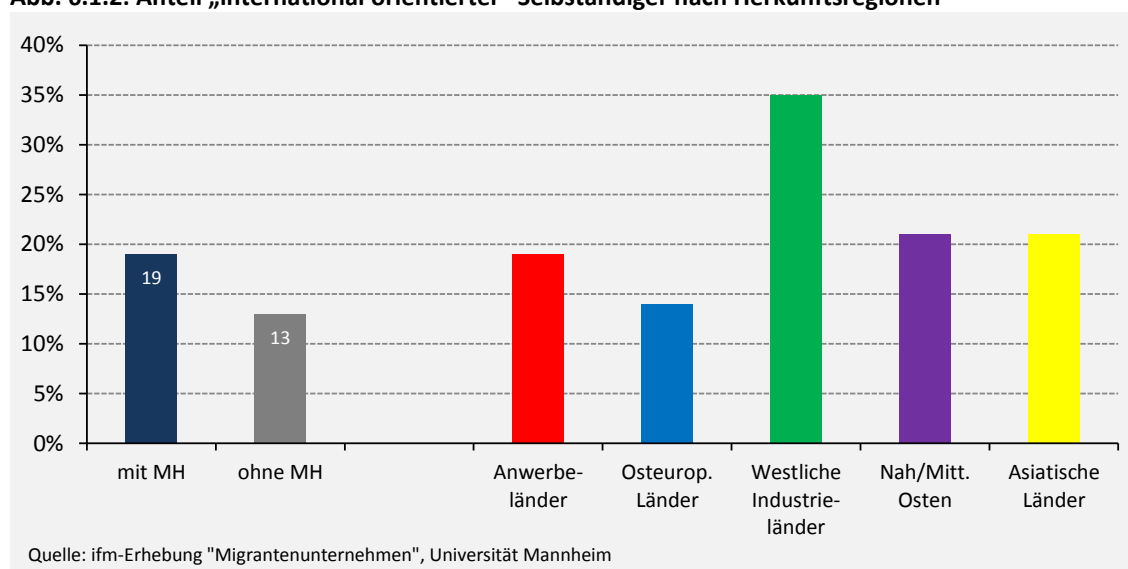
²⁴⁵ Hier ist zu beachten, dass es sich sowohl um Einzel- als auch Teamgründungen handeln kann, wobei die Gruppierung nach Nationalitäten bedeutet, dass mindestens eine Gründerperson aus dem genannten Land stammt.

²⁴⁶ Portes 2003, Goebel/Pries 2006, Nowicka/Zielinska 2007, Drori et al. 2009, Nowicka 2013, Ozgen et al. 2013.

²⁴⁷ Portes 2003:882.

Selbständigen westlicher Industrieländer. Rund ein Drittel (35%) dieser Gruppe ist international ausgerichtet und verfolgt häufig Strategien, die sogar als transnational eingestuft werden können. Dieses Phänomen steht im Einklang mit den zuvor genannten Befunden zur Exportorientierung der aus Nordeuropa oder Nordamerika Zugewanderten. Demgegenüber, aber auch im Vergleich zu anderen Herkunftsgruppen, sind Personen aus Osteuropa weniger stark in internationale Beziehungen involviert. Dies ist – schaut man auf einzelne Nationalitäten (nicht abgebildet) – ein Ergebnis, welches sich vor allem bei den russischstämmigen Selbständigen findet.²⁴⁸ Ein Beispiel dafür, dass sich internationale oder transnationale Aktivitäten nicht unbedingt in Umsatzgrößen messen lassen bieten die Selbständigen aus den Nahen und Mittleren Osten sowie auch einzelne Gruppen sonstiger asiatischer Länder. Sie sind überdurchschnittlich häufig mit guten Geschäftsbeziehungen ausgestattet, aber vergleichsweise wenig in Exporte involviert.

Abb. 6.1.2: Anteil „international orientierter“ Selbständiger nach Herkunftsregionen



Die Bedeutung von Beziehungen für das jeweilige Geschäftsmodell ist auch im Zusammenhang mit den Qualifikationen und Branchen und anderen Merkmalen der international orientierten Selbständigen zu sehen. Wird der Einfluss verschiedener soziodemographischer und betriebsstruktureller Merkmale auf die Wahrscheinlichkeit gemessen, dass Selbständige über internationale Beziehungen und Aktivitäten verfügen, zeigt sich folgendes Bild (nicht abgebildet):²⁴⁹ Personen mit einem Hochschulabschluss können 1,8-fach so häufig wie diejenigen ohne einen Schulabschluss auf Geschäftsverbindungen genannter Art zurückgreifen. Eine Tätigkeit im Gastgewerbe wirkt sich signifikant negativ und eine im Handel verständlicherweise positiv auf transnationale Aktivitäten aus.²⁵⁰ Ferner steigt die Wahrscheinlichkeit für solche Strategien mit zunehmender Betriebsgröße, was sicher wenig erstaunt. Doch mit Abstand am häufigsten werden internationale Beziehungen von denjenigen Selbständigen generiert, die angeben, dass der Erfolg ihres Unternehmens mit

²⁴⁸ Die aus Russland stammenden Selbständigen verweisen zu 9% auf transnationale Beziehungen, bei denen aus Polen sind es dagegen 19%, was den insgesamt höheren Anteil in Bezug auf osteuropäische Länder erklärt.

²⁴⁹ Multivariate Analyse (Regression).

²⁵⁰ Die Signifikanz des Zusammenhangs mit einer Tätigkeit im Handel schwindet, wenn man auf ethnische Ressourcen kontrolliert (siehe im Folgenden).

ihrer Herkunft zusammenhängt.²⁵¹ Gegenüber der Referenzgruppe werden in diesen Fällen international ausgerichtete Geschäftsmodelle weit mehr als doppelt so häufig verfolgt. Dieser Effekt ist hoch signifikant und unterstreicht die These, dass die Beziehungen ins Ausland nicht generell, sondern vor allem dann von wirtschaftlichem Nutzen sind, wenn hierbei das Herkunftsland und ggf. auch Kontakte zu Personen aus derselben Ethnie im Vordergrund stehen.

6.2 Innovationspotenziale migrantischer Gründungen

Innovationen gelten als zentrale Treiber für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung. Sie sind definiert als neue oder verbesserte Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen, aber auch als neue Formen der Organisation.²⁵² Grundlegende Voraussetzungen für die Diffusion von Neuerungen sind innovative Gründungen. Startups setzen neue Ideen um und sorgen für einen immerwährenden strukturellen Wandel des Innovationssystems.

Zur Innovationsfähigkeit von Unternehmen, die durch Personen mit ausländischen Wurzeln gegründet wurden, gibt es kaum Daten und Informationen. Aus theoretischer Perspektive sind sowohl positive als auch negative Wirkungszusammenhänge zwischen Migration und Innovation denkbar. Ein innovationsfördernder Einfluss kann etwa aus der These abgeleitet werden, dass kulturelle Diversität den Zufluss von Ideen (und damit Innovationen) in ein Land prinzipiell vergrößert damit auch die Chancen für Unternehmensgründungen.²⁵³ Zusätzliche Vorteile bieten hier Beziehungen ins Herkunftsland, die nicht nur der Erschließung von Märkten,²⁵⁴ sondern genauso dem „Import“ von Ideen und Innovationen dienen.²⁵⁵ Gefördert wird dieser Zufluss ggf. durch den beschriebenen Prozess der Selbstselektion, d.h. durch den Umstand, dass eher gut ausgebildete und risikofreudige Personen Wanderungsbereitschaft zeigen.²⁵⁶ Die gleichen Autoren ziehen aber auch negative Effekte in Betracht, soweit Diversität das Konfliktpotenzial erhöht und die Basis für Vertrauen und Kommunikationsfähigkeit schmälert.²⁵⁷

6.2.1 Präsenz in modernen innovationsgeprägten Branchen

Bislang ist wenig bekannt, welche Rolle Migrantinnen und Migranten im Feld innovativer Gründungen spielen. Deren Bedeutung lässt sich auf zwei verschiedenen Wegen ermitteln. Zum einen situativ und indirekt auf der Ebene von Aggregaten, d.h. über die Präsenz von Selbständigen ausländischer Herkunft in besonders innovationsgeprägten Branchen. Und zum anderen in direkter Weise auf der Mikroebene der Unternehmen bzw. der betrieblichen Ebene, d.h. durch Bemessung der konkreten Innovationsleistungen von Gründerinnen und Gründern.

Hierzu werden sowohl die Daten des Mikrozensus als auch die des ZEW-Gründungspanels herangezogen, um die spezifischen Vorteile der jeweiligen Erhebung zu nutzen oder Nachteile zu kompensieren. So bietet der Mikrozensus eine breitere Basis an Selbständigen, die im Gegensatz zu den im ZEW-Panel erfassten Unternehmen auch wirtschaftlich schwäche-

²⁵¹ Siehe zudem auch die Analysen zu „ethno-kulturellen“ Ressourcen in Kap. 4.1.4.

²⁵² OECD 2005.

²⁵³ Collier 2013.

²⁵⁴ Siehe vorheriges Kapitel.

²⁵⁵ Ozgen et al. 2013.

²⁵⁶ Vgl. Kapitel 1.2 sowie Ozgen et al. 2013

²⁵⁷ Ebenda.

re Einheiten umfasst. Umgekehrt lassen die ZEW-Daten durch den Fokus auf innovationsstarke Gründungen teilweise eine tiefere Differenzierung zu. Zu beachten ist bei allem allerdings, dass der Mikrozensus auf den Angaben von Personen bzw. beruflich Selbständigen beruht, während das ZEW-Gründungspanel unternehmensbezogene Daten enthält.²⁵⁸

Zunächst interessiert in welchem Umfang die Selbständigen²⁵⁹ unterschiedlicher nationaler Herkunft in Branchen mit hoher F&E- oder Wissensintensität vertreten sind. Für diese Zuordnung werden die Daten entlang der NIW/ISI/ZEW-Liste wissensintensiver Wirtschaftszweige sortiert.²⁶⁰ Dieses Vorgehen entspricht mehr oder weniger einer Erweiterung und Vertiefung der in Kapitel 4.2 dargestellten Verteilungsstruktur nach Wirtschaftszweigen. Jedoch werden hier nicht nur die Selbständigen in den wissensintensiven Dienstleistungen herangezogen, sondern auch Selbständige in der Spitzentechnologie und hochwertigen Technik²⁶¹ sowie in den technologieintensiven Dienstleistungen²⁶² identifiziert.

Selbständige in Hightech-Branchen nach dem Mikrozensus

Den Mikrozensusdaten zufolge liegt die Gesamtzahl an Selbständigen in Branchen, die der *Spitzentechnologie und Hochwertigen Technik* zuzurechnen sind, zunächst unabhängig von ihrer nationalen Herkunft, bei rund 75.000. Dies ist einerseits absolut eine beachtliche Größe, andererseits aber ein doch sehr geringer Teil der 3,9 Mio. Selbständigen insgesamt.²⁶³ Hierbei ist natürlich zu berücksichtigen, dass es in dem von der Massenproduktion, von Großtechnologie und Kapitalgesellschaften durchsetzten Verarbeitenden Gewerbe ohnehin äußerst schwierig ist, eine Gründung auf der Basis beruflicher Selbständigkeit zu initiieren.

So sind unter den Deutschen ohne Migrationshintergrund auch nur 2% aller Selbständigen diesen innovationsorientierten Branchen zuzuordnen (Abb. 6.2.1). Die Selbständigen mit Migrationshintergrund sind in diesem Bereich zwar mit 1,3% zu einem etwas geringeren Anteil präsent. Doch mit Blick auf das Bild der „Migrantenökonomie“ im öffentlichen Diskurs dürfte dieser geringe Abstand zwischen Selbständigen deutscher und ausländischer Herkunft möglicherweise überraschen. Über High-Tech-Gründungen durch Migrantinnen und Migranten wird jedenfalls recht selten berichtet.

Bei einer Differenzierung nach einzelnen Herkunftsregionen lässt das insgesamt niedrige Anteilsniveau kaum Unterschiede erkennen. Auffällig ist immerhin, dass die Selbständigen aus den westlichen Industrieländern in der Spitzentechnologie und Hochwertigen Technik prozentual in leicht stärkerem Maße vertreten sind (2,4%). Die geringste Präsenz in den High-Tech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes weisen diejenigen auf, die aus den ehemaligen Anwerbeländern stammen sowie diejenigen aus Osteuropa und Asien (1%

²⁵⁸ Auf weitere Unterschiede wird im Folgenden verwiesen.

²⁵⁹ Im Mikrozensus können aufgrund der geringen Fallzahlen im Bereich der Spitzentechnologie nur die Werte für Selbständige, jedoch keine für Neugründungen ausgewiesen werden.

²⁶⁰ Gehrke et al. 2010.

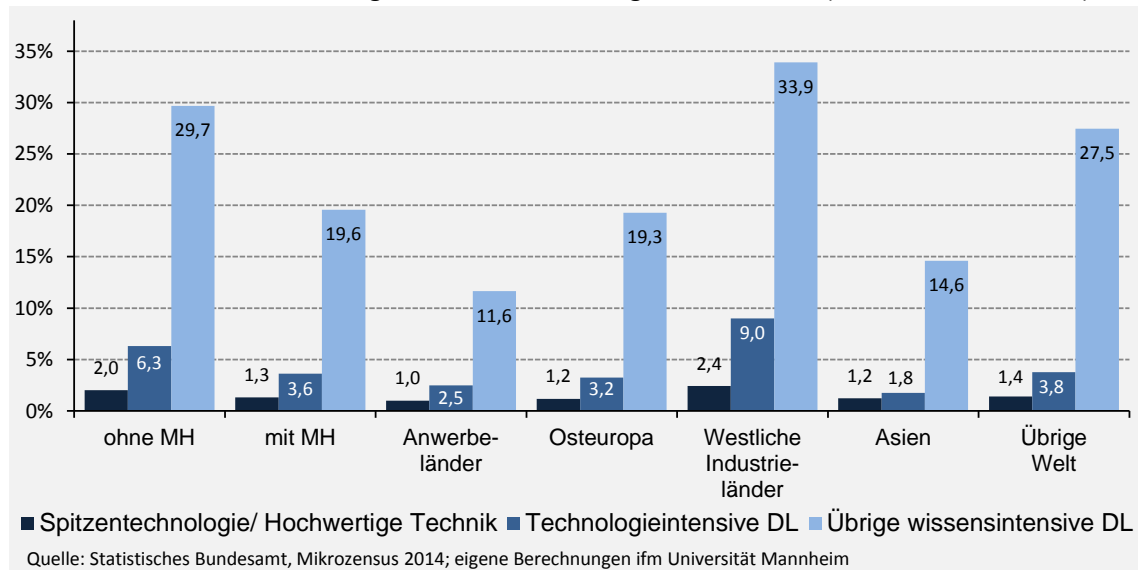
²⁶¹ Die Spitzentechnik setzt sich aus denjenigen Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes zusammen, die eine durchschnittliche Forschungs- und Entwicklungsintensität von über 7 % aufweisen. Die Hochwertige Technik (HTW) umfasst die Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit einer durchschnittlichen F&E-Intensität von 2,5 % bis 7 % (Mannheimer Gründungspanel, Technischer Anhang zur Befragung 2015).

²⁶² Technologieintensive Dienstleister (TDL) sind Unternehmen, die sich z. B. auf Forschung und Entwicklung im Bereich der Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaft oder der Medizin spezialisiert haben sowie Architektur-, Ingenieurbüros oder Fernmeldedienste. Diese Branchengruppe gehört ebenso zum Dienstleistungsbereich des Hightech-Sektors wie Softwareentwicklung oder Webdesign (ebenda).

²⁶³ Hier wiederum nur Selbständige im Alter zwischen 18 und 65 Jahren.

bzw. je 1,2%). Da die Gruppen aus den Anwerbeländern und Osteuropa gleichzeitig zahlenmäßig das Feld stark dominieren, wird der Anteil der „Hightech-Selbständigen“ an allen Selbständigen mit Migrationshintergrund im Wesentlichen durch deren Struktur bestimmt.

Abb. 6.2.1: Anteil von Selbständigen nach Herkunft in Hightech-Branchen (nach dem Mikrozensus)



Auf die wissensintensiven Dienstleistungen insgesamt wird hier nicht mehr eingegangen, da deren Bedeutung bereits in Kapitel 4.2 betrachtet wurde. An dieser Stelle richtet sich der Fokus auf ein Teilsegment dieser Dienste, welches wie der zuvor betrachtete Bereich der Spitzentechnologie und Hochwertigen Technik zum Hightech-Sektor zählt. Dies sind die *technologieintensiven Dienstleistungen* (u.a. Architektur- und Ingenieurbüros, Datenverarbeitungsdienste, Datenbanken, Fernmeldedienste, sowie Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin). Hier arbeiten 6,3% aller Selbständigen deutscher Herkunft, hingegen ist der Anteil unter denjenigen ausländischer Herkunft mit 3,6% nur etwa halb so hoch (Abb. 6.2.1). Diese Verteilung variiert in ähnlichem Muster zwischen den Herkunftsgruppen wie in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes. D.h. der Anteil unter den Selbständigen der westlichen Industrieländer (9%) überragt wieder alle anderen, auch den der Deutschen, wohingegen die Selbständigen aus den Anwerbeländern, Osteuropa und Asien zurückfallen.

Unternehmensgründungen in Hightech-Branchen nach dem ZEW-Gründungspanel

Wie bereits erwähnt, beziehen sich die Daten des ZEW-Gründungspanels auf eine gegenüber dem Mikrozensus abweichende Grundgesamtheit, die vor allem Gründungen mit höherer wirtschaftlicher Substanz unter Ausschluss einiger Wirtschaftszweige im primären und tertiären Sektor umfasst und daher auf einer anderen Hochrechnung fußt.²⁶⁴

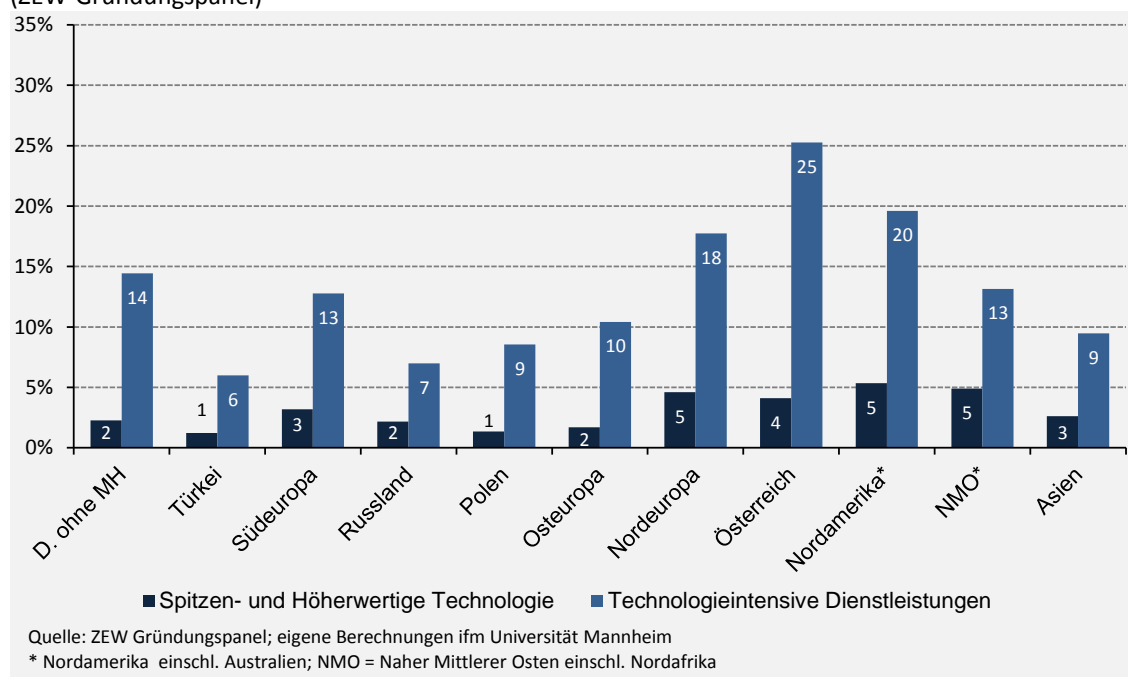
Richtet man den Blick zunächst auf die Herkunftsdeutschen und auf die Branchen der Spitzentechnologie und Hochwertigen Technik, so decken sich Mikrozensus und ZEW-Daten noch recht gut, weil das Verarbeitende Gewerbe wenige Selbständige umfasst. Hingegen ergeben sich für die technologieintensiven Dienstleistungen jeweils weit höhere Anteilswerte als im Mikrozensus. Dennoch sind die aus den Erhebungen mehrerer Jahre „gepool-

²⁶⁴ Siehe Kap. 2.3.

ten“ Datensätze des Gründungspanels von Interesse, da sie hierdurch höhere Fallzahlen und damit zum Teil eine etwas stärkere Länderdifferenzierung als im Mikrozensus bieten.

Die ZEW-Daten bestätigen zunächst die zuvor dargestellte Beobachtung, dass die Gründerinnen und Gründer aus den westlichen Industrieländern überproportional häufig in Branchen der *Spitzentechnologie und Hochwertigen Technik* engagiert sind (Abb. 6.2.2). Die Anteile liegen allerdings in den hier stellvertretend dargestellten Ländern höher (rund 5%). Doch anders als im Mikrozensus zeigen sich für Gründende aus Osteuropa oder Asien mindestens ähnliche Anteilswerte wie bei den Deutschen. Allerdings ist auch hier wieder zu beachten, dass das Aggregat „Asien“ eine hohe Heterogenität aufweist.

Abb. 6.2.2: Anteil von Gründungen nach Herkunft beteiligter Gründer in Hightech-Branchen (ZEW-Gründungspanel)



In Bezug auf die *technologieintensiven Dienstleistungen* zeigt sich eine starke Varianz. Es sind auch hier wiederum die nordeuropäischen und letztlich westlichen Industrieländer, die weit überdurchschnittlich hohe Anteile aufweisen. Sie machen in diesen Gruppen ein Fünftel bis ein Viertel aller Gründungen aus, wobei besonders die aus Österreich und Nordamerika herausragen. Vergleichbar hohe Anteile wie die Herkunftsdeutschen (14%) sind bei Gründerinnen und Gründer aus Südeuropa und dem Nahen und Mittleren Osten zu beobachten. Dagegen sind diejenigen aus Russland (7%), aber vor allem diejenigen aus der Türkei (6%), nur zu geringem Anteil in technologieorientierten Diensten engagiert.

6.2.2 Innovationsleistungen auf betrieblicher Ebene

Eine Klassifizierung der Gründungen nach ihrem Umfeld bzw. der Branchenzugehörigkeit bietet zwar einen globalen Indikator zur Beurteilung der Innovationspotenziale bestimmter Gründer- bzw. Herkunftsgruppen. Ein trennschärferes Profil dieser Potenziale erfordert jedoch einen Blick auf einzelne Komponenten, die sich nicht auf der Ebene von Branchenaggregaten, sondern auf der betrieblichen Mikroebene der Unternehmen finden. Die Innovationsleistungen lassen sich anhand mehrerer Indikatoren bemessen. Schwerpunktmäßig werden für diesen Bericht zwei zentrale Potenzialfaktoren herausgegriffen, die auch

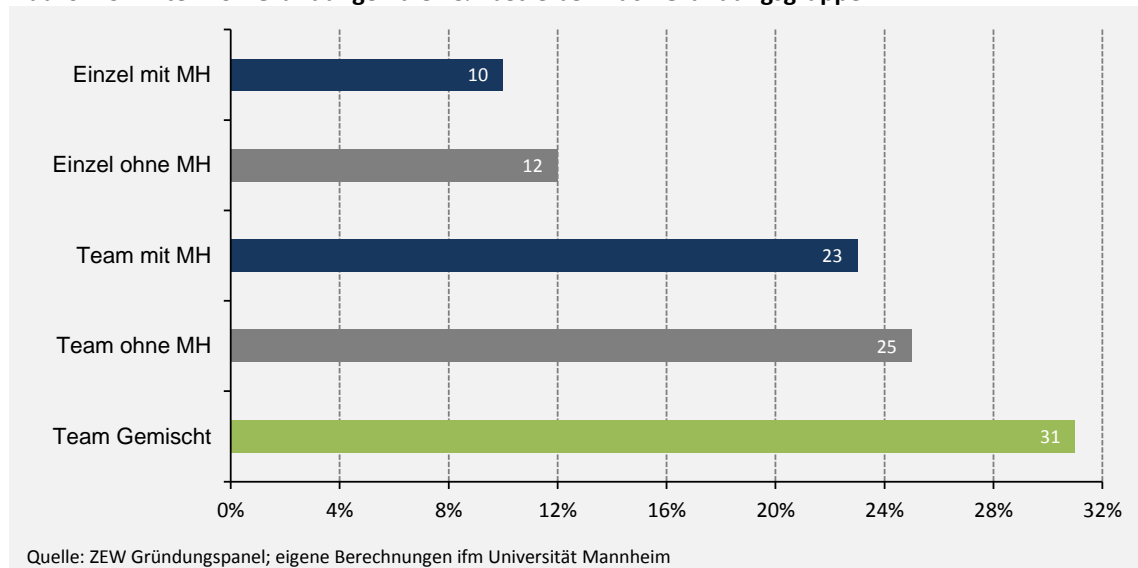
gleichzeitig den Input und Output an Innovationsleistungen repräsentieren: Zum einen die erbrachten Tätigkeiten für Forschung und Entwicklung (F&E) und zum anderen die Fähigkeit der gegründeten Unternehmen, Marktneuheiten einzuführen.

F&E-Aktivitäten und artverwandte Input-Faktoren

Ein relevanter Indikator für die Innovationsfreudigkeit ist die systematische Suche nach neuen Erkenntnissen unter Anwendung wissenschaftlicher Methoden und letztlich auch die praktische Umsetzung der Forschungsergebnisse im Unternehmen.²⁶⁵ Daher wurden die Unternehmen detailliert nach ihren Tätigkeiten im Bereich der F&E befragt. Zunächst war zu identifizieren, ob die Befragten Gründerinnen und Gründer überhaupt F&E-Arbeiten durchgeführt haben (Abb. 6.2.3). Hierbei stellen sich die Gründungen durch gemischte Teams als stärkste Gruppe heraus. 31% der dieser Gruppe zugehörigen Unternehmen haben im Vorjahr der Befragung F&E-Arbeiten durchgeführt, gefolgt von den Teams mit deutscher (25%) und schließlich migrantischer Zusammensetzung (23%). Unter den Einzelgründungen ist der Anteil der F&E-Betreiber jeweils nur etwa halb so hoch.

Dies legt schon nahe, dass sich der hohe Wert für die Teams zwar nicht vollkommen, jedoch zu einem großen Teil aus der Größe der Gründungen und dabei auch durch die „Personalgröße“ erklären lässt. Mit der personellen Besetzung steigt die Wahrscheinlichkeit, dass entweder die Gründerinnen und Gründer selbst forschen und entwickeln oder aber Beschäftigte hierfür rekrutiert werden konnten.

Abb. 6.2.3: Anteil von Gründungen die F&E betreiben nach Gründungsgruppen



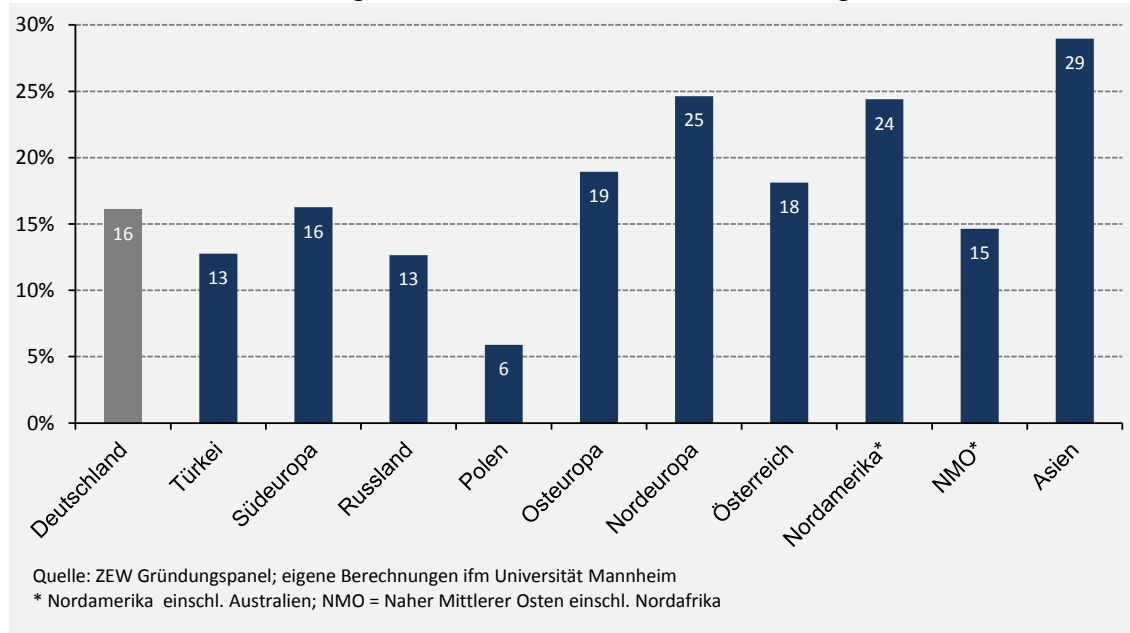
Exkurs: Der genannte Zusammenhang zwischen Teamgründungen und den mit ihrer Größe verbundenen Innovationsleistungen lässt sich auch an der Höhe der jährlichen Mittel für F&E-Aufwendungen²⁶⁶ erkennen (hier nicht abgebildet): Es sind mit weitem Abstand die gemischten Teams, welche die höchsten finanziellen Ausgaben tätigen (ca. 21.600 €), während die rein deutschen Einzelgründungen (ca. 8.700 €) und die rein migrantischen Gründungen (ca. 3.400 €) weit weniger F&E finanzieren. Ähnliches gilt für den Personaleinsatz: Befragt, wie viele Beschäftigte einschließlich der Unternehmensleitung sich überwiegend

²⁶⁵ Im ZEW-Gründungspanel ist F&E definiert als „systematische schöpferische Arbeit zur Erweiterung des vorhandenen Wissens und die Nutzung des so gewonnenen Wissens zur Entwicklung neuer Anwendungen“ (Fragebogen).

²⁶⁶ Einschließlich der F&E-Aufträge an Dritte.

(d.h. mit mehr als der Hälfte ihrer Arbeitszeit) mit Forschung und Entwicklung beschäftigen, ergeben sich deutliche Unterschiede zwischen den Gruppen. Die Gruppe der gemischten Gründungsteams setzt hier durchschnittlich 0,6 Beschäftigte ein, die deutschen oder migrantischen Gründungen kommen jedoch nur auf etwa 0,2 Beschäftigte.

Abb. 6.2.4: Anteil von Gründungen die F&E betreiben nach Herkunft beteiligter Gründer/innen



Bei einer Differenzierung des Anteils F&E-betreibender Unternehmen nach einzelnen Nationalitätengruppen²⁶⁷ fallen wiederum diejenigen Unternehmen unter Beteiligung von Gründerinnen und Gründer aus Nordamerika und Australien (24%) durch ein relativ hohes Niveau auf (Abb. 6.2.4). Das gilt auch für die Nordeuropäer (25%) sowie interessanterweise für die sehr heterogene Gruppe der Asiaten (29%). Dagegen rangiert die Gruppe der Polen mit lediglich 6% einmal mehr am Ende. Deren Anteil liegt ein gutes Stück unterhalb des Anteils anderer Gruppen, wie etwa dem von Gründungen mit türkischer, russischer oder südeuropäischer Beteiligung. Die letztgenannten Gruppen sind wiederum gar nicht so weit vom Niveau der herkunftsdeutschen Gründerinnen und Gründer (16%) entfernt.

Der innovative Charakter der Gründungen von Personen bestimmter Herkunftsländer steht natürlich im Zusammenhang mit den Qualifikationen der Beschäftigten. Hieraus erklärt sich vor allem der hohe Anteil F&E-betreibender Gründungen der Asiaten. So wurden die Unternehmen befragt, ob einer der Gründerinnen bzw. Gründer an einer Universität oder sonstigen wissenschaftlichen Einrichtung gearbeitet hat. In der Differenzierung nach nationaler Herkunft zeigt sich, dass dies bei Personen asiatischer Herkunft mit 23% sehr häufig der Fall ist (nicht abgebildet). Es folgen einmal mehr die Gruppe der nordamerikanischen und australischen Entrepreneurinnen mit 13% sowie der Österreicher mit 12%. Während Unternehmen, die unter Beteiligung von Deutschen gegründet wurden, mit 5% im Mittelfeld rangieren, befindet sich im Datensatz unter den Befragten mit polnischer Herkunft kein einziger Entrepreneur mit einem wissenschaftlichen Hintergrund und bei denjenigen aus Russland macht dieser Wert lediglich 2% der Gründerinnen und Gründer aus.

Die Befunde zur F&E-Aktivität zusammengefasst, lässt sich festhalten, dass die Unterschiede zwischen den Migrantengruppen deutlich größer sind als die zu den Herkunftsdeut-

²⁶⁷ Hier ist zu beachten, dass es sich sowohl um Einzel- als auch Teamgründungen handeln kann, wobei die Gruppierung nach Nationalitäten bedeutet, dass mindestens eine Gründerperson aus dem genannten Land stammt.

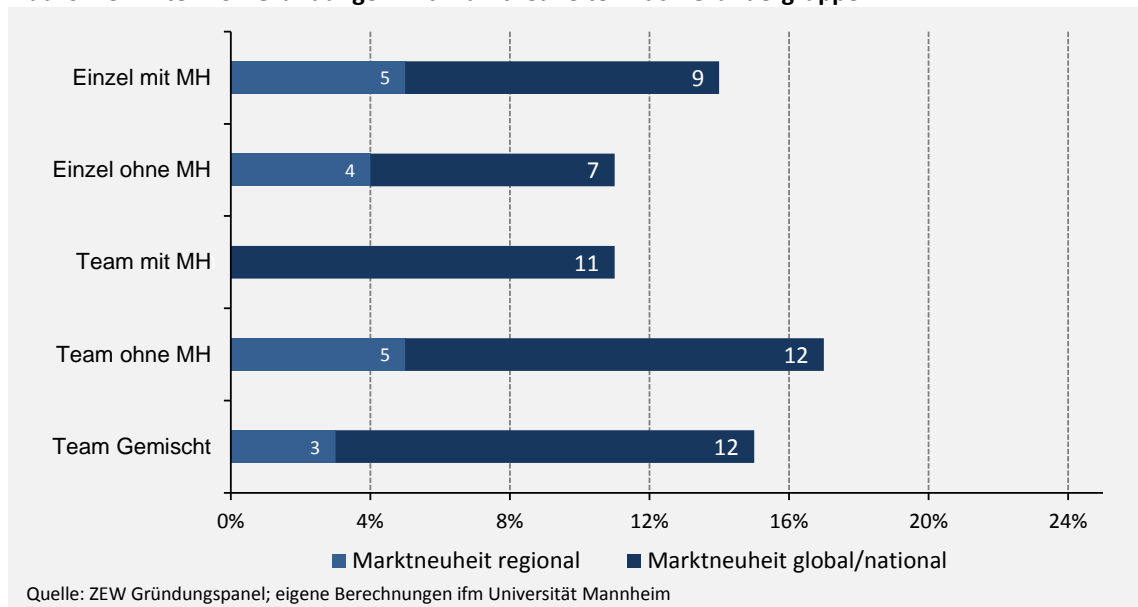
schen. D.h. Unternehmen, die unter Beteiligung von deutschen Entrepreneuren gegründet wurden, rangieren bei den meisten der hier analysierten Variablen, die als Inputfaktor für die Innovationsleistung gelten können, im Mittelfeld. Demgegenüber sind die Gruppen der aus Asien, Österreich, Nordeuropa oder aus Nordamerika und Australien stammenden Gründerinnen und Gründer in den allermeisten Bereichen sehr gut mit innovationsrelevanten Ressourcen ausgestattet. Auf der anderen Seite scheint insbesondere die Gruppe der Polen über relativ geringe innovationsrelevante Ressourcen zu verfügen. Ein Grund hierfür könnte die bereits in Kapitel 3 thematisierte Konzentration polnischer Selbständiger auf handwerkliche Bereiche, ggf. auch als Subunternehmer, sein.

Einführung von Marktneuheiten und weitere Output-Faktoren

Wurden bislang die Inputvariablen und damit die Innovationspotentiale betrachtet, interessieren nachfolgend einige Output-Faktoren. Als Maße der Innovationsneigung werden die Einführung von Marktneuheiten sowie Prozessinnovationen betrachtet. Hier ist u.a.²⁶⁸ zu beachten, dass gerade High-Tech Unternehmen erst nach einem gewissen Vorlauf und einer kostenintensiven Forschung und Entwicklung innovative Produkte in den Markt einbringen können.²⁶⁹

Zur Charakterisierung ihrer Innovationsaktivitäten, wurden die Unternehmen befragt, ob sie Marktneuheiten in globale, nationale, oder regionale Märkte eingebracht haben (Abb. 6.2.5). Hier fällt zunächst mit Blick auf die Einzelgründungen auf, dass diejenigen ausländischer Herkunft in beiden Bereichen leicht höhere Anteile aufweisen (9% und 5%) als diejenigen deutscher Herkunft (7% und 4%).

Abb. 6.2.5: Anteil von Gründungen mit Marktneuheiten nach Gründergruppen



²⁶⁸ Hier können subjektive Eindrücke der Befragten möglicherweise eine stärkere Rolle als bei anderen Indikatoren spielen. Während bspw. bei der Frage, ob ein Gründer in der Wissenschaft gearbeitet hat, wenig Missverständnisse möglich sind, können Unternehmen, die ihre Produkte merklich verbessern, dies unter Umständen als ihr „normales Geschäft“, nicht aber als eine Innovation ansehen.

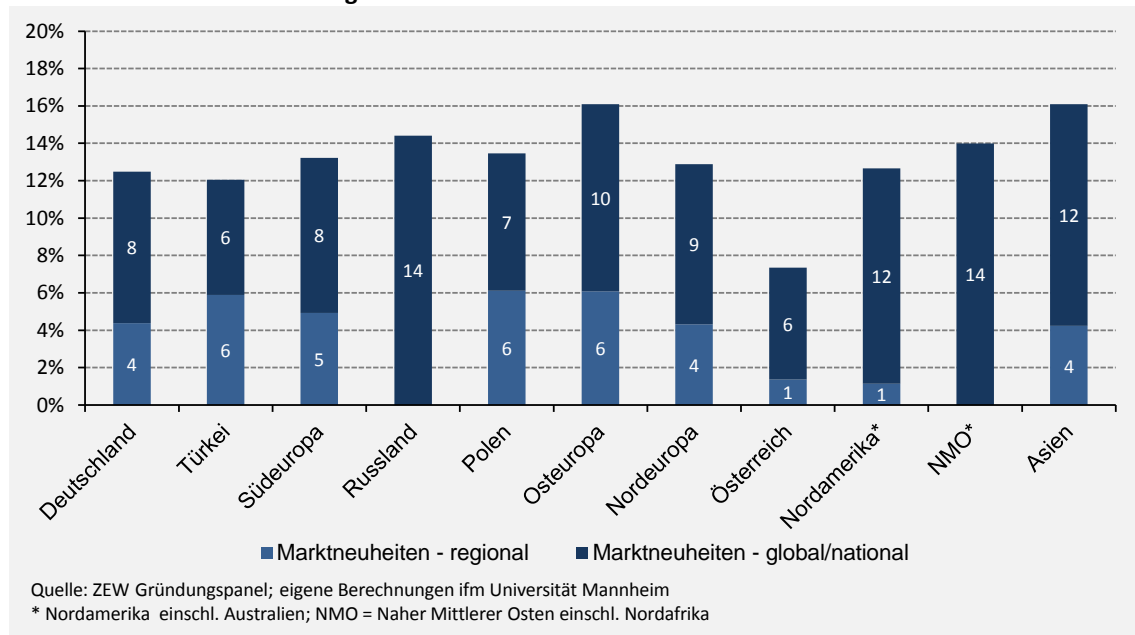
²⁶⁹ Im Fall von Biotechunternehmen benötigt die Entwicklung eines neuen Medikaments bspw. oft mehr als 10 Jahre. Solche High-Tech Startups erzeugen daher häufig in den ersten Jahren ihres Bestehens keine Innovationen, haben aber bei Marktreife ihrer Produkte in der Zukunft einen umso größeren Einfluss auf das Innovationssystem.

Teamgründungen zielen allerdings zu einem größeren Proporz auf nationale oder globale Märkte. Und dies zunächst unabhängig davon, ob es sich um Teams unter Beteiligung von Gründern ausländischer oder deutscher Herkunft handelt. Hier liegen die Anteile jeweils zwischen 11% und 12%. Doch während die rein migrantischen Teams ihre Neuerungen allein auf nationalen bzw. globalen Märkten einführen, kommen bei den Teamgründungen von Deutschen ohne Migrationshintergrund noch weitere 5% an Unternehmen hinzu, die lediglich regional erfolgreich sind. Bei den gemischten Teams betrifft das nur 3%.

Unterm Strich sind es also bei den Einzelgründungen die Migrantinnen und Migranten die in höherem Maß Marktneuheiten einführen können. Unter den Teamgründungen hingegen sind es die Teams mit rein deutscher Beteiligung, wobei die Unterschiede zu den gemischten Teams nicht allzu groß ausfallen.

Wiederum differenziert nach einzelnen Nationalitätengruppen (Abb. 6.2.6) fällt auf, dass Gründungen unter Beteiligung von Migrantinnen und Migranten aus Russland und dem Nahen Osten, mit jeweils 14% den höchsten Anteil an Unternehmen aufweisen, die nationale oder globale Neuheiten in den Markt eingebracht haben. Beide Gruppen waren bei der vorangegangenen Analyse der Innovationspotentiale eher im Mittelfeld zu finden. Die mit Blick auf Inputfaktoren relativ schlecht abschneidende Gruppe der Unternehmen, die unter polnischer oder Beteiligung sonstiger Osteuropäer gegründet wurden, schneiden im Bereich der Marktneuheiten auf regionalen Märkten mit jeweils 6% am besten ab. Wie schon bei den meisten Inputvariablen liegen Gründungen unter deutscher Beteiligung mit 8% sowie 4% im Mittelfeld. Die erstaunlichste Erkenntnis ist jedoch, dass die ansonsten weit vorne liegende Gruppe der Unternehmen mit „österreichischer Beteiligung“ hier mit einem Anteil von nur 6% an Marktneuheiten auf nationalen und globalen Märkten sowie 1% auf regionalen Märkten am schlechtesten abschneidet.

Abb. 6.2.6: Anteil von Gründungen mit Marktneuheiten nach Herkunft der Gründerinnen und Gründer



Diese bemerkenswerten Befunde legen Erklärungsmuster nahe, die gleichzeitig neue und interessante Forschungsfragen aufwerfen. Die Tatsache, dass insbesondere diejenigen Gruppen, die bei fast allen Variablen das größte Innovationspotential aufweisen (Gründungen unter Beteiligung von Entrepreneuren aus Nordamerika und Australien, Nordeu-

ropa sowie Österreich) nun bei der Einführung von Marktneuheiten lediglich im Mittelfeld bzw. im Falle von Österreich gar am Ende liegen, lässt vermuten, dass hier ungenutzte Innovationspotentiale vorliegen. Es erstaunt, dass dies insbesondere bei Gründerinnen und Gründern der Fall ist, die aus Ländern stammen, deren Innovationssysteme dem in Deutschland relativ ähnlich sind. Hier stellt sich deshalb die Frage nach den spezifischen Innovationsbarrieren für Gründerinnen und Gründer aus diesen Ländern. Eine andere, entgegengesetzte, Erklärung könnte darin liegen, dass die Gründerinnen und Gründer zu einem relativ frühen Zeitpunkt zu ihren Leistungen befragt werden. Alle drei Gruppen sind zu einem deutlich größeren Anteil in den Bereichen der Spitzen- und hochwertigen Technologien sowie im Bereich der technologieintensiven Dienstleistungen tätig. Gerade in diesen Branchen ist jedoch die Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen häufig ein komplexer, langwieriger und kostenintensiver Prozess. Daher könnten die kurz nach der Gründung befragten Unternehmen diese Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten noch nicht abgeschlossen haben und möglicherweise aber zu einem späteren Zeitpunkt innovativ werden; dann jedoch mit Innovationen mit deutlich größerem Potenzial.

Teamgründungen und der Einfluss auf den Innovationsgehalt

Die dargestellten Befunde weisen darauf hin, dass Teamgründungen beinahe in allen Bereichen größere Potenziale sowie eine größere Innovationsneigung als Einzelgründungen aufweisen. Diese Ergebnisse können aufgrund der besseren Ressourcenausstattung von Teams nicht unbedingt überraschen. Von Interesse ist jedoch der Zusammenhang zwischen dem Innovationsverhalten und der nationalen Zusammensetzung der Teamgründungen: So scheinen Teams, die ausschließlich mit Gründerinnen und Gründern deutscher Herkunft besetzt sind, die größten Potentiale aber auch die größte Innovationsneigung zu haben. Dem am nächsten kommen jedoch national gemischte Teams, die in einigen Bereichen sogar vor den Teams der herkunftsideutschen Entrepreneure rangieren. Im Vergleich hierzu fallen Teamgründungen, die lediglich aus nicht-deutschen Gründerinnen und Gründern bestehen eher etwas zurück.

Die Innovationsstärke gemischter Teams kann mehrere Ursachen haben. Besonders spannend – auch im Hinblick auf die Architektur der Gründungsförderung – ist die Frage, inwieweit die Erneuerungspotenziale und Innovationsneigungen durch die kulturelle Diversität in Gründerteams gestärkt werden. Da Startups in jüngerer Zeit vermehrt im Team statt als Einzelgründung erfolgen und damit auch zumeist erfolgreicher sind,²⁷⁰ interessiert sich die neuere Forschung in der Folge auch dafür, welchen Einfluss die soziale und ethnische Zusammensetzung der Teams auf die eingeschlagenen Strategien und die Performance nimmt.²⁷¹ Von entscheidender Bedeutung ist die Fähigkeit des Teams, die akkumulierten unterschiedlichen Wissensbestände entsprechend kombinieren und austauschen und damit zu Innovationen führen zu können. Allerdings werden Teamgründungen nicht nur in ethnischer Hinsicht zunehmend heterogener, Diversität kommt auf verschiedenen Ebenen zum Tragen.

Eine vorläufige gemeinsame Untersuchung des ZEW und des ifm Mannheim²⁷² bezieht daher nicht nur den Einfluss unterschiedlicher ethnischer Herkunft, sondern auch die

²⁷⁰ Song et al. 2008.

²⁷¹ Z.B. Klotz et al. 2014.

²⁷² Bersch et al. 2017.

Diversität im Hinblick auf Alter, Geschlecht und Bildung auf das Innovationsverhalten mit ein. In dieser multivariaten Betrachtung zeigt sich, dass Diversität, je nach Diversitätsfaktor und Innovationsform, eine unterschiedliche Wirkung zeigt. Während kulturelle Diversität eindeutig die F&E-Aktivitäten sowie die Fähigkeit zur Einführung von Marktneuheiten erhöht, erzeugt Geschlechtervielfalt einen eher negativen Effekt. Auf der Unternehmensebene erzeugt auch Diversität in der Alterszusammensetzung zum Teil geringere Innovationsleistungen. Und selbst Bildung hat, im Gegensatz zu den bisherigen Befunden, für sich genommen keinen positiven Effekt.

Es bedarf allerdings noch weiterer Forschung, um hieraus bereits Handlungsempfehlungen entwickeln zu können. Soweit sich bestätigen sollte, dass die nationale und ggf. kulturelle Vielfalt von Teamgründungen deren Innovationsverhalten stärkt, sind Überlegungen gerechtfertigt, die für die Gründerszene bereitgestellte Infrastruktur (Gründer- und Technologiezentren, coworking spaces, Cyberlabs und viele mehr) dahingehend zu untersuchen, inwieweit hier interkulturelle Kooperationen initiiert werden könnten.

III. Qualitative Ergebnisse

Institut für sozialpädagogische Forschung Mainz (ism)

AutorInnen:

Nadine Förster, Ralf Sanger, Julia Siebert

7. Institutionelle Rahmenbedingungen

Das Aufenthaltsrecht stellt für viele Personen mit einer ausländischen Staatsangehörigkeit, die eine selbständige Erwerbstätigkeit in Deutschland anstreben, eine große Herausforderung, wenn nicht gar eine unüberwindbare Hürde dar. Und dies gilt, obwohl in den letzten Jahren das Aufenthaltsrecht mehrfach reformiert und liberalisiert und somit auch der Zugang zur Selbständigkeit in Deutschland für ausländische Staatsbürger vereinfacht wurde²⁷³.

7.1. Selbständigkeit im Kontext aufenthaltsrechtlicher Regelungen

Das Aufenthaltsrecht bestimmt die Anforderungen und Regelungen für ausländische Staatsbürger, ob und wie sie sich in Deutschland selbständig machen können, unabhängig von den formalen qualifikatorischen Voraussetzungen, die die jeweilige selbständige Tätigkeit erfordert.²⁷⁴ Dabei ist nicht nur die Staatsangehörigkeit der betreffenden Person ausschlaggebend, sondern unter anderem auch deren Qualifikation, deren Familienstand oder deren Aufenthaltssitz zum Zeitpunkt des Antrages. Im Folgenden sollen grob drei Zielgruppen unterschieden werden: Personen aus EU-Ländern, Personen aus Nicht-EU-Ländern und geflüchtete Personen. Allerdings müssen diese Zielgruppen in sich differenziert werden, um sowohl die Komplexität zu verdeutlichen als auch die nicht immer nachvollziehbaren Hürden aufzuzeigen.

Personen aus EU-Ländern

Personen aus der Europäischen Union und des Europäischen Wirtschaftsraumes können von ihrem Freizügigkeitsrecht innerhalb der Länder der Europäischen Union Gebrauch machen und in Deutschland leben, arbeiten oder einer selbständigen Tätigkeit nachgehen, ohne dass das Aufenthaltsrecht besondere rechtliche Auflagen vorsieht. Nach der Einreise in Deutschland müssen sich diese Personen beim Einwohnermeldeamt registrieren. Die Ausländerbehörde erteilt dann eine Bescheinigung über das Aufenthaltsrecht. Dafür muss kein Antrag gestellt werden. Diese Rechte haben neben Bürgern der Europäischen Union auch Staatsangehörige aus der Schweiz sowie aus Norwegen, Lichtenstein und Island (letzte Staaten des Europäischen Wirtschaftsraumes, „EWR-Staaten“). Um einer selbständigen Tätigkeit nachgehen zu können, haben diese Personen dieselben qualifikatorischen und formellen Anforderungen und Verpflichtungen zu erfüllen wie deutsche Staatsbürger.

Personen aus Nicht-EU-Ländern

Personen aus Nicht-EU-Ländern benötigen einen Aufenthaltstitel, um in Deutschland leben und erwerbstätig sein zu können. Die Anforderungen zum Erhalt eines Aufenthaltstitels und damit zu einer Aufenthaltserlaubnis regelt das Aufenthaltsrecht (AufenthG). Ob mit dem erworbenen Aufenthaltstitel eine selbständige Tätigkeit grundsätzlich und ohne Einschränkungen – mit Ausnahme der qualifikatorischen und formellen Anforderungen an die angestrebte selbständige Tätigkeit – erlaubt ist oder ob ein Antrag bei der zuständigen Ausländerbehörde gestellt werden muss, hängt vom jeweiligen Aufenthaltstitel ab.

²⁷³ Das sichtbarste Zeichen der Vereinfachung zeigt sich in § 21,1 AufenthG, in welchem die Verpflichtungen bestimmte Investitionen in Deutschland zu tätigen (bis zum Jahr 2005 war dies eine Million Euro) oder Beschäftigte einzustellen (zuletzt waren es mindestens fünf Beschäftigte) entfallen sind.

²⁷⁴ Unter den formalen qualifikatorischen Voraussetzungen sind bspw. die berufsständischen Anforderungen in den Meisterberufen des Handwerks gemeint.

Insgesamt gibt es 76 verschiedene Aufenthaltspapiere.²⁷⁵ 43 Aufenthaltspapiere erlauben eine geregelte, uneingeschränkte Erlaubnis zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit, 27 Aufenthaltspapiere ermöglichen eine selbständige Tätigkeit, wenn die Ausländerbehörde einem Antrag zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit zustimmt, und acht Aufenthaltspapiere verbieten prinzipiell die Ausübung einer selbständigen Tätigkeit.²⁷⁶

Dies ist deswegen von Bedeutung, da in den meisten Fällen nur der § 21 AufenthG betrachtet wird, wenn die Ausübung einer selbständigen Tätigkeit von Personen aus einem Nicht-EU-Land im Blickpunkt steht. Zwar ist § 21 AufenthG grundlegend für Personen aus einem Nicht-EU-Land, die ausschließlich aus Gründen einer selbständigen Tätigkeit nach Deutschland kommen wollen, aber er ist nicht zwingend erforderlich, wenn auch ein anderer Aufenthaltstitel für diese Personen möglich ist, der eine selbständige Tätigkeit erlaubt. Dies hängt immer von dem jeweiligen Einzelfall ab und die Entscheidung über die Beantragung eines anderen Aufenthaltstitels als § 21 AufenthG sollte nach einem umfassenden Abwägen der verschiedenen Möglichkeiten von den antragstellenden Personen entschieden werden können²⁷⁷. Dies erfordert bei den verschiedenen Beratungsinstitutionen, an die sich die Antragstellenden wenden können, jedoch grundlegende Kenntnisse über die Chancen des Aufenthaltsrechts. Kenntnisse, die zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht immer vorausgesetzt werden können.²⁷⁸

Von Bedeutung für vorliegende Studie ist § 21 des Aufenthaltsgesetzes (§ 21 AufenthG), der zum Zwecke einer selbständigen Tätigkeit in Deutschland beantragt werden muss und die Anforderungen für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit in Deutschland festlegt,²⁷⁹ sowie die Verwaltungsvorschriften, die eine detaillierte Ausführung zur Auslegung des § 21 AufenthG geben.²⁸⁰

§ 21 AufenthG: Selbständige Tätigkeit

Die vom Antragstellenden zu erfüllenden formalen Anforderungen des § 21 AufenthG hängen u.a. davon ab, ob die Selbständigkeit in einem Gewerbe oder freiem Beruf erfolgen soll, welche Staatsangehörigkeit die Antragstellenden besitzen und welche schulische/berufliche Qualifikation die Antragstellenden bzgl. ihrer angestrebten Selbständigkeit nachweisen können. In allen Fällen ist der Antrag auf § 21 AufenthG bei der zuständigen

²⁷⁵ Stand Februar 2017; Aufenthaltsgestattung wie auch Duldung sind juristisch keine Aufenthaltstitel, gehören jedoch zu den Aufenthaltspapieren und werden daher mitaufgenommen. Diese 76 Aufenthaltstitel beinhalten auch die Titel, die geflüchtete Personen erhalten können.

²⁷⁶ vgl. RKW Kompetenzzentrum: Leitfaden: Einfach gründen in Deutschland, August 2016

²⁷⁷ Auf das „Für und Wider“ der mit den Aufenthaltstiteln verbundenen Anforderungen können Beratungsinstitutionen zwar hinweisen, aber die letztendliche Entscheidung obliegt den antragstellenden Personen.

²⁷⁸ Kenntnisse über das Aufenthaltsrecht im Bereich Selbständigkeit sind bei Mitarbeitenden der Unterstützungsstrukturen im Gründungsgeschehen kaum vorhanden und noch weniger bei Mitarbeitenden von allgemeinen Unterstützungsstrukturen zur Integration von Menschen mit Migrationshintergrund, vgl. hierzu die Erfahrungen der IQ Fachstelle Migrantenökonomie aufgrund der Schulungen von Unterstützungsstrukturen. Dies hängt u.a. auch damit zusammen, dass es aktuell bundesweit nur von Seiten des Förderprogrammes „Integration durch Qualifizierung“ Informationsmaterial zum Thema Aufenthaltsrecht und Selbständigkeit für Personen aus Nicht-EU-Staaten gibt.

²⁷⁹ Zudem ist §21 AufenthG der einzige Paragraph, der statistisch verdeutlicht, wie viele Personen aus Nicht-EU-Ländern aus Gründen der selbständigen Tätigkeit nach Deutschland kommen. Wie hoch die Gesamtzahl der Personen aus Nicht-EU-Ländern ist, die in Deutschland selbständig sind, kann nur anhand des Mikrozensus ausgewiesen werden. Diese Zahl ist bedeutend höher als es der Paragraph 21 AufenthG vermuten lässt. Dies unterstreicht, dass die Mehrheit der selbständigen Personen aus Nicht-EU-Ländern einen anderen Aufenthaltstitel besitzt, der ihnen die selbständige Tätigkeit erlaubt.

²⁸⁰ Die Verwaltungsvorschriften stehen zum Download unter

https://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/Themen/MigrationIntegration/AsylZuwanderung/AufenthG_VwV.html.

Auslandsvertretung der Bundesrepublik²⁸¹ oder bei der zuständigen Ausländerbehörde in Deutschland, in deren Region sich die Person selbständig machen will, zu stellen, abhängig davon, ob die Person sich im Ausland befindet oder schon in Deutschland lebt.

Regelungen für das Gewerbe und für Freie Berufe

Die selbständige Tätigkeit in einem *Gewerbe* erfordert einen Antrag auf den § 21 Absatz 1 AufenthG. Neben formalen Anforderungen müssen die Antragstellenden nachweisen,²⁸² dass sie in der Region, in der sie sich selbständig machen wollen, (i) die dortigen wirtschaftlichen Interessen berücksichtigen, (ii) positive wirtschaftliche Wirkungen erzielen werden und (iii) die Finanzierung ihrer Unternehmung durch Eigenkapital oder Kreditzusagen gesichert ist. Die Beurteilung durch die Ausländerbehörde richtet sich nach der wirtschaftlichen Tragfähigkeit der Geschäftsidee, der unternehmerischen Erfahrung, der Investitionshöhe, den möglichen Auswirkungen auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation der Region und dem möglichen Beitrag für Innovation und Forschung. Um dies beurteilen zu können, ist eine strukturierte und detaillierte Beschreibung der Geschäftsidee, inklusive des Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanes vorzulegen. Zudem muss aus einem Businessplan deutlich werden, dass der Lebensunterhalt durch das Gewerbe gewährleistet werden kann. Bei der Bewertung des Businessplans greift die Ausländerbehörde zumeist auf die Unterstützung von „fachkundigen Körperschaften“ – gemeint sind i.d.R. die Kammern oder kommunale Wirtschaftsförderungen – zurück.

Gravierend kommt hinzu, dass in den geltenden Verwaltungsvorschriften weiterhin „als Regelannahme für das Vorliegen eines übergeordneten wirtschaftlichen Interesses oder eines besonderen regionalen Bedürfnisses [...] die Investition von mindestens 250.000 Euro verbunden mit der Schaffung von mindestens fünf Vollzeit Arbeitsplätzen [gilt]“. Dieser Passus beinhaltet vier Auslegungen, die mit der Reform des Aufenthaltsrechtes im Jahr 2012 *ausdrücklich gestrichen wurden*: (i) das übergeordnete wirtschaftliche Interesse wurde in ein „wirtschaftliches Interesse“ abgemildert, (ii) statt eines „besonderen regionalen Bedürfnisses“ ist nur noch ein „regionales Bedürfnis“ erforderlich und sowohl (iii) „Investitionen von mindestens 250.000 EURO“ als auch (iv) die Schaffung „von mindestens fünf Vollzeit Arbeitsplätzen“ wurden abgeschafft, halten sich aber weiterhin hartnäckig in den Ausführungen zum Aufenthaltsgesetz.

Die selbständige Tätigkeit in einem *Freien Beruf* erfordert einen Antrag auf § 21 Absatz 5 AufenthG. Zwar sind die formalen Anforderungen (siehe oben) nachzuweisen, aber es gelten auf den ersten Blick weder die hohen Erfordernisse, die für ein Gewerbe notwendig sind, noch die Ausnahmeregelungen für bestimmte Staatsangehörige oder aufgrund des Alters. Unabhängig davon haben die Antragstellenden einen Businessplan zu schreiben, anhand dessen die Ausländerbehörde den Antrag prüft und der in den meisten Fällen zuvor von einer fachkundigen Stelle bewertet wurde. Letztere Informationen zu den Anforderungen finden sich jedoch nicht im Aufenthaltsgesetz, sondern in den Verwaltungsvorschriften, die letztendlich die Anforderungen an eine selbständige Tätigkeit in einem Freien Beruf kaum geringer einstuft als die für eine gewerbliche Tätigkeit.

²⁸¹ Die zuständige Auslandsvertretung sendet den Antrag an die Ausländerbehörde, in deren Region die antragstellende Person sich selbständig machen will.

²⁸² Zu den formalen Anforderungen gehört u.a. ein gültiger Reisepass, ggf. eine Meldebescheinigung vom Einwohneramt oder auch der Nachweis, dass die formalen Erfordernisse und Qualifikationen für die selbständige Tätigkeit erfüllt sind.

Ist der Antrag von der Ausländerbehörde positiv beschieden, dann gilt die Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit nach § 21 AufenthG zunächst befristet. Erweist sich die Geschäftsidee als erfolgreich und kann der bzw. die Selbständige sich und ggf. seine bzw. ihre Familie den Lebensunterhalt sicherstellen, dann kann nach drei Jahren bei einem Gewerbe beziehungsweise nach fünf Jahren bei einem Freien Beruf die Niederlassungserlaubnis (unbefristeter Aufenthalt) in Deutschland beantragt werden.

Ausnahmeregelungen

Personen bestimmter Herkunftsländer und Altersgruppen

Die aufgeführten Anforderungen für eine selbständige Tätigkeit in einem Gewerbe betreffen nicht alle Antragstellenden aus einem Nicht-EU-Land. Erleichterungen oder Erschwernisse hängen von der Staatsangehörigkeit und vom Alter der Antragstellenden ab:

(A) Sind die antragstellenden Personen Staatsbürgerschaft aus der Dominikanischen Republik, Indonesien, Iran, Japan, Philippinen, Sri Lanka, Türkei und der USA oder aus Australien, Israel, Kanada, Südkorea und Neuseeland gelten erleichterte Bedingungen; d.h. die Antragstellenden können – nach Ermessen der Ausländerbehörde – nur den berufs- oder gewerberechtlichen Beschränkungen unterliegen.

(B) Sind die antragstellenden Personen älter als 45 Jahre, haben sie eine angemessene Alterssicherung nachzuweisen, deren konkrete Höhe jedoch nicht genau beziffert wird. Ausgenommen sind Personen aus der Dominikanischen Republik, Indonesien, Iran, Japan, Philippinen, Sri Lanka, Türkei und der USA.

Die Konkretisierungen bzgl. der Erleichterungen für Staatsangehörige aus bestimmten Ländern finden sich in den Verwaltungsvorschriften des Aufenthaltsgesetzes. Währenddessen die Höhe der angemessenen Alterssicherung auch in den Verwaltungsvorschriften nicht nachzulesen ist.

Im Ausland lebende Personen mit akademischem Titel

Akademikerinnen und Akademiker mit einem anerkannten oder einem Abschluss, der mit einem deutschen Hochschulabschluss vergleichbar ist, haben eine zusätzliche Möglichkeit, sich in Deutschland selbständig zu machen. Bevor sie bei ihrer zuständigen deutschen Auslandsvertretung einen Antrag auf den Aufenthaltstitel nach § 21 AufenthG stellen, können sie einen Antrag nach § 18c AufenthG stellen. Dieser Aufenthaltstitel ermöglicht ihnen ein sechsmonatiges Visum zur Planung und Umsetzung einer selbständigen Tätigkeit in Deutschland.

Erforderlich hierzu sind (i) ein gültiger Reisepass des Heimatlandes, unter Umständen eine Meldebescheinigung vom Einwohneramt, (ii) der Nachweis über einen anerkannten Hochschulabschluss oder einen Hochschulabschluss, der einem deutschen Hochschulabschluss vergleichbar ist und (iii) ein Nachweis über Gewährleistung des Lebensunterhaltes während der beantragten sechs Monate. Während des Aufenthaltes in Deutschland können die Vorbereitungen und Recherchen für eine selbständige Erwerbstätigkeit umgesetzt werden, ohne jedoch gleichzeitig einer Erwerbstätigkeit nachgehen zu dürfen.

In Deutschland lebende Studierende und Promovierende aus Nicht-EU-Ländern

Personen, die in Deutschland an einer Hochschule oder Universität studieren oder promovieren, können sich selbständig machen, auch wenn ihr Aufenthaltstitel § 16 Absatz 1 AufenthG zum Zweck des Studiums erteilt wurde und dieser eine Selbständigkeit nicht gestattet. Hierfür können sie bei der zuständigen Ausländerbehörde die Erlaubnis zur Ausübung einer Selbständigkeit nach § 21 Abs. 6 AufenthG beantragen. Allerdings darf die selbständige Erwerbstätigkeit nur im Nebenerwerb ausgeführt werden und damit 15 Stunden pro Woche nicht überschreiten, um den Studienabschluss bzw. die Promotion nicht zu gefährden. Da der bisherige Aufenthaltstitel beibehalten wird und damit auch die Möglichkeit einer abhängigen Beschäftigung nachzugehen weiterhin erlaubt ist, sollte die zeitliche Dauer der geplanten Selbständigkeit in der Woche eindeutig in einem Geschäftsplan erläutert werden. Die Ausländerbehörde prüft den Antrag auf seine Stichhaltigkeit und die formalen Voraussetzungen für die geplante selbständige Erwerbstätigkeit.

In Deutschland lebende Akademikerinnen und Akademiker aus Nicht-EU-Ländern

Personen, die an einer deutschen Hochschule oder Universität studiert und einen Abschluss gemacht haben, können sich im Anschluss an ihr Studium in Deutschland selbständig machen. Dies gilt auch für Forscherinnen oder Forscher beziehungsweise Wissenschaftlerinnen oder Wissenschaftler, die in Deutschland tätig sind und einen Aufenthaltstitel nach § 20 AufenthG haben. Allerdings muss Ihr Hoch-

schulabschluss mit einem deutschen Hochschulabschluss vergleichbar sein. Das Aufenthaltsrecht bietet verschiedene Optionen:

a) Personen, die im Anschluss an das Studium noch nicht sofort eine Erwerbstätigkeit aufnehmen möchten, können bei der Ausländerbehörde eine Aufenthaltserlaubnis nach § 16 Absatz 4 AufenthG beantragen.²⁸³ Der Aufenthaltstitel nach § 16 Absatz 4 AufenthG erlaubt einen 18 monatigen Aufenthalt in Deutschland, in welchem jede Erwerbstätigkeit aufgenommen werden kann, um den Lebensunterhalt sicherzustellen – dies beinhaltet auch eine selbständige Tätigkeit ohne Erlaubnis der Ausländerbehörde.

b) Forscher und Forscherinnen bzw. Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen mit einem Aufenthaltstitel nach § 20 AufenthG können einen Aufenthaltstitel nach § 18c Absatz 3 AufenthG beantragen, der ihnen sechs Monate nach Ablauf ihres Aufenthaltstitels Zeit lässt, ihre Selbständigkeit zu planen und umzusetzen.

Nach dieser sechs beziehungsweise 18 monatigen Vorbereitungszeit ist ein Antrag auf eine selbständige Erwerbstätigkeit nach § 21 AufenthG erforderlich – dieser kann allerdings auch sofort nach Beendigung des Studiums oder der Tätigkeit beantragt werden.²⁸⁴

Neben den bereits oben erläuterten Anforderungen für die Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit in einem Gewerbe bzw. in einem Freien Beruf, gibt es einen erleichterten Zugang für diese Personengruppe, wenn die geplante selbständige Erwerbstätigkeit einen Zusammenhang mit der Hochschulbildung oder der Tätigkeit als Forscher/in oder Wissenschaftler/in aufweist. Dann kann der Aufenthaltstitel nach § 21 Absatz 2a bei der zuständigen Ausländerbehörde beantragt werden, dessen Anforderungen darin bestehen, dass die beruflichen Anforderungen an die Tätigkeit erfüllt und der Lebensunterhalt für sich selbst und ggf. für unterhaltsberechtigten Familienangehörige sichergestellt sein müssen, dabei entfallen die in Absatz 1 aufgeführten Anforderungen (siehe oben). Allerdings sind aktuell keine Erläuterungen für die Umsetzung des § 21 Absatz 2a AufenthG in den Verwaltungsvorschriften aufgeführt, so dass die Auslegung sogar ins Gegenteil verkehrt wurde.²⁸⁵

In Deutschland lebende Personen aus einem Nicht-EU-Land

Personen, die bereits in Deutschland leben und einen Aufenthaltstitel besitzen, der es ihnen bisher versagt einer selbständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen, haben die Möglichkeit bei der zuständigen Ausländerbehörde einen Antrag auf § 21 Absatz 6 AufenthG zu stellen, unabhängig davon, ob sie sich in einem Gewerbe oder in einem Freien Beruf selbständig machen wollen. Der Aufenthaltstitel nach § 21 Absatz 6 AufenthG erlaubt es ihnen, einer selbständigen Tätigkeit nachzugehen unter Beibehaltung ihres früheren Aufenthaltstitels. Die Anforderungen zum Erhalt des Aufenthaltstitels nach § 21 Absatz 6 AufenthG sind deutlich geringer als für Personen, die aus dem Ausland einen Antrag auf § 21 AufenthG stellen, und berücksichtigen nicht ein regionales Bedürfnis oder ein wirtschaftliches Interesse in der jeweiligen Region, sondern erfordern ausschließlich die formalen und qualifikatorischen Anforderungen, die die angestrebte selbständige Erwerbstätigkeit stellt.

Geflüchtete Personen und Bleibeberechtigte

Personen, die aus völkerrechtlichen, humanitären oder politischen Gründen zum Aufenthalt in Deutschland berechtigt sind (§§ 22–26 AufenthG)

Personen, die nach einem Anerkennungsgesuch als geflüchtete Person anerkannt worden sind, können sich in Deutschland selbständig machen. Jedoch weist der Aufenthaltstitel aus, ob sie eine uneingeschränkte aufenthaltsrechtliche Erlaubnis zur Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit haben²⁸⁶ oder die Erlaubnis zur Ausübung einer selbständigen

²⁸³ Das Studium gilt als beendet, wenn die Universität einen schriftlichen Bescheid versendet hat, dass Prüfungen und Abschlussarbeit bestanden wurden.

²⁸⁴ Berücksichtigt werden sollte, dass der Antrag auf eine selbständige Tätigkeit am besten drei Monate, u. U. zwei Monate vor Ablauf der Aufenthaltsfrist bei der Ausländerbehörde eingereicht wird, damit für die Ausländerbehörde ausreichend Zeit für die Bewertung bleibt und für die Antragstellenden ggf. ausreichend Zeit für einen Widerspruch bzw. eine Nachbesserung des Antrages bei einer möglichen Ablehnung verbleibt.

²⁸⁵ In Einzelfällen wurde Beratern von Antragstellenden mitgeteilt, dass die Ausländerbehörden diesen Paragraphen dahingehend interpretierten, dass die Antragstellenden jetzt nur noch eine selbständige Tätigkeit ausüben könnten, wenn diese im Zusammenhang mit ihrem Hochschulstudium stehe.

²⁸⁶ Folgende Aufenthaltstitel berechtigen zur Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit *ohne Erlaubnis der Ausländerbehörde*: § 22 Satz 2 AufenthG, § 23 Abs. 2 AufenthG, § 23 Abs. 4 AufenthG, § 25 Abs. 1 AufenthG, § 25 (footnote continued)

Erwerbstätigkeit dem Ermessenbescheid der Ausländerbehörde nach § 21 Absatz 6 AufenthG obliegt.²⁸⁷ Die Ermessensentscheidung trifft die Ausländerbehörde nach denselben Kriterien wie bei Personen aus Nicht-EU-Ländern (siehe oben).

Die 25 verschiedenen Aufenthaltstitel für anerkannte geflüchtete Personen und deren rechtliche Möglichkeiten stellen hohe Ansprüche an die Personengruppe selbst als auch an die Beraterinnen und Berater. Erfüllt sein müssen in allen Fällen die formalen berufs- und gewerberechtlichen Voraussetzungen, die die selbständige Tätigkeit erfordert.

Im Unterschied zu den antragstellenden Personen aus Nicht-EU-Ländern, die aufgrund einer selbständigen Tätigkeit einen Aufenthaltstitel beantragen, können anerkannte geflüchtete Personen Sozialleistungen nach dem Asylbewerberleistungsgesetz (AsylbLG) oder Transferleistungen nach dem SGB II beziehen. Neben diesen finanziellen (ergänzenden) Leistungen zum Lebensunterhalt können sie zudem die arbeitsmarktpolitischen Instrumente des für sie zuständigen Jobcenters (u.a. Aktivierungsmaßnahmen, Vermittlung, Beratung, Einstiegsgeld, Darlehen und Zuschüsse) in Anspruch nehmen, die die Realisierbarkeit und Nachhaltigkeit einer Gründung erhöhen. Gegenüber Personen aus Nicht-EU-Ländern haben sie dabei insbesondere den Vorteil, Transferleistungen erhalten zu können, falls sie mit ihrer Selbständigkeit ihren Lebensunterhalt bzw. ihren Lebensunterhalt und den ihrer Familie nicht gewährleisten können. Dies kann vor allem in Krisenzeiten des Unternehmens oder zu Beginn einer Unternehmung auftreten.

Aus dem Aufenthaltstitel selbst wird jedoch nicht immer direkt ersichtlich, welche dieser Leistungen möglich sind und das es sich bei den arbeitsmarktpolitischen Instrumenten größtenteils um Ermessensleistungen handelt.

Personen mit einer Meldung als Asylsuchende, einer Aufenthaltsgestattung oder einer Duldung

Die Ausnahme sind Personen, die eine Aufenthaltsgestattung nach § 55 AsylG, eine Bescheinigung über die Meldung als Asylsuchender (BüMa) nach § 63a AsylG oder eine Duldung nach § 60a AufenthG haben. Diesen Personen ist eine selbständige Erwerbstätigkeit in keinsten Weise erlaubt. Auch ein Wechsel in einen anderen Aufenthaltstitel oder eine Erweiterung ihres Aufenthaltstitels nach § 21 Absatz 6 AufenthG ist nicht möglich.

Möglich ist jedoch für Personen mit einer Aufenthaltsgestattung die Inanspruchnahme von arbeitsmarktintegrativen Leistungen durch den örtlichen SGB III Träger. Hierunter fallen die Kannleistung der örtlichen Agentur für Arbeit wie bspw. Maßnahmen zur Aktivierung und beruflichen Eingliederung (§ 45 SGB III) oder Beratungsleistungen (§§ 29ff), wozu auch

Abs. 2 AufenthG, § 25a Abs. 1 AufenthG, § 25a Abs. 2 Satz 1 AufenthG, § 25b Absatz 1 AufenthG, § 25b Absatz 4 AufenthG, § 26 Abs. 3 AufenthG und § 26 Abs. 4 AufenthG.

²⁸⁷ Folgende Aufenthaltstitel erfordern die *Erlaubnis der Ausländerbehörde* zur Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit: § 18a AufenthG, § 22 AufenthG, Satz 1, § 23 Abs. 1 AufenthG und sie haben „wegen Krieges in ihrem Heimatland“ die Aufenthaltsgewährung bekommen, § 23 Abs.1 AufenthG und sie haben „wegen Krieges in ihrem Heimatland“ eine Aufenthaltsgewährung bekommen, § 23a AufenthG, § 24 AufenthG und sie haben nicht „wegen Krieges in ihrem Heimatland“ die Aufenthaltserlaubnis bekommen, § 24 AufenthG und sie haben „wegen Krieges in ihrem Heimatland“ eine Aufenthaltsgewährung bekommen, § 25 Abs. 3 AufenthG, § 25 Abs. 4, Satz 1 AufenthG, § 25 Abs. 4, Satz 2 AufenthG, § 25 Abs. 4a AufenthG, § 25 Abs. 4b AufenthG, § 25 Abs. 5 AufenthG und die erstmalige Erteilung ihrer Duldung liegt mindestens 18 Monate zurück, § 25 Abs. 5 AufenthG und die erstmalige Erteilung ihrer Duldung liegt weniger als 18 Monate zurück.

die Hinführung zu einer selbständigen Tätigkeit und damit die Vermittlung von Kenntnissen für eine berufliche Selbständigkeit gehören können.²⁸⁸

7.2 Herausforderungen für Personen aus Nicht-EU-Ländern

Aus den aufgeführten Erläuterungen zur Komplexität des Aufenthaltsrechtes in Deutschland und speziell zu den Anforderungen des § 21 AufenthG an Personen aus Nicht-EU-Ländern, die sich in Deutschland selbständig machen wollen, können folgende Herausforderungen für diese Personen abgeleitet werden, die sie noch vor einer Gründung in Deutschland zu bewältigen haben:

- Aus dem Aufenthaltsgesetz selbst ist nicht selbsterklärend und damit nicht unbedingt ersichtlich, welche Aufenthaltstitel welche Möglichkeiten bieten bzw. welche Anforderungen stellen, um einer selbständigen Tätigkeit in Deutschland nachzugehen. Dies betrifft nicht nur die Aufenthaltstitel, die über eine Beantragung des § 21 Absatz 6 unter Beibehaltung des vorhandenen Aufenthaltstitels eine Selbständigkeit ermöglichen, sondern auch die Aufenthaltstitel, die eine Selbständigkeit uneingeschränkt ermöglichen. Das Wissen um die Chancen, die das Aufenthaltsrecht bietet, ist für Personen aus Nicht-EU-Ländern, die die juristischen Termini in den meisten Fällen als Nichtmuttersprachler zu bewältigen haben, eine große Hürde. Auch aus diesem Grund fokussieren sowohl Gründungsinteressierte als auch nach wie vor eine Vielzahl von Beratern einzig auf den § 21 AufenthG. Es ist zu vermuten, dass diese Einschränkung allein aus formalen Gründen vorgesehene Gründungen verhindert.
- Die mit dem § 21 AufenthG verbundenen Anforderungen sind deutlich höher als für Personen aus einem EU-Land bzw. mit einer deutschen Staatsangehörigkeit bzw. einer Niederlassungserlaubnis in Deutschland. Allein die Berücksichtigung der „regionalen Bedarfe“ und „die positive Wirkung“ der Selbständigkeit auf die Region, in der die Selbständigkeit ausgeführt werden soll, verdeutlichen die hohen Erwartungen an die Selbständigkeit. Zudem haben sich die Antragstellenden für eine Region zu entscheiden und für diese eine Marktanalyse durchzuführen, bevor sie über einen längeren Zeitraum genauere Kenntnisse über diese Region erlangen können. Damit sind die Startbedingungen erheblich erschwert, wenn nicht verunmöglicht.
- Die in § 21 AufenthG aufgeführten Anforderungen werden in den Verwaltungsvorschriften teilweise noch erweitert. Dies gilt vor allem für die Ausführungen für einen Freien Beruf. Während § 21 AufenthG von den antragstellenden Personen dahingehend interpretiert werden kann, dass die Anforderungen gegenüber einer gewerblichen Tätigkeit erleichtert sind, weisen die Verwaltungsvorschriften auf ähnliche Anforderungen wie bei einer gewerblichen Selbständigkeit hin.
- Die mit der Reform des Aufenthaltsgesetzes einher gegangenen Erleichterungen im § 21 – u.a. der Wegfall einer festgesetzten Investitionshöhe oder auch einer festgelegten Anzahl von Mitarbeitenden – finden sich nicht in den Verwaltungsvorschriften wieder. In den Verwaltungsvorschriften werden genau diese Anforderungen aufgeführt und gelten somit als Richtlinie für die Mitarbeitenden in den Ausländerbehörden. Dadurch

²⁸⁸ Allerdings trifft auch dies nicht auf alle Herkunftsländer von Beginn des Aufenthaltes in Deutschland an zu. Für den Zeitraum unter drei Monaten haben nur Personen aus nicht sicheren Herkunftsstaaten die Möglichkeit alle Angebote wahrzunehmen, ansonsten werden Kann-Leistungen erst ab einer Aufenthaltsdauer von vier Monaten bzw. nach dem Verlassen der Erstaufnahmeeinrichtung gewährt.

bestehen diese Anforderungen weiter fort, ohne dass diese für die antragstellenden Personen ersichtlich sind.

- Das Aufenthaltsgesetz gibt nicht immer eindeutige Aussagen und Hinweise, welche Personengruppen von bestimmten Anforderungen ausgenommen sind. Hierzu bedarf es eines Blickes in die Verwaltungsvorschriften. Dies ist für die Antragstellenden schwer umsetzbar.
- Die Verwaltungsvorschriften an sich geben nicht immer eindeutige Hinweise, welche Anforderungen konkret von den antragstellenden Personen zu erfüllen sind, so wird die Höhe der angemessenen Altersversorgung, die Personen über 45 Jahre nachzuweisen haben, nicht genau definiert. Für Personen aus anderen Ländern stellt die Auslegung der Angemessenheit einer Altersversorgung eine kaum unüberwindbare Hürde dar, zumal sich diese in ihrem Herkunftsland völlig anders ausnehmen kann.
- Dem Begriff des Businessplanes und die Notwendigkeit diesen zu schreiben – unabhängig für die Bewilligung des Antrages –, fehlt die nähere Erklärung zu den damit verbundenen Inhalten und Anforderungen. Darüber hinaus können die jeweiligen Ausländerbehörden, bei denen der Antrag auf den Aufenthaltstitel gestellt wird, eigene Formalien einfordern, die regional verschieden ausfallen.

7.3 Herausforderungen für Geflüchtete

Geflüchtete Personen haben mit der Anerkennung des Status als Geflüchtete Person mehrheitlich die uneingeschränkte aufenthaltsrechtliche Erlaubnis sich in Deutschland selbständig zu machen. Falls ihnen der Aufenthaltstitel dies nicht erlaubt, haben sie die Chance mit einem Antrag auf § 21 Absatz 6 AufenthG bei der Ausländerbehörde eine selbständige Tätigkeit zu realisieren. Nichtsdestotrotz hält das Aufenthaltsrecht auch für Geflüchtete Personen einige Herausforderungen bereit:

- Aus dem Aufenthaltsgesetz wird nicht ersichtlich, welche Aufenthaltstitel eine uneingeschränkte und welche die Beantragung des § 21 Absatz 6 bei der Ausländerbehörde erfordern, um einer selbständigen Erwerbstätigkeit nachgehen zu können. Das Wissen um die Auslegung und deren immanente Chancen ist so anspruchsvoll wie bei Personen aus Nicht-EU-Ländern (siehe oben).
- Aus dem Aufenthaltsgesetz wird ebenso wenig ersichtlich, welche Leistungsträger welche Transferleistungen vorhalten können. Auch wenn mehrheitlich anerkannte Geflüchtete Personen die Leistungen der Jobcenter in Anspruch nehmen können, sind dies Kann-Leistungen und mit hoher Wahrscheinlichkeit den geflüchteten Personen selbst nicht bekannt. Die Kenntnisse über die Erlaubnis zur Selbständigkeit verbunden mit dem Wissen über die Möglichkeiten der aktiven arbeitsmarktpolitischen Angebote sind weitgehend unbekannt. Zumal die Option der Selbständigkeit als Schritt in die Erwerbstätigkeit von Seiten der Jobcenter gegenüber dieser Zielgruppe kaum proaktiv aufgezeigt wird.
- Die mit § 21 Absatz 6 verbundenen Anforderungen erfordern die Überzeugung eines weiteren Akteurs – neben dem Jobcenter auch die Ausländerbehörde – bzgl. der Umsetzung einer selbständigen Tätigkeit. Dabei stellt sich insbesondere die Frage nach der Unterstützung für eine solche Beantragung. Die Formulierung eines Geschäftskonzeptes ist für Personen aus dem Ausland vor allem aufgrund der verschiedenen Wirt-

schaftskulturen und Anforderungen an eine Unternehmung äußerst herausfordernd und auf sich gestellt kaum umsetzbar. Unterstützung von Seiten der Jobcenter, ähnlich der für Geflüchtete Personen die uneingeschränkt eine selbständige Tätigkeit nachgehen können, ist zwar denkbar, aber aus nachvollziehbaren Gründen eher gering. Was passiert, wenn die Ausländerbehörde ablehnt?

- Die vorhandenen Möglichkeiten bereits vor der Anerkennung als Geflüchtete Person informierende und vorbereitende Angebote für eine selbständige Tätigkeit zu erhalten, sind zwar gegeben, jedoch in einem hohen Maße „unwahrscheinlich“. Dies zum einen, da diese Maßnahmen ausschließlich an Personen mit einer hohen Bleibeperspektive gerichtet sein könnten, und zum anderen, da die Personen mit der Anerkennung aus dem Rechtskreis des SGB III Trägers herausfielen und eine zeit- wie inhaltsnahe Folgemaßnahme durch den dann zuständigen SGB II Träger (Jobcenter) ein hohes Maß an Abstimmung und Übergabe-Management erforderte. Eine Anforderung, die zum aktuellen Zeitpunkt und der bisher kaum ausgeschöpften Option der Selbständigkeit, kaum angegangen wird.

8. Ergebnisse der Fallstudien und Fokusgruppen

Für das tiefere Verständnis der Erfolgsfaktoren und Hemmnisse migrantischer Gründungen sowie der institutionellen Rahmenbedingungen wurden ergänzend zu den quantitativen Analysen im Rahmen dieser Studie qualitative Interviews und Fokusgruppen durchgeführt. Angesichts einer insgesamt regressiven Gründungsdynamik in Deutschland, dabei jedoch steigenden Gründungszahlen von Personen mit ausländischen Wurzeln, richtete sich das Forschungsinteresse im qualitativen Teil auf die subjektiven Zuwanderungsgeschichten und Zugangswege in den Arbeitsmarkt durch berufliche Selbständigkeit. Es galt u.a. herauszuarbeiten, wie die Gründungsvorbereitung und der Gründungsprozess gestaltet wurden, welche Hindernisse und Barrieren erlebt und auf welche Ressourcen zurückgegriffen wurde, um eine nachhaltige und gelungene Integration in die Erwerbstätigkeit zu erreichen.

Der maßgebliche Mehrwert des qualitativen Ansatzes besteht darin, anhand von ausführlichen Interviews die Komplexität migrantischen Unternehmertums differenziert herauszuarbeiten. Die jeweiligen Methoden bauten aufeinander auf, so dass eine zunehmende Verdichtung und Differenzierung der Erkenntnisse erreicht wurde. Experteninterviews und Einzelinterviews wurden im gleichen Erhebungszeitfenster durchgeführt. Die Ergebnisse beider Interviewgruppen bildeten die Grundlage für die Generierung a) der Fragesets für die Fokusgruppen und b) die Auswahl der teilnehmenden Unternehmer und Arbeitsmarktakteure für die Fokusgruppen. Die Interviews wurden audioaufgezeichnet und anschließend vollständig transkribiert. Die Auswertung des Datenmaterials erfolgte in Anlehnung an die Methodologie der dokumentarischen Interpretation nach Karl Mannheim²⁸⁹: sie fokussierte die expliziten Aussagen der Interviewten und dessen Handlungs-, Wissens- und Entscheidungsstrukturen als einen rekonstruierenden Verstehensprozess. Es zielt darauf den Sinngehalt zu erschließen, d.h. einen Weg zu finden, „*die vom Sprecher gemeinten, intendierten Auslegungsschemata, Sinngehalte, semantischen Gehalte*“²⁹⁰ zuordnen zu können. Die Auswertung erfolgte nach drei Kriterien: (1) Auswahl der für die Forschungsfrage relevanten Textpassagen, (2) Auslegung und Analyse der Textpassagen (3) fallübergreifende Vergleiche im Rahmen einer komparativen Analyse.

Für das Ziel dieser Studie, politische Handlungsempfehlungen für das Heben der migrantischen Gründungspotenziale zu formulieren, wurden zu Beginn fünf **Experteninterviews** mit strategischen Schlüsselakteuren geführt. Die Auswahl der interviewten Expertinnen und Experten erfolgte in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber. Die Personen kamen aus öffentlichen und halböffentlichen Institutionen – Verwaltung, Wirtschaft und Arbeitsmarkt. Die leitfadengestützten telefonischen Interviews hatten eine Dauer von 45 bis 60 Minuten und beinhalteten Fragen zu den Themenfeldern:

- Potenziale und Leistungen migrantischer Gründungspersonen,
- Herausforderungen und Gelingensfaktoren bei migrantischen Gründungspersonen,
- Unterstützungsleistungen von Seiten der befragten Institutionen,
- zukünftige Gestaltungsmöglichkeiten für eine Optimierung der Unterstützung,
- wichtige Stakeholder für eine Unterstützung
- Potenziale von geflüchteten Personen

²⁸⁹ Mannheim 1964.

²⁹⁰ Bohnsack 2000: 21.

- Gelingensfaktoren für die Gründung durch Geflüchtete sowie der
- Beitrag der befragten Institution für die Unterstützung von geflüchteten Personen.

Der Fokus auf die Gründungspotenziale und die Nachhaltigkeit migrantischer Gründungen leitete auch die Entwicklung des semi-strukturierten Fragesets der **qualitativen Einzelinterviews** mit migrantischen Selbständigen. Die Fragesets wurden nach Absprache mit ausgewählten Beratern der migrationsspezifischen Gründungsunterstützung erweitert und final justiert. Das Frageset umfasste Fragen zur Selbständigkeit, zur Motivlage, zur Bildungs-, Berufs- und Karriereentwicklung, zu den Ressourcen und Kompetenzen der Gründungspersonen, der Gründungsvorbereitung und Inanspruchnahme von Beratung, zu den Opportunitätsstrukturen und Umfeldbedingungen für die Gründung und die Unternehmensentwicklung sowie zu der Finanzierung und Konsolidierung.

Die Auswahl der interviewten Unternehmer mit Zuwanderungsgeschichte berücksichtigte soziale, bildungsbiographische, branchenspezifische und unternehmerische Charakteristika sowie Aspekte des Herkunftslandes: Geschlecht und Alter; (akademische) Bildungsbiographie; Aufenthaltsdauer; als 1. oder 2. Generation in Deutschland; Stellung im Berufsleben, Studierende oder Berufserfahrene im mittleren Lebensabschnitt; Gründende im Leistungsbezug des SGB II/SGB III; Gründende unterschiedlicher Branchen; rurale oder urbane Region; Unternehmensphase, verschiedene Geschäftsmodelle; innovative Gründungen; Gründungen im Team sowie Einzelunternehmen. Die Interviewten wiesen immer mehrere der obigen Charakteristika auf. Die Rekrutierung und Auswahl der Interviewten erfolgte wesentlich dank Unterstützung von Gründungsberatern resp. Netzwerkpartnern, die mit Unternehmern kooperieren.

Es wurden 18 qualitative Einzelinterviews mit Selbständigen aus mehrheitlich städtischen (Ballungs-)Zentren aus West-, Süd- und Norddeutschland geführt. Die Interviews wurden Face-to-Face geführt, nur eines am Telefon und sie dauerten zwischen 35 und 95 Minuten. Abschließend wurde in Mannheim eine zweistündige Fokusgruppe mit neun migrantischen Selbständigen veranstaltet, in der die Erkenntnisse aus den Einzelinterviews zugespitzt zur Diskussion gestellt und mit den subjektiven Erfahrungen der Unternehmerinnen vor Ort gespiegelt werden konnten.

Da der Gründungsunterstützung eine maßgebliche Rolle zukommt, um das Gründungspotenzial von Migrantinnen und Migranten gezielt zu heben, wurde auch die Perspektive von Arbeitsmarktakteuren eingeholt. Es fanden drei **Fokusgruppen** in Duisburg, Dortmund und Mannheim statt. In den zweistündigen Gruppeninterviews wurden die Ergebnisse aus den vorangegangenen Erhebungen mit insgesamt 20 Vertreterinnen und Vertretern aus Kammern und weiteren Institutionen der Wirtschaftsförderung, Arbeitsverwaltung, Hochschule, Migrantenorganisationen und weiteren Einrichtungen der Gründungsförderung rückgekoppelt. Anhand eines Leitfadens wurden Kenntnisse und Erfahrungen zu den folgenden Aspekten erfragt und gemeinsam diskutiert:

- Einschätzung der Gründungsdynamik und Wirtschaftskraft migrantischer Selbständiger und Unternehmerinnen am jeweiligen Standort
- Stellenwert der Gründungsförderung in Bezug auf diese Zielgruppen
- Skizzierung der eigenen Rolle, des Beratungsansatzes und bewährter Instrumente
- Herausforderungen der eigenen Tätigkeit. Es ging darum, die bestehende Beratungs- und Unterstützungsinfrastruktur zu beschreiben, etwaige „weiße Flecken“ zu identi-

fizieren und Umfeldbedingungen zu erarbeiten, um eine theoretisch ideale Unterstützungslandschaft für migrantische Gründungspersonen aufzuzeigen.

8.1 Einzelinterviews und Fokusgruppe mit Selbständigen: Ergebnisse

Im Fachdiskurs unter Gründungsberatenden wird explizit auf die Vielfalt und Heterogenität im migrantischen Gründungsgeschehen hingewiesen. Die empirischen quantitativen Befunde in dieser Studie belegen dies. Auch die Einzelinterviews und die Fokusgruppe mit Selbständigen bestätigen die große Heterogenität in den Motivlagen und Ausgangslagen, die zur Gründung führten. Aus deren qualitativer Analyse resultieren Aspekte, die für eine große Teilmenge der Unternehmer mit Zuwanderungsgeschichte zutreffen, als auch einzelne bedeutsame Hinweise für die Frage nach zu hebenden Potentialen. Diese Gemeinsamkeiten und Hinweise werden nachstehend dargestellt und diskutiert.

Übergreifend ist voranzustellen, dass die Interviewpartner ihr Unternehmen ausgesprochen *engagiert und vom eigenen Produkt oder Vorhaben überzeugt* darstellten: und dies aller Differenz in ihrer Persönlichkeit, in ihrem beruflichen Werdegang und in ihrem Auftreten zum Trotz; unabhängig davon ob sie ausbildeten, Restarter oder schon einmal insolvent gegangen waren, als Gründende noch studierten, solselbständig waren oder Mitarbeitende beschäftigten, als Team gegründet hatten oder Auslandserfahrung in die Unternehmensphilosophie einfließen ließen. Selbst bei denen, die seit längerem einer Finanzierung harrten, war die Motivation und Vorwärtsgewandtheit wahrnehmbar. Dabei kam ein hohes Maß, sich autodidaktisch (Orientierungs-)Wissen anzueignen, zum Ausdruck. Etwa für die Recherche zu Fachfragen oder sich auch über die eigene Branche hinaus kundig zu halten: Interviewte schilderten, wie sie die Gründungsvorbereitung überwiegend über Webrecherchen und Fachliteratur angingen. Zwei Unternehmerinnen erwogen, parallel zur Unternehmensführung zu promovieren. Auch wenn es grundsätzlich unabdingbar ist, an die Konkurrenz und technische Fortentwicklung mindestens angeschlossen zu bleiben, so erwies sich die *hohe Eigenständigkeit* der Interviewten als augenfällig. Daher verwundert es nicht, dass einige Interviewte nicht bei einer Idee stehen bleiben, bereits mit dem Aufbau eines zweiten Unternehmens beschäftigt waren oder sich offen für branchenfremde Neugründungen äußerten.

Die Selbständigen verwiesen in den Interviews und der Fokusgruppe auch auf die große Verschiedenheit der Rahmenbedingungen und Opportunitätsstrukturen, auf die sie als Selbständige trafen. Untenstehend werden unter „Gelegenheitsstrukturen und Umfeldbedingungen“ insbesondere Hinweise aufgeführt, die für eine – aus Sicht der Unternehmer – zu optimierende Unterstützungsstruktur und Beratungsinfrastruktur von Belang sind.

Motivlagen

Auch wenn einige der interviewten Personen, gefragt nach ihrer Motivation für die berufliche Selbständigkeit, besonders ein Motiv stark machten, zeigten sich während des Gesprächs verschiedene Gründe für den Schritt in eine Selbständigkeit. Dies entspricht dem Stand der Gründungsforschung, wonach sich in aller Regel mehrere Motive für die Unternehmensgründung als ausschlaggebend erweisen. So sah ein norddeutscher Gastronom in der Eröffnung seines eigenen Restaurants die Chance, seine frustrierende Stelle als leitender Angestellter zu verlassen, damit zugleich mehr Zeit für das Privatleben zu gewinnen und ein höheres Einkommen zu erzielen. Ein hochqualifizierter Ingenieur nutzte die Gelegenheit der Gründung, um der Arbeitslosigkeit zu entgehen, endlich dem persönlichen

Wunsch, Unternehmer zu werden, nachzukommen und mit einem innovativen Produkt die Marktchance zu ergreifen, die er schon seit längerem im Visier hat.

Im Folgenden werden die identifizierten Motive beschrieben und aus den Interviews illustriert. Sie umfassen so verschiedene Aspekte wie selbstbestimmte Arbeitszeiten, eine hohe Identifizierung mit den Arbeitsinhalten, die Neigung bevorzugt allein zu arbeiten und damit keinen Hierarchien ausgesetzt zu sein; Freiräume für die private Lebensführung; die Möglichkeit die eigene Aspiration einer Gründung tatsächlich in Deutschland als freier Marktwirtschaft umsetzen zu können; einen neuen Lebensabschnitt zu beginnen, dem eine persönliche Krise vorausging; schließlich auch drohende Arbeitslosigkeit zu vermeiden, Benachteiligungen im Betrieb hinter sich zu lassen und der Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt zu entgehen; schließlich mit einem besseren Einkommen den eigenen sozialen Aufstieg zu gestalten.

Mit der beruflichen Selbständigkeit können die Interviewten ihre sehr individuelle Vorstellung realisieren, wie sie leben und arbeiten möchten und gestalten mithin ihren **Lebensstil**. Der Schritt in die Freiberuflichkeit bedeutete für eine Kunstakademieabsolventin nicht nur die Perspektive, die *eigene Arbeitszeit autonom zu gestalten*, sondern auch für sie unzumutbare Arbeitsbedingungen, etwa 13-14 Stundentage im Büro ohne die Professionalität eigenständig einbringen zu können, zu beenden. Erst so konnte sie wieder *eigene Projektvorhaben entwickeln* sowie die eigene *Gesundheit und das Privatleben* in ein ausgewogenes Verhältnis bringen. Sie bezeichnet ihre Freiberuflichkeit als „Lebensstil“, der bedeute, auch im Urlaub bereit zu sein etwa Zeit für Geschäftskorrespondenz zu reservieren, „*wenn man selbständig ist dann ist es nicht ein Job, es ist ein Lebensstil.*“ (MZ 07, S.11)

Unabhängig zu arbeiten bedeutet für eine andere hoch ausgebildete Frau, die nach ihrem erfolgreichen Studium mehrere Weiterbildungen absolvierte auch, *Arbeitsvorhaben parallel angehen* zu können, was ihr die standardisierten Prozesse in einem großen Konzern zuvor nicht ermöglichten, sowie eigene Freiräume flexibel zu gestalten,

„... ich mag es auch selbstbestimmt zu arbeiten, zu sein. Und das ist in den meisten Unternehmen in Deutschland schwierig. [...] Für mich ist Deutschland so ein Land der Arbeit, dass man von 7 Uhr morgens irgendwo arbeitet bis 5 Uhr und das ist das Leben und ein Mal im Jahr macht man einen großen Urlaub. Und das ist nicht wie ich die Welt sehe, da habe ich das Glück, den Vorteil, dass ich auch eine andere Kultur in mir trage und das auch wirklich weiß, dass es auch anders geht. (HH 03, S.2-3)

Für einen staatlich vereidigten Übersetzer lässt sich sein Motiv, *allein arbeiten* zu wollen, sich beruflich ungern zu binden und spontan zu agieren, durch die berufliche Selbständigkeit realisieren. Hierfür nimmt er große Anforderungen, wie die fordernde Startphase in Kauf, als es galt den eigenen Kundenstamm aufzubauen, alle Erfahrungen selbst zu machen und die Konsequenzen zu tragen,

„Und diese bestimmte Arbeitszeit fesselt mich. Ich bin bereit länger zu arbeiten am Tag, aber ich entscheide. Ja, autonom. Aber nur sitzen ..., man kann sein Leben dadurch auch planen, aber das passt nicht zu mir. - In einer Gruppe zu arbeiten mit einem Chef, das passt nicht zu mir (lacht). (MZ 09, S. 4/ S.2)

Eine Interviewte kann ihrem Wunsch, als Humanmedizinerin kreativ und eigenständig zu arbeiten, folgen, weil dies *im deutschen Wirtschaftssystem* möglich ist. Dieser Möglichkeitsspielraum war für sie das wesentliche Motiv, ihr Land zu verlassen und zunächst in Großbritannien zu studieren. Für diese Chance schlug sie nach ihrem Facharztzertifikat in Deutschland auch eine Position als Oberärztin aus.

„Ich merke, wenn ich das Ihnen erzähle, bin ich tatsächlich sehr energisch und habe selber das Gefühl, dass es alles irgendwie mit links geklappt hat, das stimmt aber nicht. Aber diese Schwierigkeiten habe ich vergessen. Weil es alles so inspirierend war. Ja, manchmal glaube ich es selber nicht. Zum Beispiel sind diese Räume 10 Tage alt, ich komme jeden Morgen her und denke das ist jetzt meins, das ist irgendwie komisch (lacht). Ja, ich bin sehr glücklich, in Deutschland zu sein. Ich denke, sowas könnte ich nicht in der Ukraine, niemals in der Ukraine realisieren. Ich merke schon, der deutsche Staat als Staat gibt schon Möglichkeiten, ein Unternehmen aufzubauen, wenn man das möchte.“(HB 06, S.17 f.)²⁹¹

Es geht um die konkrete Erfahrung von beruflicher Selbständigkeit als ein Ausdruck von Autonomie, dank eigenem Zutrauen und mit Tatendrang einfach zu starten.

„Damals war es mir egal. Ich war so unbedacht und [...] unbesorgt, ich habe es einfach gemacht. Jetzt würde ich vielleicht überlegen. Ich verstehe Leute die sehr lange überlegen, bevor sie in diese Selbständigkeit reinspringen. Damals war es irgendwie.. das war vor 16 Jahren. Ich war noch jung.“ (K 13, S.5)

Tatsächlich schildern nahezu zwei Drittel der Interviewten, dass es ihnen darum gegangen sei, Unternehmer zu werden, hier bewusst Neuland zu betreten und ihrer Experimentierfreude nachzugehen,

„Also es hat jetzt keiner gesagt mach dich selbständig, aber es hat jetzt auch keiner gesagt mach's nicht, [...] also am Anfang war ich bei dieser Existenzgründerberatung, aber ich muss sagen also das waren für mich eher so formale Sachen. Ich bin so eine Entdeckerin, ja, und ich würde sagen das ist so das, was mir dabei am meisten geholfen hat oder dabei, also Spaß gemacht hat.“ (HH 03, S.7)

Eine Unternehmerin aus Südamerika verbindet mit der Entscheidung, selbständig zu werden, die Bewältigung einer früheren Lebenskrise, hier wollte sie bewusst einen ganz neuen Weg gehen,

„Weil ich denke jeder schafft das, muss man einfach probieren, und dann... erstmal an Gott glauben und dann an sich selbst glauben, und dann passiert es. Soweit wie du sagst oh je das schaffe ich nicht, das ist dein Fehler, du musst es mal probieren, dann passiert es. Und weiter geht es.“ (FGr MA S. 14)

Ein Teamgründer, der zum Zeitpunkt seiner Gründung noch seinen Master absolviert, zeichnet nach, dass er bereits im Schüleralter mit der Vorstellung liebäugelte, später Unternehmer zu werden und schließlich seine schulischen Fächer, seine Ausbildung und sein Studium auf dieses Ziel hin ausrichtete.

Während eine afrikanische Gründerin noch in der intensiven Planungsphase ist, um ihren Traum „internationale Unternehmerin“ (SB 11, S.7) zu werden, in die Tat umzusetzen, hat diesen ein anderer Gründer schon realisiert und zeigt deutlich seine Zufriedenheit und persönliche Reifung, die ihm dies verschafft habe,

„ Die Menschen, wie die mir begegnen, das ist schon sehr schön. Da fühle ich mich am richtigen Platz. Wenn jemand selbständig ist dann arbeitet ein Mensch viel besser, ganz anders, da fühlt man sich irgendwie nicht unter Druck, da guckt man nicht auf die Uhr, das macht man wie ein Hobby. Genau, ich war ich nicht sehr fixiert auf Erfolg, ... Wenn du machst was dir Spaß macht, dann bist du automatisch einfach erfolgreich und das ist

²⁹¹ Die Zitate der Interviews wurden für die bessere Lesbarkeit geglättet. Da der Fokus auf den ausgesprochenen, inhaltlichen Aussagen und nicht auf der objektiven Hermeneutik lag, wurden etwa Wiederholungen und syntaktische Fehler sowie Redewendungen des wörtlichen Ausdrucks („ich sage mal“, „halt“) aufgehoben.

es, sich selbst bewusst einfach was ich dazu noch gebraucht habe und ja. (FGr MA, S.11/S.27)

Für einen norddeutschen App-Entwickler sind es die Freiräume durch Flexibilität, die er sich von der Selbständigkeit verspricht, die es ihm erst ermöglichen, beruflich auf neue Ideen zu kommen, dies habe er aus seinen flexiblen Arbeitszeiten als Taxifahrer während des Studiums lernen können.

In dieser Studie wird dargelegt, dass das migrantische Gründungsgeschehen nur noch zu lediglich 8 % **aus der Arbeitslosigkeit** vollzogen wird. Gleichwohl ist die Arbeitslosigkeit in einem Set von Motiven nach wie vor relevant und trifft auch für 4 Interviewte dieses qualitativen Samples zu, die mit ihrer Gründung die drohende Arbeitslosigkeit vermeiden konnten.

„2015 bin ich arbeitslos geworden und parallel führen wir die gemeinsame Firma. Also zuerst war das für private Kunden, die Idee unserer Firma. Wir haben zusammen bei einem Großhandel kann man sagen gearbeitet, die haben einem Bauprojekte verkauft. Und wir haben Kunden beraten wie man baut. So, danach haben wir entschieden eine eigene Firma zu gründen, einige Teil der Arbeit zu übernehmen.“ (BO 14 23.09.2016)

Eine Möglichkeit des **sozialen Aufstiegs** ist es, durch die berufliche Selbständigkeit ein **höheres Einkommen** zu erzielen als in abhängiger Beschäftigung zuvor. Diese Perspektive sahen die Inhaberin eines Nagelstudios sowie ein Gastronom,

„Ich habe mich selbständig gemacht, weil mit der Ausbildung hier, habe ich bei jemandem gearbeitet und die hat mal bezahlt, mal nicht. Das erste Mal habe ich kein Vertrauen in mich gehabt, weil ich keinen Kredit gehabt habe, um mich selbständig zu machen. Und dann wusste ich auch nicht, wie ich das hinkriegen kann, und als ich gesehen habe, meine zweite Arbeitsstelle, wie viel Geld reinkommt, und wie die Leute mir vertraut haben, und der Chef wollte nicht so bezahlen, habe gedacht nehme ich meine Chance und mache was.“ (FGr, S. 10)

Dabei ist die Höhe des Einkommens und Wohlstands die eine Seite der Medaille. Mit Selbständigkeit wird ferner auch die Hoffnung verbunden, zu einem – entlang der eigenen Zufriedenheitsmaßstäbe - *guten Auskommen* zu gelangen,

„Mein Traum ist es ein kleines Atelier zu haben wo 4, 5 Leute gut von leben können, fertig. Mehr brauche ich nicht. Ja, ich muss nicht an der Börse sein oder eine AG werden oder was auch immer, das ist auch unrealistisch in dem Bereich. Aber es wäre gut, wenn ich so ein kleines, mittelständisches Team hätte, wo verschiedene Leute ein gutes Einkommen draus haben. ... da weiß ich, was die Leute bezahlt bekommen, habe ich es etwas höher gesetzt, dann habe ich vielleicht weniger Gewinn, aber wenn ich gut leben kann ist das okay für mich. Ich brauche nur ein Auto zum fahren und das reicht, Punkt. Und ja, da war die Bank natürlich nicht so happy. (MZ 07, S.13)

Ressourcen und Chancen

In den quantitativen Analysen unterstreicht diese Studie die dominierende Bedeutung von Bildung und Wissen für die Wahrscheinlichkeit, ein Unternehmen zu gründen. Dessen Bedeutung wurde auch im qualitativen Teil deutlich. Mit dem Fokus dieser Studie auf den Ressourcen und Chancen, weitere migrantische Gründungspotenziale zu identifizieren, zeigten sich in den qualitativen Interviews folgende Aspekte: so wurden Bildung, Wissen und Arbeitserfahrung als wichtige Determinanten angeführt; eine ausgeprägt resiliente Persönlichkeit sowie von Unternehmenserfahrung bei den Eltern; ein unterstützendes privates und familiäres Netzwerk; internationale Beziehungen; schließlich die Bereitschaft zu beruflicher Mobilität, um bessere Marktchancen zu erreichen.

Ein großer Anteil der Interviewten bringt hohe schulische und berufliche Abschlüsse mit sowie internationale Arbeits- und Leitungserfahrung. Neben der hohen autodidaktischen Neigung ist eine große Bildungsaspiration zu konstatieren,

„... mein eigenes Unternehmen zu gründen war seit langem mein größter Wunsch, seit meiner Kindheit. Das ist für mich eine Herausforderung. Ich bin zu positiv, ich denke zu optimistisch, das heißt zum Beispiel im Studium möchte ich nicht nur 10 Stunden lang Unterricht haben, ich möchte immer 20 haben. Ich weiß nicht ob das ein Problem ist oder nicht, deswegen nur so für Leute zu arbeiten finde ich langweilig. Man muss ein bisschen was probieren. Ich bin mir sicher das wird laufen, weil ich werde alles für meine Firma geben.“ (SB 11, S.7)

Gefragt nach der Kompetenz, unternehmerisch zu denken und zu handeln, verweisen viele auf ihre Leitungserfahrungen in früheren angestellten Tätigkeiten sowie auf Studienfächer, von denen sie für die Gründungsvorbereitung und Unternehmensentwicklung profitieren können. In der Fokusgruppe halten viele große Stücke auf ihr Talent zum Unternehmertum und sprechen von einem „Unternehmer-Gen“. (FGr, S.16)

Analog zu Studieninhalten, die sich bei mehreren Fallstudien als konzeptionell und theoretisch hilfreich für die Planungsphase des Unternehmens ausnahmen, bildet auch eine **fundierte Arbeitserfahrung** eine bedeutsame Ressource, die eigene Selbständigkeit kompetent anzugehen. Dies schließt viele Niveaus an Tätigkeiten, auch frühe Beschäftigungen als Schüler, Studienwerkstätigkeiten bis hin zu anspruchsvolleren Angestelltenverhältnissen ein,

„Also die letzte Stelle als Betriebsleiter natürlich hat mir sehr viel Kundenmanagement beigebracht, wie man Kundenakquise macht, wie man die Kunden zufriedenstellt, wie man Kunden bedient und spricht. Und Mitarbeiterführung, als Betriebsleiter hatten wir auch mit schwierigen Jugendlichen oder Langzeitarbeitslosen und mit solchen Leuten auch viel zu tun gehabt. (HB 02, S. 16)

Die Mehrzahl der Interviewten strahlt Beharrungsvermögen, eine große innere Sicherheit und Stehvermögen aus, dass das eigene Unternehmen weiterhin prosperieren resp. gelingen wird, damit an den Start zu gehen – **wichtige resiliente Faktoren**, um gegenüber unerwarteten Entwicklungen gewappnet zu sein:

„Und ich werde alles machen, damit das klappt. Und ich glaube wenn ich bis heute Studium, Familie und alles nebenbei geschafft hab, den Prototyp und dieses Netzwerk geschafft habe, ich kann das heute nicht aufhören, das wird sowieso klappen, auf jeden Fall, ja. Auf jeden Fall.“ (SB 11, S. 13)

Es ist die Freude daran, **Neuland zu betreten**, die den Gründungspersonen auch aus der biographischen Retrospektive vor allem in heiklen Lebenssituationen einen Weg nach vorne weist und sie animiert, ihre Chance in der Selbständigkeit zu suchen,

„Weil ich habe irgendwas gemacht, was erstmalig war, und das hat mich immer fasziniert, mein ganzes Leben lang. Es ging immer irgendwo als Erster zu sein. So und das natürlich erzähl ich auch gerne, wenn ich sage ich bin der erste und einzige Meisterbetrieb, türkische Meisterbetrieb, oder türkischstämmige Meisterbetrieb in B. Klar, das ist eine schöne Sache, die man eben stolz erzählen kann,“ (HB 02, S.21)

Es gilt kontinuierlich am Marktgeschehen, „am Ball“ zu bleiben und dies zeigt sich nicht allein in Überlegungen, die die Selbständigen für ihre bestehenden Unternehmen ausführen, sondern in drei Fällen dieses Samples auch in **konkreten Planungen für zweite Unternehmen**. So führt eine Freiberuflerin ökologisch motivierte Gründe für ihre zweite Unternehmensgründung, ein Manufaktur-Handelsunternehmen, ins Feld, dessen Realisierung bislang einzig an der stockenden Finanzierung hapert.

Es sind die schwierigen Situationen und Engpässe in der Unternehmensentwicklung, in denen sich resiliente Charakterzüge als persönliche Ressource für die Unternehmer besonders auszahlen:

„... also einmal die Ausbildung die ich hatte, [...] zu wissen okay, die Arbeit die ich mache ist ja letztendlich Wissensarbeit und Arbeit mit Menschen, [...] und mit Wirtschaftsinformatik und allem was ich da noch zusätzlich hatte bin ich einfach top aufgestellt. Also da müssen schon ganz schön schlimme Dinge passieren. Und ich habe dieses Wissen zu sagen wenn irgendwas schief läuft ich habe schon alle möglichen Jobs gemacht, ich weiß ich kann das, und also im Worst Case werde ich wieder als Angestellte arbeiten.“ (HH 03, S.8)

Die **Unterstützung durch die eigene Familie und Freunde** bzw. des eigenen professionellen Netzwerks aus der Zeit der abhängigen Beschäftigung wird bei einigen Interviewten als hoch eingestuft. Insgesamt gibt es hier eine breite Streuung: zum einen diejenigen, die sogar eigene Familienmitglieder im Betrieb einstellen und als Motiv nennen, diese damit gut versorgen zu wollen; andere, die auch über tausende Kilometer hinweg aus ihren Herkunftsländern große finanzielle und unternehmensbezogene Unterstützung vor allem der Eltern erfahren oder den eigenen Bruder regelmäßig als Steuerberater konsultieren können; schließlich diejenigen, die mehr auf ihr professionelles Netzwerk aus der Zeit der abhängigen Beschäftigung zählen resp. dabei sind, sich dieses aufzubauen. Ein Exempel für die Mobilisierung des eigenen Netzwerks:

„Also emotional ja von meiner Familie, ein bisschen wie sagt man auf Deutsch, physische Präsenz – also wenn ich keine Sekretärin hatte hat meine Mutter die Türe aufgemacht zum Beispiel. Und ich habe viele Freunde, eine Freundin ist Künstlerin, sie hat Visitenkarten entworfen zum Beispiel, und unseren Arztbriefkopf. Fotos gemacht.[...] Ich habe einen Freund, ein Ex-Chef im Restaurant, der Koch, er hat für die Eröffnung gekocht. Ich habe einen Freund der Musiker ist, der hat gespielt bei der Eröffnung, ... (HB 06, S.8)

Ihr gelang es über Mundpropaganda auch, die herausfordernde Personalsuche zu meistern, lediglich eine von nunmehr 14 Mitarbeitenden startete über eine direkte Bewerbung in der Praxis.

Mehrere der Interviewten haben Unternehmertum bereits *bei den Eltern oder im familiären Umfeld* kennenlernen können und betrachten dies als Prägung und biographischen Erfahrungsschatz.

Die quantitative Analyse dieser Studie weist die **internationalen Bezüge als große Stärke und Ressource** migrantischer Unternehmer aus. Dies zeigt sich nach außen entweder sehr deutlich, indem (so das Beispiel aus einem Interview) ein *Handel mit Produkten aus dem Herkunftsland* aufgebaut wird,

„...das heißt Ende der 10. Klasse als ich nach Deutschland kam hatte ich so ein paar typische Sachen aus Guatemala mitgebracht, [...] Und dann kam so eine Dame und hat gefragt ob sie die Tasche kaufen könne, ich so nein, das ist leider nicht zu verkaufen, das ist ein Geschenk für meine Gastmutter. Da war es mir ein bisschen klar was ich machen wollte, weil ich wollte irgendetwas machen, das Deutschland und Guatemala verbindet. Ich mag beide Länder, beide Kulturen, und ich wollte irgendetwas haben, wo ich beide haben kann, wo beide Länder auch gewinnen können.“(HB 05, S.3) “

Oder die Internationalität wird implizit zu einer Ressource, indem die *eigene kulturelle Prägung* der Unternehmerin zu reflektierter interkultureller Kompetenz - in ihren Worten „gelebter Integration“ - in der eigenen Praxis wird,

„Sie werden lachen, ich erzähle das immer als Witz, aber das ist tatsächlich so. Ich denke internationale Kompetenz, das habe ich zufällig bekommen, ich habe es nicht extra entwickelt. Ich komme aus der Ukraine, die okkupierte Krim jetzt, und auf der Krim leben mehr als 100 Völker. Und in meiner Straße wo ich lebte gab es auch mehrere. Also ich bin selber dann aus einer jüdischen Familie und gegenüber gab es eine ukrainische Familie, rechts russische, links armenische, krim-tatarische und etc. und gab es eine Dorfstraße, wo alle Kinder miteinander gespielt haben. Und das war klar, wenn wir zur krim-tatarischen Familie gehen dann essen wir auf dem Boden ein Reisgericht, wenn wir zur armenischen Familie gehen, dann muss man schick sein, trinkt man Espresso in High-Heels. Bei der ukrainischen gab es einen großen Topf mit Salat. Und das lernt man als Kind und denkt nicht nach, dass in jeder Familie eine bisschen andere Kultur ist, das ist selbstverständlich.“ (HB 06, S.13)

Die 14 Mitarbeitenden kommen aus 6 verschiedenen Ländern und erreichten in gut vier Jahren Patienten aus über 70 Ländern. Ein eindrücklicher Beleg dafür, wie sie und ihr Team ihre interkulturelle Kompetenz zur Ressource für das Unternehmen werden lassen.

Andere Interviewte nehmen nicht von sich aus Bezug auf ihr Herkunftsland, sondern sie konzentrieren sich ganz auf ihr unternehmerisches Handeln in Deutschland.

Die Frage, ob es einen Markt für die eigenen Produkte oder Dienstleistungen gibt, ist gemeinhin eine der entscheidenden, wenn es um den Erfolg beruflicher Selbständigkeit geht. Hierfür wird auch **berufliche Mobilität** in Kauf genommen und dabei unter Umständen die private Lebenssituation hintenan gestellt.

Der *Standort* eines Nagelstudios erwies sich als so maßgeblich, dass die Inhaberin ihn zweimal wechselte, um genügend Kundschaft zu haben.

Hemmnisse

In den qualitativen Interviews zeigten sich Hemmnisse hinsichtlich der Gewährung von Krediten, Deutsch als Zweit- und Amtssprache sowie der Erfahrung, auf dem Arbeitsmarkt Diskriminierung ausgesetzt zu sein. Weiterhin wurde betont, auf welche Vorbehalte der Schritt in die Selbständigkeit stoßen kann.

Für einige Gründungspersonen hängt die Realisierung ihres Vorhabens maßgeblich an der noch offenen **Gewährung einer externen Finanzierung**, die zeitintensiv ist. Im Sample wurden privat finanzierte Lösungen genannt, in Einzelfällen Zuschüsse und Darlehen vom Jobcenter und bei etwa einem Drittel wurde der Kredit einer Bank in Anspruch genommen. Nach Erfahrung der Interviewten bringt die Fremdfinanzierung durch eine Bank oder durch das Jobcenter²⁹² erheblichen Aufwand mit sich,

„Also ich fand auch der Weg mit den Banken war nicht schwierig, aber man schickt seinen Businessplan, Finanzplan, und beim Finanzplan muss man auf jeden Cent achten und mein Fehler war, dass ich ein Formular nicht richtig verstanden habe und ich habe etwas falsch beantwortet und das hat die Sache komplizierter gemacht, bis die Zusage kam von der Bank. Okay es hat Zeit in Anspruch genommen, aber ich fand es ein bisschen schwierig. Und was die Banken alles verlangen, es war viel.“ (FGR, S.30)

In der Konsequenz wägt der Geschäftsführer eines innovativen Unternehmens differenziert ab, ob sich dieser Aufwand lohne oder eine andere Finanzierung zu realisieren sei,

„Also es gibt immer Höhen und Tiefen, es gibt Förderer und die, die weniger fördern, die vielleicht eher blockieren. Dann schaut man, dass man den gemeinsamen Weg nur nach Möglichkeit nur mit denjenigen geht, die das Unternehmen fördern,[...]das ist vielleicht so der Stolperstein,[...], aber die gibt es quasi immer wieder. Und was relativ sagen wir mal zeitintensiv ist, ist das Thema, wenn man anfängt, mit Banken zusammen zu arbei-

²⁹² Vgl. MZ 09.

ten. Es ist kein Stolperstein im klassischen Sinne, aber es ist etwas, was uns immer wieder so zu Überlegungen führt ja, lohnt sich da eigentlich so der Aufwand, den man da reinsteckt, wenn man mit einer Bank – also im Fremdkapitalbereich – zusammenarbeitet.“(MA, S.20)

Für einen Handwerksmeister war der Aufwand, maßgeblich unterstützt durch eine Gründungsberatung lohnenswert, denn trotz eines Schufaeintrags infolge eines ersten gescheiterten Unternehmens wurde ihm schließlich ein Kredit gewährt. Bei einem anderen Interviewten scheiterte die Verhandlung mit drei Banken - auch diese intensiv von einer Gründungsberaterin begleitet. Ihm gelang es einen privaten Kredit zu bekommen. Drei Entwickler einer App und eine Manufakturgründerin für nachhaltige Produkte versuchen nach wie vor, für ihr Vorhaben eine Finanzierung zu realisieren.

Für viele Unternehmensgründungen sind die **fach- und amtssprachlichen Anforderungen** hoch, stellen für mehrere Interviewte große Hürden dar und sind nicht allein inhaltlich zu klären,

„Amtssprache. Ich glaube das verstehen die Deutschen auch nicht. Das ist eine große Herausforderung. Und dann noch Gesetze, ja, wo, was man nicht machen darf. Wenn dieser Paragraph irgendwo da steht dann weiß man selber nicht soll ich Kopfstand machen (lacht).“ (FGr, S.28)

„Also gut, ich sage mal so, ich bin seit 1990 hier und die deutsche Sprache beherrsche ich auch nicht, ich spreche zwar nicht schlecht, aber perfekt beherrschen tue ich sie nicht. Vielleicht deswegen hatte ich Schwierigkeiten mit diesem Amtsdeutsch, das war schon teilweise sehr, sehr schwierig.“(HB 02, S.6)

„Da müsste ich auch wissen welche Fachbegriffe darf ich nutzen, welche sind geschützt, und ja, usw. und dann muss man beweisen okay, ich mache Massage, das ist eben eine Außenbehandlung, [...], aber so irgendwie diese Amtssprache hat mich schon gestresst. Aber jetzt ist es in Ordnung. Da lernt man auch natürlich...“(FGr, S.29)

Die amtssprachlichen Anforderungen haben Konsequenzen im Selbstbild einer Unternehmerin, wenn sie mutmaßt, dass eine Deutsche ein Jahr brauche, um ein solches Handelsunternehmen wie ihres aufzubauen, sie selbst in Deutschland jedoch zwei bis drei Jahre. Interviewte machten mit ihrem Vorhaben zu gründen Erfahrungen **struktureller Diskriminierung**: so schilderten sie in den Einzelinterviews und der Fokusgruppe Vorbehalte und Skepsis, die ihnen als Gründungspersonen entgegen gebracht wurden. Diese waren zunächst grundsätzlicher Art,

„... wobei jeder skeptisch ist irgendwie, ich kenne das mittlerweile in Deutschland, der erste Satz oder Leitsatz ist „das geht nicht“. Egal. Das weiß jeder, dass das nicht geht, wie es geht will ich wissen (lachen). Nein, das geht nicht, die Leute gehen auf Nummer sicher. Job, Haus, Rente. [...] Nein, nein. Ich denke das ist in das Mindset. Nichts ist sicher auf dieser Erde, nichts, außer der Tod, dass wir irgendwann sterben werden, nur das Einzige auf dieser Erde ist sicher, sonst ist alles nicht sicher. (MZ 08, S.20).

„Entschuldigung, bei mir war die erste Erfahrung am Telefon. Auf meiner Visitenkarte oder Homepage steht Zigarre, das heißt es ist ein großes Projekt. Und die allererste Frage war „sind Sie sicher“, dann frage ich warum, weil sie haben die teuerste und komplizierteste Ware ausgesucht. Dann habe ich gesagt ich bin eine starke Frau, ich schaffe das. Okay, und das war eine Deutsche. (FGr, S.29)

Diese Vorbehalte hatten Auswirkungen auf den Zeitpunkt der Gründung als auch den Zeitpunkt, das eigene Gründungsvorhaben bekannt zu machen, so ein Gastronom,

„Ja. Meine Frau war dieses Mal sehr optimistisch, dass wir das hinkriegen. Am Anfang als ich nach Deutschland kam wollte ich mich selbständig machen, und natürlich alle – wie sagt man – raten es nicht zu machen. Ich glaube das war auch eine gute Entscheidung. Und danach, es ist ein paar Jahre her wollte ich mich auch selbständig machen, ich war extra in B. einen Laden angucken, aber das wäre ein großer Schritt gewesen von B. nach B. zu wechseln [...]. Und Pessimismus. Bis der Laden unterschrieben war habe ich nichts meiner Schwiegermutter gesagt oder der Familie, keiner wusste das, ich wollte keine negative Energie oder so. Habe ich alles gemacht, war leise, und der Laden war meiner, habe ich gesagt Mensch, bin ich selbständig jetzt, die Leute waren alle geschockt. (HB 01, S.18/S.20)

In den Interviews äußern Unternehmer, dass ihnen vor allem Banken geringschätzig begegneten bis hin zu der Erfahrung von Entwürdigung,

„... ich habe jetzt eines festgestellt, das ist nach wie vor meine Meinung, als Selbständige zählt man wirklich fast gar nichts. Jemand, der 900, 1000 Euro Gehalt hat, kontinuierlich, der hat mehr Möglichkeiten – hier in Deutschland zumindest – und ist bei den Banken usw. besser angesehen bei den Kreditinstituten oder selbst so eine Kleinigkeit bei MediaMarkt oder [...]um irgendetwas zu kaufen, da haben die Leute bessere Chancen als Selbständige. Bei Selbständigen weiß ich nicht, ist an Angst gebunden oder so, oder es ist so leicht dass jeder sich selbständig machen kann und auf Kredit alles kaufen und dann nicht bezahlen kann, ich weiß es nicht, ganz ehrlich nicht.“(HB 02, S.7)

„ Was mich ein bisschen traurig gemacht hat, wenn man ein Unternehmen gründen möchte und dann man schreibt seine Idee, seine Motivation das alles, von Banken oder sowas dann kriegt man nicht die Hilfe. Und die wollten wissen was ich verdient habe, was ich noch habe, dass die dann Geld geben können. Und das war für mich etwas störend. Und dann wenn ich irgendetwas hätte dann brauche ich ja keine Hilfe. Ich bin erwachsen. Ist es nicht so? (FGr, S.35)

Diese Vorbehalte schaffen Hürden, die nicht von jedem genommen werden, sondern bedeuten können, lieber Abstand von der eigenen Unternehmensidee zu nehmen. Eine andere beharrliche Reaktion wurde in der Fokusgruppe geschildert,

„Wenn man mir nein sagt kann man mir heute nein sagen, am nächsten Tag komme ich wieder, und wieder, und wieder. Wenn es nicht schriftlich so geht, warum, jeden Tag ist es anders, ich gehe und probiere, und irgendwann sieht man das gleiche Gesicht und denkt die Frau spielt nicht. Sogar meine Ausbildung habe ich hier mit 30 Jahre gemacht, beim Arbeitsamt hat man mir gesagt ich bin zu alt, ich würde nie was erreichen. Man hat mir gesagt ich bin Alleinerziehende, das Kind ist klein, und wie ich das mache. Aber ich habe alles rausgeholt und ich sehe, wenn man was richtig erreichen will muss man motiviert sein. Meine Entscheidung ist die Motivation. (FGr S.31/ 39)

Besonders in der Fokusgruppe wurde die große Bandbreite an Reaktionen, die die Gründenden mit Institutionen im Falle der Gründung aus der Arbeitslosigkeit gemacht haben, geschildert: während den einen im Jobcenter resp. der Agentur für Arbeit mit Offenheit für die eigene Gründungsidee und etwaige Finanzierungsnotwendigkeiten begegnet wurde und sie eine fundierte Verweisberatung erhielten, wurden anderen offen Vorbehalte entgegengebracht sowie Wertungen wie etwa für dieses Gründungsvorhaben zu alt oder zu jung zu sein. (FGr, S.38)

Zu den grundsätzlichen Vorbehalten gegenüber Selbständigkeit kommen **Diskriminierungserfahrungen als Migrantin oder Migrant**, auf die Interviewte – wenn auch erst auf direkte Nachfrage – reagieren. So machte sich ein Handwerksmeister sehr viele Gedanken darüber, wie er mit seinem Unternehmen nach außen firmieren möchte und entschied

sich dagegen, seinen türkisch klingenden Namen nach vorne zu stellen, um nicht bereits anhand seines Namens negativ selektiert zu werden,

„Die sollen nicht nach Tischlerei Ö. beurteilen, sondern meine Arbeit beurteilen. Die sollen mir zumindest eine Chance geben, dass ich meine Arbeit präsentiere und die sagen passt, passt nicht. Wenn es nicht passt ich kann das ja dann erarbeiten, ich kann mich verbessern, nur wenn von vornherein mit Vorurteilen entschieden wird, Arbeit ist nicht gut, weil er so und so, dann habe ich keine Chance. (HB 02, S.20)

Obwohl in Deutschland ein Ingenieurmangel konstatiert wird, ist ein entsprechender Abschluss an einer renommierten deutschen Hochschule offensichtlich kein Garant für eine Beschäftigung in einem deutschen Konzern.

So schildert ein Freiberufler und App-Entwickler ernüchert, dass er mehrfach negativ von Umgestaltungen in internationalen Konzernen als Angestellter betroffen war und trotz zahlreicher Bewerbungen bei deutschen Konzernen nie auch nur zu einem Gespräch geladen wurde. Wenn er von deutschen Firmen Angebote unterbreitet bekam, so waren diese nicht qualifikationsadäquat.

Gelegenheitsstrukturen und Umfeldbedingungen

Neben der individuellen, personenbezogenen Seite der Gründungsvorbereitung und Unternehmensführung haben die gesamtgesellschaftlichen – u.a. die formalen, beratungsinfrastrukturellen, förderpolitischen und wirtschaftlichen - Gelegenheitsstrukturen und Umfeldbedingungen einen nicht unerheblichen Einfluss auf das Zustandekommen und den Prozess der Selbständigkeit. Die Interviewten wurden danach gefragt, wie sie ihre Gründungsplanung angingen und ob sie auf Beratungs- und Unterstützungsangebote im unternehmerischen Ökosystem zugriffen. Fokussiert wurden ihre Erfahrungen mit den notwendigen Formalia für die Realisierung ihres Unternehmens sowie die gesamtgesellschaftlichen förderlichen und hemmenden Faktoren, die ihnen begegneten und auf die sie stießen. Mit Blick auf die Forschungsfrage ergaben sich nach der qualitativen Analyse folgende zu diskutierende Aspekte: strukturelle Diskriminierung gegenüber beruflicher Selbständigkeit, Beratungsinfrastruktur, Amtssprache und sprachliche Hürden, externe Finanzierung und das Aufenthaltsrecht.

Wie entstehen die Unternehmensideen migrantischer Selbständiger? Wie werden sie entwickelt? Bei aller Heterogenität lassen sich Tendenzen beschreiben: während die größere Gruppe des Samples noch während des Studiums oder in ihrer Phase der abhängigen Beschäftigung **Marktlücken als ihre Chance** erkennt und diese mit einer sorgfältigen Unternehmensideenentwicklung angeht, trifft eine kleinere Gruppe auf der anderen Seite des Spektrums auf eine Idee, für die sie eine günstige Marktlage ausmacht und diese in eine Unternehmensplanung umsetzt.

Die Unternehmerin im Handel elektrischer Zigaretten sah die Marktchance für ihr Produkt in ihrer süddeutschen Region, in der diese im Vergleich zu Westdeutschland noch nicht sehr verbreitet seien. Sie lernte das Produkt in ihrem privaten Netzwerk in Düsseldorf kennen und wurde von diesem auch unterstützt, dies nach Baden-Württemberg zu transferieren. Eine Gastronomin entwickelte gemeinsam mit ihrem Mann aus ihrem Hobby Kochen eine Unternehmensidee und baut sich neben ihrer Teilzeittätigkeit ein zweites Standbein auf.

Interviewte bewegen sich schließlich auch zwischen den oben skizzierten Polen aus studien- oder berufsnahen Unternehmensideen und dem Identifizieren von Marktgelegenhei-

ten: So eröffnete eine Ärztin ihre Praxis bewusst in einem norddeutschen Stadtteil mit vielen sozial benachteiligten Familien und ist zu einem Anlaufpunkt für Patienten aus 70 Ländern geworden,

„Nach der Facharztbezeichnung wollte ich meine eigene Praxis aufmachen. Da ich selber die russische Sprache als Muttersprache spreche dachte ich es wäre ganz gut, dass ich das Angebot erstmal für russischsprachige Patienten mache. Und mein Wunsch war, eine Praxis in einem armen oder benachteiligten Stadtteil mit vielen ausländischen Familien aufzumachen. Und dann sagte mir ein Kollege warum denn auf Russisch, mache es auch für die anderen. Das war auch Zufall, als ich gründen wollte konnte ich keine Arzthelferin finden, ich habe viele Bekannten gefragt, und alle die ich gefunden habe konnten Türkisch,[...]Und aus dieser Not ist ein Konzept erstanden, dass wir eine Multikulti-Praxis sind, [...]. Und jetzt haben wir ein internationales Team mit mehreren Sprachangeboten, also wir haben einen spanischen Psychologen hier, einen russischen, zwei russische, zwei türkische Sozialpädagogen, zwei deutsche Kollegen, die Französisch als Muttersprache sprechen.. wie Muttersprache sprechen, und Englisch wie Muttersprache.“(HB 06, S.1f.)

Die **Bedeutung der Beratungsinfrastruktur** im Gründungsprozess liegt in der Möglichkeit, sich sehr grundsätzlich zu den Chancen und Risiken, Anforderungen und Notwendigkeiten für die Selbständigkeit in Deutschland kundig zu machen; sich fachlich zu vergewissern, indem eigene konzeptionelle Ansätze des Gründungskonzepts auf Lücken und Verbesserungsmöglichkeiten sowie Marktchancen hin überprüft werden; von aktuell möglichen (öffentlichen) Förderungen zu erfahren; in Kontakt mit anderen Gründungspersonen zu kommen und das eigene professionelle Netzwerk aufzubauen u.a.m. Damit steigt die Wahrscheinlichkeit, das eigene Unternehmen schon in der Planungsphase auf stabile Grundlagen zu stellen, es krisenfester und resilienter zu machen.²⁹³ Die Interviewpersonen in Einzelinterviews und Fokusgruppe nahmen insbesondere während der Gründungsvorbereitung in sehr unterschiedlicher Intensität die vorhandenen Beratungs- und Unterstützungsangebote in Anspruch. Während die einen bei migrationspezifisch ausgerichteten Beratungsanbietern ihre kontinuierliche Ansprechperson fanden und mit dieser alle erforderlichen Schritte sorgfältig rückkoppeln konnten, beschrieben andere die Anstrengung, sich in der Vielzahl der notwendigen Institutionen und Organisationen zurecht zu finden. Gerade letztere äußerten den Wunsch, diese Stellen mögen an einem Ort nach dem Prinzip eines „One-stop-shops“ zusammenlaufen:

„Also bei mir sehe ich es so, gerade jetzt mit dem Tabak, es gibt nicht ein Zentrum, wo du alle Informationen gleich holen kannst, zum Beispiel wenn ich jetzt den Tabak anmelde, muss ich zu Frau M. und bei der Tabaksteuer muss ich zum Händler, und das hat Zeit gebraucht. Weil bei uns in Brasilien wenn man gegründet werde, du hast einen Platz, was machst du, ah, ich wollte Friseurin sein, hier sind alle Informationen. Das ist leichter, und deswegen habe ich auch lange gebraucht.“ (FGr, S.28)

Die Vielzahl an professionellen Institutionen, die zu konsultieren oder für formale Schritte aufzusuchen sind, wird von einer Unternehmerin, die bereits länger am Markt ist, als intransparent erlebt,

„Das ist unser Hauptproblem, dass wir nicht wissen, welche Beratungen oder welche Hilfsmittel es in Deutschland gibt [...] Jetzt brauchen wir eine Bürokauffrau, eine richtige. Wir suchen Unterstützung im Büro zum Beispiel, aber ich höre ja, du kannst beim

²⁹³ Vgl. Di Bella 2013 .

Arbeitsamt nachfragen, die bilden doch dort die Bürokauffrauen, aber wo genau? Ich habe keine Ahnung, ich habe keine Informationen wo gibt sowas. (BO, S.14/22)

Eine andere führt hingegen ins Feld, dass sie in Deutschland finde, was sie suche, vorausgesetzt sie widme dieser Orientierung viel Zeit (FGr, S.35). Mit der Vielzahl an formalen Anforderungen für eine Gründung in Deutschland - ausgenommen Freiberufler -, wie mehrere Interviewte betonen, wird auch das Für und Wider abgewogen,

„Ich finde die Vorschriften in Ordnung, es gibt Sachen, die man beachten muss und die sind in Ordnung, aber es gibt viele, wo ich noch nicht vorbereitet war, das ist alles. Aber nicht negativ, nein.“ (FGr S.21)

„Meine Einstellung war immer wenn die Leute extra zum Essen kommen, dann immer mit Liebe kochen. So hier vorne stehen meine Zusatzstoffe, die erste Stelle ist Liebe, Nummer 1. Und das Gesundheitsamt – einer hat gesagt ich darf das nicht schreiben, das ist keine Inhaltsstoff, habe ich gesagt egal, was ist die Strafe dafür, ehrlich gesagt. Er wusste auch nicht was die Strafe dafür. (HB 01, S. 15)

Um weitere Gründungspotenziale zu heben, ist der Zeitpunkt, wann und wie eine potentiell gründungsinteressierte Person über die Möglichkeit in Deutschland zu gründen erfährt, und wo sie erste Anlaufstellen zu finden, zentral. Hierbei ist nicht die Fülle an Angeboten der verschiedenen Beratungsdienstleister und ihre Kompetenz migrationsspezifisch zu beraten entscheidend, sondern der Zugang zu Informationen über diese Angebote. Hier konstatieren Interviewte noch „Luft nach oben“,

„Ich habe gesagt egal, du machst dich jetzt selbständig. Und dann hab ich angefangen mich darum zu kümmern und so zu informieren. Es gab leider wenige Informationen, also nur seitens des Arbeitsamtes, und die haben auch gesagt ja, das sind so ein paar Broschüren, und in einer Broschüre habe ich gelesen – ich kann das nicht genau 1:1 wiedergeben, aber da standen so mehrere Fragen, und wenn man diese Fragen größtenteils mit ja beantworten kann, dann ist man bereit. Gut habe ich gesagt les mal, dann habe ich gelesen, sind Sie bereit, schlaflose Nächte in Kauf zu nehmen sozusagen, und habe ich gesagt – 1:1 kann ich nicht – sind Sie bereit die Problematik immer wieder von vorne anzupacken und immer wieder zu kämpfen. Also lauter solche Sachen, was ich heute tagtäglich erlebe. Es hat sich bewahrheitet, ohne irgendeine Ausnahme. (HB 02, S.3)

Weitere einzelne Bedarfe wurden aufgeführt, bei denen sich die Interviewten ein Unterstützungsangebot wünschen: So benötigt eine Freiberuflerin in einer derzeit kritischen Unternehmensphase ein Mentoring und beklagt, dass sie für sehr kleine Unternehmer und Soloselbständige, vor allem Freiberufler, die bereits eine Weile auf dem Markt seien, keine Angebote fände. Ein App-Entwickler hat bislang vergeblich nach einer IT-Fachberatung für sein Unternehmen gesucht.

8.2 Fokusgruppen mit Arbeitsmarktakteuren: Ergebnisse

In den je zweistündigen Fokusgruppengesprächen in Dortmund, Duisburg und Mannheim mit insgesamt 20 Arbeitsmarktakteuren wurde der Migrantenökonomie eine insgesamt große Wirtschaftskraft attestiert. Bei der Einschätzung und Erschließung des Gründungspotenzials Zugewanderter sei jedoch eine sehr differenzierte Betrachtung und gezielte Herangehensweise erforderlich sei. Dabei bestand weitgehend Einigkeit unter den befragten Arbeitsmarktakteuren, dass eine zielgruppenspezifische Ansprache und Förderung von Gründenden mit Migrationshintergrund erforderlich sei; das betreffe jedoch nicht nur Zugewanderte, sondern auch Akademiker, Frauen, Gründende in innovativen Bereichen, Gründende mit oder ohne Leistungsbezug und weitere Aspekte.

Die Ansprache von Zugewanderten erfolgt je nach Institution und Förderauftrag explizit oder implizit (indem z.B. nicht mit dem Terminus „Migrant“ argumentiert wird, aber das Bildmaterial, Personal etc. auf Zugewanderte ausgerichtet ist und die Zusammenarbeit mit Migrantenorganisationen gepflegt wird). Neben verschiedenen Zuwanderungs- und Bildungsbiographien müssten zudem auch die Spezifika unterschiedlich geprägter Standorte (etwa Clusterbildung, Kaufkraft ..), Themen (Gründung, Konsolidierung, Ausbildung, Betriebsnachfolge usw.) und Branchen (Gastronomie als krisenanfällige Branche, IT, Handwerk etc.) in den Blick genommen werden.

Die Frage, wie eine „ideale Unterstützungslandschaft“ für Gründende mit Migrationshintergrund ausgestaltet sein sollte, wurde im Kontext grundsätzlicher Anforderungen an Unterstützungsstrukturen und Förderinstrumente sowie Gelingensfaktoren für ihre Etablierung erörtert. Hier sprachen die Arbeitsmarktakteure einer insgesamt offensiven Gründungsförderung, die im besten Falle institutionalisiert und nicht von befristeten Projektaktivitäten abhängig ist, eine entscheidende Bedeutung zu – als Bekenntnis einer Landesregierung oder einer Kommune. Auf dieser Grundlage könne eine verbindliche Zusammenarbeit aller beteiligten Akteure und Institutionen gepflegt werden, was jedoch kein „Selbstläufer“ sei, sondern konsequent verfolgt werden müsse.

8.2.1 Stellenwert der Migrantenökonomie bei den Arbeitsmarktakteuren

Für die befragten Arbeitsmarktakteure stellt die Migrantenökonomie einen wichtigen Schwerpunkt ihrer Tätigkeit dar. Die Standorte (Dortmund, Duisburg, Mannheim) zeichnen sich durch einen relativ hohen Anteil an Migrantinnen und Migranten an der Bevölkerung und auch den Selbständigen aus, so dass sie die Stadtteile und lokale Ökonomie stark prägen. Die Bedeutung der Migrantenökonomie zeigt sich unter verschiedenen Gesichtspunkten: a) migrantische Gründungen als individuelle berufliche Perspektive, b) migrantische Gründungen zur Belebung der lokalen Ökonomie/ der Stadtteile, c) Migrantenökonomie als Beschäftigungs- und Ausbildungsfaktor sowie d) die Wirtschaftskraft, Dynamik und Struktur der Migrantenökonomie.

Die Arbeitsmarktakteure unterscheiden klar zwischen a) Migrantinnen und Migranten, die bereits seit längerer Zeit in Deutschland leben, b) Zugewanderten, die erst vor kurzer Zeit in Deutschland eingetroffen sind (hier v.a. Geflüchtete) und c) Gründungen aus dem Ausland. Hier seien weitere Differenzierungen erforderlich. Unter anderem mache sich der Bildungshintergrund bemerkbar; wer die Bildung in Deutschland durchlaufen habe, das duale Ausbildungssystem, die Meisterprüfung usw. kenne, gehe anders an die Vorhaben heran und müsse anders beraten werden als Personen, denen diese Strukturen und Verfahren nicht vertraut seien.

„ ... wir beobachten aber auch in den letzten Jahren, dass Migrantengründungen auch sehr viel substantieller werden ... wenn man hier in Deutschland eine Ausbildung gemacht hat, also eine Lehre mehr oder weniger, und hat die Sprache und hat die fachlichen Kenntnisse, dann hat man, glaube ich, ganz gute Chancen, auch eine solide Existenzgründung und Selbständigkeit auf die Beine zu stellen.“ (Fokusgruppe DU, Transkript S. 10)

„Es hängt nicht alleine von Bildungsniveau, sondern auch von einzelnen Geschichten von Zielgruppen. Je länger eine Zielgruppe sich in Deutschland befindet, desto professioneller ist der Umgang mit Existenzgründung. ... die ganz anders agieren als frisch Gekommene.“ (Fokusgruppe DO, Transkript S. 21f.).

Dann sind die jeweiligen Standorte und Stadtteile spezifisch charakterisiert und nicht repräsentativ für die Zielgruppe migrantische Gründungen insgesamt. Gründungen aus dem Leistungsbezug sind anders charakterisiert als im Hochschulumfeld. Bei Gründungen aus dem Ausland würden sich die kulturellen Unterschiede weitaus deutlicher zeigen. Und natürlich seien einige Branchen krisenanfälliger als andere, Arbeitsmarktakteure nennen den Handel und die Gastronomie, da spiele der Migrationshintergrund keine Rolle. Wenn ein relativ hoher Anteil von Migranten in diesen Segmenten tätig ist, sei die Krisenanfälligkeit den Branchen zuzurechnen, nicht dem Migrationshintergrund.

Bei **Gründungen aus dem Ausland** spiegeln sich in der Beratungstätigkeit der Akteure auch politische Entwicklungen in den verschiedenen Ländern wieder. Zum Beispiel hätten die Krisen in Russland und der Ukraine zu einem drastischen Rückgang der Unternehmenstätigkeit aus diesen Ländern in Deutschland geführt. Auf der einen Seite begegneten deutsche Institutionen Unternehmern aus osteuropäischen Ländern mit Skepsis; aber auch auf der anderen Seite hätte das Renommee Deutschlands als Investitionsstandort stark gelitten. Hingegen hätten die politischen Entwicklungen in der Türkei zu einer verstärkten Investitionstätigkeit aus der Türkei geführt („Kapitalflucht“); dies sei auch verbunden mit einer deutlichen Professionalisierung der Gründung. Im Falle Chinas hätte der Besuch des Ministerpräsidenten 2014 mit anschließenden Projekten der Verkehrsverbindung zwischen China und Duisburg zu einer verstärkten Investitionsfreude geführt.

8.2.2 Ökonomische Bedeutung der Migrantenökonomie aus Sicht der Arbeitsmarktakteure

Hinsichtlich der Gründungs- bzw. ökonomischen Potenziale und Bedeutung der Migrantenökonomie stellt sich die Situation – je nach institutionellem Auftrag und Stadtteil - differenziert dar. Insgesamt wird dem Gründungsgeschehen durch Zugewanderte eine große Heterogenität, Dynamik und Bedeutung zur Belebung der lokalen Ökonomie zugesprochen. Es gebe keine besonderen Branchen oder Gründungsformen, die besonders herausstechen würden. Im Prinzip sei alles vorhanden, von der Freiberuflichkeit in wissensintensiven Sektoren, über die Kreativwirtschaft und innovative Vorhaben bis hin zum „klassischen“ Handel und Gewerbe. Da bilde sich die Vielfalt in einigen Straßenzügen deutlich ab, wobei im Straßenbild vor allem der Handel sichtbar ist, während Praxen oder Dienstleistungsbüros erst auf den zweiten Blick erkennbar sind.

Hinsichtlich der Frage, wie Zugewanderte erfahrungsgemäß ihren Einstieg in die Selbständigkeit finden, berichten die Arbeitsmarktakteure nur in Ausnahmefällen von Gründern, die mit größeren Betrieben und mehreren Beschäftigten an den Start gingen; meistens seien es kleinere Betriebe als Einzelunternehmen und mit Aushilfskräften. Im Handwerk sei es jedoch der Normalfall, unabhängig vom Migrationshintergrund, dass Betriebe mit ein bis drei Beschäftigten (Meister, Gesellin und maximal noch ein Mitarbeiter) eröffneten. Sie würden erst im Verlauf der folgenden Jahre oder Jahrzehnte langsam wachsen. Auch müsse bedacht werden, dass die Arbeitsmarktakteure vor allem in Stadtteilen mit Entwicklungsbedarf tätig seien, wo es naturgemäß einen hohen Anteil prekärer Gründungen gebe. Besonders Gründenden aus dem Leistungsbezug wird in vielen Fällen eine prekäre Ausgangslage zugesprochen. Startkapital sei kaum vorhanden, die langfristige Tragfähigkeit nicht gegeben, die Gründungsvorbereitung weise bei einem Defizit in kaufmännischen Kenntnissen große Lücken auf, Banken vergeben keine Kredite für diese Vorhaben.

„Da ist es viel sinnhafter, dass man ... für eine gute Idee sowas wie ein Risikokapital hat, und das nicht nur auf Venture-Kapital-Ebene für diese High-Class-Ideen, sondern eben auch für den Normalsterblichen, der eben sagt, ich will hier eine Schneiderei machen oder ich will hier ein Handwerksbüro machen. Weil für diese Art von normaler Gründung, die die nachher in diesem ganzen Brett eigentlich die Arbeitsplätze schaffen – sind ja nicht die Startups, sondern das ist eben der Handwerksbetrieb, der nachher drei Gesellen hat, der alleine angefangen hat mit eben dieser Geschichte.“ (Fokusgruppe DO, Transkript S. 33)

Dies zeige sich schließlich im Bild der Unternehmen – kleinere Läden in Handel und Gastronomie – aber auch in einer hohen Fluktuation, die bei einigen Ladenlokalen erst auf den zweiten Blick erkennbar würde; augenscheinlich bleibe alles gleich, jedoch wechselten die Inhaber häufig.

Konträr diskutiert wurde die Frage, inwieweit sich auch migrantische Unternehmen öffnen sollten und in welchen Bereichen eine Marktnische in der eigenen Community ausreichend für die Unternehmenssicherung und –entwicklung ist. Als Beispiel wurde ein Hochzeitsladen oder andere Anbieter im Hochzeitsbereich genannt, die zwar auf den eigenen Kulturkreis gerichtet sind, jedoch einen räumlich weiten Kundenkreis, auch über die Grenzen hinweg, erschließen und ein hohes Einkommen generieren. Bei einigen Angeboten bzw. Branchen sei diese Ausrichtung Teil des Geschäftskonzeptes. Bei anderen sei eine Ausrichtung auf neue (auch deutsche) Kundenkreise wichtig für die Konsolidierung. Hier sieht ein Arbeitsmarktakeur den „Schlüssel“ bei Branchenverbänden, um die Kooperation zwischen deutschen und migrantischen Unternehmen zu fördern.

Die Arbeitsmarktakeure konstatieren der Migrantenökonomie eine insgesamt große Bedeutung als Wirtschaftskraft und Beschäftigungsfaktor. Sie machen die Erfahrung, dass viele Migranten der Selbständigkeit einen relativ hohen Stellenwert beimessen und gehen von einer weiteren Zunahme der Selbständigkeit unter Zugewanderten aus, nicht zuletzt aufgrund der Zuwanderung Geflüchteter. Als problematisch wird von den Arbeitsmarktakeuren für Gründende mit Migrationshintergrund allerdings gesehen, eine Finanzierung für Vorhaben zu erhalten, so dass das Gründungs- und Leistungspotenzial zugewanderter nicht in allen Fällen voll ausgeschöpft wird.

8.2.3 Einbindung der Migrantenökonomie in die Unterstützungslandschaft

Hinsichtlich der Ansprache und Beratung der Zielgruppe Migrantinnen und Migranten im Kontext Gründungsförderung sind sich die Arbeitsmarktakeure uneinig, ob es grundsätzlich eine zielgruppenspezifische Herangehensweise und Förderung braucht oder nicht. Einige Vertreter sehen kulturbezogene unterschiedliche Herangehensweisen, die auch einen anderen Beratungsansatz und –aufwand erforderten. Sie sehen ein Defizit darin, dass keine zielgruppenspezifische Ansprache und Förderung möglich sei. Es gebe Unterschiede und über das „Akzeptieren von Unterschieden“ könnten die Beratungsansätze gezielter ausgerichtet werden (u.a. über Bemessen des Aufwandes) und besser greifen. Die Gegenmeinung geht davon aus, dass eine zielgruppenspezifische Ansprache nicht erforderlich und auch nicht angemessen sei. Gleichwohl sind fast alle Institutionen faktisch auf diese Zielgruppe eingestellt, indem z.B. ein mehrsprachiges Angebot vorgehalten wird. Einige Institutionen wünschen einen größeren Anteil von Migranten unter ihren Ratsuchenden und bemühen sich um eine offensivere Ansprache und neue Formate. Die Erfahrungen zeigen, dass die Ansprache in den verschiedenen Herkunftssprachen und vor allem durch Ansprechpersonen mit Migrationshintergrund mindestens einen vertrauensbildenden

den Faktor darstellt. Wollte man den Zugang zu Migrantinnen und Migranten schaffen, müssten auch Migranten in Institutionen vertreten sein. Ebenso betonen einige Arbeitsmarktakeure den Genderaspekt, dass es wichtig ist, paritätisch besetzt zu sein, wollten sich Frauen lieber von einer Frau beraten lassen. Bewährt hätten sich auch die Vor-Ort-Beratung im Stadtteil oder dass Coaches die Betriebe aufsuchen. Insgesamt sei es vor allem eine Frage der Hürden.

„Also wir haben die Erfahrung gemacht, wenn das Eis erstmal gebrochen ist, das heißt also wenn jemand bei uns in der Gründungsberatung gewesen ist, dann läuft das eigentlich, das heißt, dann wissen die, was wir leisten können, welche Fragen wir beantworten können, wofür wir Ansprechpartner sind. Und in der Regel bleibt dann auch ein Kontakt bis zu einem gewissen Punkt, bis dann die Selbständigkeit in der Regel auch läuft. Aber wie gesagt, dieses erste Eis mal zu brechen oder diese erste Schwellenangst zu überwinden, das ist halt die große Hürde bei der Sache, zumindest bei uns in der Gründungsberatung.“ (Fokusgruppe DU, Transkript S. 40)

„Der Zugang zur Community - ist eine Sache, dauert sehr lange, geht nicht über Flyer, geht nur über gute Taten und den persönlichen Ruf. Das heißt, auch bei Förderprogrammen würde ich mir wünschen, wer meint, er kann Projekte in bestimmten Communities machen mit einer Laufzeit von zwei Jahren, kann man gleich sein lassen, weil ich brauche zwei Jahre, um mir einen Ruf zu erarbeiten in einer Community, damit ich überhaupt zu irgendwelchen Dingen Zugang habe. Bevor man überhaupt inhaltlich anfangen kann zu arbeiten.“ (Fokusgruppe DO, Transkript S. 9f.)

Alle Arbeitsmarktakeure sprechen den Geflüchteten ein großes Gründungspotenzial zu, u.a. weil ihnen andere Wege in den Arbeitsmarkt versperrt oder zumindest erschwert seien. Hier seien besondere Ansätze erforderlich, weil diese Klientel kaum mit den Strukturen in Deutschland vertraut sei und ein großer Informationsbedarf bestehe. Die Institutionen stellen sich bereits auf diese Zielgruppe ein, u.a. mit arabischsprachigen Angeboten. In einer Kammer wurde z.B. ein Flüchtlingsbeauftragter eingerichtet. Eine offensive Ansprache von Migrantenunternehmen erfolgt auch zur Generierung von Ausbildungsplätzen. Als relativ neues Thema sei die Betriebsnachfolge aufgegriffen worden, da auch migrantische Gründende als potenzielle Nachfolger in Frage kämen. Dies sei jedoch ein noch neues Handlungsfeld, so dass noch nicht genügend Erfahrungen vorlägen, um Aussagen treffen zu können.

Der Begriff Migrantenökonomie wird von den Arbeitsmarktakeuren so nachgezeichnet, dass es Anfang der 2000er Jahre wichtig war, die ethnische Ökonomie als Förderschwerpunkt zu setzen, den Begriff aber auch wieder zu verlassen und heute differenzierter damit zu agieren bzw. argumentieren. Ein Akteur konstatiert, dass eher Rückschritte zu verzeichnen seien; dass der Begriff „Migrantenökonomie“ vor wenigen Jahren überholt bzw. überwunden gewesen sei und es nicht mehr um ethnische Unterschiede gegangen sei:

„Und das ist in den letzten zwei Jahren wieder komplett über den Haufen geworfen worden meiner Meinung nach, weil wir fangen wieder an, Dinge ethnisch zu diskutieren. Wir fangen in vielen Bereichen wieder ganz von vorne an, was Integrationsarbeit betrifft, was vorher gar kein Thema war. Wir machen Rückschritte in Dingen, ..., wo ich dachte wir hätten das eigentlich hier schon überwunden. Das ist so, dass ich bestimmte Tendenzen sehe, wo sich jeder Stadtteil zurückentwickelt.“ (Fokusgruppe DO, Transkript S. 41)

8.2.4 Anforderungen an eine Unterstützungslandschaft

Zu der Frage nach Gelingensfaktoren für die Etablierung einer bedarfsorientierten Gründungsunterstützung betonten die Arbeitsmarktakteure in den Fokusgruppengesprächen, dass die Gründungsförderung von Migrantinnen und Migranten besser gelingt, wenn sie Bestandteil einer insgesamt offensiven Gründungsförderung ist - als politisches Bekenntnis einer Kommune, gezielt einer Strukturschwäche und Arbeitslosigkeit zu begegnen und entsprechende Mittel bereitzustellen. Hier sei die Erkenntnis maßgebend, dass zur Ankerbelug der Unternehmenstätigkeit eine umfassende kompetente Gründungsunterstützung erforderlich sei, die wiederum finanzielle Mittel beansprucht. Eine „gute“ Unterstützungslandschaft braucht vielfältige Angebote, die neben allgemeinen Beratungsstellen (der Kammern, Wirtschaftsförderung) auf die jeweiligen Spezifika eingehen kann (High-Tech, innovative Vorhaben, Freiberuflichkeit, Kreativwirtschaft, Musikwirtschaft, Social Business etc.), Initiativen, die sich im Stadtteil verorten, niedrighschwellig ausgerichtet sind, sich an bestimmte Zielgruppen richten (Frauen, Mütter, Migranten) u.a.m. Wichtig ist, über die Startphase hinauszugehen und einen längeren Begleitprozess umsetzen zu können. Es wurden auch Förderinstrumente als hilfreich genannt, die zur Inanspruchnahme von Beratung motivieren (Existenzgründungsgutscheine).

Es sei wichtig, Kontinuität in den Anlaufstellen zu gewährleisten. Neben der Kontinuität ist es wichtig, ausreichend Zeit für die individuelle Beratung und Begleitung zu haben. Für die Arbeitsmarktakteure ist das „A und O“ einer „guten“ Unterstützungsstruktur die verbindliche und institutionalisierte Kooperation zwischen den beteiligten Institutionen und Angeboten, dass ein zielführendes Schnittstellenmanagement gewährleistet wird und die jeweiligen Angebote sinnvoll ineinandergreifen – wie es beispielsweise in Mannheim im Verbund „Start im Quadrat“ verfolgt wird. Hier wurden auch die Migrantenorganisationen explizit als wichtige Anlaufstellen und Kooperationspartner genannt. Wichtig sei, dass eine interkulturelle Öffnung auf allen Seiten erfolge, auch bei Banken. Hier seien neben anderen Ansätzen Schulungen zur interkulturellen Kompetenz zielführend.

„Wir haben ja immer diesen typischen Satz oder früher gab es ja immer diesen typischen Satz: Ja, dann schreib mal ein Konzept und dann kannst du nochmal wiederkommen und dann können wir uns nochmal darüber unterhalten usw. usf. Aber da geht es ja schon los, solche Standardaussagen ist das Schlimmste, was Sie machen können als Wirtschaftsförderer.“ (Fokusgruppe DO, Transkript S. 23)

Es reiche dabei jedoch nicht aus, die Kooperation als einen Verbund oder in einem anderen Format zu institutionalisieren, sondern die Zusammenarbeit müsse immer wieder durch kontinuierliche und konsequente Kommunikation und Abstimmungsverfahren gefestigt sowie formalisiert werden (der Verbund „Start im Quadrat“ hat sich eine Satzung gegeben, obwohl es sich nicht um einen e.V. handelt, die von allen Partnern unterschrieben wurde). Es stelle keinen Selbstläufer dar und brauche Zeit und Initiatoren. Akteure, die – im Idealfalle per Amt oder Auftrag der Kommune (in Mannheim ist es eine Geschäftsstelle) – die Koordination übernehmen. Es stelle auch eine Herausforderung dar, sich „tagesaktuell“ auf dem Laufenden zu halten, was die anderen Stellen leisten. Zur Platzierung des Themas und Intensivierung der Zusammenarbeit sei z.B. das gemeinsame Auftreten mit einem gemeinsamen Stand auf einer Messe oder anderen Veranstaltungen wichtig. Für Mannheim sei die Präsenz des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) sehr förderlich, um das Thema ethnische Ökonomie oder Migrantenökonomie auch wissenschaftlich anzugehen und den Begriff zu prägen, so dass damit gearbeitet werden könne.

Die Arbeitsmarktakteure bilanzieren ihre jeweilige Unterstützungslandschaft als ausreichend, im Prinzip gebe es für alle Anliegen, Themen und Ausrichtungen rund um die Gründung Angebote, die auch für Migrantinnen und Migranten zugänglich seien. Jedoch sei das „Matching“ aus Sicht einiger Fokusgruppenteilnehmenden noch nicht zufriedenstellend. Sie würden gern noch mehr Selbständige erreichen, einerseits frühzeitig vor Start, um eine gründlichere Vorbereitung vornehmen zu können aber auch bestehende Unternehmen zu Themen der Konsolidierung zu beraten, um Insolvenzen zu vermeiden. Hier ist die interkulturelle Öffnung mit heterogen besetztem Personal und mehrsprachigen Angeboten zwar hilfreich, aber für einige Akteure noch nicht weitreichend genug. In Mannheim hat sich die Etablierung des deutsch-türkischen Wirtschaftszentrums als ergänzende Institution als förderlich erwiesen, um türkische Selbständige anzusprechen. Auch in Dortmund-Nord erfolgt aktuell die Einrichtung eines internationalen Wirtschaftszentrums.

In der zusammenfassenden Schlussbetrachtung bemerkten die Arbeitsmarktakteure, dass es bei grundsätzlich ausreichend Angeboten der Gründungsunterstützung mit den genannten Anforderungen und Gelingensfaktoren vielmehr eine grundlegende Förderung einer „Kultur der Selbständigkeit“ brauche, die im Idealfall schon in den Schulen ansetze. Zudem müsse die Frage nach der Standortattraktivität für potenzielle Gründer und Unternehmen gestellt werden: Welche Unternehmen finden an den betreffenden Standorten eine ausreichende Kaufkraft und passende Klientel? Welche Cluster bilden sich jeweils heraus und welche anderen Segmente, die auf eine größere Heterogenität setzen, werden damit automatisch ausgeschlossen? Dies sind Fragen, mit denen sich Arbeitsmarktakteure (auf der Entscheidungsebene) analytisch und strategisch auseinandersetzen müssten – wenn sie ein lebendige, heterogene und erfolgreiche Gründerszene fördern möchten, an welcher auch Zugewanderte mit unterschiedlichen Zuwanderungs- und Bildungsbiographien partizipieren

IV. Schlussfolgerungen

9. Zusammenfassung

Ziel dieser Studie war es, vertiefende Erkenntnisse darüber zu gewinnen, welche Entwicklungen, Erfolgsfaktoren und Hemmnisse bestehen und welcher Handlungsbedarf für die Gründungsakteure und Politik besteht, um das erhebliche Gründungspotenzial von Menschen mit ausländischen Wurzeln zu heben, Gründungsprojekte voranzubringen sowie die Nachhaltigkeit der Gründungen zu verbessern. Nachfolgend werden zunächst die wichtigsten Befunde zur Entwicklung und Struktur von Gründungen und Selbständigen zusammengefasst. In einem weiteren Schritt wird ermittelt, in Bezug auf welche Indikatoren ein noch nicht ausgeschöpftes oder nur unzureichend entwickeltes Gründungspotenzial identifiziert werden konnte.

Wie selten zuvor ist in den letzten fünf Jahren die Zahl der Zugewanderten, die in Deutschland einer Erwerbstätigkeit nachgehen oder auch suchen, enorm gestiegen. Im Gegensatz zu vorhergehenden Forschungsarbeiten richtet sich der Blick daher nicht nur auf die schon länger in Deutschland ansässigen Migrantinnen und Migranten, sondern zudem auch auf das Gründungspotenzial von Neuzugewanderten. Ein solcher Fokus umfasst nicht nur (aber auch) diejenigen, die als Schutzsuchende hierher geflüchtet sind. In Anbetracht der gesamtwirtschaftlich nachlassenden Gründungsaktivitäten interessieren vor allem die Potenziale bzw. die Selbständigkeitsneigung derjenigen, die in jüngerer Zeit aus den angestammten Ländern der EU sowie aus Drittstaaten als Arbeitsmigranten – mit teilweise hohen Qualifikationen – eingewandert sind.

9.1 Überblick

9.1.1 Entwicklung von Selbständigen insgesamt

- Die Entwicklung der Unternehmenszahl geht mit starken Schwankungen in Form von Gründungen und Liquidationen einher. Diese Zu- und Abströme werden von der amtlichen Statistik nur unzureichend erfasst. Ein zuverlässiger und auch für die Wirtschaftspolitik relevanter Indikator ist jedoch die Entwicklung des **Selbständigenbestands**. Daran gemessen sind Menschen mit ausländischen Wurzeln äußerst gründungsaktiv: Dem Mikrozensus zufolge hat sich in Deutschland zwischen 2005 und 2015 die Zahl der Selbständigen **mit Migrationshintergrund** um 171.000 auf 737.000 erhöht.²⁹⁴ Dies entspricht einem Zuwachs um 30%, wohingegen die Zahl der Selbständigen **ohne Migrationshintergrund** im gleichen Zeitraum sogar um 74.000 bzw. um 2% zurückgegangen ist. Per saldo betrachtet ist also der seit 2005 beobachtbare Zuwachs an Selbständigen ausschließlich auf die überdurchschnittliche Gründungsaktivität von Personen mit Migrationshintergrund zurückzuführen. Durch diese Veränderungen ist mittlerweile jede fünfte bis sechste unternehmerisch engagierte Person ausländischer Herkunft.
- Aber dennoch ist das **Gründungspotenzial nicht ausgeschöpft**: Der Anstieg migrantischer Selbständigkeit wird durch einen starken Zustrom in den Arbeitsmarkt und dabei vor allem in die abhängige Beschäftigung flankiert. Dies hat zur Folge, dass sich der

²⁹⁴ Aufgrund neuer Hochrechnungen auf Basis des Zensus von 2011 ist ein Vergleich zwischen den beiden Jahren mit Unwägbarkeiten verbunden, die jedoch kaum in Frage stellen, dass hier ein enormer Zuwachs zu beobachten ist.

Gründungsboom kaum in der **Selbständigenquote** (als Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen) bemerkbar macht. Nach einem leichten Anstieg von 2007 bis 2012 ging die Quote unter Migrantinnen und Migranten insgesamt von 10,3% wieder auf 9,5% in 2015 zurück. Sie liegt damit einen Prozentpunkt unterhalb des Levels bei den Deutschen ohne Migrationshintergrund. Sowohl dieser Rückgang als auch der Abstand zur Selbständigenquote der Herkunftsdeutschen ist ein erster Hinweis darauf, dass Migrantenselbständigkeit trotz der absoluten Zunahme noch „Luft nach oben“ besitzt.

- Diese Feststellung wird durch das **heterogene Muster** in der Selbständigkeitsneigung unterschiedlicher Migrantengruppen unterstrichen: Die Gründungsambitionen werden bisher noch kaum durch die **Zweite Generation**, sondern vor allem durch diejenigen getragen, die in persona zugewandert sind. D.h. das größte Aufholpotenzial liegt bei den Nachkommen der Zugewanderten. Die zweite Generation gründet zwar altersbedingt seltener, aber beunruhigend ist dennoch, dass deren Selbständigenquote im Zeitverlauf auf 6% abgerutscht ist. Dagegen liegt die Quote unter den **Zugewanderten** mit 10,2% in etwa auf dem Niveau der Herkunftsdeutschen. Migrantinnen und Migranten **ohne deutschen Pass** zeigen mit einer Quote von 11,3% die stärkste Selbständigkeitsneigung, wenngleich diese auch hier seit 2012 merklich zurückgegangen ist. Zwar haben sich nach 2012 (per Saldo) immer noch 17.000 Personen mit ausländischem Pass zusätzlich selbständig gemacht, aber gleichzeitig haben in diesem Zeitraum 650.000 aus dieser Gruppe eine abhängige Beschäftigung aufgenommen.

9.1.2 Entwicklung gewerblicher Gründungen und Liquidationen

- Der **Gewerbeanzeigenstatistik** zufolge gehen die Gründungen noch drastischer zurück als dies der Mikrozensus vermittelt, da hier der tendenziell prosperierende Bereich der Freien Berufe ausgeklammert ist. Da es sich bei dieser Gründungsstatistik um eine Vollerhebung der gemeldeten Gründungsabsichten handelt, muss sie bei den Analysen berücksichtigt werden. Allerdings sind hier Gründungen nur nach der Staatsangehörigkeit der Meldepflichtigen erfasst. Während die Gesamtzahl neu gegründeter Einzelunternehmen seit 2004 um die Hälfte geschrumpft ist, nahm die Zahl der durch Nicht-Deutsche initiierten Gründungen bis 2011 beständig zu und ging jedoch bis zum Jahr 2015 auf 100.000 zurück.²⁹⁵ Doch seit 2003 gerechnet ist der Anteil „ausländischer“ an allen gewerblichen Gründungen von 13% auf 44% gestiegen.
- Rückblickend waren die starken Gründungsaktivitäten von Nicht-Deutschen in hohem Maße auf den Umstand zurückzuführen, dass Zugewanderte aus den ost- und mitteleuropäischen EU-Beitrittsstaaten nicht über die volle **Arbeitnehmerfreizügigkeit** verfügten und es daher „auf eigene Rechnung“ versuchten. Unbekannt ist dabei die Zahl derer, die dabei (oft ungewollt) als Scheinselbständige oder Subunternehmer tätig wurden. Nach Datenlage ist jedoch davon auszugehen, dass sich viele wohl zur Anmeldung eines Gewerbes, aber nicht alle auch zu einer dauerhaften Niederlassung in Deutschland entschieden haben. Dies hat zur Folge, dass die Gründungsquote von Ausländerinnen und Ausländern außerordentlich hoch ist, wenn man die Gewerbeanmeldungen ins Verhältnis zur jeweiligen Erwerbsbevölkerung setzt. Sie liegt im Jahr 2015 mit 1,3 gewerblichen Gründungen pro 100 Personen weit vor den Deutschen (0,2

²⁹⁵ Ohne Gründungen im Nebenerwerb.

Gründungen). Dieses Phänomen sollte jedoch aufgrund der Besonderheiten der Gewerbestatistik nicht überbewertet werden. Präziser ist hier der Mikrozensus, der bestätigt, dass es vorrangig die Selbständigen mit **Hauptwohnsitz in Deutschland** sind, die den Gründungsboom von Migrantinnen und Migranten bewirken.

- Die Gründungsaktivitäten schlagen sich jedoch mangels Nachhaltigkeit nur bedingt im Gesamtbestand nieder: Dies zeigt sich daran, dass mit den Gründungen auch die Zahl der **Liquidationen** steigt, diese aber trotz nachlassendem Gründungsgeschehen nicht in gleichem Maße zurückgehen. Zunächst wurden die jährlich gemeldeten Gründungen nur bei den Deutschen (seit 2007) von höheren Schließungszahlen übertroffen. Doch seit 2014 reichen auch bei Ausländerinnen und Ausländern die Liquidationen an die Zahl der Gründungen heran. D.h. der relative Abstrom aus Selbständigkeit wird stärker. Er verlangt, den Fokus in der Förderung mehr als bisher auf **Nachhaltigkeit** zu richten.

9.1.3 Zusammensetzung der Selbständigen nach Herkunftsländern

- Die Gründungspotenziale und deren Ausschöpfung werden natürlich in hohem Maße durch **persönliche Merkmale** und damit auch durch die **herkunftsspezifische Zusammensetzung der Zuwanderung** bestimmt. Welche Ressourcen und Chancen dabei durch welche Gruppen zum Tragen kommen und welche Gründungen bzw. Produkte und Dienstleistungen daraus resultieren, schlägt sich (wie im Folgenden ersichtlich) dann auch in der Qualifikations- und der Branchenstruktur entsprechend nieder.
- Analog zum Wandel in der Gesamtstruktur der Zuwanderung – insbesondere durch die EU-Osterweiterung – haben im Zeitverlauf die Selbständigen aus den **ehemaligen Anwerbeländern** etwas von ihrer Dominanz eingebüßt. Zumindest hielt sich in diesem Gruppenaggregat der Selbständigenzuwachs seit 2005 eher in Grenzen (+19.000 bzw. 10%), wohingegen die Zahl der Selbständigen aus den **ost- und mitteleuropäischen Ländern** deutlich gestiegen ist (+120.000 bzw. 139%). Spürbare relative Zuwächse, wenngleich auf geringerem Ausgangsniveau, verzeichnen zudem die Selbständigen aus dem **Nahen und Mittleren Osten** sowie aus anderen **asiatischen Ländern**. Die Zahl der Selbständigen aus den **westlichen Industriestaaten** ging hingegen nach einem Zuwachs bis 2010 in den Folgejahren wieder etwas zurück.
- Blickt man auf **einzelne Nationalitätengruppen**, dann haben längerfristig betrachtet vor allem die Selbständigen aus Polen und der Türkei zum Gesamtanstieg beigetragen. Diejenigen aus Polen bilden mittlerweile mit 95.000 Selbständigen die größte Gruppe, gefolgt von den Türkeistämmigen mit 89.000. Fast die Hälfte (342.000) aller migrantisches Selbständigen kommt aus einem der 28 **EU-Länder**. Trotz EU-Erweiterung hat sich deren prozentuale Bedeutung kaum verändert, da auch die Zahl der Gründerinnen und Gründer aus Drittstaaten angestiegen ist.

9.1.4 Gründungen durch Neuzugewanderte

- Eine Gründung erfordert adäquate Ressourcen und daher in der Regel ein gewisses Maß an Zeit, um Erfahrungen mit Märkten und Institutionen zu sammeln. So wächst das selbständigkeitsrelevante Wissen von Zugewanderten meist mit der Aufenthaltszeit. Weit über die Hälfte aller Selbständigen sind schon länger als 20 Jahre in Deutschland. Andererseits wandern oftmals gerade diejenigen aus ihren Herkunftsländern aus, die den Mut und die Durchsetzungskraft für einen Neuanfang besitzen. Rund zehn Pro-

zent aller selbständigen Migrantinnen und Migranten sind erst nach 2010 zugewandert. Von wirtschaftspolitischem Interesse sind jedoch insbesondere Personen, die **unmittelbar nach ihrer Einwanderung** gar nicht erst in eine Arbeitnehmerposition, sondern direkt in die Selbständigkeit vorrücken oder zuvor schon selbständig waren: In jüngerer Zeit trifft dies in etwa auf ein **Viertel aller neu generierten migrantischen Gründungen** zu.

- Dabei ist bemerkenswert, dass unter den im unmittelbaren Kontext der Einwanderung neu hinzugekommenen Selbständigen die **ad hoc Gründenden** in der Minderheit sind. Über die Hälfte aller binnen eines Jahres durch Zuwanderung entstehenden Gründungen werden nicht erst in Deutschland generiert, sondern kommen gewissermaßen „von außen“. Dies sind **eingewanderte Selbständige**. Nimmt man beide Gruppen zusammen, wird deutlich, dass inzwischen ein beachtlicher Teil an Gründungen nicht erst nach langem Aufenthalt in Deutschland (so wie etwa aus der Generation der „Gastarbeiter“) entsteht, sondern durch unternehmerische Initiativen, die „von außen“ oder zumindest rasch nach dem Grenzübertritt erfolgen. Beide Gruppen standen bislang allerdings kaum im Fokus der Gründungspolitik.

9.1.5 Qualifikationsstrukturen

- Grundsätzlich lässt sich erkennen, dass die Selbständigen in den allermeisten Herkunftsgruppen durchschnittlich besser gebildet sind als ihre abhängig Beschäftigten Pendanten. Insgesamt betrachtet verfügen 28% der Selbständigen über einen **Hochschul- oder vergleichbaren Berufsabschluss**, während dies bei den abhängig Beschäftigten nur auf 17% zutrifft. Dennoch liegt unter den Selbständigen mit Migrationshintergrund der Anteil Hochqualifizierter noch unter dem Anteil bei den herkunftsdeutschen Pendanten (32%). Immerhin jedoch lassen sich innerhalb einzelner Herkunftsgruppen sogar teils deutlich höhere Akademikerquoten finden. Allerdings haben auch 27% der migrantischen Selbständigen **keinen formal qualifizierenden Abschluss**. Weit weniger als die Herkunftsdeutschen weisen Migrantinnen und Migranten einen mit dem Meister- oder Techniker vergleichbaren Abschluss auf (8% gegenüber 18% bei deutschen Selbständigen), was in Anbetracht der Besonderheit des berufsfachlich strukturierten **deutschen Ausbildungssystems** sicher wenig verwundert.²⁹⁶
- Aufmerksamkeit verdient die **Entwicklung** bzw. die Beobachtung, dass der Anteil an Hochqualifizierten sowohl unter den migrantischen als auch unter den deutschen Selbständigen zunächst bis 2010 tendenziell angestiegen ist, seitdem aber beide Entwicklungslinien auseinanderklaffen. D.h. der **Anteil Hochqualifizierter unter den Selbständigen ausländischer Herkunft stagniert** in jüngerer Zeit, während er bei den herkunftsdeutschen tendenziell weiter steigt. Demgegenüber nehmen hochqualifizierte Migrantinnen und Migranten nunmehr häufiger eine Arbeitnehmertätigkeit auf, insbesondere die jüngeren Zuwanderungskohorten. Mittelfristig dürfte ein Fortgang dieser Entwicklung das Gründungspotenzial von Migrantinnen und Migranten in quantitativer und qualitativer Sicht schwächen, da höherwertige Gründungen auf die **Zufuhr von neuem Wissen angewiesen** sind.

²⁹⁶ Unterschiede zeigen sich aber auch bei Anwendung der international vergleichbaren Klassifikation (ISCED).

- Es sind auch eher die Zugewanderten als diejenigen der zweiten Generation, die das Qualifikationsniveau stützen. Hinzu kommt, dass ziemlich genau die Hälfte aller Selbständigen mit Migrationshintergrund ihren berufsqualifizierenden **Abschluss im Ausland** erzielte, während unter den abhängig Beschäftigten die „Bildungsinländer“ dominieren. Mit Blick auf die berufsständischen Regulierungen beim Zugang zu beruflicher Selbständigkeit resultieren hieraus häufig Probleme, die durch das neue **Anerkennungsgesetz** nur längerfristig kompensiert werden können.

9.1.6 Wirtschaftssektorales Profil

- Der Wandel in der sozialen Struktur und herkunftsspezifischen Zusammensetzung hat zwar auch zu einer veränderten Branchenorientierung geführt, aber nach wie vor unterscheidet sich das wirtschaftssektorale Profil von Selbständigen mit und ohne Migrationshintergrund beträchtlich. Migrantinnen und Migranten sind vor allem in den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sowie in den wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen noch unterrepräsentiert, weisen dafür aber im Baugewerbe, im Handel und Gastgewerbe sowie in den nicht-wissensintensiven Dienstleistungen höhere Anteile auf.
- Doch entgegen dem Bild, welches der öffentliche Diskurs von Migrantenunternehmen zeichnet, sind migrantische Gründungen **im Zeitverlauf immer weniger auf traditionelle Dienstleistungssegmente**, wie etwa das Gastgewerbe oder den Handel, orientiert. Der Anteil der Selbständigen die auf diese beiden Bereiche entfallen hat sich seit 2008 um 6 Prozentpunkte reduziert. Und das Verarbeitende Gewerbe verlor sowohl bei den Gründerinnen und Gründern ausländischer als auch deutscher Herkunft seit längerem an Bedeutung. Hingegen nahm die Zahl der Selbständigen in den nicht-wissensintensiven Dienstleistungen zwar geringfügig zu, jedoch nur in absoluten Werten. Das Gewicht an Selbständigen in diesen Routinedienstleistungen ging in beiden Gruppen jeweils leicht zurück.
- **Hohe Gründungsaktivitäten** von Migrantinnen und Migranten machen sich vor allem im Bereich des **Baugewerbes** und der **wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen** bemerkbar. Im Baugewerbe hat die Zahl der Selbständigen mit Migrationshintergrund im Beobachtungszeitraum um fast die Hälfte zugenommen, wodurch sich auch der Anteil um über 4 Prozentpunkte erhöhte, während dieser bei den Herkunftsdeutschen eher stagniert. Ganz offensichtlich können Migrantinnen und Migranten (vor allem diejenigen aus Ost- und Mitteleuropa) etwas stärker von dem in den letzten Jahren entfachten Bauboom profitieren. Eine nachholende Aufwärtsentwicklung zeigt sich unter Migrantinnen und Migranten insbesondere im Bereich der wissens- und technologieintensiven Dienste, wo die Zahl der Selbständigen um fast ein Drittel und der Anteil um knapp 5 Prozentpunkte angestiegen ist. Hier zeigt sich ein stärkerer Anteilswachstum als bei den Herkunftsdeutschen. Diese Entwicklung ist ein Zeugnis für eine erhebliche Modernisierung des Leistungsspektrums migrantischer Gründungen, allerdings wird mit Blick auf das geringere Ausgangsniveau gleichzeitig noch Aufholpotenzial ersichtlich.

9.2 Potenzialfelder für migrantische Gründungen

Die Entwicklung und Struktur von Gründungen und Selbständigen verweist bereits auf einige Segmente, in denen das unternehmerische Potenzial von Migrantinnen und Migranten optimiert und besser ausgeschöpft werden kann. Eine genauere Bestimmung etwaiger Handlungsfelder erfordert jedoch differenziertere Analysen in Bezug auf die zugrundeliegenden Mechanismen. Die diesbezüglich erkennbaren Gründungspotenziale lassen sich in zwei Bereiche (und ferner in zwei Unterbereiche) gliedern und mit folgenden Fragen ermitteln:

1. Was sind die Schwächen und wo besteht Aufholbedarf?
2. Welche Stärken zeigen sich und wie kann man diese weiter stärken?

Das **Aufholpotenzial** kann zunächst schon aus den zuvor identifizierten strukturellen Ungleichheiten und den damit verbundenen Schwächen (z.B. aus der geringeren Gründungsneigung der Zweiten Generation und der Eingebürgerten, der mangelnden Nachhaltigkeit der Gründungen oder dem rückläufigen Anteil an Unternehmensübernahmen usw.) abgeleitet werden.

Zusammengefasst wird die Mobilisierung dieses Aufholpotenzials durch die Erkenntnis geleitet, dass berufliche Autonomie und Selbstverwirklichung nach wie vor eine Triebkraft für zusätzliche Gründungen ist, da Migrantinnen und Migranten auch bei einem Rückgang der Arbeitslosigkeit mit ungleichen Aufstiegschancen konfrontiert sind. Handlungsbedarf signalisieren auch die hohen Liquidationsraten bzw. die mangelnde Nachhaltigkeit der Gründungen. Weitere Herausforderungen und Potenziale ergeben sich aus der ungleichen Partizipation von Frauen an beruflicher Selbständigkeit, genauso wie aus der rückläufigen Zahl an Unternehmensübernahmen. Ferner verdeutlicht das in jüngerer Zeit nachlassende Gründungsengagement von Hochqualifizierten, weshalb bei der Ausschöpfung von unternehmerischen Potenzialen auch mittel- bis längerfristige Perspektiven eine Rolle spielen. Bildung und Wissen erweisen sich als die dominierenden Determinanten des Gründungsgeschehens. Wo es darum geht, Nachteile zu überwinden, müssen zudem die Finanzierungsmöglichkeiten von Migrantengründungen einer Überprüfung unterzogen werden. Alle diese Punkte werden nachfolgende noch aufgegriffen.

Bei der Suche nach ungenutzten Gründungspotenzialen sollten jedoch nicht nur „Problemzonen“ in Gestalt der strukturellen Benachteiligungen in den Blick genommen werden. Große Chancen zur Belebung und Umsetzung von Gründungsambitionen ergeben sich durch die **Stärkung vorhandener Stärken**. Dabei geht es um Situationen und Fähigkeiten, in welchen bzw. mit welchen es Menschen ausländischer Herkunft offenbar häufiger als denen deutscher Herkunft gelingt, unternehmerische Aktivitäten zu entwickeln. Damit sind gleichzeitig zwei weitere Potenzialfelder angesprochen: Zum einen die Nutzung von Resilienz und Migrationserfahrung und zum anderen eine Mobilisierung von Potenzialen durch den Fokus auf Stärken, die sich durch Internationalität, Innovationskraft und Wissen ergeben.

Bei der Suche nach ungenutzten Potenzialen stehen vor allem Fähigkeiten im Vordergrund, die sich nicht aus kulturellen Zuschreibungen, sondern aus dem selbstselektierenden Prozess erklären, den Personen mit **Migrationserfahrung** durchlaufen. Zu diesen Stärken zählt ein gewisses Maß an **Resilienz**, d.h. die Fähigkeit zur Überwindung risikoreicher Bedingungen. Dies kann sich anhand der Durchsetzungskraft beweisen, mit der die Zugewanderten

nicht nur Ländergrenzen, sondern auch die Schwierigkeiten einer Unternehmensgründung überwinden (z.B. durch „ad-hoc Gründungen“ aus dem Ausland). Eine solche Courage ist oftmals selbst bei denen zu beobachten, die in ihrer Not aus Krisengebieten geflüchtet sind. Auch der Versuch, nach der Liquidation eines Unternehmens eine weitere Gründung zu initiieren (Restarter), ist mit unternehmerischer Resilienz verbunden.²⁹⁷

Spezifische Vorteile bei der Unternehmensgründung mögen Migrantinnen und Migranten auch durch ihre Einbindung in **internationale Netzwerke** sowie durch Erfahrungen, **Innovationen** und die **Nutzung von Wissensbeständen** erzielen, die vorwiegend **im internationalen Kontext** generiert werden können. Dies bezieht sich zum einen auf die Beobachtung, dass die Geschäftsmodelle von Migrantenunternehmen überdurchschnittlich häufig auf internationalen Beziehungen beruhen und sie hierdurch von Wettbewerbsvorteilen profitieren. Zum anderen scheint ein beachtlicher Teil der Gründerinnen und Gründer, die ihr Wissen und beruflichen Kenntnisse im Ausland erworbenen haben, in höherem Maße befähigt, innovative Produkte und Marktneuheiten zu entwickeln. Diese Innovationskraft kommt offenbar v.a. in Teams mit nationaler Vielfalt zum Tragen.

Ungleichheiten, Chancenstrukturen und Aufholpotenziale

Die Überwindung – oder zumindest die Minderung – von Ungleichheiten im Zugang zu unternehmerischer Selbständigkeit ist nicht nur von wirtschaftlichem, sondern auch von integrations- und arbeitsmarktpolitischen und damit gesellschaftlichem Interesse. Die in unserer Studie identifizierten Diskrepanzen und Gründungspotenziale bestehen in folgenden Bereichen:

Motivlagen

- Noch 2005, in einer Zeit hoher Arbeitslosigkeit, erfolgten rund zwei Fünftel aller Gründungen aus einer Position der Nichtbeschäftigung – sowohl bei Personen mit als auch ohne Migrationshintergrund. Mit verbesserter Arbeitsmarktlage hat sich der Anteil der Notgründungen auch unter Migrantinnen und Migranten stark reduziert: Nur noch 8% gründeten 2014 aus der Arbeitslosigkeit. Allerdings startete rund ein Viertel aus einer anderen Form der Nichtbeschäftigung, so etwa unmittelbar nach einer Ausbildung oder aus einer nicht registrierten Erwerbslosigkeit, in welcher sich bspw. neu Zugewanderte häufig befinden. Dazu zählen auch viele Frauen, die bislang nicht auf dem Arbeitsmarkt in Erscheinung getreten sind.
- Daher ist eine beruflich selbständige Erwerbsarbeit nach wie vor eine gewichtige Option zur Überwindung von Ungleichheit und für sozialen Aufstieg. Einer ifm-Befragung zufolge besitzen für Migrantinnen und Migranten die Gründungsmotive Unabhängigkeit, bessere Qualifikationsverwertung, höheres Einkommen – also Pullfaktoren – ein hohes und teilweise auch größeres Gewicht als für die Herkunftsdeutschen.
- Die Tatsache, dass selbständig arbeitende Migrantinnen und Migranten ein durchschnittlich 40% höheres Nettoeinkommen als die abhängig Beschäftigten erzielen,²⁹⁸ könnte ggf. auch diejenigen zu einer Gründung motivieren, die sich nicht in der Arbeitslosigkeit, sondern in einem Beschäftigungsverhältnis als Lohnempfänger befinden.

²⁹⁷ Vgl. auch Di Bella 2015.

²⁹⁸ Siehe auch Leicht/Langhauser 2014, Leicht et al. 2015.

Nachhaltigkeit

- Die Gründungsneigung von Migrantinnen und Migranten ist, wie beschrieben, bereits außerordentlich hoch. Allerdings schlägt sie sich im Unternehmensbestand nur unzureichend nieder, weil sich gleichzeitig auch die Zahl der aus dem Markt ausscheidenden Gründungen auf hohem Niveau bewegt. Dies wird daran deutlich, dass die Gründungsquote weit höher als bei den Deutschen ist, aber die Selbständigenquote (im Bestand) insgesamt dennoch niedriger.
- Zu berücksichtigen ist, dass der Austritt aus dem Markt nicht unbedingt auf einem Scheitern beruhen muss. Nicht wenige Selbständige wechseln bewusst in ein neues Unternehmen oder nehmen eine Arbeitnehmertätigkeit allein aus dem Grund auf, weil sich hierdurch bessere Optionen bieten. Zugewanderte betonen häufiger, dass sie keine Existenz gründen, sondern schlicht ein Geschäftsmodell erproben. Aber dennoch ist davon auszugehen, dass ein Rückzug zumeist nicht freiwillig erfolgt, da mit einer Gründung erhebliche materielle und ideelle Investitionen verloren gehen.
- Fokussiert man daher auf die wirtschaftlich gescheiterten Gründungen, interessieren v.a. diejenigen, die wegen Zahlungsunfähigkeit aus dem Markt ausgeschieden sind. Bemisst man, wie viele der zwischen 2005 bis 2007 gegründeten Unternehmen (mit jeweils höherer wirtschaftlicher Substanz) bis dato insolvent wurden, ergibt sich für Einzelgründungen von Personen deutscher Herkunft ein Mittelwert von 16%, für diejenigen ausländischer Herkunft jedoch ein Wert von 26%.
- Migrantische Gründungen scheitern jedoch auch im Team deutlich häufiger. Während im genannten Zeitraum bei rein deutschen Gründerteams durchschnittlich nur jedes zehnte Projekt zum Marktaustritt gezwungen wird, ist dies bei Teamgründungen mit mindestens einer Person ausländischer Herkunft bei weit mehr Unternehmen bzw. bei jeder fünften Gründung der Fall.

Frauen

- Die Zahl selbständiger Migrantinnen nimmt spätestens seit 2005 prozentual stärker zu (+44%) als die von herkunftsdeutschen Frauen und Männern (+5% bzw. -5%).
- Allerdings erfolgt die Aufwärtsentwicklung auf einem geringen Ausgangsniveau: Die Selbständigenquote von Frauen mit Migrationshintergrund liegt bei 7,1% die ihrer männlichen Pendanten jedoch bei 11,4%. Die Ungleichheit der Geschlechter im Zugang zu beruflicher Selbständigkeit hat sich im Zeitverlauf nur wenig verändert. Entgegen mancher Annahmen sind Frauen mit Migrationshintergrund in der Selbständigkeit jedoch nicht stärker unterrepräsentiert als die herkunftsdeutschen Frauen (7,2%).
- Auch unter statistischer Kontrolle von Alter, Branche und weiteren Faktoren machen sich migrantische Frauen nur mit halb so hoher Wahrscheinlichkeit wie Männer selbständig. Dies signalisiert ein hohes Aufholpotenzial.
- Die gegenüber Männern geringere Gründungsneigung ist ein Phänomen welches sich insbesondere unter den Frauen aus den Anwerbeländern findet. Hingegen fallen die Diskrepanzen unter denen aus einigen west- und nordeuropäischen Staaten, aber auch aus Amerika und Südostasien weit geringer aus.
- Chancen zur Generierung von mehr Frauengründungen ergeben sich durch die gegenüber migrantischen Männern bessere Ausstattung mit Bildungsressourcen (36% gegen-

über 23% Hochqualifizierte). Dabei ist (bei multivariater Betrachtung) entscheidend, dass eine akademische Ausbildung die Gründungsneigung von migrantischen Frauen mit doppelt so starkem Effekt wie bei Männern erhöht.

- Das größte Hindernis im Zugang zu Selbständigkeit ist die berufliche Segregation bzw. die geschlechtertypische Berufswahl von Migrantinnen: Der hohe Anteil an Frauenberufen verringert ihre Gründungschancen entscheidend.

Unternehmensübernahmen

- Die Zahl der Übernahmen von Einzelunternehmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht ist seit 2003 beachtlich zurückgegangen. Unter ausländischen Staatsangehörigen zwar weniger stark (um 33% auf rund 8.000) als bei den Deutschen (um 49% auf 19.000). Noch Anfang letzten Jahrzehnts hatten Übernahmen im gesamten Feld der Gewerbemeldungen von Migrantinnen und Migranten ein hohes Gewicht. Da jedoch die Zahl ausländischer Neugründungen insgesamt zugenommen hat, ist dort der Anteil der Übernahmen am gesamten Gründungsgeschehen ausländischer Personen auf nur noch 8% gesunken (Anteil bei Deutschen 15%).
- Trotz aller Relativierung zeigt die Entwicklung, dass für Ausländerinnen und Ausländer die Übernahme eines Unternehmens gegenüber einer Neugründung deutlich an Attraktivität verloren hat – oder aber ihr Übernahmewillen auf geringe Gegenliebe stößt.
- Ohnehin sind die Chancen von Migrantinnen und Migranten eine Nachfolge in einem Unternehmen anzutreten gegenüber den Deutschen weit geringer, da bei ihnen bei einem insgesamt noch jungen Unternehmensbestand die Wahrscheinlichkeit der Erbfolge geringer ist. Umso bedeutender wäre für sie also die Übernahme in der Rolle als Familienexterne.
- Allerdings entscheiden sich gründungswillige Migrantinnen und Migranten (auch unter statistischer Kontrolle verschiedenster Einflussgrößen) nur etwa halb so oft wie Personen deutscher Herkunft für eine Unternehmensübernahme. Insbesondere Höhergebildete und Menschen die laut Gründungsmotiv eher Selbstverwirklichung suchen, meiden die Übernahme von vorgeprägten Unternehmensmodellen.
- Das Verhältnis von binnenethnischer Nachfolge und Übernahmen von Unternehmen aus anderen Kulturkreisen variiert zwischen den Herkunftsgruppen, was auch im Zusammenhang mit den Populationsgrößen und Zuwanderungszeitpunkten sowie im Kontext der starken Präsenz mancher Gruppen im Gastgewerbe zu sehen ist. Gaststätten werden besonders häufig innerhalb der eigenen Herkunftsgruppe bzw. binnenethnisch übergeben.
- Der relativ geringe Anteil an interethnischen Übergaben bei einer gleichzeitig hohen Zahl an Unternehmen, die mangels Nachfolge vom Markt verschwinden, lässt auf ein großes ungenutztes Übernahmepotenzial schließen. Allerdings müssten dann mehr ausscheidende Deutsche zur Übergabe an Migrantinnen und Migranten motiviert werden.

Bildung und Wissen

- Eine hohe Bildung ist in allen Gruppen die zentrale Determinante der Gründungsneigung und widerlegt Annahmen, es wären eher gering gebildete Migranten, die sich mangels anderer Perspektiven selbständig machen. Der starke Einfluss von Bildung

zeigt sich auch unter Kontrolle weiterer Merkmale (Regressionsanalyse), d.h. er bleibt auch unter Berücksichtigung bspw. von Alter, Geschlecht, nationaler Herkunft oder der Branchenzugehörigkeit usw. weitestgehend stabil:

- Im Vergleich zu Personen ohne formale Bildung erhöht ein Hochschulabschluss die Chance auf berufliche Selbständigkeit um das Doppelte (2,1-fache) und ein Techniker-/Meisterabschluss sogar um fast das 4,2-fache. Hochschulreife zeigt nur einen signifikanten Effekt (1,4-fach), wenn zusätzlich eine betriebliche Ausbildung vorliegt.
- Allerdings fehlen Migrantinnen und Migranten häufiger die entscheidenden Bildungsressourcen, denn unter den Erwerbstätigen mit Migrationshintergrund sind die Anteile derjenigen mit Hochschulabschluss vergleichsweise gering. Vor allem verfügen sie nur halb so oft über einen Meisterbrief, was in Anbetracht anderer Berufsbildungssysteme in den Herkunftsländern kaum verwundert.
- Zwar nimmt die Dominanz des Einflusses von Bildung in den letzten Jahren etwas ab, da nun auch die Höhergebildeten bei einem evidenten Mangel an qualifizierten Fachkräften vermehrt die Option einer Festanstellung ergreifen (siehe Abschnitt 2.5). Aber immer noch besitzt Selbständigkeit für Hochgebildete eine vergleichsweise höhere Attraktivität.
- Insgesamt erfordert dies weitere Anstrengungen, um die Bildungsbeteiligung von Migrantinnen und Migranten – insbesondere der zweiten Generation – zu erhöhen. Dabei sind nicht nur die Anteile an Hochschulabsolventen zu erhöhen, sondern auch berufliche Aufstiegswege zu erleichtern, die über eine betriebliche Ausbildung bis zum Techniker- oder Meisterbrief reichen.

Finanzierung

- Der Gründungsfinanzierungsbedarf von Personen ausländischer und deutscher Herkunft unterscheidet sich nicht wesentlich. Differenzen zeigen sich eher bei den Finanzierungsquellen. Wird Fremdkapital benötigt, so greifen Gründerinnen und Gründer ausländischer Herkunft vergleichsweise seltener auf öffentliche Mittel (BA und KfW) und stattdessen häufiger auf das persönliche Umfeld (Freunde, Bekannte) zurück.
- Insgesamt berichten Gründerinnen und Gründer ausländischer Herkunft nur geringfügig häufiger über Finanzierungsprobleme, wenn es sich um Einzelgründungen handelt. Allerdings treten bei Teamgründungen unter Beteiligung einer Person nicht-deutscher Herkunft vermehrt Probleme mit externen Kapitalgebern auf. Hier besteht Handlungsbedarf, da Teamgründungen besonders innovativ sind (siehe unten).
- Dahinter verbergen sich komplexe Mechanismen, da viele Probleme mit anderen Merkmalen (Herkunft, Branche, Größe usw.) korrespondieren: Es sind vor allem diejenigen aus der Türkei, Ost- und Südeuropa sowie aus einigen Drittstaaten, die Schwierigkeiten mit externen Kapitalgebern sehen, während manch andere Gruppen sogar weniger Probleme als die Deutschen bekunden.

Stärkung der Stärken: Nutzen von Resilienz und Migrationserfahrung

Ad-hoc Gründungen

- Die internationale Gründungsforschung zeigt, dass insbesondere Menschen mit hoher Begabung, Innovationskraft und unternehmerischen Fähigkeiten ihr Land als erstes ver-

lassen, aber ihre Schaffenskraft dann auch rasch und ohne Umwege anwenden möchten. Dieses Kreativpotenzial gilt es zu nutzen.

- Zwar entfällt rund ein Viertel aller migrantischen Neugründungen auf Personen, die entweder spätestens ein Jahr nach der Einwanderung oder direkt als Selbständige nach Deutschland kamen. Jedoch bedarf die Struktur der Ad hoc Gründungen genauso wie der eingewanderten Selbständigen einer besseren Steuerung dahingehend, dass verstärkt Höherqualifizierte angeworben werden.
- Verstärkt durch die lange Zeit eingeschränkte Arbeitnehmerfreizügigkeit war die Struktur der Ad hoc Gründungen eher durch Bauhandwerker und Pflegekräfte aus Ost- und Mitteleuropa geprägt, während das auf internationaler Ebene erkennbare Potenzial an hochqualifizierte Gründungswilligen kaum ausgeschöpft werden konnte.
- Dies gelang nur mit Blick auf die direkt einwandernden Selbständigen, die vor allem aus den westlichen Industrieländern nach Deutschland kamen. Diese haben zu 60% einen akademischen Abschluss. Unter günstigen Bedingungen sind die Höherqualifizierten in stärkerem Maße mobil und bei ihrer Karriereplanung öfters als andere international ausgerichtet. Sie bilden also eine zunehmend wichtige Selbständigengruppe.
- Ein großes Potenzial an hochqualifizierten Gründerinnen und Gründer liegt bei den Drittstaatsangehörigen. Doch viele Gründungswillige von außerhalb der EU spüren die Hürden des Aufenthaltsrechts: Zwischen 2006 und 2014 ist die Zahl derjenigen, die sich auf Basis von § 21 AufenthG selbständig gemacht haben, trotz formaler Vereinfachungen, lediglich von 642 auf 1.782 Fälle gestiegen. Es handelt sich hierbei um Personen mit überdurchschnittlicher Qualifikation. Doch die Struktur der genehmigten Fälle (Künstler und Lehrkräfte) und die herkunftsspezifische Zusammensetzung (v.a. Nordamerika und China) lässt darauf schließen, dass viele andere Direktgründer entweder das bei den Ausländerbehörden und Kammern anhängige Prüfungsverfahren meiden, oder auch daran scheitern.

Geflüchtete

- Mitte 2016 hielten sich in Deutschland 1,1 Mio. Personen auf, die den Aufenthaltsstatus von Geflüchteten hatten. Ihre Bleibemöglichkeiten sind nur teilweise geklärt. Dieser Umstand sowie die schwierige Datenlage erschweren eine Einschätzung, welches Gründungspotenzial bei Geflüchteten liegt. Bei dieser Frage sind zudem unterschiedliche Fluchtzeiträume bzw. Zuwanderungskohorten zu berücksichtigen:
- Unter denjenigen, die zwischen 2013 und 2016 nach Deutschland geflüchtet sind, haben zuvor 27% in ihrem Heimatland ein eigenes Unternehmen geführt.²⁹⁹ Unter Syrern war dies sogar bei einem Drittel (32%) der Fall. Dies ist auch eine gute Voraussetzung für die Arbeitsmarktintegration insgesamt, denn die ehemals Selbständigen weisen eine längere Berufserfahrung als diejenigen anderer Erwerbsgruppen auf.
- Die hohe Zahl an ehemaligen Selbständigen bedeutet angesichts anderer Rahmenbedingungen in Deutschland jedoch nicht, dass diese ihre unternehmerische Erfahrung auch hierzulande ohne weiteres zur Anwendung bringen können. Zumindest nicht in kurzer Frist, denn soweit die in jüngere Zeit Geflüchteten überhaupt bereits eine Beschäftigung ausüben, arbeiten lediglich 2% „auf eigene Rechnung“ (Syrier 4%).

²⁹⁹ IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten (Vallizadeh et al. 2016).

- Eine zentrale Frage ist, inwieweit die unternehmerischen Ambitionen mehrere Jahre nach der Flucht wieder aufleben – oder ggf. auch erst entstehen. Dies erfordert eine Retrospektivbetrachtung. Im Mikrozensus wurden daher jene Personen identifiziert, die aus einem Krisengebiet zu einer Zeit großer Not (zumeist Krieg) zugewandert sind. Für diese Geflüchteten errechnet sich eine Selbständigenquote von 12%, was einer überdurchschnittlichen Gründungsneigung entspricht. Lässt man die Zuwanderungszeit unberücksichtigt und betrachtet alle Personen aus Ländern mit hohem Fluchtaufkommen, dann variieren die Quoten stark. Eine hohe Selbständigneigung besitzen diejenigen, die vor längerer Zeit bspw. aus dem Iran oder Pakistan geflüchtet sind.
- Bemerkenswert ist, dass sich unter den Geflüchteten in höherem Maße Personen selbständig machen, die statt einem Hochschulabschluss nur eine Hochschulreife oder nur eine betriebliche Ausbildung oder ähnliches vorzuweisen haben. Diese Beobachtung ist von politisch wichtiger Reichweite, weil die aktuell nach Deutschland geflüchteten Menschen einen im Durchschnitt eher niedrigen Level an beruflichen Qualifikationen mitbringen, aber ihre schulischen Abschlüsse ein Aufholpotenzial erkennen lassen. D.h. die momentan spürbaren Anstrengungen, die meist jungen Geflüchteten erstmal über den Weg einer betrieblichen Ausbildung in den Arbeitsmarkt zu integrieren, könnten sich auch mit Blick auf das Gründungspotenzial auszahlen.

Restarter

- Internationalen Vergleichen zufolge ist die Angst mit einer Gründung zu scheitern in Deutschland überdurchschnittlich stark verbreitet. Die Wissenschaft ist sich allerdings nicht einig, in welchem Maße eine misslungene Gründung eine Basis für unternehmerisches Lernen und letztlich sogar für einen Neuanfang bieten kann. Während manche eine „Kultur des Scheiterns“ fordern, warnen andere davor, die negativen Erfahrungen in einen neuen Versuch einzubringen.
- Auch die Betroffenen sind gespalten und gehen mit risikoreichen Bedingungen, je nach Erfahrung, unterschiedlich um. Dabei handelt es sich offenbar nicht nur um unternehmerische Erfahrungsschätze. Denn es sind vor allem Menschen mit Migrationserfahrung, die sich als „Restarter“ auf einen zweiten Gründungsversuch einlassen. Im Durchschnitt und mit Blick auf diejenigen, die direkt nach einem gescheiterten Versuch erneut starten, zeigen sich zunächst nur geringe Unterschiede. Das Potenzial an migrantischen Restartern ist allerdings höher, wenn auch diejenigen berücksichtigt werden, die in einem zurück liegenden Zeitraum schon einmal selbständig waren – und bspw. zwischendrin abhängig beschäftigt oder aber zuvor im Herkunftsland unternehmerisch tätig waren.
- Unter allen migrantischen Gründern sind es 17%, die früher schon mal selbständig waren und dann nach einem Umweg nochmals neu gestartet sind. Dies ist bei nur 6% der Deutschen der Fall. Restarter aus einer früheren Selbständigkeit finden sich überproportional häufig unter denjenigen aus Mittel- und Osteuropa, aus den Westlichen Industrieländern, aber auch aus dem Nahen und Mittleren Osten.

Stärkung der Stärken: Internationalität, Innovationskraft und spezifisches Wissen

Internationalität

- Das Feld migrantischer Gründungen wird seit geraumer Zeit um den neuen Typus der „transnationalen“ Selbständigen bereichert, die sowohl in der alten als auch in der neuen Heimat in Netzwerke eingebunden sind und durch ihre Beziehungen weit mehr als andere außenwirtschaftliche Aktivitäten entwickeln können.
- Eine Typisierung der Selbständigen entlang der Intensität ihrer Geschäftsbeziehungen ins Ausland, ihren im Ausland erzielten Umsatzanteilen sowie ihren Auslandsreisen zeigt, dass 19% ein „transnationaler“ Charakter zugeschrieben werden kann. Unter den Selbständigen ohne Migrationshintergrund ist dies nur bei 13% der Fall. Die unter Migrantinnen und Migranten höheren Anteile resultieren v.a. aus den Aktivitäten der Selbständigen aus den westlichen Industrieländern, dem Nahen und Mittleren Osten sowie aus sonstigen asiatischen Ländern.
- Die transnational orientierten Selbständigen unterscheiden sich von den eher binnenwirtschaftlich ausgerichteten Selbständigen v.a. darin, dass sie im Durchschnitt wesentlich höher gebildet und häufiger im Handel zu finden sind. Ferner führen sie, gemessen an der Beschäftigtenzahl und dem Betriebsalter, etwas erfolgreichere Unternehmen.

Innovationsfähigkeit

- Innovationen sind zentrale Treiber der wirtschaftlichen Entwicklung. Dabei kommt es entscheidend darauf an, welche Unternehmen zur Diffusion von Innovationen beitragen. In Anbetracht einer insgesamt zunehmenden Zahl an Migrantengründungen wurde untersucht, inwieweit diese F&E betreiben, Wissenschaftler beschäftigen oder generell Marktneuheiten einführen.
- Bereits die Entwicklung einzelner Branchen (siehe oben) hat gezeigt, dass die in jüngerer Zeit von Migrantinnen und Migranten gegründeten Unternehmen verstärkt in den wissens- und technologieintensiven Bereichen tätig sind. Migrantengründungen sind moderner und dabei innovativer geworden.
- Die Innovationsleistungen migrantischer Start-ups lassen sich jedoch nicht über einen Kamm scheren. Dies zeigt das ZEW-Gründungspanel.³⁰⁰ Über alle Indikatoren hinweg betrachtet differieren Migrantengründungen untereinander stärker als im Vergleich mit den Gründungen von Einheimischen.
- Fokussiert man z.B. auf den Anteil der F&E-betreibenden Start-ups, dann liegen diejenigen von Deutschen eher im Mittelfeld, während sich persistente Differenzen zwischen Migrantengruppen aus bestimmten Nationen oder kulturell ähnlichen Innovationssystemen ergeben. Besonders viel Forschung und Entwicklung wird von Unternehmen geleistet, deren Gründer aus einem westlichen Industrieland kommen. Ein ähnliches Muster zeigt sich mit Blick auf das Gewicht an Unternehmen, die Marktneuheiten einführen. D.h. Vermutungen, die Innovationskraft der Gründungen von Migrantinnen und Migranten läge in Gänze unterhalb des Niveaus von deutschen Gründungen lassen sich nicht bestätigen.

³⁰⁰ Bei diesen Befunden ist zu berücksichtigen, dass die Daten des ZEW-Gründungspanels vorwiegend Unternehmen mit wirtschaftlicher Substanz erfassen.

- Durch eine grobe Unterteilung der Start-ups nach solchen deutscher und ausländischer Herkunft kommt die dahinter stehende Heterogenität nicht zur Geltung. Andererseits kann auf dieser höheren Ebene auch die Innovationskraft von gemischten Teams ermittelt werden. Teamgründungen weisen in allen Bereichen eine größere Innovationsneigung auf als Einzelgründer, was teils an der besseren Ressourcenausstattung liegt. Mit Blick auf die F&E-Aktivitäten und die Einführung von Marktneuheiten besitzen vor allem die national gemischten Teams die größten Innovationspotentiale. Im Vergleich dazu fallen rein deutsche bzw. „ethnisch“ homogene Teams eher zurück.
- Vielfalt scheint sich positiv auf die Innovationskraft von Gründungen auszuwirken. Unter Kontrolle der Randbedingungen führt eine höhere kulturelle Diversität in Gründer-teams zu einem höheren Innovationsoutput. Dies deckt sich mit der Erkenntnis, dass „Diversity“ in der Personalbesetzung von Unternehmen die Kreativität und Produktivität erhöht.

10. Handlungsempfehlungen

Die hier vorgestellten Analysen waren darauf gerichtet, jene Felder zu identifizieren, in denen Handlungsbedarf besteht, um das Potenzial sowie auch die Nachhaltigkeit der Gründungen von Migrantinnen und Migranten zu erhöhen. Diese Potenzialfelder ergeben sich

- zum einen aus vergleichenden Analysen zur **Entwicklung und Struktur** herkunftsdeutscher und migrantischer Gründungen sowie durch die Identifizierung der **Schwächen** bzw. der **Hemmnisse**, die der Genese unternehmerischer Ambitionen entgegenstehen.
- Zum anderen lassen sich ungenutzte Gründungspotenziale aber auch durch den Blick auf die **vorhandenen Stärken** von Migrantinnen und Migranten sichtbar und nutzbar machen, indem diese **weiter verstärkt** und gezielt zur Entwicklung der Gründungslandschaft eingesetzt werden.

Das Bundeswirtschaftsministerium hat bereits vor längerer Zeit zwei Studien (2005 und 2011) zu den unternehmerischen Potenzialen von Menschen mit ausländischer Herkunft in Auftrag gegeben. **Seitdem hat sich viel getan.** Neue Forschung und mithin neue Untersuchungsergebnisse können den bislang diskutierten Handlungsbedarf in einem veränderten Licht erscheinen lassen. Hierfür gibt es einige Anzeichen, insbesondere dort, wo die empirischen Befunde auf neue Entwicklungen und Strukturen verweisen oder wo sie mit Vorurteilen aufräumen können. Dies schließt nicht aus, dass viele der schon lange diskutierten Handlungsempfehlungen noch immer ihre Berechtigung besitzen, da die Umsetzung einen langen Atem braucht. Dies betrifft insbesondere Maßnahmen zur besseren Information, Beratung und zum Coaching bzw. zur Existenzsicherung und Konsolidierung von Migrantengründungen und -unternehmen. Dies sind wichtige Politikinstrumente. Wir haben diese „Standards“ zwar auch in dieser Studie wieder aufgegriffen, aber nicht den gleichen Platz wie sonst eingeräumt, da viele dieser Empfehlungen zwischenzeitlich Eingang in die Bera- terszene genommen haben (was nicht heißt, dass sie auch flächendeckend umgesetzt wurden). Stattdessen haben wir denjenigen Handlungsfeldern mehr Raum gegeben, die sich aus der jüngeren Entwicklung bzw. den veränderten Strukturen ableiten lassen. Dazu zählen vorrangig die Implikationen der gestiegenen und in der Zusammensetzung veränderten Zuwanderung.

10.1 Aufholpotenziale nutzen

Es ist mehrfach dokumentiert, dass es vielerorts für Gründungswillige mit ausländischen Wurzeln an zielgruppenspezifischen und bedarfsgerechten Unterstützungsangeboten mangelt. Untersuchungen zum Bedarf und zur Inanspruchnahme von Beratung lassen den Schluss zu, dass sich weite Gruppen von Migrantinnen und Migranten durch die Angebote öffentlicher Institutionen nicht angesprochen fühlen. Dies, und vor allem die Tatsache, dass gute Beratung und ggf. auch Coaching der hohen Zahl gescheiterter Gründungen entgegenwirkt, erfordert eine Neubewertung bisheriger Angebote und die verstärkte Implementierung migrationsspezifischer Beratungskonzepte und Instrumente. Solche wurden bisher lediglich vereinzelt, d.h. in regionalen Projekten entwickelt und erfolgreich erprobt. Sie sind noch nicht in der notwendigen Breite institutionalisiert. Es wird daher empfohlen,

die Expertise und das Wissen solcher Projekte für die Entwicklung inkludierender Unterstützungsstrukturen systematisch zu dokumentieren, zu verstetigen und in die Fläche zu tragen. Dies erfordert eine enge Abstimmung und einen organisierten fachlichen Austausch zwischen den Institutionen der Gründungsunterstützung, da Parallelstrukturen vermieden werden müssen und von den Erfahrungen anderer gelernt werden soll.

Ein erster Schritt auf diesem Weg ist, die Mitarbeitenden in den jeweiligen Institutionen für das Thema „Migrantische Selbständigkeit und Unternehmertum“ zu sensibilisieren. Dabei geht es darum, berufliche Selbständigkeit als möglichen Weg der Arbeitsmarktintegration zu erkennen – und auch anzuerkennen. Hier stehen oftmals Stereotypen und unzureichendes Wissen im Weg. Deshalb sollte die interkulturelle Kompetenz durch Informationen über die Leistungsfähigkeit und die Potenziale der Migrant*innenökonomie ergänzt sowie gestärkt werden und dadurch in die Beratungsarbeit wirken.

Die bestehenden Angebote und Instrumente der Bundesagentur für Arbeit zur Vorbereitung und Unterstützung einer selbständigen Tätigkeit sollten verstärkt genutzt und als gleichwertiges Mittel der Arbeitsmarktintegration akzeptiert werden. Diese müssen jedoch stärker an den Bedarfen migrantischer Zielgruppen ausgerichtet und entsprechend optimiert werden. Dies gilt genauso mit Blick auf die Gruppe der Geflüchteten. Um deren Potenziale zu erkennen und ggf. zu fördern, scheint es angebracht, die Arbeitsmarktakteure in gesonderter Weise diesbezüglich zu sensibilisieren.³⁰¹

Es sind unter den Gründungshemmnissen vor allem die **institutionellen Rahmenbedingungen** bzw. die für Nicht-EU-Angehörige und für Geflüchtete geltenden Bestimmungen, die ein besonderes Augenmerk verdienen. Zwar wurde das Aufenthaltsrecht für diese Gruppen erheblich und mit einer Vielzahl von Optionen reformiert, doch die Reformen sollten auch Eingang in die Praxis finden und dort umgesetzt werden, um Zugewanderten den Zugang zu Selbständigkeit zu erleichtern. Es ist daher erforderlich, das Aufenthaltsrecht und dessen Implikationen in einer an Transparenz und Selbsterklärung interessierten Weise zu vermitteln, d.h. den Gründenden, den Beratungsstellen und verschiedenen Verwaltungsebenen eine praktikable Handreichung zu bieten. Dabei sind auch die entsprechenden Verwaltungsvorschriften von Belang. Diese sollten auf das Aufenthaltsrecht abgestimmt werden, um den umsetzenden Behörden und den Mitarbeitenden Rechtssicherheit zu verschaffen und den durch die Reformen geschaffenen Spielraum auszuschöpfen.³⁰² Denkbar sind Aufbereitungen, die beispielsweise die jeweiligen Regeln und ihre Ausnahmen in Bezug auf bestimmte Herkunftsgruppen, Qualifikationen oder das Alter benennen. Entsprechende Leitfäden könnten mit Beispielen, einfachen Visualisierungen sowie in Form erläuterter Vorlagen angereichert und umgesetzt werden. Die Materialien sollten in einfachem Deutsch und ggf. in verschiedenen Sprachen an geeigneten Stellen zur Verfügung³⁰³ gestellt und ihre Verbreitung durch eine Informationskampagne unterstützt werden.

³⁰¹ Siehe ism e.V./ socialimpact gGmbH (2016): Studie zu einem Machbarkeits- und Umsetzungskonzept: Aktivierung von unternehmerischen Potenzialen für Selbständige in Flüchtlingsheimen. Mainz/ Berlin.

³⁰² Dies betrifft u.a. die in der Verwaltung häufig weiterhin noch kursierenden Anforderungen in Bezug auf die Investitionshöhe oder die Mindestbeschäftigtenzahl einer Gründung als Grundannahme für deren Tragfähigkeit. Ferner berührt dies die fehlenden Ausführungen zu neuen Absätzen im Aufenthaltsrecht (insb. § 21 Absatz 2a).

³⁰³ z.B. über die bestehenden Portale der Bundesregierung und der Landesregierungen sowie der entsprechenden Ministerien.

Die wichtigste individuelle Ressource, die sozialen Aufstieg und Integration ermöglicht und das Gründungsgeschehen belebt, ist **Bildung**. In Anbetracht der persistent ungleichen schulischen und beruflichen Qualifikationen von Migrantinnen und Migranten müssen nach wie vor alle Anstrengungen darauf zielen, gleiche Bildungschancen zu schaffen. Da Bildung und Wissen auch die Haupttreiber für den Schritt in die Selbständigkeit sind, würde eine Verbesserung des Qualifikationsniveaus mittelfristig zu einem weiteren Anstieg der Selbständigenquoten unter Migranten und Migrantinnen führen.

Über lange Zeit markierte die fehlende oder unzureichende Anerkennung der im Ausland erworbenen Abschlüsse eine große Hürde bei der Integration in den Arbeitsmarkt insgesamt sowie im Zugang zur beruflichen Selbständigkeit, etwa in institutionell regulierten Bereichen. Zwar hat sich durch das Anerkennungsgesetz die Situation für Einwanderer sukzessiv verbessert, jedoch werden sie im Falle einer Teilanerkennung von Abschlüssen weiterhin vor große Schwierigkeiten gestellt.³⁰⁴ Es gibt zum einen keine systematischen Aufbauqualifikationen und zum anderen ist der Erwerb zusätzlicher Kenntnisse mit Kosten verbunden. Hier sollten Einwanderern spezielle Kurse zur Komplettierung der teilanerkannten Abschlüsse sowie im Bedarfsfall eine adäquate finanzielle Unterstützung angeboten werden.

Auch wenn Selbständige besser ausgebildet sind als abhängig Beschäftigte, zeigt sich in einigen Gruppen ein erheblicher Qualifizierungsbedarf. Daher sollten selbständige Migranten und Migrantinnen verstärkt in den Fokus beruflicher Weiterbildung rücken, insbesondere wenn es sich um Arbeitgeberselbständige handelt, da die Führungskräfte als Bildungsmultiplikatoren auf ihre Beschäftigten wirken.

So wie Maßnahmen im Bereich der Bildung einen längeren Anlauf erfordern, müssen auch Maßnahmen zur Verringerung des Gender-Gap in der Selbständigkeit in der frühen Phase der Sozialisation ansetzen. Den größten Effekt zur Erhöhung der Selbständigenquote von **Frauen mit Migrationshintergrund** hätte eine Erweiterung des Berufswahlspektrums, da junge Frauen überproportional Berufe und Studienfächer wählen, die per se in die abhängige Beschäftigung führen. Hilfreich ist die Etablierung und ggf. Erweiterung speziell an Migrantinnen gerichteter Angebote (so mit Blick auf den „girls day“ oder „MINT-Migrantinnen“ sowie bei Projekten mit Schülerinnenfirmen). Von mindestens gleicher Bedeutung ist die Erhöhung der Erwerbsbeteiligung von Migrantinnen, denn Berufserfahrung ist eine grundlegende Voraussetzung für den Pfad in die Selbständigkeit. Vor allem bei geflüchteten Frauen sind Maßnahmen, die schnell in den Arbeitsmarkt führen, längerfristig gleichzeitig gründungsfördernd.

Selbständige Migrantinnen weisen aufgrund ihrer gegenüber Männern höheren formalen Bildung ein vielversprechendes Entwicklungspotenzial auf. Mentoring-Programme (wie das BMFSFJ-geförderte Projekt „MIGRANTINNEN gründen“)³⁰⁵ sensibilisieren und motivieren durch Leitbilder und bieten durch Beratung und enges Coaching Zugang zu gründungsrelevantem Wissen und Qualifikationen.

³⁰⁴ Teilprojekte im Rahmen des Förderprogramms „Integration durch Qualifizierung“ erproben, unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds notwendige Aufbauqualifikationen, die für einige Berufsfelder (auch durch individuelle Förderung) Perspektiven aufzeigen.

³⁰⁵ <https://www.migrantinnengruenden.de/projekt/>

In Anbetracht der hohen Zahl an Unternehmen, die mangels Nachfolger gänzlich vom Markt verschwinden, sollten migrantische Gründerinnen und Gründer stärker als potenzielle Kandidaten für **Unternehmensübernahmen** ins Blickfeld rücken. Jedoch wird Menschen mit Zuwanderungs- oder Fluchtgeschichte bei der Nachfolgesuche nicht selten mit Vorbehalten begegnet. Daher müssen Übergeber, potenzielle Übernehmer und Beratende entsprechend sensibilisiert werden. Dies bedeutet zum einen, gründungswillige Migrantinnen und Migranten stärker mit der Option „Nachfolge“ vertraut zu machen, und zum anderen, bei den Übergebern zu werben, um ihnen Migranten als attraktive Übernehmergruppe nahezubringen (z.B. das Projekt ICON in Berlin).³⁰⁶

Ein Hauptproblem bei Unternehmensübernahmen ist die mangelnde Marktübersicht bei Übernehmenden und Übergebenden. Nachfolgebörsen und Nachfolgestammtische sind dabei wichtige Instrumente, um ein Matching zu ermöglichen. Bei Matchingverfahren sollten Gründer und Gründerinnen mit Migrationshintergrund stärker in die Auswahl mit einbezogen werden.

Eine Übernahme kann ein konfliktreicher Prozess sein, da die Übergeber oft emotional mit ihren Unternehmen verbunden sind. Hier kommt es darauf an, rationale Erwägungen bei der Übernehmerausswahl zu stärken. Dies kann auch möglichen Vorurteilen gegenüber migrantischen Übernehmern entgegenwirken.

Die **Finanzierung** gilt sowohl bei Übernahmen als auch bei Neugründungen als eine zentrale Herausforderung, insbesondere für Migrantinnen und Migranten, die vergleichsweise häufiger über nicht bewilligtes Fremdkapital klagen. Dies betrifft sowohl den Zugang zu Krediten als auch zu öffentlichen Fördermitteln.

Bei einem hohen Anteil kleinstbetrieblicher Gründungen (sowohl auf Seiten von Deutschen als auch Migranten) resultieren Kreditzugangsprobleme auch daraus, dass Banken die Vergabe kleiner Kreditsummen scheuen. Daher müssen die bestehenden Mikrokreditprogramme erweitert und auf ihre Zielgruppenfreundlichkeit, Transparenz und Verständlichkeit überprüft werden. Die Mikrokreditlandschaft in Deutschland ist stark durch den Mikrokreditfonds geprägt. Daneben entstanden jedoch in den letzten Jahren auch zahlreiche Landesprogramme und vereinzelt kommunale, private und kirchliche Initiativen.

Der Mikrokreditfonds speist sich aus dem Bundeshaushalt sowie aus dem Europäischen Sozialfonds. Das Deutsche Mikrofinanz Institut akkreditiert für die Vergabe der Mittel sogenannte Mikrofinanzinstitute, die für 20% der vergebenen Kreditsumme haften. Für diese Summe möchten die Mikrofinanzinstitute Sicherheiten, die gerade durch Klein- und Kleinstgründungen nicht erbracht werden können. Eine Lösung hierfür wäre die Schaffung von regionalen und zielgruppenspezifischen Haftungsfonds, welche die Vergabe von Mikrokrediten über den Mikrokreditfonds Deutschland erleichtern könnten.

Migrantische Gründungen scheitern zudem oftmals nicht nur am Zugang zu Fremdkapital, sondern auch am Zugang zu relevanten Kreditinformationen. Aus diesem Grund ist eine engere Verzahnung von Beratung, Finanzierung und Kreditbetreuung notwendig. So können einerseits Unternehmen gesichert werden und speziell bei Mikrokrediten können die Ausfallquoten verringert werden. Aus aktuellem Anlass erscheint es sinnvoll, auch Geflüchtete explizit als Zielgruppe in den Mikrokreditfonds Deutschland einzubeziehen und hier

³⁰⁶ ICON: Innovativer Content zur Unternehmensnachfolge (<https://nachfolge-in-deutschland.de/>)

vor allem die Kommunikation mit den Ausländerbehörden zu stärken (Problem: Limitierungen durch Aufenthaltstitel).

Auch die Leistungsträger des SGB II und SGB III verfügen über Instrumente, die zur Unterstützung gründungswilliger Leistungsbezieher genutzt werden können. Hierzu gehören u.a. der Gründungs- und der Eingliederungszuschuss (§ 93 SGB III und § 16b SGB II), Darlehen und Zuschüsse (§ 16c SGB II), Maßnahmen zur Aktivierung und Vorbereitung einer Gründung (§ 45 SGB III) oder auch zur Konsolidierung eines bereits bestehenden Unternehmens (§ 16c SGB II). Diese Ermessensleistungen sollten im Sinne der Hebung von Gründungspotenzialen ausgelegt werden.³⁰⁷

10.2 Stärkung von Stärken

Wurden bisher Aufholpotenziale thematisiert, geht es im Folgenden um Handlungsoptionen, die auf die Stärkung vorhandener Erfahrungen, Fähigkeiten und spezifischer Wissensbestände von Migrantinnen und Migranten bei der Ausschöpfung von Gründungspotenzialen zielen.

Ein großes unternehmerisches Potenzial liegt bei den sogenannten **Ad hoc Gründungen** bzw. **bei Selbständigen**, welche schon **vor oder unmittelbar nach der Einwanderung** nach Deutschland gründen. Um diese Gruppe über die unternehmerischen Möglichkeiten in Deutschland zu informieren, sollten vorhandene öffentliche Informationsportale (z.B. www.existenzgruender.de oder www.wir-gruenden-in-deutschland.de) untereinander abgeglichen und gemeinsam beworben werden. Um die Attraktivität des Gründungsstandortes Deutschland zu erhöhen, sollten auch spezielle Förderprogramme für Personen aus Nicht-EU-Ländern entwickelt werden. Bei der Anwerbung von gründungsinteressierten Fachkräften können auf Finanzierung und Beratung setzende Förderprogramme unterstützend wirken (vgl. Chile oder Israel).³⁰⁸ Parallel ist über ein Auslandsmarketing für bereits vorhandene Informations- und Beratungsportale nachzudenken (z.B. www.wir-gruenden-in-deutschland.de).

Die Option der beruflichen Selbständigkeit ist Studierenden und Akademikern aus Nicht-EU-Ländern frühzeitig als Chance zur Integration zu vermitteln, um wissenschaftliche Expertise und Gründungspotenziale in Deutschland zu halten. Dies ist eine wichtige Maßnahme, um den Ertrag deutscher Bildungsinvestitionen in Deutschland zu sichern und dem Arbeitsmarkt Fachkräfte zuzuführen – und es ist gleichzeitig ein Appell an eine engere Kooperation von Wirtschaftsförderern, Kammervertretern, Gründungsbüros an Hochschulen, career services, international offices, etc.

Eine zentrale Hürde hierfür ist die fehlende Überführung des Ausländerrechts in Verwaltungsvorschriften, welche den handelnden Personen in den Ausländerbehörden Handlungssicherheit geben würde. In gleichem Maße sind die Verfahrenshinweise der Länder abzustimmen und anzugleichen. Besonderes Augenmerk sollte Formularen und den Anforderungen zur Erlaubnis einer selbständigen Tätigkeit gelten, um strukturellen Ungleichheiten vorzubeugen.

³⁰⁷ Ebd. ism e.V./ socialimpact (Machbarkeitsstudie).

³⁰⁸ Siehe „Exist goes international“ (<http://www.gruenderszene.de/allgemein/exist-goes-international>)

Maßnahmen, die darauf zielen, die Zahl an Ad hoc Gründungen zu erhöhen, lassen sich größtenteils auch auf **Geflüchtete** übertragen. Nach Einschätzungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung wird bis zum Ende des Jahrzehnts höchstens die Hälfte der Geflüchteten eine reguläre Beschäftigung finden. Jedoch ist ein rascher Zugang zu Arbeit in mehrfacher Hinsicht der zentrale Schlüssel zur gesellschaftlichen Integration. Vor diesem Hintergrund sollte auch der Weg in die Selbständigkeit als Integrationspfad genutzt werden, vor allem, wenn sich den Geflüchteten dadurch nachhaltige Arbeitsmarktperspektiven bieten.

Fördermaßnahmen sind grundsätzlich für alle Zielgruppen unter den Geflüchteten sinnvoll, wenn sie bedarfsgerecht gestaltet sind und systematisch beide Wege in den Arbeitsmarkt offen stehen. Dies schließt ein, auf etwaige Gründungsambitionen zeitnah und direkt mit einem niedrigschwelligen Angebot zu reagieren (z.B. Hospitationen, Design thinking u.a.). Zentrale Kriterien für die weiterführende Beratung und Begleitung von gründungsinteressierten Geflüchteten sind ihre Bleibeperspektive, ihre Sprachkompetenz und ihre Wohnsituation. Zugleich müssen diese Maßnahmen den spezifischen Anforderungen (sprachliche Förderung, Seminare zu deutschen Institutionen, Gepflogenheiten u.a.) von Geflüchteten gerecht werden und Maßnahmen wie z.B. Kompetenzfeststellungsinstrumente oder Seminare qualitativ weiterentwickelt werden.

Nicht nur durch die wachsende Zahl an selbständigen Migrantinnen und Migranten, sondern auch durch die Flexibilisierung des Erwerbssystems verändert sich das Verständnis darüber, welche Bedeutung Gründungen in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht besitzen. Dies betrifft Fragen der Nachhaltigkeit, aber auch der Gründungskultur und letztlich auch der „Kultur des Scheiterns“. Migrant*innenökonomien weisen i.d.R. hohe Gründungs- und Schließungsraten, aber genauso auch einen hohen Anteil an **Mehrfachgründern auf**. Daher sind Marktaustritte nicht unbedingt das Resultat mangelnden Erfolgs, sondern ggf. auch das Ergebnis wechselnder Optionen und Strategien. Auf diese Entwicklung müssen sich sowohl Gründungsberatungseinrichtungen als auch Finanzgeber, etwa bei der Bewertung von Businessplänen, mittelfristig einstellen.

Auch kleine und mittlere Unternehmen sind zunehmend mit der Konkurrenz internationaler Anbieter konfrontiert und müssen sich mit ihren Geschäftsmodellen an der Globalisierung orientieren. Ein beachtlicher Teil der Migrant*innenunternehmen führt solche Strategien bereits erfolgreich vor. Durch die häufig lokale Einbettung migrantischer Gründungen und ihre gleichzeitig starken transnationalen Geschäftsbeziehungen bilden Migrant*innenunternehmen ein Modell zur **Internationalisierung** des Mittelstands auf kommunaler Ebene – mit Wirkungen auf andere Unternehmen: Speziell für lokale und kommunale Ökonomien bieten sich dadurch neue Möglichkeiten der Markterschließung.

Zu empfehlen ist daher die Vernetzung von lokalen Ökonomien ins Ausland z.B. durch lokal und regional organisierte Wirtschaftsdelegationen. Hierfür können die Auslandshandelskammern wichtige Partner sein, denen daran gelegen ist, die internationale Vernetzung von Unternehmen in Deutschland – deutsch und migrantisch – voranzubringen. Die internationale Kompetenz von Migrant*innenunternehmen kann dann Schule machen, wenn sie Sichtbarkeit erlangen und mit ihrer Expertise mit Wirtschaftsvertretern, anderen KMUs und politischen Repräsentanten im Austausch sind.

Deshalb gilt es, auch international ausgerichtete Migrantenunternehmen zu erreichen, um ihnen bei Bedarf Unterstützung zur Konsolidierung anzubieten und so ihre Expertise zu sichern. Diese Angebote für etablierte Unternehmen werden bislang jedoch nur in Einzelfällen angeboten (z.B. BIUF im IQ Landesnetzwerk Brandenburg)³⁰⁹ und sind nur selten migrationspezifisch ausgerichtet.

Ein bisher ebenfalls in der öffentlichen Diskussion wenig beachteter Aspekt ist der Einfluss personaler **Vielfalt** auf die **Innovationsfähigkeit** von Gründungen. Startups mit gemischten Teams, d.h. die gemeinsam von Gründern und Gründerinnen mit und ohne Migrationshintergrund geführt werden, betreiben häufiger F&E, melden mehr Patente an und führen öfter Marktneuheiten ein. Sind Migranten und Migrantinnen auf sich selbst angewiesen fehlen oft institutionelle Kenntnisse, weshalb die ausschließlich migrantisch besetzten Teamgründungen vergleichsweise schlechter abschneiden. Daher kann es sinnvoll sein, für gemischte Teams mit einheimischen Gründenden zu werben und Kontaktbörsen für Gründende anzubieten. Auch sollten gut ausgebildete Migranten und Migrantinnen gezielt über die Möglichkeiten der deutschen Innovationsförderung informiert werden. Um dieses Innovationspotential zu heben, sollte es deshalb bessere Hilfestellungen für die Integration von Gründenden mit Migrationshintergrund in das deutsche Innovationssystem geben.

Eine wichtige Voraussetzung zur Erhöhung des Gründungspotenzials von Migrantinnen und Migranten ist eine verbesserte **Datenlage**. Um mehr Wissen über migrantische Gründungen zu generieren ist es erforderlich, die Gründungsstatistik in Deutschland durch veränderte Methoden der Erfassung (z.B. auch Migrationshintergrund) und eine Ausweitung auf alle Wirtschaftsbereiche (v.a. auf den expandierenden Bereich der Freien Berufe) zu verbessern sowie insgesamt die Zahl der erfassten Indikatoren zu erhöhen. Die Datenlage in Bezug auf Migrantenunternehmen ist zudem dadurch erschwert, dass eine Verknüpfung von personen- und unternehmensbezogenen Daten kaum möglich ist. Die Wissenschaft braucht zudem besseren und schnelleren Zugang zu Mikrodaten, da die auf Aggregatniveau vorgehaltenen Daten kaum aussagekräftig sind.

³⁰⁹ <http://www.biuf.de/foerderprogramm-integration-durch-qualifizierung-iq.html>

Literaturverzeichnis

- Apitzsch, U. (2006). Die Chancen der Zweiten Generation in selbständigen Migrantenfamilien. Intergenerationelle Aspekte. In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede. Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München 2004* (S. 737–751). Frankfurt am Main, New York.
- Apitzsch, U., & Kontos, M. (Hrsg.). (2008). *Self-Employment Activities of Women and Minorities*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. Abgerufen von <http://link.springer.com/10.1007/978-3-531-90816-8>
- Aver, C. (2013). Migration, Ethnische Ökonomie und Stadtentwicklung. In Bundesinstitut für Bau, -Stadt, -Raumforschung (Hrsg.), *Information zur Raumentwicklung. Heft 5/2013* (S. 393–401).
- BAMF (2016). *Migrationsbericht des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge im Auftrag der Bundesregierung. Migrationsbericht 2015*. Nürnberg.
- Bersch, J., Gottschalk, S., Müller, B., & Niefert, M. (2014). The Mannheim Enterprise Panel (MUP) and firmstatistics for Germany. ZEW Discussion Papers.
- Blanchflower, D., Levine, P., & Zimmerman, D. (2003). Discrimination in the Small Business Credit Market. *The Review of Economics and Statistics, MIT Press, 85(4)*, 930–943.
- Block, A. H., & Klingert, I. (2012). *Zuwanderung von selbständigen und freiberuflichen Migranten aus Drittstaaten nach Deutschland. Ergebnisse einer schriftlichen Befragung von Selbständigen und Freiberuflern nach § 21 AufenthG* (No. Workin Paper 48).
- Bögenhold, D., & Klinglmair, A. (2016). One-person enterprises and the phenomenon of hybrid self-employment: evidence from an empirical study. *Empirica*.
- Bohnsack, R. (2000). *Rekonstruktive Sozialforschung: Einführung in Methodologie und Praxis qualitativer Forschung* (4., durchges. Aufl.). Opladen: Leske + Budrich.
- Bonacich, E. (1973). A Theory of Middleman Minorities. *American Sociological Review, 38(5)*, 583–594.
- Bonacich, E., & Modell, J. (1980). *The Economic Basis of Ethnic Solidarity*. Berkeley: University of California Press.
- Bonin, H. (2006). Der Finanzierungsbeitrag der Ausländer zu den deutschen Staatsfinanzen: eine Bilanz für 2004. IZA Discussion Paper No. 2444.
- Brixy, U., Hundt, C., & Sternberg, R. (2010). *Internationaler Vergleich: Unternehmensgründungen in Krisenzeiten. (IAB-Kurzbericht, 08/2010)*.
- Brixy, U., Sternberg, R., & Vorderwülbecke, A. (2011). Ein Weg zur ökonomischen und sozialen Integration. *IAB-Kurzbericht, 8*, 1–8.
- Brücker, H. (2013). Auswirkungen der Einwanderung auf Arbeitsmarkt und Sozialstaat * neue Erkenntnisse und Schlussfolgerungen für die Einwanderungspolitik. Gütersloh.
- Brücker, H., Kunert, A., Mangold, U., Kalusche, B., Siegert, M., & Schupp, J. (2016). *IAB-Forschungsbericht. Geflüchtete Menschen in Deutschland - eine qualitative Befragung* (Forschungsbericht No. 9/2016). IAB.
- Brücker, H., Rother, N., Schupp, J., Gostomski, B. von, Böhm, A., Fendel, T., ... Vallizadeh, E. (2016). *BAMF-Kurzanalyse. IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten. Flucht, Ankunft in Deutschland und erste Schritte der Integration*. (No. 05/2016).
- Bruder, J., & Frosch, K. (2007). Erfolgchancen ausländischer und deutscher Arbeitssuchender im Vergleich: die Bedeutung des Alterseffekts. *Rostocker Zentrum - Diskussionspapier, (10)*.
- Bruder, J., Neuberger, D., & Rähke-Döppner, S. (2011). Financial constraints of ethnic entrepreneurship: evidence from Germany. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 17(3)*, 296–313.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P., & Ziegler, R. (1996). *Der Erfolg neugegründeter Betriebe: eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*. Duncker & Humblot.

- Bührmann, A. D., Fischer, U. L., & Jasper, G. (Hrsg.). (2010). *Migrantinnen gründen Unternehmen: empirische Analysen und innovative Beratungskonzepte* (1. Aufl.). München: Hampp.
- Bührmann, A.D. (2010). Wider die theoretischen Erwartungen: empirische Befunde zur Motivation von Unternehmensgründungen durch Migrant/inn/en. In A. Bührmann & H.J. Pongratz (Hrsg.), *Prekäres Unternehmertum: Unsicherheiten von selbständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründungen* (S. 271-293). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Bundesagentur für Arbeit. (2017). *Aktuelle Entwicklungen der Zeitarbeit* (Berichte: Blickpunkt Arbeitsmarkt). BA.
- Buschmeyer, J., & Triebel, C. (2014). Unterstützungsbedarfe ausländischer Existenzgründer/innen mit akademischem Hintergrund – eine explorative Studie. *Organisationsberatung, Supervision, Coaching*, 21(2), 175–190.
- Collier, P. (2013). *Exodus: immigration and multiculturalism in the 21st century*. London: Allen Lane.
- Constant, A., & Zimmermann, K. F. (2006). Legal Status at Entry, Economic Performance, and Self-Employment Proclivity: A Bi-National Study of Immigrants. *DIW Berlin*, (547), 1–38.
- Deutscher Industrie und Handelskammertag. (2015). *Talfahrt gebremst, aber Schwäche dauert an. DIHK-Gründerreport 2015*.
- Di Bella, J. (2013). Unternehmerische Protektion. Potenziale für die Gründungsberatung von Migrantinnen und Migranten. Empirische Einblicke und neue Handlungsimpulse. (IQ Fachstelle Existenzgründung, Hrsg.).
- Di Bella, J. (2015). Resilience Pedagogy in Entrepreneurship Education. Konferenzpapier. In *ECSB Conference Lüneburg*.
- Dorothea Goebel, L. P. (2006). Transnationalismus oder ethnische Mobilitätsfalle? Das Beispiel des „ethnischen Unternehmertums“. In F. Kreuzer & S. Roth (Hrsg.), *Transnationale Karrieren: Biografien, Lebensführung und Mobilität* (S. 260–282). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Drori, I., Honig, B., & Wright, M. (2009). Transnational Entrepreneurship: An Emergent Field of Study. *Entrepreneurship Theory and PRACTICE*, (1042–2587), 1001–1022.
- Ebner, A. (2013). Transnationales Unternehmertum: Wirtschaftssoziologische und institutionenökonomische Perspektiven. *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 58(2), 149–162.
- Engelen, E. (2001). „Breaking in“ and „breaking out“: A Weberian approach to entrepreneurial opportunities. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 203–223.
- Felden, B., Schmidt, L.-M., & Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin (Hrsg.). (2012). *MINA: Potenzialanalyse von Migrant/innen zur Lösung der Nachfolgerlücke im deutschen Mittelstand; Forschungsbericht des Forschungsprojekts der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin (HWR) in Kooperation mit der Alice-Salomon-Hochschule Berlin (ASH)* (1. Aufl.). Dollerup: Flying Kiwi Media.
- Fertala, N. (2006). *Determinants of Successful Immigrant Entrepreneurship in the Federal Republic of Germany*. Universität Tübingen.
- Fischer-Krapohl, I. (2007). ‚Ethnische Ökonomie‘ im theoretischen Diskurs – Unternehmen von MigrantInnen zwischen Ethnisierung und Integration. In I. Fischer-Krapohl & V. Waltz (Hrsg.), *Raum und Migration: Differenz anerkennen - Vielfalt planen - Potenziale nutzen*. Dortmund: Informationskreis für Raumplanung.
- Floeting, H., Reimann, B., & Schuleri-Hartje, U.-K. (2004). *Ethnische Ökonomie: Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab*. Deutsches Institut für Urbanistik.
- Fritsch, M., & Wyrwich, M. (2012). The Long Persistence of Regional Entrepreneurship Culture: Germany 1925 - 2005. *DIW Discussion Papers*, 1224, 1-36.
- Gehrke, B., Rammer, C., Frietsch, R., & Neuhäusler, P. (2010). Listen wissens- und technologieintensiver Güter und Wirtschaftszweige. Zwischenbericht zu den NIW/ISI/ZEW-Listen 2010/2011.

- Gottschalk, S., Niefert, M., Licht, G., Niefert, M., Hauer, A., Keese, D., & Woywode, M. (2010). Generationenwechsel im Mittelstand. Herausforderungen und Erfolgsfaktoren aus der Perspektive der Nachfolger. Baden-Württembergische Bank Stuttgart.
- Granovetter, M. S. (1985). Economic Action And Social Structure: The Problem Of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481–510.
- Guarnizo, L. E., Portes, A., & Haller, W. (2003). Assimilation and Transnationalism: Determinants of Transnational Political Action among Contemporary Migrants. *American Journal of Sociology*, 108(6), 1211–1248.
- Hammarstedt, M. (2009). Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns of Self-Employment. *The Journal of Political Economy*, 108(3), 604–631.
- Harbom, L., Melander, E., & Wallensteen, P. (2008). Dyadic Dimensions of Armed Conflict, 1946-2007. *Journal of Peace Research*, 45(5), 697–710.
- Häußermann, H., & Siebel, W. (2001). Integration und Segregation - Überlegungen zu einer alten Debatte. *Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften*, Heft 1, 68–79.
- Henkel, M., Steidle, H., & Braukmann, J. (2015). *Familien mit Migrationshintergrund: Analysen zur Lebenssituation, Erwerbsbeteiligung und Vereinbarkeit von Familie und Beruf*.
- Hillmann, F. (2000). Ethnisierung oder Internationalisierung? Ethnische Ökonomien als Schnittpunkte von Migrationssystem und Arbeitsmarkt in Berlin. *Prokla (Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft)*, Heft Nr.120 (Ethnisierung und Ökonomie)(30), 415–432.
- Hillmann, F. (Hrsg.). (2011). *Marginale Urbanität: migrantisches Unternehmertum und Stadtentwicklung*. Bielefeld: Transcript.
- IAB, I. für A. B. (2015a). *Die Qualifikationsstruktur der Zuwanderer* (Aktuelle Daten und Indikatoren). Abgerufen von <http://doku.iab.de/arbeitsmarktdaten/QualiZuwa.pdf>
- IAB, I. für A. B. (2015b). *IAB-Aktuelle Berichte. Flüchtlinge und andere Migranten am deutschen Arbeitsmarkt: Der Stand im September 2015*. (Aktuelle Berichte No. 14/2015).
- Idik, E., & Schnetger, M. (2004). Barrieren einer Migrantenökonomie und Bedingungen einer geeigneten Förderstruktur. In W. Hanesch & K. Krüger-Conrad (Hrsg.), *Lokale Beschäftigung und Ökonomie: Herausforderung für die „Soziale Stadt“* (S. 163–183). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Jung, M., Unterberg, M., Bendig, M., & Seidl-Bowe, B. (2011). *Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen* (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi)).
- Kay, R., & Günterberg, B. (2015). Existenzgründungen von ausländischen Staatsbürgern, IfM Bonn: Daten und Fakten Nr. 15, Bonn. IfM Bonn: Daten und Fakten Nr. 15.
- Kay, R., & Schneck, S. (2012). *Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten*. IfM-Materialien 214. Bonn. IfM Bonn.
- Kay, R., & Suprinovic, O. (2013). Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2014 bis 2018. (IfM Bonn, Hrsg.).
- Kay, R., Suprinović, O., & Werner, A. (2004). Restart: Eine zweite Chance für gescheiterte Unternehmer? In IfM Bonn (Hrsg.), *Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 103 NF*. Wiesbaden.
- Kloosterman, R., & Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: Mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 189–201.
- Kohn, K., Spengler, H., & Ullrich, K. (2010). Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland. KfW Bankengruppe Frankfurt.
- Kranzusch, P., & Holz, M. (2013). Internationalisierungsgrad von KMU. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung. (Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Hrsg.). Bonn.
- Kritikos, A., & Caliendo, Mm. (2010). *Gründungen aus der Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich*. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 18. Berlin.

- Lauxen-Ulbrich, M., & Leicht, R. (2005). *Wie Frauen gründen und was sie unternehmen: Nationaler Report Deutschland. Teilprojekt: Statistiken über Gründerinnen und selbständige Frauen*. Mannheim: ifm Universität Mannheim, Women Way of Entrepreneurship.
- Lehnert, N. (2003). Existenzgründungen durch Migranten in Deutschland - Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002. In DtA Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.), *Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten* (S. 35–54). Bonn.
- Leicht, R. (2016). In einem gänzlich anderen Licht: Unternehmertum von Migrantinnen und Migranten. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 66(16–17), 32–38.
- Leicht, R. (2017). Die Bedeutung von Migrantenunternehmen für die Integrations- und Wirtschaftspolitik in den Kommunen. In F. Gesemann & R. Roth (Hrsg.), *Handbuch lokaler Integrationspolitik – Migration und Integration als Herausforderung von Kommunen*. im Erscheinen.
- Leicht, R., Berwing, S., & Langhauser, M. (2015). Heterogenität und soziale Position migrantischer Selbständigkeit in Deutschland. *Sozialer Fortschritt*, 64(9/10), 233–241.
- Leicht, R., & Di Bella, J. (2011). Zielgruppenorientierte Gründungsförderung: Migrantinnen und Migranten in der Gründungsberatung. In N. Irsch, P. Witt, KfW Bankengruppe, & Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. (Hrsg.), *Gründungsförderung in Theorie und Praxis* (S. 223–240). Frankfurt am Main.
- Leicht, R., Di Bella, J., Berwing, S., Langhauser, M., Leiß, M., Philipp, R., ... Werner, L. (2012). *Bedeutung, Triebkräfte und Leistungen von Migrantenunternehmen in Baden-Württemberg (und Deutschland)* (Studie im Auftrag des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg).
- Leicht, R., Humpert, A., Leiss, M., Zimmer-Müller, M., & Lauxen-Ulbrich, M. (2005). *Existenzgründungen und berufliche Selbständigkeit unter Aussiedlern (Russlanddeutsche)* (Studie im Auftrag des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge) (S. 1–262). Mannheim: ifm Universität Mannheim.
- Leicht, R., Humpert, A., Leiss, M., Zimmer-Müller, M., Lauxen-Ulbrich, M., & Fehrenbach, S. (2005). *Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland: Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger* (Studie im Auftrag des Bundesamts für Wirtschaft und Arbeit). Mannheim: ifm Universität Mannheim.
- Leicht, R., & Langhauser, M. (2014). *Ökonomische Bedeutung und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschland* (Studie im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik, Arbeitskreis Mittelstand und Gesprächskreis Migration und Integration der Friedrich-Ebert-Stiftung).
- Leicht, R., & Leiß, M. (2006). *Bedeutung der ausländischen Selbständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel* (Expertise für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge). Nürnberg.
- Leicht, R., Strohmeyer, R., Leiß, M., Philipp, R., Welter, F., & Kolb, S. (2009). *Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen* (Studie im Auftrag des Ministeriums für Generationen, Familie, Frauen und Integration NRW). Düsseldorf.
- Leicht, R., & Werner, L. (2013). Migrantunternehmer in Deutschland am Anfang des 21. Jahrhunderts: Marktstrategien im Kontext ethnischer und individueller Ressourcen. *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 58(2), 214–233.
- Leifels, Arne. (2017). „Migranten gründen häufiger und größer: mehr Wochenstunden, mehr Angestellte“. Nr.165. KfW Research Fokus Volkswirtschaft. Frankfurt: KfW Bankengruppe.
- Light, I. (1984). Immigrant and ethnic enterprise in North America*. *Ethnic and Racial Studies*, 7(2), 195–216.
- Light, I. H. (1973). *Ethnic enterprise in America: business and welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley; London: University of California Press.
- Light, I. H., & Gold, S. J. (2000). *Ethnic economies*. San Diego: Academic Press.

- Löffelholz, H. D. von, Giesecke, A., & Buch, H. (1994). *Ausländische Selbständige in der Bundesrepublik - unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern*.
- Mannheim, K. (1964). *Wissenssoziologie*. Berlin/Neuwied.
- Metzger, G. (2014). *KfW-Gründungsmonitor 2014. Gründungstätigkeit wiederbelebt - Impuls aus dem Nebenerwerb*. Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.
- Metzger, G. (2016). *KfW Research. Fokus Volkswirtschaft. Nr. 115. Migranten überdurchschnittlich gründungsaktiv – Arbeitsmarkt spielt große Rolle*. Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.
- Metzger, G., & Niefert, M. (2006). *Restart performance and the returns of previous self-employment. Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, No. 1806*. Jena: Max Planck Institute of Economics.
- Moog, P., Kay, R., Schlömer-Laufen, N., & Schlepphorst, S. (2012, Juni). Unternehmensnachfolgen in Deutschland - Aktuelle Trends.
- Müller, B., Murmann, M., & Gottschalk, S. (2016). Mannheimer Gründungspanel Herbst 2016. Junge Unternehmen von Mindestlohn betroffen. (Creditreform Wirtschaftsforschung & Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Hrsg.).
- Müller, E. (2011). *Entrepreneurs from Low-Skilled Immigrant Groups in Knowledge-intensive Industries – Company Characteristics, Survival and Innovative Performance*, ZEW Discussion Paper No. 11-030. Mannheim.
- Niefert, M., & Tchoukhina, M. (2006). *Aus der Not geboren? *besondere Merkmale und Determinanten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit*. (ZEW discussion paper, 2006-010).
- Nowicka, M. (2010). Exkurs zu Begriff der Migration. In A. D. Bührmann, U. L. Fischer, & G. Jasper (Hrsg.), *Migrantinnen gründen Unternehmen: empirische Analysen und innovative Beratungskonzepte* (S. 33–44). München: Hampp.
- Nowicka, M. (2013). Positioning Strategies of Polish Entrepreneurs in Germany. Transnationalizing Bourdieu's Notion of Capital. *International Sociology*, 28(1), 29–47.
- Ozgen, C., Nijkamp, P., & Poot, J. (2013). Measuring Cultural Diversity and its Impact on Innovation: Longitudinal Evidence from Dutch Firms. *Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit*, (No. 7129).
- Ozgen, C., Nijkamp, P., & Poot, J. (2013). The impact of cultural diversity on firm innovation: evidence from Dutch micro-data. *IZA Journal of Migration*, 2(1), 18.
- Pichler, E. (1997). Migration, Community-Formierung und ethnische Ökonomie. Die italienischen Gewerbetreibenden in Berlin.
- Portes, A., & Landolt, R. L. (1985). *Latin journey: Cuban and Mexican immigrants in the United States*. Berkeley: University of California Press.
- Pütz, R. (2000). Von der Nische zum Markt? Türkische Einzelhändler im Rhein-Main-Gebiet. In A. Escher (Hrsg.), *Ausländer in Deutschland. Probleme einer transkulturellen Gesellschaft aus geographischer Sicht* (Bd. 6, S. 27–39).
- Pütz, R. (2003). Berliner Unternehmer türkischer Herkunft: „Ethnic“ Business? *Die Erde*, 134(3), 257–275.
- Rath, J. (1997). Das strenge Gesicht von Frau Antje. Die andere Seite des niederländischen Modells für die Integration ethnischer Minderheiten. *Neue Praxis*, 26(6), 479–494.
- Rath, J., & Kloosterman, R. (2003). *Immigrant Entrepreneurs. Venturing Abroad in the Age of Globalization*. Oxford.
- Rich, A.-K. (2016). *BAMF-Kurzanalyse. Asylantragsteller in Deutschland im Jahr 2015. Sozialstruktur, Qualifikationsniveau und Berufstätigkeit*. (Kurzanalyse No. 3/2016). BAMF.
- Rueffer, N. (2015). *The Allocation of Innovation Promotion Programs: An Empirical Analysis*. BoD–Books on Demand.
- Rueffer, N., Bersch, J., & Wagner, S. (2017). The Effect of Cultural, Job-Related and Background-Related Diversity on a new Venture's R&D Efforts and Innovation Performance.

- In 7th ZEW/MACCI Conference on the Economics of Innovation and Patenting. Mannheim.
- Rüffer, N., Keese, D., & Woywode, M. (2012). The Enrollment in an R&D Subsidy Program for SMEs: Evidence from Southwest Germany. In Technology Transfer in a Global Economy. In D. B. Audretsch, E. E. Lehmann, A. N. Link, & A. (Eds.). Starnecker (Hrsg.), *Technology transfer in a global economy*. (S. 185–202). Springer Science & Business Media.
- Sachs, A., Hoch, M., Münch, C., & Steidle, H. (2016). Migrantenunternehmen in Deutschland zwischen 2005 und 2014. Ausmaß, ökonomische Bedeutung, Einflussfaktoren und Förderung auf Ebene der Bundesländer. (Bertelsmann Stiftung, Hrsg.).
- Salikutluk, Z., Giesecke, J., & Kroh, M. (2016). Geflüchtete nahmen in Deutschland später eine Erwerbstätigkeit auf als andere MigrantInnen. *DIW Wochenbericht, Integration Geflüchteter*(35), 749–757.
- Sänger, R., & Voigt, C. (2014). Wegweiser zum Aufenthaltsrecht für Selbständige aus Nicht-EU-Ländern. Selbständige Erwerbstätigkeit als Einstieg in den Arbeitsmarkt für Personen aus Nicht-EU-Ländern. (IQ Fachstelle Existenzgründung, Hrsg.).
- Schaland, A.-J. (2013). *Die Bedeutung transnationaler Kompetenzen für die Selbständigkeit Eine theoretische und empirische Analyse* (Dr. rer. nat.). Humboldt-Universität zu Berlin, Berlin.
- Schönwälder, K., & Söhn, J. (2009). Immigrant Settlement Structures in Germany: General Patterns and Urban Levels of Concentration of Major Groups. *Urban Studies*, 46(7), 1439–1460.
- Schroedter, J., Lechert, I., & Lüttinger, P. (2006). *Die Umsetzung der Bildungsskala ISCED-1997 für die Volkszählung 1970, die Mikrozensus-. Zusatzerhebung 1971 und die Mikrozensus 1976-2004 (Version 1)* (ZUMA Methodenbericht). Mannheim.
- Schuleri-Hartje, U.-K. (2007). Rolle, Funktion und Bedarfe ethnischer Ökonomie im Stadtteil. www.stadtteilarbeit.de.
- Schunck, R., & Windzio, M. (2009). Ökonomische Selbständigkeit von Migranten in Deutschland: Effekte der sozialen Einbettung in Nachbarschaft und Haushalt. *Zeitschrift für Soziologie*, 38(2), 113–130.
- Schutkin, A. (2000). Die berufliche Positionierung ausländischer Erwerbspersonen in Bayern: Zu den Auswirkungen der Arbeitsmigration in der Zeit von 1955-1973 auf die heutigen Arbeitsmarktstrukturen.
- Şen, F., & Goldberg, A. (1996). *Türken als Unternehmer Eine Gesamtdarstellung und Ergebnisse neuerer Untersuchungen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Simmel, G. (1908). *Exkurs über den Fremden*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Sombart, W. (1911). *Die Juden und das Wirtschaftsleben*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Sonnenfeld, J. A., & Spence, P. L. (1989). The Parting Patriarch of a Family Firm. *Family Business Review*, 2(4), 355–375.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.). (2013). Fachserie 1, Reihe 2.2, 2012, Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Bevölkerung mit Migrationshintergrund - Ergebnisse des Mikrozensus 2012.
- Statistisches Bundesamt. (2016). *Pressemitteilung Nr. 327 vom 16.09.2016. Bevölkerung mit Migrations-hinter-grund auf Rekord-niveau* (Pressemitteilung). Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt. (2017). *Fachserie 1 Reihe 1.2 - Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Wanderungen - 2015* (Wanderungsstatistik). Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Sternberg, R., Bloh, J., & Brixy, U. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2015*. Hannover, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie.
- Sternberg, R., Brixy, U., Hundt, C., & Vorderwülbecke, A. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2010. Sonderthema: Gründungen durch Migranten*. Hannover, Nürnberg: Institut für

- Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie.
- Sternberg, R., Brixy, U., & Schlapfner, J.-F. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2005*. Hannover, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie.
- Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., & Brixy, U. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2012*. Hannover, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie.
- Strohmeier, R., & Leicht, R. (2000). Small Training Firms: A Breeding Ground for Self-Employment? *International Journal of Sociology, 4, Self-Employment in Advanced Economies (II)*(30).
- Sturm, G. (2007). Residentielle Segregation von Migrantinnen und Migranten in deutschen Großstädten. *vhw Forum Wohneigentum, 5*, 245–248.
- Suprinovič, O., & Norkina, A. (2015). *Selbständigen-Monitor 2014: Selbständige in Deutschland 2011 bis 2014*. (Institut für Mittelstandsforschung Bonn & Statistisches Bundesamt, Hrsg.). Bonn.
- Suprinovič, O., Schneck, S., & Kay, R. (2016). Einmal Unternehmer, immer Unternehmer? Selbständigkeit im Erwerbsverlauf. In IfM Bonn (Hrsg.), *IfM Materialien Nr. 248*. Bonn.
- Thränhardt, D. (2016). Die Arbeitsintegration von Flüchtlingen in Deutschland. Humanität, Effektivität, Selbstbestimmung.
- Timm, E. (2000). Kritik der „ethnischen Ökonomie“. *Prokla, 30*(2), 363–376.
- Tonoyan, V., & Strohmeier, R. (2006). Employment Growth and Firm Innovativeness — An Empirical Investigation of Women- and Men-Owned Small Ventures in Germany. In A.-K. Achleitner, H. Klandt, L. T. Koch, & K.-I. Voigt (Hrsg.), *Jahrbuch Entrepreneurship 2005/06* (S. 323–353). Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag.
- Ullrich, K., & Werner, A. (2013). Alt oder Neu? Übernahmegründer und Neugründer im Vergleich. (KfW Bankengruppe, Hrsg.).
- Unabhängige Kommission „Zuwanderung“. (2001). *Zuwanderung gestalten. Integration fördern. Bericht der Unabhängigen Kommission „Zuwanderung“*.
- Waldinger, R., Aldrich, H., & Ward, R. (1990). *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Sage Publications.
- Weber, M. (2000). *Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus: Textausgabe auf der Grundlage der ersten Fassung von 1904/05 mit einem Verzeichnis der wichtigsten Zusätze und Veränderungen aus der zweiten Fassung von 1920*. (K. Lichtblau, Hrsg.) (3. Aufl). Weinheim: Beltz Athenäum.
- Wiebe, D. (1984). Zur sozioökonomischen Bedeutung der türkischen Gewerbetreibenden in der Bundesrepublik Deutschland. In H.-J. Brandt & C.-P. Haase (Hrsg.), *Begegnungen mit Türken; Begegnungen mit dem Islam*. (S. 319–326). Hamburg.
- Wilpert, C. (2000). Migranten als Existenzgründer. In *Dokumentation der vierten Tagung der Heinrich-BöllStiftung in der Reihe „Zukunft der Arbeit“ am 10./11. November 2000 in Berlin* (S. 45–54). Berlin: Heinrich Böll Stiftung.
- Yuengert, A. M. (1995). Testing Hypotheses of Immigrant Self-Employment. *The Journal of Human Resources, 30*(1), 194.
- Zajac, E. J., & Westphal, J. D. (1996). WHO SHALL SUCCEED? HOW CEO/BOARD PREFERENCES AND POWER AFFECT THE CHOICE OF NEW CEOS. *Academy of Management Journal, 39*(1), 64–90.
- Zimmermann, K. F., & Constant, A. F. (2004). How Do Labor Migrants Fare? In K. F. Zimmermann & A. Constant (Hrsg.), *How Labor Migrants Fare* (S. 1–11). Berlin: Springer-Verlag.
- Zimmermann, K. F., Shachmurove, Y., & Constant, A. F. (2003). What makes an entrepreneur and does it pay? Native men, Turks, and other migrants in Germany. *DIW, (386)*, 1–33.

Kontakt Daten:

Institut für Mittelstandsforschung (ifm)
Universität Mannheim
L9, 1-2
68131 Mannheim

Ansprechpartner / Projektleitung:

Dr. René Leicht
Institut für Mittelstandsforschung (ifm)
Universität Mannheim
0621-181-2788
leicht@ifm.uni-mannheim.de
www.ifm.uni-mannheim.de

Direktor:
Prof. Dr. Michael Woywode

Kooperationspartner

Institut für sozialpädagogische Forschung, Mainz (ism)
Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim (ZEW)
Die Ergebnisse liegen in der Verantwortung des ifm, Universität Mannheim

Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz (ism)

Ansprechpartner:

Nadine Förster
Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz (ism)
06131-9061855
foerster@migrantenoekonomie-iq.de